МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«УЖГОРОДСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ»
ФАКУЛЬТЕТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

НАУКОВИЙ ВІСНИК УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Випуск 3

Ужгород-2015

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор: **Палінчак Микола Михайлович** – *декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор*

Заступники головного редактора: **Приходько Володимир Панасович** – *завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор*

Химинець Василь Васильович – *професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор*

Відповідальний секретар: **Дроздовський Ярослав Петрович** – *доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук*

Члени редколегії: **Ярема Василь Іванович** – *завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор*

Мікловда Василь Петрович – *завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України*

Філіпенко Антон Сергійович – *доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України*

Газуда Михайло Васильович – *професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор*

Луцишин Зоряна Орестівна – *професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор*

Старостіна Алла Олексіївна – *завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор*

Слава Світлана Степанівна – *професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент*

Ерфан Єва Алоїсівна – *доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук*

Кушнір Наталія Олексіївна – *доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук*

Шинкар Віктор Андрійович – *доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук*

Король Марина Михайлівна – *доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук*

Рошко Світлана Михайлівна – *доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук*

Бурунова Олена – *доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)*

Andrzej Krynski – *доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)*

Ioan Horga – *доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)*

Ľudmila Lipková – *доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)*

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 14 від 22 грудня 2015 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21015-10815Р,
видане Державною реєстраційною службою України 29.09.2014 р.

ISSN 2413-3960

© ДВНЗ «Ужгородський національний університет», 2015

ЗМІСТ

Аслонова С. К.
МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ СТАНУ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ **6**

Багацька К. В.
КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК КЛЮЧОВА КАТЕГОРІЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ **10**

Банера Н. П.
НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КРИЗОВИХ УМОВАХ **14**

Бардаш С. В., Боговик Д. С.
ДЕРЖАВНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ НЕЗАЛЕЖНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ **17**

Безп'ята І. В.
ОЦІНКА МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ТА МІКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ **22**

Богашко О. Л.
УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ **25**

Бойченко В. С.
СУТНІСТЬ ПРОЦЕСУ РЕФОРМУВАННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ **29**

Бохонко І. В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ НА КОНКУРЕНТНИХ ЗАСАДАХ **33**

Бочарова Ю. Г.
МОДЕЛІ СПОЖИВАННЯ ТА КОНКУРЕНЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА **38**

Букріна К. А.
ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ **43**

Булатова О. В.
ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ: БАЗОВІ ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ **46**

Бурковська А. В., Бурковський І. Д., Лункіна Т. І.
ОСОБЛИВОСТІ ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТКУ БІРЖ У КРАЇНАХ СВІТУ **51**

Ватаманюк-Зелінська У. З.
УНІФІКАЦІЯ ПАРАМЕТРІВ РОЗМЕЖУВАННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ГАЛУЗЕВОЮ ОЗНАКОЮ **54**

Гакова М. В.
КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА **61**

Гаража О. П.
НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО НОРМАТИВНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ **65**

Геращенко І. М.
ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ НА РИНКУ ПРАЦІ НА ОСНОВІ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ **71**

Головко О. Г., Пугачова К. І., Литвин О. М.
ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКУ: ІНСТРУМЕНТАРІЙ АНАЛІЗУ **76**

Голод А. П., Феленчак Ю. Б.
ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ **80**

Голубка С. М., Чинчик А. А.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРИРОДИ ТА СУТНОСТІ ПОДАТКУ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ (ДРУГА ПОЛ. XIX – ПОЧ. XX СТ.) **83**

Гхаит С.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ СУЩНОСТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ **88**

Павленко І. І., Дашевська Т. Ш.
ПОНЯТТЯ ТА СУТЬ МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ **92**

Демчук Н. І., Пархоменко Ю. В.
СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ **95**

Дєліні М. М.
СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ КРАЇН ЄВРОПИ **98**

Джусов А. А.
ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ НАПРАВЛЕНИЯ ДВИЖЕНИЯ ЦЕН НА ФОНДОВЫХ РЫНКАХ **102**

Діденко І. В.
ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ **105**

Ларіна Я. С., Діченко А. Л.
МЕТОДИ АНАЛІЗУ ТА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ **108**

Довгань Д. А.
ДИВЕРСИФІКАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ **114**

Євтушенко В. А.
АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНДИКАТОРІВ ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РІВНІ **118**

Євтушенко Г. В., Васильєва М. С.
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ **125**

Запотічна Р. А.
ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ **131**

Запухляк І. Б.
МОДЕЛЬ MCKINSEY 7-S ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ЗМІН **136**

Заяць М. Я.
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ МАРОК **140**

Золотарьов С. В.
МАРКЕТИНГОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДГОТОВКИ НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА **144**

Бабек И.
МАСШТАБЫ НЕАКЦИОНЕРНЫХ ОПЕРАЦИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ **149**

Іваннікова Н. А.
ДОСЛІДЖЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА **154**

Ігнатишин М. В., Ігнатишин М. І.
АНАЛІТИКА ГОТІВКОВИХ ОБМЕЖЕНЬ В УКРАЇНІ ТА МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОГО ОБІГУ **159**

Ієрусалимов В. І., Шаповал С. Л.
ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ **163**

Кавтиш О. П., Ширяєва Б. О.
УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ
В УМОВАХ ЗМІНИ БАЗЕЛЬСЬКИХ УГОД.....**167**

Каленюк І. С., Котенко Т. М.
СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЇ І ТУРИЗМУ
ЯК ЗНАЧУЩОГО СЕГМЕНТУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА:
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ **172**

Остапчук С. М., Коріненко А. І.
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПРАВ КОРИСТУВАННЯ
ЗЕМЕЛЬНИМИ ДІЛЯНКАМИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....**177**

Франчук О. П.
ВПЛИВ УПРАВЛІННЯ ПОСЛУГАМИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ
НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....**181**

Шапошников К. С.
ІНФРАСТРУКТУРНО-КОМУНІКАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОРОЗВИТКУ
НА МЕЗОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ (НА ПРИКЛАДІ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ).....**184**

Халатур С. М.
ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ
ТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН.....**187**

УДК 33.339.977

Аслонова С. К.
аспірант кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Aslonova S. K.
Postgraduate Student of
International Management Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

МЕТОДИЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ОЦІНКИ СТАНУ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ІНТЕРЕСІВ

METHODICAL FEATURES IN CONDITION ESTIMATING OF NATIONAL INTERESTS REALIZATION

Анотація. У статті досліджено теоретичні підходи та методи оцінки енергетичної безпеки, на основі яких синтезовано пропозиції щодо їх удосконалення для оцінки стану реалізації національних інтересів в енергетичній сфері. Проілюстровано приклади імплементації теоретичних аспектів на практиці при оцінці стану економіки енергетики різними країнами та міжнародними інституціями. Автором було досліджено індикативні методи оцінки чотирьох базових компонентів національних інтересів в енергетичній сфері та проведено аналіз їх методичних особливостей.

Ключові слова: енергетика, національні інтереси, енергетична незалежність, експорт енергоресурсів, імпорт енергоресурсів, диверсифікація постачальників, диверсифікація ресурсів, енергомісткість ВВП, волатильність цін.

Вступ та постановка проблеми. Актуальність дослідження теоретичних аспектів оцінки національних інтересів в енергетичній сфері зумовлена відсутністю кількісних підходів та методик до цього процесу. Енергетична безпека, що є основою національних інтересів в енергетиці, передбачає певну специфіку своєї оцінки, що може бути використана як підґрунтя для визначення теоретичних аспектів оцінки національних інтересів в енергетичній сфері. Оцінка енергетичної безпеки дає змогу оцінити її поточний стан та динаміку, відібрати рішення для вирішення задач енергетичної безпеки та досягнення поставлених цілей, та ранжувати ці рішення з точки зору найприйнятніших для енергетичної безпеки [1]. На думку автора, оцінка національних інтересів в енергетичній сфері дасть можливість побачити не тільки поточний стан їх реалізації та відібрати певні рішення, але й допоможе стати комплексним інструментом управління енергетичним сектором держави в контексті балансування внутрішніх та зовнішніх особливостей процесу їх реалізації. Тобто національні інтереси в енергетичній сфері, що є взаємопов'язаними із зовнішньою та внутрішньою економічною, соціальною та екологічною сферами життєдіяльності людства, потребують визначення методів оцінки, за допомогою яких з'явиться можливість управління вищезазначеними сферами життєдіяльності та їх покращанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами оцінки енергетичної безпеки та стану економіки енергетики займались такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як А.І. Шевцов, М.Г. Земляний, А.З. Дорошкевич, Є.А. Бобров, О.В. Лелюк, Х. Дукас, Ц. Луц, В. Вивода, Б. Совакул тощо. Проте остаточної методики оцінки стану реалізації національних інтересів в енергетичній сфері наразі не існує.

Метою даної роботи є визначення та аналіз методичних особливостей оцінки стану реалізації національних інтересів на основі теоретичних аспектів оцінки енергетичної безпеки.

Результати дослідження. Існуючі підходи до визначення критеріїв та показників енергетичної безпеки потребують удосконалення для використання їх при оцінці національних інтересів в енергетиці. Так, найпоширенішим підходом серед держав світу є створення системи моніторингу енергетичної безпеки, в основі якої лежить статистичний метод аналізу даних, що спирається на індикатори енергетичної безпеки. При розгляді ж енергетичної безпеки на національному рівні враховуються показники ПЕК, що впливають на соціально-економічну систему країни. Вони зазвичай характеризують стан забезпеченості країни власними ресурсами, рівень диверсифікації, наявність фінансових ресурсів, структуру енергетичного балансу тощо [2]. На думку автора, для оцінювання національних інтересів в енергетичній сфері слід комбінувати ці два підходи, доповнивши їх показниками зовнішнього впливу, які мають суттєве значення при реалізації національних інтересів. Таким чином, індикатори енергетичної безпеки мають бути доповнені внутрішніми та зовнішніми показниками, що відображають вплив ПЕК на всю соціально-економічну систему держави.

На разі відомі такі методи проведення оцінки енергетичної безпеки: індикативного аналізу, скаляризації, дискримінантного аналізу та теорії нечітких множин. Метод індикативного аналізу використовує статистичні методи аналізу показників енергетичної безпеки та передбачає побудову векторів для визначення стану енергетичної безпеки відносно ідеального. Метод скаляризації ґрунтується на методі індикативного аналізу: у ньому співставляються бальні оцінки за індикаторами для визначення інтегральної бальної оцінки. За допомогою методу дискримінантного аналізу класифікують поточний стан територій за поточними індикаторами, ґрунтуючись на багатовимірному аналізі критеріїв у просторі. Зазначені методи

потребують експертної оцінки індикативних значень, що спотворює об'єктивність ситуації. З метою адекватності математичного опису характеру інформації застосовується метод теорії нечітких множин, де вводиться поняття функції належності нечітких параметрів в значенні від 0 до 1, де 1 означає більшу впевненість у справедливості експертної думки. На основі даних функцій формується база знань про всі індикатори енергетичної безпеки [1; 2]. Виходячи з вищезазначеного, можна побачити, що існують два типи оцінки енергетичної безпеки – кількісний та якісний. Поєднання цих двох типів, а саме множення індикаторів енергетичної безпеки на коефіцієнт їх важливості, що визначається за допомогою матриці [1], є актуальним з точки зору національних інтересів в енергетиці, зауважуючи той факт, що більшість з них мають економічний зміст, адже можна визначити залежність збитків, що виникають при порушенні енергетичної безпеки в залежності від коефіцієнту важливості показника.

Методи та підходи до оцінки енергетичної безпеки знайшли своє відображення у дослідженнях системи енергетичної безпеки як країн, так і міжнародних організацій. Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) як профільна міжнародна організація, що займається питаннями енергетики, однією з перших запропонувала модель оцінки короткострокової енергетичної безпеки. Вона ґрунтується на двох параметрах: ризиках енергетичної безпеки та її стійкості до таких ризиків за джерелами енергії [3]. Важливим є той факт, що дана модель ураховує як внутрішні, так і зовнішні параметри, проте вона не має на меті визначення інтегрального показника для комплексної оцінки енергетичної безпеки та не враховує певні економічні чинники, що впливають на енергетичну безпеку, та спрямовується на визначення фізичної безпеки енергопостачання. Схожим є підхід Інституту економічних досліджень країн Азії, де оцінюються 16 локальних індикаторів енергетичної безпеки, які порівнюються з розвинутою групою країн.

Інститут енергії XXI століття США пропонує підхід до оцінки енергетичної безпеки, в якому визначається «узагальнений індекс енергетичної безпеки на основі нормалізації різнопланових показників до середнього значення в країнах ОЕСР та на основі їх зваження за експертно встановленою вагомістю» [4]. Індикатори, що використовуються у даному підході, є дуже інформативними та поділяються на вісім груп, що враховують економічний аспект ПЕК країни. Проте з точки зору національних інтересів в енергетичній сфері доречним є їх нормалізація до оптимальних значень, що є індивідуальними для кожної країни, із урахуванням факторів, що впливають на формування національних інтересів. Питання визначення цих значень є дуже актуальним та потребує використання об'єктивних математичних методів задля уникнення суб'єктивності при оцінці національних інтересів в енергетиці, які виникають під дією об'єктивних чинників.

Світовим банком було проведено кластеризацію країн за певними показниками, що відображають місце та вагомість енергетичної сфери в макроекономічній ситуації в країні, ураховуючи рівень споживання енергії на душу населення, тенденцію змін в енергомісткості ВВП тощо [5]. За даними дослідження, країни було поділено на п'ять груп: «промислові країни-нетто –імпортери енергоносіїв, найкрупніші країни – експортери вуглеводневої сировини, найкрупніші ринки, що розвиваються, із швидко зростаючим попитом на енергоресурси, країни-нетто – імпортери енергоносіїв із середнім рівнем доходів, країни-нетто – імпортери енергоносіїв із низьким рівнем доходів» [4]. Такий підхід може бути актуальним для визначення узагальнених оптимальних показників ідеального стану реалізації національних інтересів в енергетичній сфері.

Спрощеним варіантом порівняння країн за рівнем енергетичної безпеки є методика узбецьких вчених, що ґрунтується на аналізі загальнодоступних даних, що враховують індекс розвитку людського потенціалу, індекс ефективності функціонування систем енергозабезпечення, індекс самозабезпеченості енергією. За цим підходом було ранжовано 131 країну світу за інтегральним рівнем енергетичної безпеки, проте неможливо визначити слабкі місця в ПЕК країни та розробити рекомендації щодо їх виправлення. Досвід Росії, Молдови та Білорусі має ряд спільних етапів, які використовуються при оцінці енергетичної безпеки. Так, проаналізувавши загальний стан ПЕК, формується система індикаторів, що характеризують ситуацію, для цих індикаторів визначаються порогові величини, які співставляються із фактичними значеннями індикаторів та завдяки чому визначається інтегральний рівень енергетичної безпеки [4]. З точки зору національних інтересів в енергетичній сфері ця практика є актуальною, утім, потребує більш комплексного підходу. Використання індикаторів дає змогу оцінити різні виміри стану енергетики та її безпеки, проте вони охоплюють лише обмежений набір аспектів щодо відносин економіки та енергетики. Концентруючись на питанні «що» вимірювати, не враховуючи «як» та «чому», відповідь на які є важливою для розуміння того, як можуть бути порівняні різні системи та як різні політики та стратегії впливають на реалізацію національних інтересів в енергетичній сфері.

Більшість індикаторів, що використовуються для оцінки стану економіки енергетики в країнах, походять з теорії енергетичної безпеки 4A – availability, accessibility, affordability, acceptability. Наявність енергетичних ресурсів зазвичай визначається такими індикаторами, як загальні запаси корисних копалин, що доступні для видобутку, та поточний обсяг видобутку [6]. Крім індикаторів, для оцінки наявності енергетичних ресурсів використовується моделювання глобальної системи енергетики на основі низхідних макроекономічних моделей, технічних низхідних моделей та їх комбінацій, в яких використовують параметри економічного та демографічного розвитку як базові для оцінки майбутньої пропозиції енергії [6]. Недосконалість цих методів полягає у тому, що ці підходи не враховують взаємодію між змінами в енергетичній та макроекономічний системах.

Ще однією складовою для оцінки наявності енергетичних ресурсів є індикатор обсягу ресурсів, доступних для імпорту [6]. Існує припущення, що неефективність енергетичних ринків виникає через першочерговість задоволення власних потреб країн-експортерів та постачанням на ринок лише надлишку ресурсів без урахування цінової різниці. Оцінка максимально можливої кількості ресурсів, що можуть бути видобуті, та максимального рівня відбору дали можливість розробити стійкі сценарії виробництва ресурсів у країнах-виробниках. Їх порівняння із зростаючим внутрішнім попитом показало зниження кількості ресурсів, доступних для імпорту.

Таким чином, з точки зору національних інтересів в енергетичній сфері для визначення ефективності їх реалізації слід ураховувати всі об'єктивні фактори, що впливають на наявність енергетичних ресурсів. До них можна віднести і вищезгадані індикатори загальних запасів ресурсів, індикатори видобутку, індикатори ресурсів, доступних для імпорту. Для виведення загальної картини слід ураховувати й індикатори імпортозаміщення, тобто індикатори можливості задоволення внутрішніх потреб на енергоресурси без імпортних джерел.

Доступність енергоресурсів розглядається з точки зору диверсифікації їх маршрутів. Диверсифікація розглядається з точки зору диверсифікованості, ризикованості, надійності, вразливості та асиметричності взаємозалежності. Індекс Херфіндаля-Хіршмана використовується для аналізу диверсифікованості систем постачання енергоресурсів за формулою [6]

$$\sum (Si^2 * w_i),$$

де S – частка *i*-го постачальника в портфоліо країни, w – вагомий фактор (наприклад, стабільність *i*-ої країни), який визначається завдяки International Country Risk Guide або World Bank Governance Indicators. Чим вищим є індекс, тим більш концентрованою є система постачання, та навпаки – чим ближчим індекс є до 0, тим менш концентрованою є система.

Для ідентифікації енергетичних систем, що є менш ризиковими з економічної точки зору, використовується теорія фінансового порт фоліо [6]. Метою проведення такого аналізу є зниження ризиків за допомогою диверсифікації. Цей метод ґрунтується на історичній волатильності вартості активів та їх коваріації для створення оптимального портфоліо та хеджування цінових ризиків.

$$E(Cp) = \sum \omega_i E(C_i),$$

де Cp – це середня вартість портфоліо, ω_i – частка активів у виборці, C_i – середня вартість і-го активу. Завдяки даному методу можливим є розмежування специфічних ризиків від систематичних. Історична волатильність має бути чинними індикатором теперішнього або майбутнього ризику.

Надійність шляхів постачання вимірюється завдяки індексу, схожому на вищезазначені, проте із додаванням таких факторів, як політична стабільність країни-транзитера та сила перемовної позиції між країнами. Запропонований [7] метод ґрунтується на теорії графів для оцінки комплексних ризиків різних маршрутів постачання, потребує розрахунку ризику для кожного окремого коридору, використовуючи середній соціально-економічний ризик для кожної країни, після чого використовується алгоритм мінімізації імпортного ризику та, як наслідок, максимізації потоку через найбільш привабливий коридор.

Для аналізу оцінки надійності енергетичних систем використовуються імовірнісний та детерміністський підходи [6]. Імовірнісний підхід використовує історію збоїв у роботі системи та інтенсивність відновлення її компонентів з метою оцінки надійності всієї системи за допомогою таких індикаторів, як LOLP (імовірність раптового відключення навантаження) або SAIDI (індекс середньої тривалості переривань енергопостачання). Низька надійність може спричинити перебої для кінцевих споживачів, а висока – необхідність високовартісних інвестицій у енергетичну інфраструктуру. Даний метод дає можливість оптимізувати рівень надійності за допомогою аналізу ефективності витрат. Детерміністський підхід допомагає визначити вимоги надійності системи у конкретній ситуації, наприклад, при мінімальній маржі резерву або при функціонуванні системи, коли один з кількох компонентів не працює.

Асиметричність взаємозалежності має на увазі ризик навмисного припинення енергетичних потоків постачальниками через політичні причини. З метою визначення цього ризику аналізується кількісний вираз стимулу, що призводить до призупинення або розірвання угоди між постачальником та споживачем. Із використанням лібералістичної теорії міжнародних відносин, в якій держави виступають як раціональні актори, що максимізують свої прибутки, асиметрія взаємозалежності між експортерами та імпортерами була проаналізована задля оцінки симетрії ринкової влади, що дозволяє відстоювати власні позиції у майбутньому. Таким чином, взаємозалежність експортерів та імпортерів була оцінена одночасно для оцінки стимулів, які навмисно стримують енергетичні потоки, методом теорії ігор. Завдяки цьому можливо розрахувати економічну взаємозалежність в якості різниці між альтернативною вартістю у випадку перебоїв у постачанні шляхом порівняння втрат виручки експортера із збитками імпортера через збої в енергопостачанні [6].

Економічна доступність енергетики пов'язана із вразливістю економіки до цінових коливань та вартістю перебоїв у постачанні [6]. Під час цінових шоків економіка може вийти зі стану рівноваги, що може спричинити три типи економічних збитків: збитки продуктивного потенціалу, макроекономічні адаптивні збитки та трансфер надлишкового капіталу до країни-виробника. Ці збитки впливають на макроекономіку, знижують рівень добробуту та негативно впливають на торговельний баланс. З метою оцінки ураження економіки від високих цін на енергоресурси використовуються такі показники, як: споживання енергії державою/галуззю, витрати на енергоресурси, споживання енергоресурсів на душу населення. Такі показники можуть використовуватися для порівняння країн або майбутніх тенденцій в якості індикаторів раннього попередження. Проте вони надають лише статистичний погляд на уразливість економіки, оскільки вимірюють тільки теперішній стан, але не беруть до уваги, що трапляється під час або після росту цін. Таким чином, вони не можуть використовуватися для оцінки чутливості економіки або спроможності користувачів адаптуватись до такої ситуації.

Потенційні збитки добробуту держави завдаються через високі або волатильні ціни на енергоресурси. Такі збитки було досліджено за допомогою низхідних економічних моделей [8]. Характеристики цінових шоків (наприклад, можливість виникнення), оцінюються завдяки історичній інформації про рух цін та/або прогнозів, що близькі до них, у той час як збитки добробуту оцінюються, використовуючи макроекономічну модель, що враховує фактори, такі як еластичність попиту. Отже, такі дослідження припускають, що ріст цін є тимчасовим та їх рівень повертається до середнього через деякий час.

У роботі [9] використано цей метод, проте було проаналізовано економічні наслідки стійкого спаду виробництва ресурсів для країн-імпортерів. Таким чином, було досліджено сценарії видобутку, при якому пропозиція ресурсів є дефіцитною. Такі дослідження часто доповнюють оцінкою політик, що впливають на економічну ефективність та знижують залежність від імпорту. Однак оскільки імовірність, поширеність, тривалість та магнітуда цінових шоків можуть бути завчасно визначені та імпортні ризики можуть бути закріплені за конкретним обсягом імпорту, політики безпеки обмежуються стимулюванням та утриманням попиту або заміною ресурсів.

Слід зазначити, що в сучасній науці також існують методи створення комплексних індикаторів оцінки енергетичної безпеки, що дають початок оцінці участі держави у процесі забезпечення енергетичної безпеки та ґрунтуються на виокремленні її вимірів, наприклад, таких як: якість та ціна енергетичних послуг, вплив на соціальний добробут, вплив на оточуюче середовище, доступність та адекватність регуляторів та правил тощо. Визначення участі держави у цьому процесі є доцільним з точки зору оцінки реалізації національних інтересів в енергетичній сфері, оскільки економіка енергетики, яка зараз в основному спирається тільки на такі звужені аспекти, як безпека постачання та кінцеві ціни для споживачів, має також ураховувати соціальні та політичні, такі як раціональне управління.

Так, у роботі [10] було запропоновано «інноваційний методологічний підхід» до оцінки енергетичної безпеки із використанням 11 вимірів та 44 параметрів з метою визначення участі держави у енергетичній безпеці. У дослідженні [11] було розроблено п'ять вимірів, що складаються з 20 компонентів та 300 простих індикаторів разом із 52 складними індикаторами для розрахунку індексу енергетичної безпеки. [12] запропонував 24 простих та складних індикатори, [13] доводив доцільність використання шести вимірів та більш ніж 60 параметрів. Розроблений Департаментом торгівлі США «індекс ризиків безпеки США» [14] складається з чотирьох субіндексів, дев'яти категорій та 37 критеріїв.

Висновки. Усі вищезазначені методи є дуже корисними для сучасної науки, проте можуть бути дороблені із урахуванням наступних параметрів. Так, більшість методів розроблені для індустріальних країн та концентруються на актуальних питаннях, що потребують негайного вирішення, таких як постачання електричної або атомної енергії. Методики ж МЕА приділяють більшу увагу сталому розвитку, не враховуючи на достатньому рівні базові питання постачання та цін. Багато індексів фокусуються на певних галузях, таких як електроенергія, нафтова галузь, галузь викопних видів палива, а також на питаннях постачання енергоресурсів, аніж на їх попиті. Питанням геополітичних відносин або торговельних потоків увага приділена рідко, а такі виміри, як сталість, рівновага (баланс інтересів) та ефективність, часто ігноруються, що призводить до незбалансованості критеріїв. Більшість моделей та індексів роблять скриті поступки між прозорістю та консолідацією – оскільки моделі стають більш складними, основні припущення, що лежать в їх основі, та динаміка скриваються, що робить важким бачення їх цінності. Невелика кількість методик оцінює енергетику крізь призму часу, беручи до уваги окремі відображення миттєвого стану, що призводить до сприйняття стану енергетики як постійного та незмінного у часі, та проблем оцінювання, як наслідок. Отже, необхідним є розробка комплексного індексу, із урахуванням вимірів національних інтересів в енергетичній сфері та їх особливостей для оцінки стану їх реалізації.

Список використаних джерел:

1. Енергетична безпека України: стратегія та механізми забезпечення / А.І. Шевцов, М.Г. Земляний, А.З. Дорошкевич [та ін.] ; за ред. А.І. Шевцова. – Дніпропетровськ : Пороги, 2002. – 264 с.
2. Бобров Є.А. Енергетична безпека держави : [монографія] / Є.А. Бобров. – К. : КРОК, 2013. – 308 с.
3. Technology Roadmap Energy storage [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/measuring-short-term-energy-security.html.
4. Лелюк О.В. Теорія та практика оцінки енергетичної безпеки країни / О.В. Лелюк // Моделювання регіональної економіки. – 2013. – № 1. – С. 239–260 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2013_1_25.
5. Energy Security Issues, The world Bank Group 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/05/17/000090341_20060517105757/Rendered/PDF/361100ENGLISH01gy1Security01PUBLIC1.pdf.
6. Assesing energy security: an overview of commonly used methodologies / A. Manson, B. Johnsson, L.J. Nilson // Energy. – 2014. – № 73.
7. Graph theory-based approach for energy corridors network to Greece / Doukas H., Karakosta C., Flamos A., Flouri M., Psarras J. // Int J Energy Sect Manag. – 2011. – № 5(1). – P. 60–80.
8. Green DL. Measuring energy security: can the United States achieve oil independence? Energy policy. – 2010. – № 38(4). – P. 14–21.
9. Lutz C. Lehr U. Wiebe KS. Economic effects of peak oil. Energy policy. – 2012. – № 48(0).
10. VivodaVlado Evaluating energy security in the Asia-Pacific region: a novel methodological approach. Energy policy 38(9), 52-58 September 2010.
11. Sovacool Benjamin K., 2011. Evaluating energy security in the Asia-Pacific region:towards a more comprehensive approach. Energy policy 39 (11), 7472-7479, November 2011.
12. Kruyt, Bert, Van Vuuren, D.P., De Vries, H.J.M., Groenenberg, H., 2009. Indicators for energy security. Energy policy 37, 2166–2181.
13. Von Hippel, David, Suzuki, Tatsujiro, Williams, James H., Savage, Timothy, Hayes, Peter, 2011. Energy security and sustainability in Northeast Asia. Energy policy 39 (11), 6719–6730.
14. U.S. Department of commerce, 2010. Index of U.S. Energy Security risk: Metrics and data tables 2010 Edition. U.S. Department of commerce and the Institute for 21st Century Energy, Washington DC.

Аннотация. В статье исследованы теоретические подходы и методы оценки энергетической безопасности, на основании которых синтезированы предложения по их усовершенствованию для оценки состояния реализации национальных интересов в энергетической сфере. Проиллюстрированы примеры имплементации теоретических аспектов на практике при оценке состояния экономики энергетики разными странами и международными институциями. Автором были исследованы индикативные методы оценки четырех базовых компонентов национальных интересов в энергетической сфере и проведен анализ их методических особенностей.

Ключевые слова: энергетика, национальные интересы, энергетическая независимость, экспорт энергоресурсов, импорт энергоресурсов, диверсификация поставщиков, диверсификация ресурсов, энергоемкость ВВП, волатильность цен.

Summary. Energy security theoretical approaches and methods of evaluation have been researched in the article, using which, the offers on their advancement for evaluating the condition of national interests implementation in energy sphere have been designed. The examples of theoretical aspects application by various countries and international institutions during assessing the state of energy economics have been shown. Indicative methods of four basic elements in national interests in energy sphere assessment have been studied and their methodological specifics analyses have been conducted.

Key words: Energy, national interests, energy independence, export of energy sources, import of energy sources, suppliers' diversification, resource diversification, GDP energy intensity, price volatility.

УДК 336.767.017.2

Багацька К. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Національного університету харчових технологій

Bagatska K. V.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor,
Assistant Professor of Finance Department
National University of Food Technologies

КАПІТАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА ЯК КЛЮЧОВА КАТЕГОРІЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

ENTERPRISE CAPITALIZATION AS A KEY CATEGORY OF VALUE BASED MANAGEMENT

Анотація. У роботі досліджено історичний аспект розвитку поглядів вчених на капіталізацію компанії, визначено етапи розвитку концепції вартісно-орієнтованого управління. Визначено роль і місце ринкової капіталізації в системі показників вартісно-орієнтованого менеджменту, наведено сучасні методичні підходи до оцінки вартості підприємства з урахуванням показника ринкової капіталізації. Установлено принципові відмінності між сферами застосування показників ринкової вартості підприємства і ринкової капіталізації. Окреслено сучасні проблеми української економіки, що обмежують широке застосування ринкової капіталізації в оцінці компаній, і наведено пропозиції щодо доцільності оцінки українських компаній за показниками реальної капіталізації.

Ключові слова: ринкова капіталізація, ринкова вартість, вартість власного капіталу, реальна капіталізація, вартісно-орієнтоване управління.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток теорії і практики корпоративних фінансів у рамках неокласичних, а згодом і неоінституційної теорій фінансування призвів до виникнення наприкінці 90-х років XX ст. концепції управління, заснованої на зростанні ринкової вартості підприємства (Value Based Management – VMB). Концепція VBM уважається нині однією з найефективніших в управлінні корпораціями, акції яких обертаються на фондових ринках. Упровадження VBM призвело до виникнення нових показників оцінки фінансового стану і результатів діяльності компаній, що також орієнтовані на відображення ринкової вартості майна, капіталу та їх складових, інтерпретації фінансових результатів компанії з урахуванням фактору обслуговування капіталу тощо. Одним з важливих вартісно-орієнтованих показників, що характеризує і капітал, і майно, і результати діяльності за період, є капіталізація компанії. Розвинений фондовий ринок сприяє об'єктивній оцінці капіталізації, а недостатньо сформовані ринкові механізми ускладнюють трактування і оцінювання цього показника для українських компаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність вартісно-орієнтованого управління розкрито у працях відомих зарубіжних вчених А. Раппапорта, Б. Стюарта, Дж. Штерна, М. Дженсена, Дж. Сінкі, Л. Престона, Р. Фрімена, Т. Коупленда, Т. Колера, Дж. Муріна та ін. Питання визначення сутності капіталізації підприємства розглядаються в працях І.П. Булєєвої, Н.Е. Брюховецької, Н.А. Кизим, А.Г. Мендрула, І.Б. Івасіва та багатьох інших. Вони пов'язані не лише з вартісно-орієнтованим управлінням, а й з процесами накопичення багатства і розвитком фінансових ринків. Тобто поняття «капіталізація» безпосередньо пов'язане з найважливішою економічною категорією – «капітал», тому на сьогодні існує багато трактувань економічної сутності капіталізації, одним з яких є ототожнення цього поняття з ринковою вартістю підприємства.

Метою даної роботи є уточнення економічної сутності капіталізації, встановлення спільних рис і відмінностей між ринковою капіталізацією і ринковою вартістю підприємства відповідно до сучасних зарубіжних методик та визначення значення ринкової капіталізації у вартісно-орієнтованому управлінні.

Результати дослідження. Поняття капіталізації нерозривно пов'язане з формуванням капіталу, тому зміна поглядів вчених на економічну сутність капіталу пов'язана з розвитком економічних відносин, змінами економічних парадигм і виникненням нових ціннісних факторів, що відображається і на понятті «капіталізація».

Дослідники економічної сутності капіталізації [1–3] виділяють декілька періодів, пов'язаних зі змінами підходів до трактування капіталізації.

Перший період пов'язаний з марксистською теорією капіталу і датується початком XIX ст. У рамках цієї теорії під капіталізацією розуміється процес накопичення капіталу через капіталізацію прибутку, призначеного для розширення відтворення.

Другий період – кінець XIX – початок XX ст. Капіталізація почала трактуватися як процес створення та накопичення вартості. Ефективність цього процесу вимірюється ставкою відсотка, який визначається очікуваною продуктивністю капіталу.

Новий погляд на капіталізацію спостерігається у працях економістів кейнсіанської школи. Під капіталізацією розглядається процес накопичення капіталу за допомогою грошового обігу. У результаті завершення виробничого циклу частина створеного грошового доходу спожива-

ється, а інша частина – спрямовується на підтримання та розвиток активів і, таким чином, накопичується.

Із середини XX ст. термін «капіталізація» майже не привертав уваги науковців, оскільки саме в цей період розвитку і поширення набули відомі фінансові теорії – іррелевантності, компромісів (trade-off), теорія фінансового посередництва тощо. Планова економіка не розглядала процеси накопичення капіталу на окремо взятому підприємстві, тому радянська економічна література також не вживала цього терміну.

Посилення впливу фондового ринку на економічні процеси і активізація міжнародного руху капіталу спричинили розвиток вартісно-орієнтованого управління і посилили увагу до поняття ринкової капіталізації. Розбудова ринкової економіки в Україні, приватизація і корпоратизація підприємств, виникнення ринку цінних паперів, прихід у країну іноземних інвесторів зі своїми стандартами управління компаніями – все це привернуло увагу вітчизняних науковців до капіталізації як окремого підприємства, так і галузі й економіки в цілому. Отже, четвертий період можна датувати початком 90-х років XX ст. і дотепер.

Розвиток концепції вартісно-орієнтованого управління ділиться дослідниками [4, с. 14–27; 5, с. 71–73] на три етапи. Спочатку (кінець 80-х років XX ст.) прихильники цієї концепції концентрувалися лише на її фінансових аспектах. Саме в ці часи з'явились різні формули і моделі, що дозволяли визначати ринкову вартість фірми через грошові потоки, прибутковість капіталу та з урахуванням фактору ризику. Ці процеси сприяли перетворенню розвитку поглядів на фірму як на товар, який може бути запропоновано для продажу на ринку, що зумовило поширення злиттів і поглинань та удосконалення інституту банкрутства.

Згодом вартісно-орієнтований менеджмент перемістився з рівня управління фінансами на рівень загальної бізнес-стратегії (90-ті роки XX ст.) і в XXI ст. сформувався в цілісну систему управління, яка за допомогою ключових показників ефективності (KPI) органічно поєднує тактичні і стратегічні цілі, рівні управління і центри відповідальності.

Отже, вартісно-орієнтований підхід до управління змінює ідеологію оцінки результативності компанії і саму парадигму управління діяльністю суб'єктів підприємництва.

Зарубіжний підхід до визначення сутності капіталізації підприємства (ринкової капіталізації) є одностайним і зрозумілим. Під ринковою капіталізацією розуміють поточну ринкову вартість акцій компанії, тобто добуток кількості акцій на їх ринкову вартість на день оцінки [6].

Ринкову капіталізацію вважають спрощеним способом оцінки розміру компанії, її ринкової вартості, успішності, ефективності (зазвичай для оцінки останньої використовують відносні показники, наприклад, відношення ринкової капіталізації до балансової).

Визначення ринкової капіталізації допомагає зрозуміти потенціал зростання компанії, прихильність інвесторів та їх майбутні очікування та рівень ризику для її акцій. Компанії класифікуються відповідно до рівня ринкової капіталізації (висока, середня та низька капіталізація). Як правило, висококапіталізовані компанії показують повільне зростання на ринку, але вони позиціонуються як компанії з низьким рівнем ризику. Компанії з низькою капіталізацією, навпаки, частіше демонструють стрімке зростання, але це зростання пов'язане з високим ризиком.

Завдяки ринковій капіталізації можна отримати уявлення про розміри бізнесу всередині певної галузі. Тому ринкову капіталізацію в розвинених країнах уважають показником, що дозволяє спрощено оцінити ринкову вартість підприємства.

Але ринкова капіталізація зневажає деякими важливими факторами в повній оцінці ринкової вартості компанії. Наприклад, якщо компанія розглядається в якості об'єкта продажу, ринкова капіталізація буде лише відображати вартість придбання акціонерного капіталу. У реальності новий власник також бере на себе відповідальність за всі непогашені борги цієї компанії.

Розрахунок показника ринкової вартості надає точнішу інформацію про компанію, оскільки враховує обсяг і ціну заборгованості. Для розрахунку ринкової вартості підприємства до величини ринкової капіталізації додається вартість привілейованих акцій та вартість усіх боргових зобов'язань, а потім віднімається величина грошей та їх еквівалентів. Саме такий порядок розрахунку рекомендовано відомими зарубіжними джерелами [6; 7].

$$EV=MCap+Prstocks+Debt-Cash, \quad (1)$$

де EV – ринкова вартість компанії;

$Prstocks$ – ринкова вартість привілейованих акцій;

$Debt$ – ринкова вартість сукупних зобов'язань (деякі автори рекомендують ураховувати балансову вартість);

$Cash$ – сума грошових коштів та їх еквівалентів на дату оцінки.

Різниця між сумою заборгованості і величиною готівки має назву нетто-заборгованості, або чистої заборгованості ($Debt_{netto}$). Тому ринкова вартість інтерпретується як сума ринкової капіталізації і чистої заборгованості.

Звернемо увагу на відсутність у формулі (1) такої складової власного капіталу, як нерозподілений прибуток та резерви, тобто власний капітал компанії оцінюється виключно з погляду потенційних інвесторів за допомогою ринкових механізмів.

Показник ринкової вартості підприємства зазвичай використовується в інвестиційному бізнесі для ідентифікації недооцінених компаній. Так, компанія з високою прибутковістю і солідними дивідендними виплатами може вважатися достатньо привабливою для багатьох інвесторів. Така компанія також повинна мати високу ринкову капіталізацію. Проте якщо процес оцінювання вартості компанії не зупиниться на цих параметрах, а піде далі, то в балансі компанії можуть бути виявлені значні розміри зобов'язань, і оцінка компанії лише за капіталізацією може в подальшому викликати проблеми у потенційного інвестора. Тому при порівнянні компаній – об'єктів продажу з еквівалентними рівнями ринкової капіталізації варто придбавати компанію з нижчим рівнем заборгованості для уникнення можливих ризиків неплатоспроможності у майбутньому. Отже, відповідно до формули (1), зобов'язання компанії призводять до збільшення її ринкової вартості, а надлишок готівки на рахунках зменшує ринкову вартість.

У табл. 1 подано інформацію про найбільшу невідповідність між ринковою вартістю компанії та її ринковою капіталізацією деяких компаній, що входять до індексу S&P 500 станом на кінець 2014 р.

З таблиці ми бачимо, що дві останні компанії мають високу ринкову капіталізацію, але нижчу ринкову вартість через значний позитивний баланс готівки. Перші дві компанії, навпаки, мають найвищі рівні боргового навантаження серед усіх компаній, що входять до індексу S&P 500. Тому вони мають ринкову вартість, що значно перевищує їх ринкову капіталізацію.

Але не всі зарубіжні компанії мають акції у вільному обігу, тому поняття ринкової капіталізації для них неактуальне, але ринкова вартість таких компаній підлягає оці-

нюванню, оскільки вони можуть бути об'єктами продажу, злиття і поглинання.

Одним з найпоширеніших сучасних поглядів на ринкову вартість підприємства є представлення вартості як приведеної до теперішнього часу суми майбутніх доходів чи грошових потоків (метод DCF). Публічні компанії також часто оцінюються за допомогою прогнозованих майбутніх приведених доходів, і різниця в результатах оцінок вартості, отриманої шляхом коригування показника ринкової капіталізації на суму чистих боргів, і вартості, оціненої методом DCF, дає змогу робити висновки про переоціненість чи недооціненість компанії на ринку.

Ринкова капіталізація відображає ринкову вартість акцій підприємства, тобто з точки зору відображення її в балансі – ринкову вартість акціонерного (зареєстрованого) капіталу. Але крім акціонерного капіталу, компанії мають у складі власного капіталу нерозподілений прибуток, резерви та величину дооцінки активів. Усі ці складові власного капіталу відображають результати операційної та інвестиційної діяльності підприємства і, відповідно, можуть ураховуватися під час оцінки його ринкової вартості. Тому в зарубіжній практиці [8; 9] існує погляд на оцінку вартості підприємства лише як на величину її власного капіталу (Equity Value), яка, крім ринкової вартості акцій, ураховує резерви, накопичені підприємством у процесі господарської діяльності.

Переваги оцінки компаній за показником ринкової вартості власного капіталу та ринкової вартості загального капіталу подані в табл. 2.

З урахуванням ринкової вартості власного капіталу ринкова вартість підприємства може бути визначена як сума ринкової вартості власного капіталу та нетто-заборованості, тоді ринкова вартість власного капіталу являє собою різницю між загальною ринковою вартість підприємства та і нетто-заборгованістю (формула 2).

$$Equity\ Value = EV - Debt_{netto}. \quad (2)$$

Рівняння (2) відповідає розрахунку чистих активів або власного капіталу підприємства за бухгалтерським балансом, але всі складові рівняння представлені у ринковій вартості. Різниця між ринковими складовими вартості підприємства та їх відповідними балансовими аналогами формують так звану додаткову вартість (Valueadded). З рівняння (2) можна зробити висновок, що якщо ринкова вартість підприємства буде оцінена за допомогою методу DCF без урахування ринкової капіталізації, то значення ринкової вартості власного капіталу і ринкової капіталізації можуть суттєво відрізнятися між собою. І така відмінність теж є полем для висновків щодо переоціненості або недооціненості компаній ринком.

Множина вартісних показників та різниці у методиках їх використання пояснюються цілями і завданнями процесу оцінки ринкової вартості. Розкриття даних цілей і завдань надає змогу визначити місце капіталізації серед множини вартісних показників.

Так, показник загальної ринкової вартості підприємства застосовується для таких цілей [11, с. 53]:

– при розрахунку ціни, за якою можна придбати підприємство або на основі якої відбуватиметься злиття з цим підприємством;

– при розрахунку пропорцій обміну акцій при злитті підприємства;

– при розрахунку нижньої межі вартості акцій нової емісії;

– при прийнятті рішення про ліквідацію підприємства;

– при оцінці інтелектуального капіталу підприємства тощо.

Показник ринкової капіталізації використовується для:

- приблизної оцінки (експрес-оцінки) загальної вартості компанії;
- оцінки загальної вартості компаній з високою складовою інтелектуального капіталу (IT-індустрія);
- оцінки результатів діяльності компанії, її потенціалу, перспектив розвитку, очікувань інвесторів;
- оцінки чутливості акцій компанії до зовнішніх факторів впливу (наприклад, коливання курсів акцій під впливом певних інформаційних чинників);
- рейтингування компанії.

Що стосується України, то можна зазначити, що поняття ринкової капіталізації наразі є актуальним лише

Таблиця 1

Значення ринкової вартості і ринкової капіталізації [10]

Компанія	Ринкова капіталізація (MCap)	Ринкова вартість (EV)	Коефіцієнт відношення EV/MCap
GeneralElectric	$262 млрд.	$628 млрд.	2.4
AT&T	$176 млрд.	$250 млрд.	1.4
Facebook	$210 млрд.	$195 млрд.	0.9
QUALCOMM	$123 млрд.	$106 млрд.	0.9

Таблиця 2

Порівняння ринкової вартості і ринкової капіталізації як методів оцінки компаній [10]

Ринкова вартість власного капіталу	Ринкова вартість загального капіталу
Сутність: - відображає обсяг вимог акціонерів до активів і до грошових потоків від бізнесу; - ураховує нерозподілений прибуток, резерви	Сутність: - відображає ціну придбання усього підприємства (сукупності всіх ключових грошових потоків); - ураховує всі форми капіталу – власний, позиковий, привілейовані акції, частку меншості
Переваги: більш достовірна, на думку багатьох експертів; легше оцінювати; більш інформативна для інвесторів	Переваги: - мінімізація різниць в облікових політиках; - запобігання впливу структури капіталу на результати оцінки; - усебічність оцінки; - дозволяє виключити непродуктивні активи; - легко пристосувати до грошових потоків

для публічних акціонерних товариств, акції яких вільно торгуються на фондовому ринку. Але кризові явища в економіці, виведення капіталу за кордон, запровадження економічних реформ, реформування ринку цінних паперів у напрямку очистки ринку від ненадійних цінних паперів роблять показник ринкової капіталізації компаній не настільки об'єктивним і поширеним, як у розвинутих країнах.

Аналіз вітчизняних наукових джерел з питань капіталізації підприємств [1– 3] дає можливість розглядати дане поняття через призму різних підходів:

- перетворення доходів (доданої вартості), прибутку на капітал, що дістало назву реальної капіталізації;
- показник ринкової вартості компанії на фондовому ринку, що визначається як добуток суми цінних паперів емітента, випущених в обіг на їх ринкову ціну (ринкова капіталізація);
- процес утворення фіктивного капіталу на вторинному ринку у вигляді акцій, облігацій, деривативів.

Глибока економічна криза, нерозвиненість фондового ринку і висока ціна позикових ресурсів мають привернути увагу саме до реальної капіталізації підприємства, тобто процесу накопичення власного капіталу суб'єктами господарювання. Сучасні економічні реалії України спонукають власників і керівників підприємств привертати увагу до збереження накопиченого реального капіталу шляхом упровадження заходів антикризового управління.

Висновки. Поширення вартісно-орієнтованого управління вимагає досконалого вивчення сутності його ключових категорій та можливостей їх застосування в українських реаліях. Цінність показника ринкової капіталізації полягає в тому, що він відображає багато аспектів позиціонування компанії на ринку – і можливу ціну її продажу, і результати діяльності, і потенціал розвитку, і очікування ринку щодо її майбутніх перспектив. Але така всебічна характеристика компанії за розміром і динамікою її ринкової капіталізації можлива лише за умови розвиненого ефективного інституту фондового ринку. Сучасні реалії української економіки обмежують широке використання ринкової капіталізації в оцінці поточного стану підприємства та його майбутніх перспектив. Проте оцінка і контроль реальної капіталізації в умовах глибокої економічної кризи є актуальними питаннями і вимагають посиленої уваги.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В.Г. Капіталізація сільського господарства: стан та економічне регулювання розвитку : [монографія] / В.Г. Андрійчук. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2007. – 216 с.
2. Капитализация предприятий: теория и практика : [монография] / Под ред. д.э.н., проф. И.П. Булеева, д.э.н., проф. Н.Е. Брюховецкой ; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти ; ДонУЭП. – Донецк, 2011. – 328 с.
3. Миськів Г.В. Деякі аспекти визначення сутності ринкової капіталізації акціонерних промислових підприємств / Г.В. Миськів, Н.В. Шевченко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – № 1(8). – С. 141–145.
4. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств : [монографія] / О.Г. Мендрул. – К. : КНЕУ, 2002. – 272 с.
5. Івасів І.Б. Управління вартістю банку : [монографія] / І.Б. Івасів. – К. : КНЕУ, 2008. – 288 с.
6. Дамодаран А. Инвестиционная оценка: Инструменты и методы оценки любых активов / А. Дамодаран ; пер. с англ. ; 2-е изд., исправл. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 1341 с.
7. Rappaport A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance / A. Rappaport. – N. Y. : Free Press, 1986. – 270 p.
8. Уолш К. Ключові фінансові показники. Аналіз та управління розвитком підприємства / У. Кяран ; пер. з англ. – К. : Всесвіт ; Наук. думка, 2001. – 367 с.
9. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 1018 с.
10. Andres Bylund. Equity Value vs Enterprise Value / Andres Bylund [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fool.com/investing/general/ 2013/10/02/a-tale-of-two-total-stock-values-enterprise-value.aspx.
11. Корягін М.В. Вартість підприємства як економічна категорія в системі бухгалтерського обліку / М.В. Корягін // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 2(60). – С. 53–54.

Аннотация. В работе исследован исторический аспект развития взглядов ученых на капитализацию компании, определены этапы развития концепции стоимостно-ориентированного управления. Определены роль и место рыночной капитализации в системе показателей стоимостно-ориентированного управления, приведены современные методические подходы к оценке стоимости предприятия с учетом показателей рыночной капитализации. Очерчены современные проблемы украинской экономики, которые ограничивают широкое использование рыночной капитализации в оценке компаний, и даны предложения по целесообразности оценки украинских компаний по показателям реальной капитализации.

Ключевые слова: рыночная капитализация, рыночная стоимость, стоимость собственного капитала, реальная капитализация, стоимостно-ориентированное управление.

Summary. The paper studies the historical aspect of the scientist's views on the company's capitalization and it identified the stages of value-based management concept development. The role and place of the market capitalization in the scorecard value-based management are given modern methodological approaches to the valuation of the company based on market capitalization. It outlines the current problems of the Ukrainian economy, which limits the widespread use of the market capitalization of listed companies and evaluating proposals for the assessment of the advisability of Ukrainian companies in indicators of the real capitalization.

Key words: market capitalization, market value, equity value, real capitalization, value based management.

УДК 332.012.324

Банера Н. П.
старший викладач кафедри обліку і фінансів
Львівського інституту економіки і туризму

Banera N. P.
Senior Lecturer of
Accounting and Finances Department
Lviv Institute of Economics and Tourism

НЕОБХІДНІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В КРИЗОВИХ УМОВАХ

NECESSITY OF STATE SUPPORT OF SMALL BUSINESS IN CRISIS CONDITIONS

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність державної підтримки щодо розвитку підприємництва, що обумовлено: для суспільства – збільшенням кількості робочих місць; для місцевих та державних бюджетів – зростанням доходів у вигляді податків; для аналогічних підприємств – ростом конкуренції та необхідністю вдосконалення товарів чи розробкою нових; для банківської сфери – збільшенням кількості клієнтів. При цьому автором доведено необхідність державної підтримки розвитку малого бізнесу у вигляді: надання кредитів за низькими відсотками, внесення змін до Закону України «Про державну підтримку малого підприємництва» та розробку нового Закону «Про кредитування малого підприємництва», зменшення суми виплати єдиного податку та підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства тощо.

Ключові слова: малий бізнес, підприємництво, кредитування малого підприємництва, державна підтримка малого бізнесу.

Вступ та постановка проблеми. Підприємництво – це провідний сектор ринкової економіки, який забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій конкуренції, створює новий прошарок «підприємець-власник». Воно базується на самостійній, ініціативній, систематичній, на власний ризик діяльності з виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, основною метою якої є отримання прибутку. Підприємництво в цілому покликано розв'язувати значні проблеми в економіці, але роль малого підприємництва великою мірою полягає, зокрема, у забезпеченні зайнятості шляхом створення нових робочих місць і поглинання надлишкової робочої сили. Малі підприємства значно менше дестабілізують ситуацію на ринку робочої сили при банкрутстві окремих з них порівняно з великими підприємствами [10].

Мале підприємництво є багатогранним соціально-економічним явищем, в якому кожен з учасників, тобто безпосередньо підприємець або підприємство, має можливість знайти своє місце, а зовнішні учасники також отримують позитивні результати: держава – податки, збільшення ВВП та число робочих місць у реальній економіці, зменшення соціальної напруги, місцева влада – податки, економічні партнери – гнучких та динамічних партнерів з низькими накладними видатками [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасне бачення розвитку суб'єктів малого підприємництва висвітлено в працях таких українських вчених, як Р.В. Рудик, А.В. Гринюк, В.К. Збарський, Т.В. Греджева, С.І. Румянцева, І.А. Максименко, Т. Бережний, З.С. Варналій, В. Вишневський, А. Крисоватий, В. Кобилко, Т. Меркулова та ін. Проте діяльність малого підприємництва неможлива без підтримки держави. У зв'язку з цим пропонуємо наше бачення проблем та напрямів державної підтримки малого підприємництва.

Метою даної роботи є розкриття значення малого підприємництва для економіки регіону та країни, а також обґрунтування необхідності державної підтримки для його належного розвитку.

Результати дослідження. Малий бізнес є основною рушійною силою для становлення, ефективного розвитку та стабільності ринкових відносин. Стабільність забезпечується за рахунок значної частки населення, що знаходиться в системі цих відносин. За даними деяких вчених, для цього необхідно, щоб 20–30% громадян країни займалися власним бізнесом [5].

Загальні параметри розвитку малого підприємництва в Україні не відповідають можливостям і потребам української економіки. За кількістю малих підприємств, їхнім внеском до загального обсягу виробництва, зайнятістю працівників та іншими показниками Україна значно відстає від розвинених країн світу [8].

Особливість ставлення до малого бізнесу у світі та наявність окремих чітко означених державних політик як на рівні ЄС, США, так і інших провідних країн світу, підкреслюється тим фактом, що в більшості розвинених країн світу суб'єкти малого і середнього бізнесу кількісно становлять понад 90% суб'єктів бізнесу взагалі.

Малі та середні підприємства відіграють ключову роль у зростанні економіки та зменшенні бідності. Згідно з даними Меморандуму Світового банку про економічний розвиток України від 2010 р., в Україні малі та середні підприємства створюють меншу кількість робочих місць, ніж в інших країнах Європи та регіону. У Меморандумі також констатується, що коефіцієнт появи та зникнення компаній залишається низьким; поява та зникнення компаній не призводить до значного зростання продуктивності завдяки кращому розподілу ресурсів; унаслідок цього спостерігається низький рівень ефективності розподілу ресурсів. ОЕСР погоджується з оцінкою Світового банку та стверджує, що «протягом останніх чотирьох років зменшився внесок малих і середніх підприємств в економіку України» [11].

Хоча показники діяльності малих підприємств України і відстають від аналогічних підприємств країн ЄС, на

даний час доведено, що діяльність малого бізнесу великою мірою впливає на стан економіки та соціальні зміни, які відбуваються в країні.

Варто зазначити, що спостерігається нестабільність розвитку таких підприємств, що зумовлено великим рівнем конкуренції з боку великих підприємств, недосконалим законодавством, частими змінами напрямів економічних реформ тощо.

Важливим чинником сьогодення є й те, що малі підприємства функціонують у кризових умовах, умовах високої корупції, важкої політичної та економічної ситуації. Хоча і за таких важких умов підприємці прагнуть максимізувати прибуток шляхом оптимізації витрат.

Сфера функціонування малого підприємства в кризових умовах подана на рис. 1.

Мале підприємництво в Україні перебуває на початковому етапі розвитку, характеризується неефективністю і потребує масштабної державної підтримки, яка повинна бути спрямована на створення позитивного економічного та правового клімату. І це особливо потрібне тому, що мале підприємництво пов'язано із значним ризиком. 5% із числа новостворених підприємств в Україні можна вважати успішними, а 35% зникають вже протягом першого року діяльності. Решта 60% ледве зводять кінці з кінцями [9].

На сьогоднішній день малий бізнес в Україні займає 5–6% ВВП, але якщо враховувати тіньову економіку, то близько 30% населення зайняті в малому бізнесі. Влада не шанує своєю увагою і турботою малий бізнес, оскільки вбачає в ньому лише злісних неплатників податків і соціальних внесків. Основний аргумент чиновників: навіщо підтримувати те, що складає малу частку ВВП країни. При цьому у нас сьогодні зроблено все для того, щоб прибрати легальний малий бізнес. Одним із інструментів є норма Податкового кодексу, яка забороняє юридичним особам відносити до валових витрат придбання товарів і послуг малих підприємств, що працюють на основі спрощеної системи оподаткування. Усе це робиться для того, щоб створювати великі виробничі комплекси, а це повертає нас до радянського типу розвитку економіки. Уряд не хоче співпрацювати з малим бізнесом, незважаючи на позитивний світовий досвід. Варто наголосити на Податковому кодексі, який був прийнятий наприкінці 2010 р. і вступив в силу з 1 січня 2011 р. Цей документ передбачає тимчасове спрощення системи оподаткування за єдиним податком, до моменту прийняття законодавчо-нормативного документу, що буде регулювати оподаткування малого бізнесу, більш того, ним створюється більше податкове навантаження на малий бізнес, ніж раніше, а можливості співпраці малих підприємств із середніми та великими значно скорочуються внаслідок низки нововведень Податкового кодексу [3].

Метою державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

1) створення сприятливих умов для розвитку малого і середнього підприємництва;

2) забезпечення розвитку суб'єктів малого і середнього підприємництва з метою формування конкурентного середовища та підвищення рівня їх конкурентоспроможності;

3) стимулювання інвестиційної та інноваційної активності суб'єктів малого і середнього підприємництва;

4) сприяння провадженню суб'єктами малого і середнього підприємництва діяльності щодо просування вироблених ними товарів (робіт, послуг), результатів інтелектуальної діяльності на внутрішній і зовнішній ринки;

5) забезпечення зайнятості населення шляхом підтримки підприємницької ініціативи громадян [6].

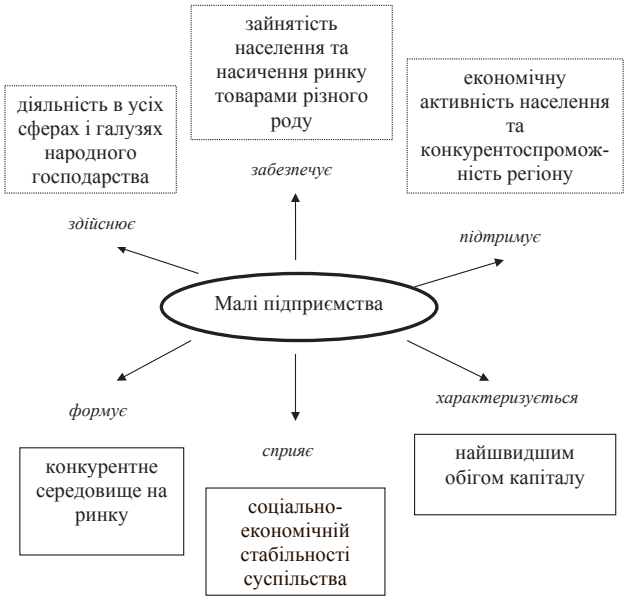

Рис. 1. Основні риси функціонування малого підприємництва в кризових умовах

Джерело: досліджено автором

Рис. 2. Етапи реформування державного забезпечення малого бізнесу

Джерело: досліджено автором

Пряма державна підтримка малих та середніх підприємств в Україні є незначною. До того ж відсутня середньострокова стратегія розвитку МСП, яка б визначала пріоритетні напрямки державної підтримки. Доступ до фінансування залишається досить складною проблемою для українських МСП. В Україні продовжують існувати значні проблеми зі стандартизацією, які перешкоджають розвитку експортної та інноваційної діяльності. Певні проблеми відзначаються і в системі підготовки та підвищення кваліфікації підприємців, зокрема, в Україні відсутня установа, яка б була відповідальною за забезпечення такої діяльності. Україні також потрібно активізувати та інтегрувати наукову діяльність [7].

Одним із напрямів сьогоденної державної підтримки суб'єктів малого підприємництва в Україні є надання їм пільг у податковій сфері в рамках уведення спрощеної системи оподаткування. Проте її недосконалість та незавершеність реформування зумовлюють наявність вагомих недоліків застосування такої системи, зокрема, у порядку етапності, яка подана на рис. 2.

Для розвитку малого підприємництва в Україні необхідне вдосконалення системи кредитно-фінансової підтримки малих підприємств, особливо кредитування суб'єктів малого бізнесу. Особливо це стосується таких аспектів, як:

– налагодження технології кредитування суб'єктів малого підприємництва банківськими структурами;

– посилення ролі держави у фінансово-кредитній підтримки малого підприємництва, особливо місцевих органів влади;

– розробка механізму участі держави в розподілі ризиків при кредитуванні суб'єктів малого підприємництва;

– удосконалення норм кредитування підприємств з урахуванням специфіки та потреб малого підприємництва;

– внесення змін у Закон України «Про державну підтримку малого підприємництва»;

– розробка та прийняття законопроекту «Про фінансування і кредитування суб'єктів малого підприємництва», який би враховував особливості кредитування малих підприємств;

– прийняття адекватної заставної законодавчої бази;

– удосконалити систему кредитування підприємств, коли замість застави гарантом повернення грошових коштів є поручитель;

– удосконалення нормативно-правого механізму взаємодії небанківських фінансових організацій і малих підприємств з питань видачі позики малим підприємствам і індивідуальним підприємцям;

– розробка концептуальних підходів, теоретичних засад та організаційно-економічного механізму фінансово-кредитної підтримки малого підприємництва в Україні, а також в окремих її галузях [2].

Важливою особливістю розвитку та державного регулювання малого бізнесу в Україні є відсутність акцентів на соціальній значимості малого підприємництва, його здатності швидко розширювати попит на робочу силу. При цьому мале підприємництво розглядається в рамках державної політики виключно в економічній площині.

Висновки. Попри різні проблеми, з якими стикаються малі підприємства, все ж таки необхідним є збільшення уваги до малого бізнесу. У кризових умовах саме малі підприємства здатні стимулювати розвиток конкуренції, сприяти розширенню асортименту, підвищувати якість, підтримувати економічну рівновагу місцевих споживчих ринків.

Саме малі підприємства можуть стати тією базою, яка забезпечить використання інноваційних заходів до господарської діяльності. У сучасних умовах необхідним є зменшення рівня корупції, кількості контролюючих органів. Виникає потреба у державній підтримці малого бізнесу у вигляд низьких відсотків за кредитами, зміни суми виплати єдиного податку тощо.

Список використаних джерел:

1. Корягіна Т.В. Особливості державного регулювання малого підприємництва в Україні / Т.В. Корягіна, Ю.Є. Осацька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/69.pdf.
2. Ольвінська Ю.О. Розвиток кредитування суб'єктів малого підприємництва / Ю.О. Ольвінська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/1204/1/Розвиток%20кредитування%20суб'єктів%20малого%20підприємництва.pdf.
3. Поліщук О.В. Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні / О.В. Поліщук, В.В. Цимбал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Oleksandr/Downloads/392-1521-1-PB.pdf.
4. Полятикіна Л.І Діяльність малих підприємств в умовах диверсифікації виробництва / Л.І. Полятикіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://repo.sau.sumy.ua/bitstream/123456789/1991/1/Полятикіна%20Л.%20І.%20Діяльність%20малих%20підприємств.pdf.
5. Посна О.А. Аналіз змін в спрощеній системі оподаткування малого підприємництва / О.А. Посна, Л.К. Кривчун // Проблемы материальной культуры. Экономические науки. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/2012_222/knp222_104-106.pdf.
6. Закон України «Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4618-17.
7. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь. – Київ, 2010. – 240 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.dkrp.gov.ua/files/c19f3.doc.
8. Прокопенко О.В. Малі підприємства України: поточний фінансово-економічний стан / О.В. Прокопенко, Л.Б. Криворучко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/3578/1/3_7.pdf.
9. Стадник В. Складові і чинники формування потенціалу розвитку малого підприємництва / В. Стадник, О. Петрицька // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 124–128.
10. Трунина І.М. Актуальні проблеми розвитку малого підприємництва в Україні / І.М. Трунина / Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ : СНУ ім. В.Даля, 2012. – № 2(42). – С. 41–59 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pmdp.org.ua/images/Journal/42/12timpvy.pdf.
11. Україна: проблеми та перспективи розвитку приватного сектору : доповідь / The world bank. International Finance Corporation. World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2014/01/13/000456288_20140113093144/Rendered/PDF/ACS47780UKRAINIAN00OUO090.pdf.

Аннотация. В статье обоснована необходимость развития предпринимательства, что обусловлено: для общества – увеличением количества рабочих мест; для местных и государственных бюджетов – ростом доходов в виде налогов; для аналогичных предприятий – ростом конкуренции и необходимостью совершенствования товаров или разработкой новых; для банковской сферы – увеличением количества клиентов. При этом автором доказана необходимость государственной поддержки развития малого бизнеса в виде: предоставления кредитов по низким процентам, внесения изменений в Закон Украины «О государственной поддержке малого предпринимательства» и разработке нового Закона «О кредитовании малого предпринимательства», уменьшения суммы выплаты единого налога и повышения уровня инвестиционной привлекательности предприятия.

Ключевые слова: малый бизнес, предпринимательство, кредитование малого предпринимательства, государственная поддержка малого бизнеса.

Summary. The article grounds the necessity of development of entrepreneurship due to: for the society by increasing the number of jobs; for local and state budgets by growth of revenues in tax; for analogical companies by increasing competition and the necessity to improve products or develop new ones; for banking sector by increasing number of customers. The author proves the necessity of state support of small business in the form of giving credits at low interest rates, amendments to the law «On State Support of Small Business» and the development of a new law «On giving credits to small business», reducing the amount of the single tax payment and increasing investment attractiveness of business.

Key words: small business, entrepreneurship, giving credits to small business, state support of small business.

УДК 657.635

Бардаш С. В.
професор кафедри фінансового аналізу та контролю
Київського національного торговельно-економічного університету

Боговик Д. С.
студентка факультету обліку, аудиту та економічної кібернетики
Київського національного торговельно-економічного університету

Bardash S. V.
Professor of Financial Analysis and Control Department
Kyiv National University of Trade and Economics

Bogovyk D. S.
Student of Accounting Department Faculty of
Audit and Economic Cybernetics Department
Kyiv National University of Trade and Economics

ДЕРЖАВНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ НЕЗАЛЕЖНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

STATE PRIORITIES FOR THE DEVELOPMENT OF INDEPENDENT AUDIT IN UKRAINE

Анотація. У статті визначено тенденції ринку аудиторських послуг України та ступінь їх поширення на різні види економічної діяльності суб'єктів господарювання. Визначений інформаційний запит та державні пріоритети розвитку незалежного аудиту як інституту гарантування захисту інтересів держави та громадянського суспільства щодо оцінки фінансових результатів та транспарентності діяльності суб'єктів господарювання. Сформовано пропозиції щодо удосконалення нормативно-правового регулювання аудиторської діяльності, системи контролю якості роботи аудиторів, ціноутворення послуг суб'єктів аудиторської діяльності.

Ключові слова: незалежний аудит, аудиторські послуги, державні пріоритети, національна економіка, якість аудиторських послуг.

Вступ та постановка проблеми. Криза розвитку економіки України, що посилюється через соціально-політичне становище, призвела до зниження діяльності, а навіть і до банкрутства окремих суб'єктів господарювання. Так кількість підприємств за різними видами економічної діяльності в Україні скоротилася протягом 2013–2014 років на 52346 одиниць [1]. У зв'язку з цим у підприємств, а також держави виникає потреба у пошуку альтернативних джерел інформації для аналізу і прогнозування подальшого стабільного фінансового стану і безперервності діяльності суб'єктів господарювання, а також розвитку національної економіки. Аудиторська діяльність виступає інструментом

врегулювання даних питань, адже при проведенні аудиту фінансової звітності здійснюється діагностика системи внутрішнього контролю суб'єкта господарювання, виявляються і попереджаються порушення у фінансово-господарській діяльності, що в подальшому позитивно впливає на безперервність господарської діяльності та фінансовий стан суб'єкта господарювання. Тому розвиток незалежного аудиту в Україні є вкрай важливим для багатьох користувачів фінансової інформації, у тому числі держави. Проте у багатьох науковців та практиків постає питання: чи усвідомлюють органи державної влади зиск від розвитку інституту аудиту в Україні, або, навпаки, здійснюється все, щоб сповільнити його розвиток?

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вирішення проблем становлення незалежного аудиту, його організації і методики, контролю якості, перспектив розвитку та підвищення професійного рівня аудитора зробили: М.Т. Білуха, В.М. Бондар, Н.І. Дорош, М.О. Никонович, К.О. Назарова, М.Г. Яремик, Н.І. Беренда, І.С. Руденко, В.С. Простінкова, Д.С. Сушко, О.Ю. Редько, Л.В. Острівна, Т.І. Очеретько, О.А. Петрик, І.М. Дмитренко, Н.М. Проскуріна, О.Л. Шерстюк та ін. Однак частиною невирішеної проблеми є відстороненість держави від участі у сприянні розвитку інституту аудиторства в Україні та пошук достатньої аргументації щодо необхідності її участі у даному процесі.

Наукова гіпотеза дослідження полягає у припущенні недооцінки державою інформаційного потенціалу незалежного аудиту у розв'язанні проблем її соціально-економічного розвитку.

Метою проведеного дослідження є визначення державних пріоритетів розвитку інституту аудиту в Україні. Поставлена мета передбачає вирішення таких завдань:

- проаналізувати значення та оцінити вплив аудиту на розвиток національної економіки;
- ідентифікувати потенційний інформаційний запит держави щодо проведення незалежного аудиту;
- виявити нагальні проблеми розвитку аудиторської діяльності в Україні;
- визначити шляхи удосконалення нормативно-правового регулювання аудиторської діяльності та підвищення якості наданих послуг.

Результати дослідження. З проголошенням незалежності України і затвердженням Закону «Про аудиторську діяльність в Україні» кожен рік існування держави стає новим щаблем у розвитку незалежного аудиту. Його функції і значення розширюються, змінюються інформаційні запити щодо даних послуг, а в результаті і корегується попит на аудит, що загалом характеризує популярність і затребуваність даного виду підприємницької діяльності в нашій країні. Це пояснюється взаємною зацікавленістю: власника та акціонерів підприємства, що розкривається у підтвердженні факту відповідності і достовірності показників фінансово-господарської діяльності; держави, що характеризується запитом щодо достовірності інформації про діяльність будь-якого підприємства, фінансові показники якої впливають на розмір податків, що формують дохідну частину бюджету; постачальників і кредиторів, що використовують інформацію про фінансовий стан суб'єкта господарювання при прийнятті рішень щодо надання кредитів на вигідних умовах та постачання товарно-матеріальних цінностей тощо.

Варто зазначити, що на 25-му році незалежності Україна перебуває у складному фінансового-економічному та соціальному становищі. Нині спостерігається скорочення чисельності суб'єктів господарювання, що призводить до зниження обсягів виробництва, скорочуються надходження до бюджетів різних рівнів держави, збільшується рівень безробіття. Розв'язання наведених проблем є можливим завдяки використанню інформаційного потенціалу незалежного аудиту.

Зокрема, М.І. Яремик зазначає, що «аудит відіграє важливу роль у відродженні України після фінансової кризи, забезпечуючи достовірне розкриття інформації для бізнесу. Для розвитку українському бізнесу необхідний робочий капітал. Набагато складніше та дорожче отримати його в Україні, ніж на міжнародних ринках. Щоб потрапити на ці ринки, ключовим фактором є прозорість та достовірність фінансової звітності» [2, с. 119]. Крім того, «для обгрунтування шляхів розвитку та розробки плану фінансового оздоровлення кризового підприємства принципове значення має об'єктивна оцінка його фінансового стану, виробничого потенціалу і результатів виробничо-господарської діяльності… Цим визначається доцільність залучення незалежного експерта-аудитора, який дає кваліфіковану, об'єктивну та виважену оцінку стану та варіанти можливого розвитку подій» [3, с. 88]. На думку Д.С. Сушко, «аудит акумулює в собі необхідний інформаційний потенціал, що забезпечує підтримання економіки суб'єктів господарювання, держави, а отже, набуває раніше невластивої йому характеристики – стає безпосередньою продуктивною силою суспільства» [4, с. 314].

Це досягається завдяки тому, що: «аудит – це не тільки підтвердження звітності за вимогами Державної комісії цінних паперів та фондового ринку України. Це і контрольно-правове супроводження діяльності, і консультування з питань правового та договірного забезпечення, і розробка системи внутрішнього аудиту, і бізнес-планування, і науково-методичні розробки з питань економіки, управління та права, і робота з персоналом тощо» [5, с. 81].

Проте за умов ускладнення розвитку національної економіки держава не може «… ефективно контролювати розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів та еко-

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України [7]

	Обсяги прямих інвестицій на 01.07.2014 (млн дол. США)	Обсяги прямих інвестицій на 01.07.2015 (млн дол. США)	Абсолютне відхилення, (млн дол. США)
Усього, у тому числі:	50021,8	42851,3	-7170,5
Кіпр	15699,4	12274,1	-3425,3
Німеччина	5943	5489	-454
Нідерланди	5349,9	5108	-241,9
Російська Федерація	3051,9	2685,6	-366,3
Австрія	2782,8	2354,3	-428,5
Велика Британія	2417,9	1953,9	-464
Віргінські Острови (Брит.)	2054,7	1872,6	-182,1
Франція	1741	1539,2	-201,8
Швейцарія	1373,2	1371,2	-2
Італія	1082	966,6	-115,4
Польща	890,2	790,8	-99,4
США	826,7	695,3	-131,4
Угорщина	771	561,9	-209,1
Беліз	6038,1	519,7	-5518,4
Інші країни	4669,1	4669,1	0

номічну діяльність суб'єктів господарювання, реальний вихід з економічної кризи ми схильні пов'язувати, окрім лібералізації регулювання економіки, із значним підвищенням рівня громадського економічного та фінансового контролю і, в першу чергу, аудиту як найбільш професійної його складової» [6, с. 389].

Виходячи з наведених позицій авторів, розкривається спектр важливості проведення аудиту та його значення як для суб'єкта господарювання, так і для держави. Незалежний аудит допомагає вести бізнес чесно, дотримуючись норм законодавства; є ефективним інструментом розкриття фінансового потенціалу підприємства для зацікавлення іноземних інвесторів та отримання міжнародних інвестицій, що дає змогу сприяти розвитку національної економіки. Проте ігнорування інформаційного потенціалу аудиту призводить до суттєвого гальмування зазначених процесів. Так, прямі інвестиції з країн світу в економіку України протягом 2014–2015 років значно скоротилися (табл. 1).

Як бачимо з наведених у таблиці 1 показників, інтерес іноземних інвесторів щодо економіки України протягом року впав на 7170,5 млн дол. США, адже інвестори хочуть працювати з економічно-активними та стійкими підприємствами. Тому для збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій, формування взаємовигідних зовнішньоекономічних відносин та подальшого просування товарів, робіт та послуг національного виробника необхідною умовою має стати підтвердження економічного і фінансового стану суб'єкта господарювання шляхом проведення аудиторської перевірки.

Нині незалежний аудит став невід'ємним елементом економічних відносин. Ринок аудиторських послуг динамічно змінюється, у тому числі і завдяки диференціації аудиторських послуг (табл. 2).

Дані таблиці 2 свідчать про тенденцію зменшення обсягу аудиторських послуг (- 38 043 угод). Найбільшу частку загального обсягу послуг займають завдання з надання впевненості, які виконуються у формі обов'язкового та ініціативного аудиту. Проведення ініціативного аудиту, на нашу думку, може допомогти знизити фінансові, податкові, господарські ризики, виявити і усунути можливі помилки у фінансовому обліку підприємства та уникнути штрафних санкцій. Збільшення кількості замовлень ініціативного аудиту сприятиме збільшенню клієнтської бази, професійному зростанню та зростанню престижу аудиту в суспільній свідомості. Проте кількість замовлень ініціативного аудиту протягом дослідженого періоду зменшувалася, що може бути пояснено не високою довірою до аудиторських висновків та незадоволенням якості наданих послуг.

Нині спостерігається певний парадокс: кількість замовлень обов'язкового аудиту з кожним роком зменшується, окрім показника 2012 р. (див. табл. 2), проте кількість суб'єктів господарювання, для яких проведення аудиту є обов'язковим, з 2008 року зростає, окрім періоду 2013–2014 рр. Так, згідно зі статистичними показниками Державної служби статистики України, кількість суб'єктів ЄДРПОУ за організаційно-правовими формами господарювання у 2014 році становила 1 328 015 одиниць. З них, наприклад, акціонерні товариства, які підлягають обов'язковому аудиту становлять 23 178 одиниць, а кількість замовлень на даний вид послуг – 7 462 одиниць. Для оцінки дотримання норм Господарського кодексу України, а також Закону України «Про аудиторську діяльність» варто також враховувати чисельність підприємств-емітентів облігацій, фінансових установ, страхових та холдингових компаній та інших суб'єктів господарювання, які, згідно з нормами законодавства, мають обов'язково проводити аудит фінансової звітності.

Отже, не всі суб'єкти господарювання дотримуються положень чинного законодавства, що не надає належного рівня впевненості в правильності ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, адже порушуються норми чинного законодавства щодо обов'язкового проведення аудиту.

На нашу думку, пріоритетом держави у розвитку інституту аудиту мають бути: збільшення суб'єктів аудиторської діяльності, що створить умови для виконування

Таблиця 2

Характеристика кількості замовлень в Україні протягом 2008–2014 рр. [8]

Кількість замовлень (угод), одиниць								одиниць
Назва показників	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2014-2008 рр.**
Обсяг наданих послуг	73 147	60 229	56 471	53 685	50 125	44218	35 104	-33 043
Завдання з надання впевненості, всього, в тому числі	2554848	22122	16 559	13 281	13 987	12 778	10 634	-14 914
обов'язковий аудит фінансової звітності	17 451	15 954	10458	8 003	9 520	8746	7462	-9 989
ініціативний аудит фінансової звітності	4 848	3 678	3 918	3 448	2 935	2 736	2 157	-2 691
огляд історичної фінансової інформації	759	635	624	622	568	528	550	-209
завдання з надання впевненості, що не є аудитом чи оглядом історичної фінансової інформації	2 490	1 855	1 559	1 208	964	768	465	-2 025
Супутні послуги, всього, в тому числі	5 620	5 127	5 321	4 601	4 904	4 991	3 154	-2 466
завдання з виконання погоджених процедур	4 455	4 172	4692	4 239	4 314	4 366	2 901	-1 554
завдання з підготовки фінансової інформації	1 165	955	629	362	590	625	255	-910
Інші професійні послуги	41 760	32 575	33 965	35 192	30 543	24 769	20 686	-21 074
Організаційне та методичне забезпечення аудиту	219	405	626	611	691	680	630	411

ст. 8 Закону України «Про аудиторську діяльність», створення умов для проведення ініціативного аудиту фінансової звітності, що дозволить забезпечити транспарентність діяльності суб'єктів господарювання, у т. ч. обумовить зменшення кількості перевірок органів державного контролю. Головним результатом таких заходів має бути підвищення впевненості як вітчизняного, так і іноземного інвестора у тому, що бізнес в Україні ведеться чесно і у вітчизняні підприємства вигідно вкладати кошти. Також зацікавленість держави у розвитку незалежного аудиту полягатиме у об'єктивному запиті щодо достовірності інформації про фінансові результати господарської діяльності для планування дохідної частини бюджету України.

Проведення аудиту фінансової звітності є вкрай важливим для розвитку зовнішньоекономічної діяльності, оцінки її фінансових результатів та пошуку шляхів збільшення валютних надходжень (рис. 1).

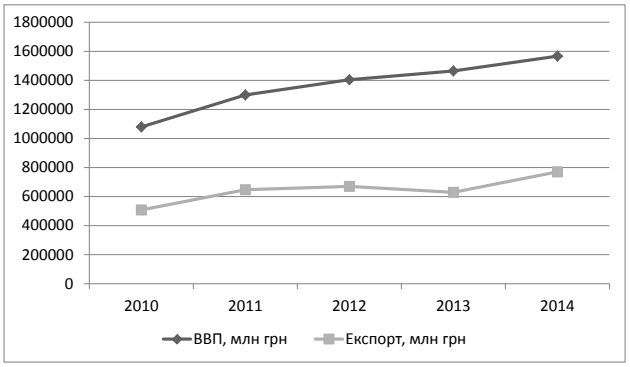

Рис. 1. Динаміка показників валового внутрішнього продукту та доходу від експорту за 2010–2014 рр. (млн грн)

Джерело: [7]

Дані рисунка 1 свідчать, що зовнішня діяльність суб'єктів господарювання відіграє важливу роль для національної економіки країни, адже близько 47-49% ВВП країни протягом 2010–2014 рр. складають доходи від експорту товарів і послуг. Під час процесу зовнішньої торгівлі товарами і послугами держава виступає тим суб'єктом, який застосовує певні інструменти її регулювання, серед яких експортне мито, адміністративні та економічні методи прямого і непрямого впливу на зовнішню торгівлю. Національний експортер при цьому потребує кваліфікованої допомоги і підтримки з боку аудитора, адже правильне ведення обліку на підприємстві є одним із критеріїв успішності ведення бізнесу. Варто також врахувати, що ринок аудиторських послуг різноманітний, тому суб'єкт господарювання може замовляти і супутні послуги, послуги ведення і відновлення бухгалтерського обліку тощо. Зазначене свідчить, що аудит відіграє важливу роль у підтримці національного продавця у сфері зовнішньоекономічної діяльності, а держава у свою чергу може очікувати на збільшення одного із найважливіших показників розвитку національної економіки – валового внутрішнього продукту.

Оцінюючи перспективи розвитку інститут аудиторства варто врахувати і те, що незалежний аудит має попит суб'єктів господарювання різних видів економічної діяльності (рис. 2).

Дані рисунка 2, свідчать, що аудиторські послуги у 2014 році є найбільш затребуваними підприємствами добувної і переробної промисловості (їх фактичний обсяг склав 129 663,1 тис. грн). Це пояснюється тим, що даний

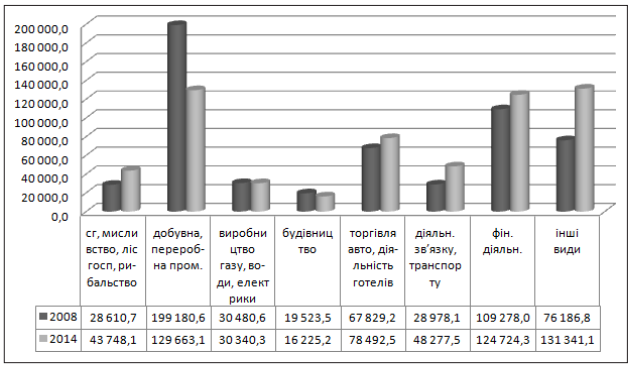

Рис. 2. Фактичний обсяг завдання з надання впевненості за видами економічної діяльності суб'єктів господарювання протягом 2008–2014 рр.

Джерело: [8]

вид економічної діяльності має складний операційний цикл і потребує детальної перевірки бухгалтерського обліку та фінансової звітності. Потенційний інтерес держави щодо розвитку незалежного аудиту підприємств добувної і переробної промисловості полягає у тому, що на дану промисловість припадає близько 1/4 усього промислового виробництва країни, тому від розвитку даного комплексу значною мірою залежить розвиток усього сектора промислового виробництва країни.

Попит на незалежний аудит існує й серед підприємств торгівлі (фактичний обсяг наданих аудиторських послуг у 2014 році – 78 492,5 тис. грн). Так як здійснюється і міжнародна торгівля, то іноземні гуртові покупці зацікавлені у співпраці з фінансово стійкими вітчизняними підприємствами, а також тими, що не порушують норм чинного законодавства щодо ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності. Фактично інтерес держави полягає у проведенні незалежного аудиту фінансової звітності суб'єктів господарювання усіх видів економічної діяльності, адже зовнішньоекономічна діяльність здійснюється і підприємствами агропромислового комплексу, і будівельними компаніями, і підприємствами електроенергетичного комплексу, а також суб'єктами господарювання інших видів економічної діяльності.

Тому, виходячи з проведеного дослідження, можна стверджувати, що держава має певну зацікавленість у розвитку інституту незалежного аудиту, адже даний вид підприємницької діяльності контрольно-аналітично-консультаційного характеру дає змогу отримувати достовірну інформацію про діяльність суб'єктів господарювання, адекватно оцінювати їхнє фінансове становище та на основі отриманої інформації координувати розвиток національної економіки.

Початковим фундаментом реалізації державних пріоритетів розвитку інституту аудиторства в Україні має стати його законодавче регулювання. На державному рівні повинно відбутися уточнення положень законодавства щодо проведення аудиту в Україні. Зокрема, вони мають, з одного боку, розширювати спектр діяльності суб'єктів ринку аудиторських послуг, а з іншого – контролювати та посилити відповідальність як суб'єктів господарювання за не проведення обов'язкового аудиту, так і суб'єктів аудиторської діяльності за неякісне його проведення.

Висновки. Незалежний аудит є важливим як для держави, так і для суб'єктів господарювання. Кожен із цих користувачів аудиторської інформації зацікавлений в отриманні достовірної інформації за заданими параметрами. Замовник аудиту також зацікавлений в отри-

манні якісних аудиторських послуг, адже їх проведення сприятиме попередженню негативних тенденцій в його діяльності підприємства. Держава зацікавлена у достовірній фінансовій інформації про результати господарської діяльності підприємств. Проте аудит в Україні нині переживає складний період трансформації. Він проходить непросто і пов'язаний з певною сукупністю проблем, які пригальмовують його розвиток, а саме:

• недоліками нормативно-правового регулювання аудиторської діяльності в Україні;

• недовірою клієнта до аудитора через неякісно надані аудиторські послуги;

• непрозорістю, а іноді недостатньою обґрунтованістю вартості аудиторських послуг.

Вирішення наведених проблем потребує великої уваги з боку держави, а також виконання нею відповідних заходів протидії занепаду незалежного аудиту, який є тим інструментом, який координує не тільки діяльність окремого суб'єкта господарювання, а й національної економіки у цілому.

Подальший розвиток інституту незалежного аудиту в Україні може відбутися за таких умов:

• уточнення статті 7 «Аудиторський висновок та інші офіційні документи», статті 8 «Обов'язкове проведення аудиту», статті 9 «Обов'язки суб'єктів господарювання при проведенні аудиту», статті 12 «Повноваження Аудиторської палати України»;

• підвищення контролю якості за аудиторською діяльністю через удосконалення роботи Комісії з контролю якості, зокрема, уточнення періодичності проведення перевірок в усіх аудиторських фірмах, які внесені до Реєстру аудиторських фірм та аудиторів (не частіше одного разу на рік), та запровадження методики та критеріїв оцінювання якості наданих аудиторських послуг з обов'язковим документуванням результатів контролю якості у формі відповідного звіту;

• розроблення методики розрахунку ціни за видами аудиторських послуг з встановленням її верхньої та нижньої межі.

Виконання зазначених пропозицій сприятиме розвитку підприємництва, зменшенню рівня безробіття, зростанню рівня довіри до вітчизняного бізнесу, збільшенню надходжень як до місцевого, так і до державного бюджету.

Список використаних джерел:

1. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kp_ed_u_2014.htm.
2. Яремик М.Г. Стан та проблеми реформування аудиту в Україні/ М.Г. Яремик // Наукові записки [Української академії друкарства]. – 2011. – № 1. -– С. 114-119. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nz_2011_1_20.pdf.
3. Беренда Н.І. Аудит підприємств, що перебувають у фінансовій кризі / Н.І. Беренда, І.С. Руденко, В.С. Простінкова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2015. – № 2(165). – С. 87-90.
4. Сушко Д.С. Удосконалення діяльності аудиторських фірм в умовах ринку / Д.С. Сушко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.2. – С. 331-319.
5. Острівна Л.В. Сутність проблематики розвитку аудиту в Україні [Електронний ресурс] / Л.В. Острівна // Ринок цінних паперів України. – 2012. – № 1-2. – С. 79-81. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/rcpu_2012_1-2_12.pdf.
6. Шваб П.В. Напрями розвитку аудиту в період післякризового відновлення економіки України [Електронний ресурс] / П.В. Шваб // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2011. – № 2(2). – С. 389-398. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vzhnau_2011_2(2)__46.pdf.
7. Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukr.
8. Аналіз стану та динаміки ринку аудиторських послуг за 2005–2013 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua.

Аннотация. В статье определены тенденции рынка аудиторских услуг Украины и степень их распространения на различные виды экономической деятельности субъектов хозяйствования. Определен информационный запрос и государственные приоритеты развития независимого аудита как института обеспечения защиты интересов государства и гражданского общества в оценке финансовых результатов и транспарентности деятельности субъектов хозяйствования. Сформированы предложения по совершенствованию нормативно-правового регулирования аудиторской деятельности, системы контроля качества работы аудиторов, ценообразования услуг субъектов аудиторской деятельности.

Ключевые слова: независимый аудит, аудиторские услуги, государственные приоритеты, национальная экономика, качество аудиторских услуг.

Summary. The article identifies tendencies of audit services market and the extent of their distribution in the various economic activities of business entities. It's defined information request and national priorities the development of independent auditing as an institution the protection of the state interests and civil society concerning the measurement of financial results and the transparency of economic entities activities. It is generated proposals for improving normative legal regulation of audit activity, system of quality control of auditors, pricing service of audit activity.

Key words: independent audit, audit services, government priorities, national economy, quality of audit services.

УДК 331.526

Безп'ята І. В.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант
Миколаївського національного
аграрного університету

Bezp'yata I.V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Doctoral Candidate of
Mykolayiv State Agrarian University

ОЦІНКА МАКРОЕКОНОМІЧНОГО ТА МІКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

ASSESSMENT OF MACROECONOMIC AND MICROECONOMIC ENVIRONMENT IN THE CONTEXT OF THE INVESTMENT POLICY OF AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE

Анотація. У роботі зроблено акцент на оцінці макроекономічного та мікроекономічного середовищ у контексті розвитку інвестиційної політики аграрного сектора України. Виявлено, що стан та динаміка розвитку інвестиційного забезпечення аграрного сектору країни визначається сукупністю чинників, з яких до числа базових слід віднести: існуючі умови функціонування досліджуваного об'єкту та його ресурсне забезпечення, наявні та перспективні джерела формування галузевих інвестиційних ресурсів, а також набуту соціально-економічну результативність здійснюваної інвестиційної політики держави щодо сільського господарства. При цьому макроекономічне та мікроекономічне середовища, в яких відбувається виробничо-господарська діяльність суб'єктів аграрного сектора, належать до найбільш суттєвих факторів впливу щодо формування та розвитку інвестиційної політики держави. Будучи учасником світового поділу праці, кожна країна намагається реалізувати власні переваги, що склалися в багаторічному процесі становлення та утвердження конкретних галузевих поєднань національного господарського комплексу. Не є виключенням у цьому процесі і аграрний сектор України.

Ключові слова: аграрний сектор України, інвестиції, інвестиційна політика, макроекономіка, мікроекономіка.

Вступ та Постановка проблеми. Важливим важелем впливу на підприємницьку діяльність суб'єктів господарювання й економіку країни є інвестиційна політика держави. З її допомогою держава безпосередньо може впливати на темпи та обсяги виробництва, рівень інфляції, прискорення науково-технічного прогресу, зміни структури суспільного виробництва і розв'язання багатьох соціальних проблем. Проте без вивчення тенденції, у тому числі світової, на аграрних ринках провести ефективне впровадження і модернізацію всіх складових ланок практично неможливо. Звідси і неефективне використання інвестиційних коштів, незлагодженість ланок усієї системи та незадовільна робота інфраструктури. Без сумніву, оцінка макроекономічного та мікроекономічного середовищ є ключовою для досягнення ефекту від інвестицій в аграрній сфері та отримання максимальної віддачі від кожної гривні, вкладеної в сільське господарство. Звідси і перспективи розвитку, зниження собівартості продукції, виробництво екологічної продукції і, як наслідок, вихід на іноземні ринки та надходження валюти в країну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження інноваційної політики держави та в цілому розробки механізмів залучення та ефективного використання інновацій зробили провідні вітчизняні вчені – Саблук П.Т, Кисіль М.І., Єрмаков О.Ю., Левченко Н.В., Малік М.Й. та ін. Але враховуючи постійні зміни в сучасній економіці, прийняття нового податкового кодексу тощо, можна констатувати, що актуальність даних питань є нагальною, і найближчим часом ще чимало зусиль вчених буде направлено на їх вирішення.

Метою даної роботи є поглиблене вивчення основних факторів, що стосуються оцінки макроекономічного та мікроекономічного середовищ у контексті розвитку інвестиційної політики аграрного сектора України.

Результати дослідження. Інвестиційна політика держави в аграрному секторі, який виступає в якості відкритої соціально-економічної системи, значною мірою залежить від дії чинників різного характеру. Безпосередньо на інвестиційні процеси в аграрному секторі суттєво впливають, з одного боку, умови здійснення конкретної виробничо-господарської діяльності на рівні суб'єктів господарювання з належними їм ресурсами, соціумом, внутрішньогосподарськими структурами та соціально-економічними цілями, а з іншого – фактори, що відображають існуючі на регіональному рівні інфраструктурні складові ринкового та інституціонального середовищ (постачальники ресурсів, ринкові посередники, споживачі-клієнти, конкуренти, органи місцевого самоврядування та інші контактні аудиторії).

Державна інвестиційна політика стосовно аграрного сектора покликана узгоджувати дію макроекономічних та мікроекономічних чинників на основі системності та збалансованості всіх сфер життєдіяльності суспільства з урахуванням існуючих факторів природно-кліматичного, суспільно-політичного, культурно-історичного, інститу-

ціонального, техніко-технологічного, правового, економічного, демографічного та міжнародного характеру.

Оцінювання природного довкілля спричинене залежністю виробничо-господарської діяльності аграрного сектора економіки від природно-кліматичних факторів, що накладає певний відбиток на галузевий інвестиційний процес. Адже при інвестуванні в сільське господарство вирішального значення набувають дві умови: рівень невизначеності, що зумовлено особливостями галузі (кошти вкладаються нині з очікуванням доходу в майбутньому, на розмір якого впливають внутрішні та зовнішні фактори); ризики повернення інвестицій, що пов'язані з діяльністю живих організмів в рослинництві і тваринництві та життєдіяльністю сільського соціуму. Характерні особливості інвестування в сільськогосподарське виробництво проявляється в тому, що разом з об'єктами – результатами праці людини (як і в інших галузях економіки) у сільському господарстві інвестиції вкладаються ще й в об'єкти природи, що за інших однакових умов робить цю інвестиційну діяльність більш капіталомісткою, з тривалим терміном окупності та високими ризиками [1]. При аналізі інвестиційного процесу в сільському господарстві варто виходити з того, що Україна є провідною аграрною державою Європи із значними можливостями для подальшого розвитку високоефективного, експортоспроможного виробництва продукції сільського господарства.

Потік інвестиційного капіталу в аграрний сектор характеризується залежністю від потенціалу земельних ресурсів України, який значно вищий порівняно з потенціалом більшості європейських країн. Посилення земельного потенціалу пов'язано з ефективним формуванням та реалізацією інвестиційної аграрної політики держави, адже природно-кліматичні умови ведення сільського господарства в країні загалом сприятливі та привабливі для інвестування в різні види агровиробництва.

Процес формування та реалізації інвестиційної політики в аграрному секторі значною мірою визначається суспільно-політичними чинниками. При цьому суспільна ситуація в аграрному секторі України оцінюється з позиції діючих та існуючих інституціональних підходів щодо розв'язання проблем громадян. Серед перших – загальна конфігурація ключових соціальних систем у державі, а також вплив зовнішніх обставин. Економічні негаразди, корупція, низька ефективність влади – переважно таким чином оцінюється поточна ситуація в державі. Перед Україною стоять серйозні виклики, подолання яких належить до першочергових пріоритетів. Серед них – оптимізація політичної системи: налагодження спільної роботи гілок влади, утвердження конституційних принципів, забезпечення політичної стабільності та дотримання принципів демократії [2].

У сучасних умовах особливого значення набуває оцінка інституціональної структури аграрної економіки з позиції її впливу на підвищення ефективності державної інвестиційної політики. Необхідність урахування інституційних чинників пов'язана з тим, що вони визначають рівень і додаткові можливості прискорення соціально-економічного розвитку. Функціонування аграрної економіки багато в чому залежить від розвитку її інституціонального середовища, що визначає поведінку економічних суб'єктів, результативність їх господарської діяльності. У зв'язку з цим аналіз стану та динаміки інституціонального середовища стає невід'ємною складовою управління економічними системами.

Інституціональна складова входить до числа основних передумов становлення і розвитку інвестиційної політики в аграрному секторі економіки. І це закономірно, адже прикладний характер залучення інвестицій проявляється через взаємодію цілком конкретних об'єктів – інститутів, якими виступають, з одного боку, аграрні товаровиробники – сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, особисті селянські господарства, агрофірми, агрохолдинги тощо, а з другого – державні установи, організації, наукові та освітянські заклади, фінансові і комерційні структури та ін. Відносини між ними у процесі здійснення інвестиційної діяльності складаються під впливом економічних, організаційних, правових та інших факторів макросередовища. Безпосередній перебіг здійснюваних заходів відбувається через реалізацію економічних відносин між зацікавленими сторонами в контексті існуючих у суспільстві традицій, правил, норм, законів, менталітету, світоглядних позицій людей тощо.

Масштаби, продуктивність, ефективність та конкурентоспроможність аграрного виробництва визначають численні умови й фактори. Пріоритетне місце серед них належить оцінці матеріально-технічної і технологічної баз. Сучасна аграрна економіка, як показує світовий досвід, має будуватись за принципом інновацій, який в однаковій мірі має торкатися практично всіх факторів виробництва: техніки, технології, сортів рослин і порід тварин, менеджменту, інвестицій та ін. Не можна розраховувати на виробництво конкурентоздатної продукції як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках, якщо вона вироблятиметься застарілими технологіями та ручною працею [3]. Подальший розвиток аграрного сектору економіки України тісно пов'язаний насамперед з нарощуванням інвестицій в основний капітал. Тільки на основі суттєвого збільшення капітальних вкладень у розвиток матеріально-технічної бази сільського господарства, її оновлення новітніми високопродуктивними машинами і знаряддями, розширення впровадження науково-технологічних досягнень в аграрне виробництво дасть новий поштовх у його розвитку, а інтенсифікація сільського господарства набуде реального змісту [4].

За даними Державної служби статистики України, у 2014 р. у розвиток сільського господарства та мисливства було вкладено 18 388 млн. грн. капітальних інвестицій, що становить 8,38% загального обсягу інвестицій в Україні. Приріст обсягу вкладень у сільське господарство з урахуванням його переоцінки порівняно з 2010 р. склав 7 077 млн. грн., або 62,57%.

Виходячи з того, що фінансування сільгоспвиробництва має забезпечувати відповідний рівень його розвитку, необхідно застосовувати ефективний фінансовий механізм забезпечення оновлення матеріально-технічних ресурсів сільськогосподарського виробництва. Цей механізм складається з двох рівнів, а саме максимізації власного та оптимізації залученого капіталу [3], де внутрішні та зовнішні ресурси виступають при цьому з рівновеликим значенням.

Оцінка правових чинників передбачає вивчення інвестиційного законодавства, що визначає нормативно-правові умови реалізації інвестиційної політики в аграрному секторі як на рівні держави, окремих регіонів, так і на рівні окремих сільськогосподарських товаровиробників, розвиненість інституційної інвестиційної структури, наявність системи гарантій і системи захисту приватних та іноземних інвестицій, наявність інформаційної системи, що забезпечує інвестиційний процес і є складовою частиною інвестиційної політики держави.

Як зазначають експерти [5], залучення іноземних інвестицій упродовж багатьох років є пріоритетним напрямом розвитку економіки України, який в умовах економічної кризи потребує особливої уваги з боку держави. Кожному іноземному інвестору важливо знати, що держава, в економіку якої він укладає свої кошти, здатна забезпечити

достатній механізм здійснення інвестування та гарантувати належний захист його прав. Першим кроком на шляху до забезпечення такого механізму є формування необхідної законодавчої бази. Із цією метою в Україні ще у 1991 р. було прийнято Закон «Про інвестиційну діяльність», яким визначено загальні правові, економічні та соціальні засади інвестиційної діяльності на території України. У цьому ж році було прийнято Закон «Про захист іноземних інвестицій», яким передбачено, що іноземні інвестиції в Україні захищаються, а права інвесторів – гарантуються. Важливою умовою збереження цих гарантій є норма ст. 8 указаного Закону, згідно з якою якщо в подальшому спеціальним законодавством України про іноземні інвестиції будуть змінюватися зазначені гарантії захисту іноземних інвестицій, то протягом 10 років зі дня набрання чинності таким законодавством на вимогу іноземного інвестора застосовуються державні гарантії захисту іноземних інвестицій, зазначені в цьому Законі [5].

З 1 січня 2013 р. набув чинності Закон України від 06.09.2012 р. «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць», який визначає основи державної політики в інвестиційній сфері протягом 2013–2032 рр. щодо стимулювання залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки та спрямований на створення умов для активізації інвестиційної діяльності шляхом концентрації ресурсів держави на пріоритетних напрямах розвитку економіки з метою створення нових робочих місць, розвитку регіонів. Але сьогодні інвестиційний клімат в Україні є несприятливим. Це означає, що Україна поки що не готова до жорсткої конкурентної боротьби за інвестиції на світових ринках капіталу, і це безпосереднім чином позначається на розвитку економіки нашої країни.

Тому оцінка правових чинників при реалізації інвестиційної політики держави в аграрному секторі показує, що важливим кроком, який може зробити український уряд для покращання інвестиційного клімату в аграрному секторі економіки України, є встановлення чітких та стабільних «правил гри» щодо залучення інвестицій у сільське господарство країни. Головним ризиком для потенційного інвестора в Україні сьогодні є неможливість спрогнозувати та оцінити ризики при здійсненні інвестицій.

Щодо економічних чинників, то високі податки в аграрному секторі економіки не приваблюють інвесторів. Недостатнє бюджетне фінансування та нестача коштів у аграрних підприємств змушують їх шукати іноземних інвесторів зі «свіжими» інвестиціями. Для ефективного розвитку економіки держави потрібно залучати якомога більшу кількість саме довгострокових інвестицій в аграрний сектор економіки. Унаслідок цього буде збільшуватися сільськогосподарське виробництво в країні, а також значно зросте кількість робочих місць.

Загальна потреба аграрного сектору України в інвестиціях, за оцінками експертів, становить не менш 25 млрд. дол. США (за останні 18 років надійшло лише 2,5 млрд. дол. США) [7]. Галузева структура інвестицій в основний капітал свідчить про пріоритетність рослинництва (67% порівняно з 23% для тваринництва). До негативних тенденцій в інвестиційній діяльності можна віднести асиметричний розподіл інвестиційних ресурсів, а також їх переорієнтацією з довгострокових інвестиційних проектів на задоволення короткострокових потреб у предметах праці (добривах, паливно-мастильних матеріалах тощо) в межах одного виробничого циклу.

Висновки. Отже, виходячи з вищевикладеного, можна узагальнити, що інвестиції є основою перебудови аграрного сектору економіки, а тому держава повинна застосовувати весь комплекс природно-кліматичних, суспільно-політичних, культурно-історичних, правових, техніко-технологічних, інституціональних, міжнародних, економічних та демографічних чинників при формуванні та реалізації інвестиційної політики в аграрному секторі. А процес формування та реалізація повноцінного інвестиційного процесу в аграрному секторі економіки України в цілому потребує вдосконалення механізму державного регулювання інвестиційної діяльності, який залежить від оцінки багатьох чинників природно-кліматичного, суспільно-політичного, культурно-історичного, правового, техніко-технологічного, інституціонального, міжнародного, економічного та демографічного характеру, які прямо чи опосередковано впливають на формування та реалізацію інвестиційної політики держави в аграрному секторі економіки.

Список використаних джерел:

1. Сатир Л.М. Особливості сільського господарства як об'єкт інвестування / Л.М. Сатир // Науковий вісник НУБіП України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2012. – Вип. 177(4).
2. Копійка В. Поточна суспільно-політична ситуація в Україні / В. Копійка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www:iir.edu.ua/downloads/.../Kopiyka%20rus.
3. Малік М.Й. Соціально-економічні засади розвитку сільських територій (економіка підприємництво і менеджмент) / М.Й. Малік, М.Ф. Кропивко, О.Г. Булавка [та ін.]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 642 с.
4. Федорчук О. Шляхи фінансового забезпечення оновлення матеріально-технічних засобів сільського господарства / О. Федорчук, Г. Щаслива [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oldconf.neasmo.org.ua/node/1225.
5. Третяк Н.М. Особливості інвестування в Україну / Н.М. Третяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://legalweekly.com.ua/index.php?id=16061 &show=news&newsid=121413.
6. Третяк Н.М. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні / Н.М. Третяк // Фінансовий простір. – 2013. – № 3(11). – С. 165–170.
7. Левченко Н.В. Методи оцінювання інвестиційної привабливості сільського господарства регіонів України в контексті стратегічного планування / Н.В. Левченко, В.В. Огліх // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8(134). – С. 285–293.

Аннотация. В статье акцентировано внимание на оценке макроэкономической и микроэкономической сред в контексте развития инвестиционной политики аграрного сектора Украины. Состояние и динамика развития инвестиционного обеспечения аграрного сектора страны определяются совокупностью факторов, из которых к числу базовых следует отнести: существующие условия функционирования исследуемого объекта и его ресурсное обеспечение, имеющиеся и перспективные источники формирования отраслевых инвестиционных ресурсов, а также приобретенная социально-экономическая результативность осуществляемой инвестиционной политики государства в отношении сельского хозяйства. При этом макроэкономическая и микроэкономическая среды, в которых происходит производственно-хозяйственная деятельность хозяйствующих субъектов аграрного сектора, относятся к наиболее существен-

ным факторам влияния по формированию и развитию инвестиционной политики государства. Будучи участником мирового разделения труда, каждая страна пытается реализовать собственные преимущества, которые сложились в процессе становления и утверждения конкретных отраслевых объединений национального хозяйственного комплекса. Не является исключением в этом процессе и аграрный сектор Украины.

Ключевые слова: аграрный сектор Украины, инвестиции, инвестиционная политика, макроэкономика, микроэкономика.

Summary. The article also focused on assessing the macroeconomic and microeconomic environment in the context of the investment policy of the agrarian sector of Ukraine. The state and the dynamics of investment maintenance of the country agricultural sector defined set of factors, which the base number includes: the existing conditions for the functioning of the object and its resource provision, existing and future sources of industrial investment resources, as well as the acquisition of social and economic impact of ongoing investment policy States in relation to agriculture. At the same time, macroeconomic and microeconomic environment in which there is a production and economic activities of economic entities of the agricultural sector, among the most significant factors of influence on the formation and development of the state investment policy. As a member of the global labour division, each country tries to implement its own advantages, which have developed in the process of formation and approval of sector-specific associations of national economic complex. It is no exception in this process and the agrarian sector of Ukraine.

Key words: agrarian sector of Ukraine, investments, investment policy, macroeconomics, microeconomics.

УДК 330.34

Богашко О. Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та управління бізнесом
Навчально-наукового інституту економіки та бізнес-освіти
Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини

Bogashko O. L.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer of Marketing and Business Management Department,
Education and Research Institute for Economics and Business Education
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University

УПРАВЛІННЯ РЕГІОНАЛЬНИМ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ: ПИТАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ

MANAGEMENT OF REGIONAL INNOVATION DEVELOPMENT: THEORY AND PRACTICE

Анотація. У статті визначено та проаналізовано поняття «регіональний інноваційний розвиток». Виявлено сутність, суб'єкти та цілі регіонального інноваційного розвитку. Визначено систему організаційно-методичних принципів регіонального управління інноваційним розвитком. Розглянуто найбільш дієві інструменти інноваційної політики та основні методи її реалізації на рівні регіону. Проаналізовано нормативно-правове забезпечення регіонального інноваційного розвитку в Україні.

Ключові слова: регіональний інноваційний розвиток, принципи державного управління інноваційним розвитком регіону, інноваційна регіональна політика, інноваційний потенціал регіону, нормативно-правове забезпечення регіонального інноваційного розвитку.

Постановка проблеми. Регіональний аспект формування інноваційної моделі розвитку економіки нині є досить важливим та актуальним питанням. Прагнення України перейти до нового етапу суспільно-економічного розвитку відбувається в умовах становлення її державності та регіоналізації економіки, зростання самостійності регіонів і утвердження їх як відносно самостійних суб'єктів господарювання, що мають свої повноваження та обов'язки. Інноваційний потенціал регіонів виступає базовою характеристикою їх інноваційної діяльності, тоді як забезпечення інноваційного розвитку регіонів – одне з основних завдань регіональних органів управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в економічну теорію і методологію інноваційного розвитку на мікро- і макрорівні зробили вітчизняні вчені: В.С. Бойченко, М.П. Бутко, І.М. Вахович, Н.В. Дронова, В.О. Єсіна, В.І. Зінченко, М.В. Макаренко, Т.В. Синиця, Д.М. Стеченко, С.А. Тихомиров та ін. Однак поглибленого вивчення потребують питання, що пов'язані з регулюванням інноваційного розвитку на регіональному рівні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних економістів, здійсненим у галузі теорії та практики інноваційного розвитку економіки регіонів, варто зазначити, що проблематика визначення регіонального інноваційного розвитку не знайшла свого остаточного вирішення, що й зумовлює актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Головною метою роботи є виявлення сутності, визначення принципів та формулювання цілей регіонального інноваційного розвитку. Для вирішення поставленої мети дослідження вжито низку загальнонаукових методів дослідження: при аналізі літератури застосований діалектичний метод; під час дослідження досягнень сучасної економічної науки, що стосується регіонального інноваційного розвитку, використано системний аналіз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження теоретико-методологічних засад регіонального інноваційного розвитку вимагає з'ясування не тільки змісту, а й характерних рис цього терміна, що включає такі поняття, як: «розвиток», «інновація», «регіон», «регіональний розвиток», «інноваційний розвиток».

За визначенням В.І. Зінченко, регіональний інноваційний розвиток – це «система взаємопов'язаних концептуальних положень про пріоритетні напрями інноваційного розвитку регіону з метою розв'язання довгострокових завдань, забезпечення комплексного територіального управління і розміщення продуктивних сил» [6, с. 30].

В.С. Бойченко стверджує, що регіональний інноваційний розвиток – це безперервний процес якісних та (або) кількісних змін будь-якого потенціалу регіону щодо результатів виконання наукових досліджень і проектно-конструкторських розробок, які орієнтовані на вирішення науково-технічних, соціально-економічних та екологічних проблем національного та регіонального рівнів. Завдяки інноваційному потенціалу регіону створюється конкурентоспроможна продукція та визначається здатність регіону розвиватися в майбутньому [1, с. 25].

Під інноваційним розвитком регіону І.М. Вахович та Г.Л. Денисюк розуміють «якісно новий рівень збалансованого розвитку господарського комплексу регіону за рахунок впровадження інноваційних програм, що забезпечують оновлення й нарощення його економічного потенціалу» [3, с. 141].

Згідно з визначенням С.А. Тихомирова, інноваційний розвиток регіону – це «цілеспрямований і керований процес змін в різних сферах життя, спрямований на досягнення високої якості життя на території регіону, з найменшим збитком для природних ресурсів і найбільшим рівнем задоволення поточних і перспективних колективних потреб населення та інтересів держави» [11, с. 34].

Інноваційний розвиток регіону схематично можна виразити як модель перспективного розвитку регіону (рис. 1), що являє собою складний механізм, який постійно розвивається.

Для забезпечення безперервного інноваційного розвитку економіки регіонів України необхідні регулярна взаємодія науки і виробництва, повномасштабне та ефективне застосування конкурентоспроможних науково-технічних досягнень. На становлення інноваційного розвитку регіону як важливого пріоритету великий вплив, з одного боку, чинять вищезгадані чинники в поєднанні з інфраструктурним забезпеченням. З іншого боку, фінансовий, інвестиційний, трудовий і природно-ресурсний потенціали регіону, які виступають певною регіональною сукупністю, що за позитивних внутрішніх і зовнішніх обставин може бути спрямована на реалізацію нововведень. При цьому збалансованість інноваційного економічного розвитку регіонів України можна забезпечити лише за допомогою виваженої регіональної політики та адміністративно-господарських механізмів управління. Потрібні організаційні, економічні та правові рішення і умови, що сприяють прискоренню освоєння інноваційного виробництва та виведення на ринок високотехнологічної, конкурентоспроможної продукції.

Таким чином, дослідивши та проаналізувавши усі вищезгадані визначення, можна зробити висновок, що регіональний інноваційний розвиток характеризується використанням принципово нових технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними організаційними і управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності, проведення політики ресурсозбереження, інтелектуалізації всієї виробничої діяльності на основі нової – інноваційної моделі розвитку економіки. Отже, під інноваційним розвитком регіону варто розуміти процес змін, що характеризується цілеспрямованістю, необоротністю, науковою чи творчою новизною, кількісними і якісними перетвореннями у функціонуванні економіки окремої території та спрямований на значне покращення життєдіяльності людей, що там проживають.

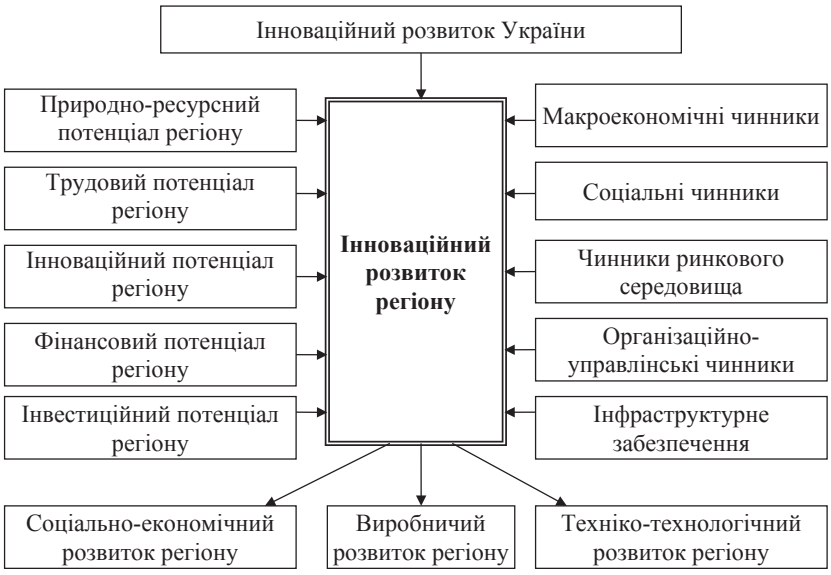

Рис. 1. Модель інноваційного розвитку регіону [2, с. 393-394]

Вирішальну роль щодо регіонального інноваційного розвитку відіграє інноваційний потенціал регіону, який являє собою сукупність інтелектуальних, інформаційних, а також фінансових та матеріальних ресурсів, необхідних для забезпечення інноваційного процесу на всіх стадіях – від продукування нових знань до поширення й реалізації інноваційної продукції, а також здатності суб'єктів господарювання до сприйняття інновацій та інноваційної активності. В останні роки з'явилися праці, в яких регіональний інноваційний потенціал розглядається із системних позицій у контексті державної інноваційної політики, розвитку інноваційної інфраструктури, трансферу технологій, інвестиційної привабливості інноваційного середовища, впливу науки і технологій на розвиток економіки регіону [8, с. 220].

У сучасних умовах виникає потреба у нових підходах до формування системи управління інноваційним потенціалом на регіональному рівні й розробці методів і принципів державного регулювання процесів соціально-економічного розвитку регіонів на інноваційній основі. Необхідні вдосконалення системи управління в регіоні з урахуванням взаємодії з різними господарюючими суб'єктами.

Методологічною основою управління економікою регіону виступає регіональний відтворювальний процес, який охоплює взаємозв'язки суб'єктів економіки регіону, що дає можливість комплексно розглядати їхнє поводження з позицій нових завдань економічного й соціального розвитку регіональної системи. Відтворювальний підхід опирається на принципи, які встановлюються відповідно до законів суспільного відтворення й відображають внутрішні взаємозв'язки й взаємозалежності системи. Відповідно, функції управління інноваційним розвитком регіональних органів влади, в узагальненій формі, можна представити як створення збалансованої регіональної інноваційної системи.

Створення системи управління розвитком регіональної економіки на інноваційній основі повинне опиратися на розуміння того, по-перше, регіональна економічна система має складну структуру, по-друге, складові елементи цієї системи вимагають для свого управління розробки специфічного механізму управління, по-третє, ці механізми повинні бути взаємно несуперечливі. Управління на регіональному рівні повинне опиратися на певну систему методологічних принципів, що відображають об'єктивні закономірності регіонального інноваційного розвитку.

Розробка принципів управління регіональним інноваційним розвитком ґрунтується на науковому пізнанні об'єктивних закономірностей управління в цілому. На підставі пізнання об'єктивних закономірностей регіонального інноваційного розвитку господарства наука розробляє принципи інноваційної політики регіонального розвитку країни. Якщо закономірності відображують об'єктивну реальність регіонального інноваційного розвитку господарства, то принципи є відображенням цих закономірностей у регіональній інноваційній політиці країни [7, с. 184].

Існують різні системи принципів регіонального управління інноваційним розвитком. Так, Д.М. Стеченко пропонує таку систему організаційно-методичних принципів регіонального управління:

- Принцип історизму.
- Принцип єдності регіональної інноваційної політики суспільства та господарського будівництва.
- Принцип комплексності.
- Принцип природно-господарської збалансованості й оптимальності.
- Принцип пріоритетності.
- Принцип варіантності.
- Принцип узгодження інтересів місцевих органів управління інноваційним розвитком регіону з госпрозрахунковими інтересами підприємств.
- Принцип пропорційності забезпечення фінансовими ресурсами за рівнями адміністративно-територіальної ієрархії [10].

Зважаючи на те, що регіональна інноваційна політика спрямована на вирішення комплексу взаємозалежних проблем і завдань, її необхідно розглядати як цілісну систему інструментів, які використовуються на основі єдиних цільових настанов і науково-методологічних підходів і принципів.

Інноваційну регіональну політику можна визначити як систему заходів, напрямків діяльності держави, які ставлять перед собою мету створення комплексного механізму підтримки інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності наукоємної продукції через систему інституціональних перевтілень, розробок і удосконаленню нормативно-правової бази та розвитку інфраструктури інноваційного процесу на регіональному рівні.

Найбільш дієвими інструментами державної інноваційної політики виступають:

- державні цільові програми;
- програми технологічного розвитку, що формуються для вирішення галузевих завдань, технологічному переозброєнню галузей господарства, що надають максимальний ефект економіки в цілому;
- окремі інноваційні проекти високого ступеню комерціалізації.

Таблиця 1

Нормативно-правовий аспект регіонального інноваційного розвитку в Україні [9, с. 40]

Нормативно-правові акти	Примітки
Указ Президента України «Про Концепцію державної регіональної політики» від 25.05.2001 № 341/2001	Головною метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення дотримання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів
Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 08.09.2005 № 2850-IV	Визначає правові, економічні та організаційні засади реалізації державної регіональної політики щодо стимулювання розвитку регіонів та подолання депресивності територій
Постанова «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 року», затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 21.07.2006 № 1001	Визначає тенденції соціально-економічного розвитку регіонів України, міжрегіональні диспропорції, основні проблеми регіонального розвитку, принципи регіональної політики, стратегічні завдання державної політики регіонального розвитку України до 2015 року, створення інституціональних умов для регіонального розвитку, показники оцінки та механізм реалізації стратегії
Постанова Кабінету Міністрів України від 23.05.2007 № 751 «Про затвердження Порядку підготовки, укладення та виконання угоди щодо регіонального розвитку і відповідної типової угоди»	Визначає повноту обґрунтування доцільності підготовки та укладення угоди; відповідність пріоритетних напрямів стратегії розвитку відповідного регіону пріоритетним напрямам Державної стратегії регіонального розвитку; пріоритетні напрями стратегії регіону; актуальність проблемних питань соціально-економічного розвитку регіону, які передбачається розв'язати за підсумками виконання угоди; очікувані результати виконання угоди
Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI	Визначає правові засади функціонування бюджетної системи України, її принципи, основи бюджетного процесу і міжбюджетних відносин та відповідальність за порушення бюджетного законодавства

Основними методами реалізації інноваційної політики як регіону, так і держави в цілому, на які потрібно звернути особливу увагу, є:

- формування законодавчих умов і необхідної інфраструктури для позитивних змін в інноваційній сфері;
- державна підтримка і стимулювання інвесторів, що розміщують засоби в наукомістке, високотехнологічне виробництво;
- організація різних форм власності за рахунок введення певних податкових пільг, державних гарантій і кредитів;
- вдосконалення податкової системи з метою створення вигідних умов для ведення інноваційної діяльності;
- підтримка в зовнішньоекономічній діяльності, що передбачає створення умов для формування спільних з іноземними партнерами організацій по випуску вітчизняної наукомісткої продукції і реалізації її на зовнішньому ринку, забезпечення реклами вітчизняних інновацій за кордоном;
- реалізація високоефективних інноваційних проектів під гарантії держави і ліцензій на ефективні технології і ноу-хау для освоєння виробництва новітньої продукції;
- розвиток лізингу наукомісткого унікального устаткування;
- консолідація зусиль органів державної влади і приватних інвесторів, які направлені на організацію взаємодії з іншими державами [5, с. 43].

У світі діють дві основні моделі управління регіональною інноваційною політикою – американська та японська. Американська модель у своїй основі має повну автономію підприємництва, принцип вільної конкуренції і базується на регулюванні ринку великими міжнародними корпораціями. Технологічний розвиток здійснюється за допомогою виділення окремих пріоритетних галузей. Американська модель передбачає найбільш повну автономію підприємництва. Схожу модель використовує Великобританія.

Не менш цікавим є досвід формування і реалізації інноваційної політики Японії. Вона використовує зовсім іншу модель, де навпаки, посилено роль держави. Саме через це японська модель інноваційної діяльності може становити для нас більший інтерес. Одним із дієвих засобів регіональної інноваційної політики Японії є вибір галузевих пріоритетів. Японія постійно переглядає і модернізує свої пріоритети з урахуванням останніх тенденцій розвитку світового ринку. Регіональна інноваційна політика орієнтована на потреби економічної політики та цілеспрямовану підготовку кваліфікованих кадрів [4, с. 122].

Загалом, формування інноваційної політики в різних регіонах світу відбувалося за різними, але достатньо близькими схемами. Інноваційна діяльність успішно розвивається і у федеральних державах (США, Німеччина), і в унітарних (Франція), і в умовах конституційної монархії (Великобританія, Нідерланди, Іспанія), а також при комуністичному режимі в Китаї. Однак розвиток інноваційних процесів за кордоном завжди відбувався в умовах стійкої політичної ситуації і при стабільно функціонуючій економіці. Високо розвинутим зарубіжним країнам з ринковою економікою вдалося відпрацювати різноманітні ефективні адміністративні та економічні механізми, за допомогою яких може формуватися ефективна регіональна інноваційна політика.

В Україні в основі регіональної інноваційної політики держави повинні поєднуватися як вільна конкуренція та повна автономія підприємництва, так і пріоритетність певних галузей та технологій, які потребують розвитку і вдосконалення. Необхідна оптимізація державного фінансування науки та інноваційної сфери на місцевому рівні, стимулювання інноваційної активності приватного сектора. Доцільне стимулювання нововведень, створення сприятливого інноваційного середовища. Вплив на розвиток інновацій повинен здійснюватися через процес регулювання нормативно-правової, фінансової, податкової і кредитної політики.

Аналізуючи чинне законодавство, пов'язане з регіональним розвитком, можна відзначити, що за більш як двадцятирічний період існування України як незалежної держави ухвалено низку важливих законодавчих актів (таблиця 1), що є підґрунтям для підвищення ефективності регіонального інноваційного розвитку в Україні.

Висновки. Для ефективного розвитку регіональної інноваційної діяльності як соціально-економічної системи з активними елементами необхідне вирішення проблем ефективності управління цією сферою. Здійснення процесу управління вимагає формування організаційної структури управління, що дає змогу реалізувати цілі та завдання у цій сфері, проаналізувати й оцінити досягнуті результати, координувати і прогнозувати інноваційну діяльність.

В Україні потрібна нова державна регіональна політика, яка б дала змогу мінімізувати ризики від нинішніх глобальних викликів, перетворити регіональні відмінності у нові можливості для успішності держави, забезпечити високий рівень якості життя людини, незалежно від місця її проживання, через забезпечення територіально-цілісного та збалансованого розвитку України, інтеграції регіонів в єдиному політичному, правовому, інформаційному та культурному просторі, максимально повного використання їхньому потенціалу з урахуванням природних, економічних, історичних, культурних, соціальних та інших особливостей.

Список використаних джерел:

1. Бойченко В.С. Регіональний інноваційний розвиток: сутність, суб'єкти, цілі та пріоритети / В.С. Бойченко // Бізнесінформ. – 2011. – № 8. – С. 23-26.
2. Бутко М.П. Регіональне управління: інноваційний підхід : навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / М.П. Бутко, О.О. Зеленська, С.М. Зеленський та ін. – К. : Знання України, 2006. – 560 с.
3. Вахович І.М. Концептуальні засади інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку регіону / І.М. Вахович, Г.Л. Денисюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1(115). – С. 138-144.
4. Дронова Н.В. Вплив зарубіжного досвіду на формування регіональної інноваційної політики України / Н.В. Дронова // Вісник Донецького університету економіки та права. – 2009. – № 1. – С. 120-126.
5. Єсіна В.О. Теоретичні засади та умови формування інноваційної політики держави / В.О. Єсіна // Бізнесінформ. – 2009. – № 11(1). – С. 43-44.
6. Зинченко В.И. Менеджмент качества в инновационных процессах / В.И. Зинченко // Инновации. – 2006. – № 1. – С. 28-32.
7. Макаренко М.В. Методологічні принципи управління конкурентоспроможним регіональним розвитком / М.В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11(125). – С. 182-188.
8. Макаренко М.В. Управління економічним потенціалом регіону як основою формування конкурентних переваг регіону / М.В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4(130). – С. 217-224.

9. Синиця Т.В. Політика регіонального розвитку в Україні: реалії та перспективи / Т.В. Синиця, І.В. Осьмірко // Бізнес-інформ. – 2012. – № 1. – С. 40-45.
10. Стеченко Д.М. Управління регіональним розвитком : навч. посібник / Д.М. Стеченко. – К. : Вища школа, 2000. – 223 с.
11. Тихомиров С.А. Инновационное направление регионального развития / С.А. Тихомиров, Д.В. Проскура // Инновации. – 2005. – № 7. – С. 31-36.

Аннотация. В статье определено и проанализировано понятие «региональное инновационное развитие». Выявлены суть, субъекты и цели регионального инновационного развития. Определена система организационно-методических принципов регионального управления инновационным развитием. Рассмотрены наиболее действенные инструменты инновационной политики и основные методы ее реализации на уровне региона. Проанализировано нормативно-правовое обеспечение регионального инновационного развития в Украине.

Ключевые слова: региональное инновационное развитие, принципы государственного управления инновационным развитием региона, инновационная региональная политика, инновационный потенциал региона, нормативно-правовое обеспечение регионального инновационного развития.

Summary. The article defines and analyzes the concept of «regional innovation development». It's considered the essence, subjects and objectives of regional innovation. It's admitted the system of organizational and methodological principles of innovative regional development. It's considered the most effective tools of innovation policy and the basic methods of its implementation at the regional level. It's analysed the regulatory support regional innovation development in Ukraine.

Key words: regional innovative development, principles of innovation development of the region, innovative regional policy, innovative potential of the region, regulatory support of regional innovation.

УДК 332.142

Бойченко В. С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Запорізького національного технічного університету

Boychenko V. S.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer of Personnel Management and Labour Economics Department
Zaporizhzhya National Technical University

СУТНІСТЬ ПРОЦЕСУ РЕФОРМУВАННЯ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

THE ESSENCE OF THE REFORMING PROCESS OF THE MANAGEMENT OF REGION DEVELOPMENT

Анотація. У роботі розглянуто сутність понять «зміна», «реформа», «модернізація», «трансформація». Наведено порівняльну характеристику понять «реформування», «модернізація» та «трансформація» як моделей управління процесами суспільних змін. Вивчено сутність та основні принципи реформування управління розвитком регіону. Виділено складові реформування управління розвитком регіону.

Ключові слова: регіон, розвиток, управління, реформування, зміна, модернізація, трансформація.

Вступ та Постановка проблеми. Управління розвитком регіону (далі – УРР) – це вплив суб'єкта управління з метою підвищення рівня життя мешканців регіону та створення умов для економічного розвитку регіону на об'єкт управління за допомогою правових, економічних, фінансових, організаційних та інформаційних важелів відповідно до Конституції, Законів, інших законодавчих актів України, стратегій та програм розвитку регіону [1, с. 194].

Нині розвиток регіону повинен бути основою регіональної політики, головними напрямами якої перш за все є: стимулювання економічного розвитку, зниження диференціації в рівні та якості життя мешканців, інвестування в інфраструктуру регіону тощо [2, с. 60]. Тобто питання реформування управління розвитком регіону займає ключове місце у системі регіональної політики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питань щодо реформування управління розвитком регіону займаються багато науковців. Так, сутність проблеми реформування УРР розглядали такі вчені, як: В.В. Гройсман [3], В.П. Козуб [4], А. Попок [5], В.В. Цвєтков [6], С.І. Чернов [7] та багато інших. Складність реформування УРР розглядали: С.О. Біла [8], Є.О. Бойко та О.Є. Гросинська [9], З.С. Варналій [10] та інші, праці яких мають теоретичну та практичну значимість.

Метою статті є вивчення сутності процесу реформування управління розвитком регіону.

Результати дослідження. Вивчення сутності процесу реформування УРР необхідно починати з уточнення визначення сутності реформування. Цей термін, незважаючи на свою вживаність, не пояснений достеменно і досі, він часто заміняється близькими за значеннями поняттями, зокрема, такими як «зміна», «модернізація», «трансформація» тощо.

Передусім розглянемо сутність поняття «зміна», оскільки, по-перше, «реформування», «модернізація» та «трансформація» визначаються через «зміну» – основну категорію аналізу всіх процесів [11, с. 28], по-друге, усі ці терміни є основними моделями управління процесами суспільних змін [12, с. 57]. Так, «зміна» розглядається як:

1) перетворення:

– «перетворення в дещо інше» [13, с. 768];

– «перетворення в інше, перетворення одного якісного визначеного буття в якісно інше визначене буття» [14, с. 590];

2) перехід:

– «категорія філософського дискурса, яка характеризує стан, альтернативний стабільності, перехід від одного стану в інший, зміну змісту в часі» [15, с. 87];

– «найбільш загальна форма буття усіх об'єктів та явищ, яка представляє усілякий рух та взаємодію, перехід від одного стану в інший» [16, с. 202].

Отже, виходячи з тлумачення поняття «зміна» видно, що у філософських словниках воно трактується або як перетворення, або як перехід. Тобто, на нашу думку, «зміна» – це рух від уже існуючого стабільного стану об'єкта, явища тощо до його нового, більш прогресивного стану, який відбувається у певний проміжок часу.

Наступним термінологічним поняттям, яке потребує детального вивчення, є безпосередньо «реформування», основою якого є поняття «реформа»:

1) «характеризується узаконеністю перетворювальних нововведень (легітимністю), що одночасно є чи й не найважливішою її ознакою та умовою цивілізованого проведення реформ» [17, с. 77];

2) «процес перетворення, зміни існуючої системи утворення зі збереженням незмінної основи» [18];

3) «результат дій певних суб'єктів перетворень, пов'язана з прогресивними змінами в суспільстві та має еволюційний характер розвитку» [19, с. 22-23];

4) «спосіб зміни суспільного строю, соціального інституту або окремого, значущого для суспільства явища, яка здійснюється управлінською (владною) структурою з чітким усвідомленням мети перетворення» [16, с. 491];

5) «перетворення, зміна змісту окремого соціального (політичного, економічного, культурного) об'єкта або процесу без зміни його форми або форми без зміни його змісту, або змістовні та формальні зміни без перетворення тих або інших інакших основ – суспільних, економічних та інших відносин» [20, с. 450];

6) «істотна зміна, метою якої є «поліпшення» [21, с. 69];

7) «перетворення, зміна, перебудова чого-небудь, що проводиться переважно законодавчим шляхом» [22, с. 347].

Тобто, виходячи з основних трактувань поняття «зміна» та «реформа», виявлено, що зміна є родовим поняттям до реформи, оскільки, як вважають деякі науковці [23, с. 76; 24, с. 11], з думкою яких ми погоджуємося, майже в усіх своїх проявах реформа визначається через поняття «зміна». Відзначено, що реформа, на відміну від зміни, це умисний намір і відповідна до цього дія, яка у підсумку повинна мати позитивні результати.

Отже, виходячи з трактувань поняття «реформа», під «реформуванням» будемо розуміти процес зміни соціально-економічного, політико-правового або іншого явища, який зберігає незмінним його форму або зміст та метою якого є перетворення цього явища на більш прогресивне, досконале, ефективне та таке, яке вимагає сучасність.

У цьому ряду перебуває практика застосування поняття «модернізація», яке трактується як:

1) «збірне поняття сучасного соціального знання, яке характеризує різнорідні соціальні процеси та явища, які супроводжуються становленням індустріального суспільства західного типу, динаміку руху до цієї моделі країн «третього світу» та пострадянських держав» [25, с. 341];

2) «сукупність економічних, демографічних, психологічних та політичних змін, які зазнає суспільство традиційного типу у процесі його трансформації в суспільство сучасного типу» [20, с. 597];

3) «удосконалення окремих елементів системи» [11, с. 27];

4) «удосконалення, поліпшення, оновлення об'єкту, приведення його у відповідність до нових вимог та норм, технічних умов, показників якості» [26];

5) «удосконалення, поліпшення, оновлення машин, устаткування, технологічних процесів у відповідності до новітніх досягнень науки та техніки, вимог та норм, технічних умов» [27];

6) «процес цілеспрямованого системного перетворення, велика кількість одночасних змін у різних сферах соціуму, економічних, політичних, культурних, соціальних і науково-технічних механізмів розвитку суспільства, тобто це будь-яке динамічне, свідомо регульоване і якісне покращення у економічній та політичній сферах» [28, с. 150].

Аналіз наукових дефініцій «модернізація» дав змогу виявити, що це удосконалення, поліпшення, перетворення або оновлення окремих елементів соціально-економічної, політико-правової або іншої системи, яке відбувається у процесі трансформації цієї системи.

На нашу думку, у понятті «модернізація» тим чи іншим чином закладено поняття «трансформація», тому розглянемо основні трактування останнього:

1) за процесним підходом, це:

– «багатоплощинний і довготривалий процес пристосування, змін і водночас упровадження інновацій» [23, с. 77];

– «процес безперервного перетворення, видозміни систем, який охоплює системи всіх рівнів (мікро-, мезо-, макро-, мега-) в їхній єдності, взаємозв'язку і взаємопроникненні, оскільки їх розвиток формує єдиний процес економічного руху, зміни» [29, с. 27];

– «процес виникнення, зникнення чи зміни елементів або зв'язків в економічній системі» [30, с. 11];

2) за системним підходом (система економіки, яка безперервно змінюється), це:

– «якісні перетворення економічної системи, її вихід за межі стабільного функціонування і перехід у стан нерівноваги, кількісних і якісних змін різної інтенсивності та спрямованості» [31, с. 359];

– «дискретний процес якісної зміни системи, коли трансформація є тільки результатом системних змін» [32, с. 8];

– у широкому розумінні «всезагальна форма розвитку економічних систем, пов'язаних з їх еволюційними та революційними перетвореннями, постійними переходами від стійкого до нестійкого стану та навпаки». У вузькому розумінні «внутрішня складова процесу загальної еволюції, пов'язаною з порушенням рівноваги та поступовості, невизначеністю, незавершеністю, альтернативністю розвитку, наявністю особливих форм та специфічних елементів перехідних структур» [33, с. 7].

Уточнення визначення поняття «трансформація» на основі аналізу наявних наукових підходів та з урахуванням смислових змін дало можливість виявити, що реформування відрізняється від трансформації своєю спрямованістю й тим, що воно спрямовано на досягнення мети.

Отже, аналізуючи наукову літературу [34, с. 52; 12, с. 58] та спираючись на власні твердження, порівняємо поняття «реформування», «модернізація» та «трансформація» як моделей управління процесами суспільних змін (табл. 1).

Тобто реформування передбачає суттєву зміну. З усіх наведених термінів саме поняття «реформування» містить найбільший рівень суттєвості, оскільки воно передбачає осмислений цілеспрямований процес, до якого певний суб'єкт докладає зусиль, аби досягти запланованих результатів.

Питання щодо реформування УРР підіймається майже з початку становлення України як самостійної незалежної держави, однак одним із перших вагомий внесок зробив авторський колектив під науковим керівництвом В.В. Цвєткова, опублікувавши одну із перших вітчизняних монографій (1998 рік), яка була присвячена проблемам і перспективам реформування державного управління в Україні. У науковій праці наголошується на тому, що «сучасна ситуація потребує посилення уваги до вироблення такої складової державної політики, як регіональна політика (зосередження економічної і політичної цілісності України, управління формуванням регіональних ринків, розвиток депресивних територій і т. п.)» [6, с. 174].

Нині питанням реформування УРР займаються і працівники обласних та місцевих рад. Так, С.І. Чернов наголошує на тому, що необхідно підвищити ефективність управління розвитком регіонів, а для цього певного реформування потребує вся система територіальної організації влади [7].

Зазначено, що реформування управління регіоном потребує комплексного всебічного підходу до справи, який буде включати визначення основних етапів проведення реформування та який повинен враховувати такі аспекти:

– адміністративно-територіальний аспект проведення реформування;

– регіональну структуру і розвиток регіонального самоврядування;

– державний внутрішній фінансовий контроль під час проведення реформування;

– виконавчу вертикаль і децентралізацію функцій центральних органів виконавчої влади;

– реформування бюджетної системи на місцевому рівні [35].

Окрім того, відзначено, що реформування управління розвитком регіону, як і сам процес УРР, має ґрунтуватися на відповідних принципах, а саме:

– субсидіарності, який передбачає самостійність та відповідальність регіональної влади у здійсненні своїх повноважень шляхом використання власних ресурсів регіону та звертання по допомогу до національної влади, коли місцевих ресурсів недостатньо;

– децентралізації, який тісно пов'язаний з принципом субсидіарності та передбачає делегування повноважень, водночас сприяючи ефективності витрачання коштів та співпраці. Децентралізація державного управління – це процес передання відповідальності за планування та реалізацію ресурсного забезпечення, розподілу й інших компонентів процесу соціального управління від центральних органів державної влади до регіональних [10, с. 96, 102];

– відкритості – забезпечує прозорість і підзвітність процесу вироблення політики регіонального розвитку, особливо стосовно перерозподілу ресурсів;

– демократизму – участь мешканців регіону, територіальних громад, регіональних співтовариств у здійсненні управління [36].

Отже, сутність та мета реформування УРР полягає у такому:

1) В.В. Гройсман вважає, що суть реформування УРР полягає у тому, щоб надати громадам (містам, селищам та селам) такі повноваження і ресурси, які сприятимуть ефективному розвитку регіону, а також дадуть можливість обирати свою владу і контролювати ефективність її роботи [3];

2) А. Попок стверджує, що реформування УРР – це «перехід від традиційних цінностей до нових – гнучких і ефективних систем управління, здатних легко адаптуватися до зовнішнього середовища, що швидко змінюється» [5, с. 15];

3) В.П. Козуб пише, що метою реформування УРР – є «поетапне створення системи державного управління, яка забезпечить становлення України як високорозвинутої, правової, цивілізованої європейської держави з високим рівнем життя, соціальної стабільності, культури та демократії, це дозволить їй стати впливовим чинником у світі та Європі» [4].

Однак, аналізуючи вищенаведені бачення сутності реформування УРР та погоджуючись з думкою Є.О. Бойко та О.Є. Гросицької [9, с. 60-61], вважаємо, що складність реформування управління розвитком регіону полягає у тому, що для реалізації стратегічних завдань регіональної політики цей процес повинен передбачати дотримання системності, комплексності та враховувати всі складові цього процесу, серед яких можна виділити:

Таблиця 1

Порівняльна характеристика понять «реформування», «модернізація» та «трансформація»

Характеристика	«Реформування»	«Модернізація»	«Трансформація»
Суттєвість процесу	+	-	+
Мета	Поліпшення системи	Поліпшення системи	Поліпшення системи
Участь у політичному процесі	Повністю	Частково	Частково
Вид процесу зміни	Переважає природна складова	Переважає штучна складова, природна враховується в меншій ступені	Природна складова майже відсутня
Запозиченість ідей	Вітчизняні та закордонні	Вітчизняні та закордонні	Переважно закордоні
Період за який протікають процеси	Від 10 років	До 10-20 років	До 5-10 років
Рівень, на якому використовується	Макро- та мезорівень	Макро-, мезо- та мікрорівень	Макро-, мезо- та мікрорівень
Комплексність процесу	+	-	+/-

– удосконалення інституційно-правового забезпечення, інструментами якого є законодавче підґрунтя; інституційна підтримка врядування; інституційно-правове підґрунтя формування та реалізації механізму співпраці регіонів, їх кооперації та інтеграції; інституційно-правове забезпечення використання наявного ресурсного потенціалу регіону [8, с. 27-27];

– формування стратегічних пріоритетів розвитку регіонів;

– застосування індикативного планування;

– впровадження систематичного моніторингу розвитку регіону.

Тобто реформування управління розвитком регіону – це процес зміни впливу суб'єкта управління на об'єкт управління за допомогою правових, економічних, фінансових, організаційних та інформаційних важелів, який зберігає незмінними форму або зміст такого управління та метою якого є розвиток регіону у всіх галузях.

Висновки. Таким чином, реформування управління розвитком регіону є основоположним чинником розвитку економіки, оскільки без зміни принципів та методів управління неможливий подальший соціально-економічний та політико-правовий розвиток держави. Результати теоретичних досліджень щодо змісту реформування УРР дали змогу виявити, що цей процес єднає усі складові елементи об'єкта управління, його внутрішні процеси та зв'язки.

Однак зазначено, що для забезпечення відповідного реформування УРР, яке сприятиме сталому розвитку як кожного окремого регіону, так і держави, загалом воно повинно забезпечуватися відповідними умовами й факторами, які ґрунтуються на дослідженні відповідного забезпечення управління розвитком регіону. Відзначено, що одним і найголовнішим видом такого забезпечення є організаційно-економічне, оскільки воно сприятиме ефективній функціональній діяльності.

Список використаних джерел:

1. Бойченко В.С. Теоретичні засади вивчення елементів управління розвитком регіону / В.С. Бойченко // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки», 2014. – Вип. 9. – Ч. 1. – С. 191-195.
2. Ускова Т.В. Управление устойчивым развитием региона [Текст] : монография / Т.В. Ускова. – Вологда : ИСЭРТ РАН, 2009. – 355 с.
3. Гройсман В. В 2014 році ми маємо змінити систему управління країною і дати владу громадам. [Електронний ресурс] / Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України. – Режим доступу : http://www.minregion.gov.ua/news/1test728081/?print=1.
4. Козуб В.П. Трансформація системи публічного адміністрування на основі інструментарію адміністративної реформи [Електронний ресурс] / Державне будівництво. – 2010. – № 2. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/DeBu_2010_2_7.pdf.
5. Попок А. Сучасні підходи до здійснення реформування державного управління: досвід зарубіжних країн / А. Попок // Вісник національної академії державного управління. – 2012. – № 2. – С. 13-20.
6. Реформування державного управління в Україні: проблеми і перспективи [Текст] : монографія / наук. кер. авт. кол. В.В. Цвєтков. – К. : Оріони, 1998. – 364 с.
7. Чернов С.І. В результаті реформи отримаємо збалансовано і ефективну систему регіонального управління [Електронний ресурс] / Сайт Харківської обласної ради. – 2013. – Режим доступу : http://www.oblrada.kharkov.ua/uk/article/s-chernov-v-rezultati-reformy-otrymayemo-zbalansovanu-i-efektyvnu-systemu-rehionalnoho-2399.html.
8. Регіони України у післякризовий період: ризики та перспективи розвитку [Текст] : аналіт. доп. / С.О. Біла, О.В. Шевченко, В.І. Жук, М.О. Кушнір [та ін.] ; за ред. С.О. Білої. – К. : НІСД, 2011. – 38 с.
9. Бойко Є.О. Шляхи удосконалення державного управління регіональним розвитком / Є.О. Бойко, О.Є. Гросицька // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 6. – С. 60-69.
10. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети [Текст] : монографія / за ред. З.С. Варналія. – К. : НІСД, 2007. – 820 с.
11. Шихненко К. Розвиток теорії освітніх змін в англомовних країнах / К. Шихненко // Порівняльно-педагогічні студії. – 2011. – № 2(8). – С. 26-32.
12. Метелева Е.Р. Модернизация, трансформация, реформа / Е.Р. Метелева // Стратегия России. – 2011. – № 2. – Стратегия России. – 2011. – № 2(86). – С. 55-64.
13. Философия: Энциклопедический словарь. / Под ред. А.А. Ивина. – М. : Гардарики, 2004. – 1072 с.
14. Философский энциклопедический словарь / Под ред. Ильичева Л.Ф., Федосеева П.Н. и др. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 836 с.
15. Новая философская энциклопедия : В 4 т. / Ин-т философии РАН, Нац. общ.-научн. Фонд ; Научно-ред. совет: предс. В.С. Степин. – М. : Мысль, 2010. – Т. II. – 634 с.
16. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 7-е изд., перераб. и доп. – М. : Республика, 2001. – 719 с.
17. Василюк А. Проблеми аналізу освітніх реформ / А. Василюк // Вища шк. – 2009. – № 9. – С. 76-82.
18. Реформа [Электронный ресурс] / Основы духовной культуры (энциклопедический словарь педагога). – Режим доступа : http://spiritual_culture.academic.ru/ 1861/Реформирование_образования.
19. Камінська Л.Ф. Соціальна зумовленість та механізм впровадження освітніх реформ : дис. … канд. філософ. наук : спец. 22.00.04 / Камінська Л.Ф.; Київський національний університет ім. Тараса Шевченка. – К., 2002. – 172 с.
20. Новая философская энциклопедия : В 4 т. / Ин-т философии РАН, Нац. общ.-научн. Фонд ; Научно-ред. совет: предс. В.С. Степин. – М. : Мысль, 2010. – Т. III. – 692 с.
21. Ляшенко Л.М. Реформування професійної освіти в Фінляндії в умовах глобалізаційних процесів : дис. … кан-та пед. наук : спец.13.00.04 / Інститут вищої освіти Академії педагогічних наук України / Ляшенко Л.М. – К., 2003. – 163 с.
22. Словник іншомовних слів / уклад.: С.М. Морозов, Л.М. Шкарапута. – К. : Наукова думка, 2000. – 680 с.
23. Василюк А. Проблеми аналізу освітніх реформ / А. Василюк // Вища шк. – 2009. – № 9. – С. 76-82.
24. Сбруєва А.А. Тенденції реформування середньої освіти розвинених англомовних країн в контексті глобалізації (90-ті рр. XX–початок XXI ст.) [Текст] : монографія / А.А. Сбруєва. – Суми : ВАТ «Сумська обласна друкарня» ; Видавництво «Козацький вал», 2004. – 500 с.

25. Петренко Е.Л. Философский словарь / Под ред. И.Т. Фролова. – 7-е изд., перераб. и доп. – М. : Республика, 2001. – 719 с.
26. Модернизация [Электронный ресурс] / Экономический словарь. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/9238.
27. Модернизация [Электронный ресурс] / Словарь бизнес-терминов. – 2001. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/business/7915.
28. Язлюк Б.О. Стратегії модернізації як напрям інноваційного підвищення соціально-економічної безпеки та подолання асиметрії регіонів / Б.О. Язлюк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3(41). – С. 149-153.
29. Любимцева С.В. Трансформация экономических систем: направления, тенденции, перспективы : дис. … докт. экон. наук / С.В. Любимцева. – М., 2004. – 332 с.
30. Щербак А.В. Трансформация экономических систем в условиях глобализации : автореф. дис. … канд. экон. наук / А.В. Щербак. – СПб., 2006. – 19 с.
31. Грищенко Г.О. Трансформація фінансово-економічних систем: теоретичні положення / Г.О. Грищенко, М. Й. Головко // Вісник ЖДТУ. – 2012. – С. 359-363.
32. Мартынов А. Об обновленной концепции экономической трансформации / А. Мартынов // Общество и экономика. – 2011. – № 04-05. – С. 5-36.
33. Гражевська Н.І. Трансформація економічних систем в умовах глобалізації : автореф. дис. … докт. екон. наук : спец. 08.00.01. «Економічна теорія та історія економічної думки» / Н.І. Гражевська. – К., 2009. – 29 с.
34. Пасько Н.А. Сутність та відмінні ознаки реформ вищої освіти / Н.А. Пасько // Наукові записки НДУ ім. М. Гоголя. Психолого-педагогічні науки. – 2013. – № 2. – С. 49-56.
35. Бутник О. Адміністративна реформа і місцеве самоврядування в Україні [Електронний ресурс] / Центр політико-правових реформ. – Режим доступу : http://pravo.org.ua/publichna-administratsiia/administratyvna-reforma/1692-administratyvna-reforma-i-mistseve-samovriaduvannia-v-ukraini.html.
36. Досвід країн Вишеградської групи: політика ефективного регіонального розвитку [Електронний ресурс] / Center for Regional Policy Studies. – 2011. – Режим доступу : http://crps.sumynews.com/publications/item/85-dosvid-krayin-vyshegradskoyi-grupy-vprovadzhennya-polityky-efektyvnogo-regionalnogo-rozvytku.html.

Аннотация. В работе рассмотрена сущность понятий «изменение», «реформа», «модернизация», «трансформация». Приведена сравнительная характеристика понятий «реформирование», «модернизация» и «трансформация» как моделей управления процессами общественных изменений. Изучены сущность и основные принципы реформирования управления развитием региона. Выделены составляющие реформирования управления развитием региона.

Ключевые слова: регион, развитие, управление, реформирование, изменение, модернизация, трансформация.

Summary. In this work deals with the essence of «change», «reform», «modernization», «transformation» concepts. It's given the comparative characteristics of «reformation», «modernization» and «transformation» concepts as management models for social change. It's studied the essence and basic principles of reforming the management of development the region. It is highlighted components of reforming the management of development the region.

Key words: region, development, management, reformation, change, modernization, transformation.

УДК 330.354.1

Бохонко І. В.
аспірант кафедри менеджменту організацій
Національного університету «Львівська політехніка»

Bokhonko I. V.
Postgraduate Student Management Organizations Department
National University «Lviv Polytechnic»

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ НА КОНКУРЕНТНИХ ЗАСАДАХ

FEATURES OF FORMATION ELECTRICITY MARKET UKRAINE ON A COMPETITIVE BASIS

Анотація. У статті розглянуто електроенергетичну галузь України. Виділено властивості такого товару, як електроенергія. На основі цього розроблено особливості ринку електроенергії. Розглянуто стан та ключові проблеми розвитку ринку електроенергії, його учасників та вирішення щодо покращення функціонування електроенергетичної галузі України.

Ключові слова: електроенергія, ринок електроенергії, оптовий ринок, генерація, постачання, попит, пропозиція.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування ринку електроенергетики як складової енергетичної системи має важливе значення для економіки будь-якої країни. Кожна країна обирає власну модель організації даного ринку беручи до уваги історичні, соціально-політичні та економічні фактори. Проте нині ринок електроенергії в Україні перебуває на етапі трансформації. З одного боку, відбуваються процеси приватизації енергетичних підприємств, з іншого – формування ринку на конкурентних засадах. Це обумовлює забезпечення балансу інтересів держави та суб'єктів енергоринку, а також посилення конкуренції між виробниками та постачальниками електричної енергії.

Постановка цілей. Метою статті є узагальнення теоретичних аспектів розвитку ринку електроенергії, обґрунтування його особливостей та формування чинників впливу на розвиток в Україні даного ринку на конкурентних засадах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поглиблене дослідження Електроенергетичних систем (ЕЕС), причини їх формування, особливості електроенергії як товару, відмінності ринків електроенергії від ринків інших галузей, сучасні форм та методи державного регулювання природних монополій, якими є певні галузі електроенергетики, розглядаються в останніх дослідженнях і публікаціях вітчизняних та зарубіжних учених: Л.С. Біляєва, Н.І. Воропая, С.В. Подковальнікова, М. Портера, А.А. Тукенова, Б.В. Слупського, І.А. Франчука та ін. Але на сучасному етапі розвитку електроенергетичної галузі, коли відбуваються докорінні структурні перетворення, ці питання, на наш погляд, недостатньо вивчені.

Виклад основного матеріалу. Електрична енергія – один з найважливіших видів енергії. В останні два десятиліття на ринках електроенергії в усьому світі відбуваються радикальні зміни у бік лібералізації та реорганізації основ функціонування ринку. Галузь, в якій колись переважали контрольовані державою монополії, піддається масштабній приватизації і лібералізації. Нині практично в усіх країнах ЄС створено вільний ринок електроенергії, а всі споживачі мають право і можливість самостійно обирати постачальника. Україна не стала винятком, і вже зараз на вітчизняному ринку електроенергії впроваджуються реформи, спрямовані на формування прозорого конкурентного ринку. Крім того, актуальність проведення реформи електроенергетики обумовлена вступом України в кінці 2010 року до Європейського енергетичного співтовариства, що вимагає переходу українського ринку на конкурентні прозорі механізми проведення торгів.

Властивості такого товару, як електроенергія, можуть змінюватися в часі, процеси виробництва та споживання електроенергії збігаються в часі, а обсяги виробленої та спожитої електроенергії однакові в кожен момент часу; неможливо створити запаси електроенергії як готового товару; точні обсяги генерації і споживання електроенергії не можна спланувати заздалегідь; властивості такого товару багато в чому залежать не тільки від постачальника, але і від самого споживача.

Електроенергія як товар має свої специфічні властивості:

1. Потужність.
2. Час.
3. Режим споживання.
4. Якість.
5. Відстань.
6. Перетворюваність.

Нині в електроенергетиці України активно започатковуються ринкові відносини, що зумовлено двома головними причинами. Перша з них пов'язана зі зміною зовнішніх, щодо галузі, умов господарювання. Найважливішими чинниками, які на це вплинули, є:

- тісний господарський контакт галузі як постачальника електроенергії з усіма підприємствами, що вступили на шлях ринкових відносин;
- обов'язкова участь галузі як споживача на ринках палива, сировини, матеріалів, обладнання;
- використання галуззю загального ринку праці;
- необхідність виконання загальнодержавних законів, спрямованих на формування ринкових відносин в економіці;
- недосконалість фінансово-кредитної системи.

Друга причина пов'язана з необхідністю реформ усередині галузі з метою підвищення ефективності виробництва і передачі електроенергії, їх рентабельності, створення умов для самостійного налагодження прямих договірних взаємовідносин зі своїми контрагентами.

Становлення ринкових відносин і організація маркетингу в електроенергетиці мають свою специфіку, оскільки повноцінне конкурентне ринкове середовище тут створити неможливо. Це пояснюється низкою специфічних чинників, які впливають на формування і функціонування ринкових відносин в електроенергетиці:

1. Жорсткість зв'язку виробництва і споживання електроенергії. Ця особливість зумовлює безальтернативність транспортування електроенергії та зв'язок електропостачальника і споживача з територіальною системою електропостачання – лініями електропередач. Якщо для транспортування інших видів енергоресурсів можливе використання альтернативних видів транспорту, то для електроенергії це неможливе. Тому суб'єкти підприємницької діяльності в електроенергетиці, які володіють магістральними та міждержавними чи місцевими електричними мережами, є «природними» монополістами, діяльність повинна регулюватися державою [5].

Ринки можуть формуватися і діяти в електроенергетиці лише в умовах нерозривності технологічного циклу виробництва, передачі, розподілу і використання електроенергії. Отже, необхідна єдина мережа електропередач, єдина система комерційного і технічного диспетчерування. Це вимагає дотримання певних правил, які зобов'язують будь-якого власника електромереж забезпечити рівноправне обслуговування будь-яких господарюючих суб'єктів і тим самим створити сприятливе конкурентне ринкове середовище [6].

Оскільки виробництво і споживання електроенергії збігаються в часі, то таку продукцію не можна виробити і закупити наперед, наприклад, в очікуванні покращення кон'юнктури ринку, збільшення цін на енергію чи перебоїв в електропостачанні. Тому в електроенергетиці велика увага повинна приділятися питанням прогнозу попиту не тільки за величиною, але і за часом, оскільки завищення попиту призведе до заморожування великих інвестицій, а його заниження може бути пов'язане з великими збитками для енергопостачальних компаній через зниження надійності електропостачання.

2. Монопродукт. В асортименті продукції цієї галузі економіки здебільшого – енергія, надання окремих видів послуг, що обмежує можливості поповнення енергетичних підприємств обіговими коштами.

3. Товари-субститути. Своєрідність ринку електричної енергії визначається також тим, що у багатьох галузях споживчого використання електроенергія виступає як безпосередній конкурент теплової енергії, а також нафти.

4. Стандарт якості. Одним із факторів конкурентоспроможності є якість товарів та послуг, які пропонуються на ринку. Однак характерною особливістю електроенергії є

те, що її якість (якщо вона відповідає певним стандартам) покращити неможливо. Це означає, що при збалансуванні попиту і пропозиції конкуренція виробників і постачальників енергії може відбуватися лише за рахунок цінових факторів, пропозиції її за нижчими цінами.

5. Обмеженість передачі електроенергії. Технічні та економічні можливості передачі енергії на великі відстані обмежені. Масова передача електроенергії на відстані понад 1000 км ставить перед електротехнікою серйозні економічні проблеми.

Якщо говорити про класичне визначення ринку як сфери товарного обігу, де виникають і реалізуються відносини купівлі-продажу та здійснюється конкретна господарська діяльність щодо просування товару (електроенергії) від їх виробників до споживачів, основними складовими механізму функціонування ринку електроенергії виступають попит, пропозиція та ціна [8].

Також важливим показником на ринку виступає попит на електроенергію. Він у свою чергу визначається такими факторами:

♦ економічною динамікою країни загалом і окремого регіону, про вивчення попиту якого йде мова;

♦ структурою електроспоживання, яка склалася в регіоні (співвідношення промислового і комунально-побутового споживання, частка енергоємних галузей виробництва);

♦ ефективністю і темпами електрифікації економіки і побуту;

♦ енергетичною ефективністю використання електричної енергії споживачами, підвищення якої не тільки надає економічні переваги, а й зменшує забруднення довкілля;

♦ впровадженням політики енергозбереження на рівні окремих регіонів;

♦ кліматичними особливостями регіону;

♦ різновидами та рівнями тарифів на електроенергію.

У цілому енергетичний ринок є досить особливим. На нього впливають різні специфічні чинники.

Рис. 1. Чинники впливу на ринок електроенергії

Джерело: авторська розробка

Оптовий ринок електроенергії (ОРЕ) України було створено у 1996 році за зразком моделі пулу електроенергії Англії та Уельсу. ОРЕ є впорядкованою системою здійснення операцій купівлі-продажу електричній енергії. Протягом тривалого часу робота ОРЕ, як і енергетичної галузі в цілому, була нестабільною. Це було пов'язано насамперед з проблемами неплатежів та накопиченої заборгованості за відпущену електроенергію. Зокрема, до 1999 року переважали різні форми бартерних розрахунків, і лише близько 6% оплати здійснювалися грошовими коштами. Переламати цю тенденцію вдалося у 2000–2001 рр. [7]. у результаті здійснених урядом низки заходів, у тому числі пов'язаних з початком приватизаційних процесів та залученням нових менеджерів у галузь, починаючи з 2000 року спостерігається стійка тенденція до досягнення повної оплати за відпущену електроенергію.

Оператором ОРЕ є державне підприємство «Енергоринок», яке здійснює купівлю-продаж усієї електричної енергії, виконує функції розпорядника системи розрахунків (формування оптової ринкової ціни та розрахунок платежів) та розпорядника коштів ОРЕ. Державне регулювання енергетичного ринку здійснює Національна комісія регулювання електроенергетики (НКРЕ), головними завданнями якої є: ліцензування та регулювання діяльності суб'єктів природних монополій; забезпечення проведення цінової і тарифної політики, захист прав споживачів, впровадження правил користування електричною енергією.

Основними започаткованими завданнями функціонування ОРЕ є:

- забезпечення потреб споживачів України в електричній енергії за мінімально можливою ціною на принципах конкуренції між енергогенеруючими компаніями і між постачальниками;

- забезпечення фінансової стабільності й прибутковості галузі;

- створення конкурентоздатної української енергетики і, як наслідок, – умов для залучення потенційних інвесторів.

Оптова ринкова ціна, за якою здійснюється закупівля електричної енергії на ОРЕ енергопостачальними компаніями, формується на основі середньозваженої ціни закупівлі електроенергії Оптовим ринком у виробників електричної енергії (ТЕС, АЕС, ГЕС, ТЕЦ, ВЕС), з урахуванням цін продажу електроенергії на експорт, платежів за надання послуг системним оператором (ДП «НЕК «Укренерго») та оператором ринку (ДП «Енергоринок»), на фінансування інвестиційних проектів та платежів для компенсації втрат від здійснення постачання електричної енергії пільговим категоріям споживачів.

Розподіл електричної енергії в ОЕС виконується енергопостачальними компаніями, що є ліцензіатами з постачання електроенергії за регульованим і нерегульованим тарифом. Постачальники за регульованим тарифом мають у своїй власності розподільні електричні мережі і, крім ліцензії на постачання, отримують ліцензію на передачу електричної енергії власними мережами.

На Оптовому ринку електроенергії законодавчо забезпечено рівноправний доступ до ринку електроенергії та послуг електричних мереж усіх суб'єктів підприємницької діяльності, а також купівлю і продаж електроенергії за Правилами оптового ринку та визначення ціни на електроенергію генеруючих компаній.

Таким чином, з ліквідацією прямих договорів, бартеру та інших не грошових форм розрахунків було спростоване твердження про те, що прийнята модель ОРЕ є причиною неплатежів за електроенергію.

Учасники ОРЕ отримали належні їм кошти за електроенергію, поліпшили свій фінансовий стан, що дало змогу в останні роки спрямувати значні фінансові ресурси на розвиток і модернізацію енергетичних потужностей.

Проте за час роботи ОРЕ окреслилися проблеми, що стримують його розвиток. Це насамперед великі обсяги боргових зобов'язань минулих років за енергоносії, відсутність ринку системних послуг (резерв потужностей, регулювання частоти і напруги), не відпрацьовані механізми страхування фінансових і страхових ризиків, перехресне субсидування в ПЕК.

Подальше вдосконалення оптового ринку має проводитись з врахуванням практики інших країн та позитив-

ного досвіду результатів роботи діючого ОРЕ України, якими є напрацьована роками нормативно-правова база, як основа подальшого розвитку ОРЕ, сформовані основи конкурентних відносин, прозора система купівлі – продажу енергії та формування цін і платежів і, головне, збереження єдиної енергосистеми України із стабільним забезпеченням балансу виробництва і споживання електроенергії в ОЕС України.

Згідно з Концепцією функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України, затвердженою постановою Кабінету Міністрів України від 16.11.2002 № 1789, у якій враховано норми європейського права щодо електроенергетики, подальший розвиток ОРЕ передбачає поступовий перехід від існуючої моделі Оптового ринку електроенергії до ринку, який включатиме [4]:

- ринок прямих товарних поставок електричної енергії (ринок прямих договорів), який функціонує на основі двосторонніх договорів купівлі-продажу електричної енергії між виробниками електричної енергії та постачальниками і споживачами;
- балансуючий ринок електричної енергії;
- ринок допоміжних послуг.

Перехід від діючої моделі ОРЕ до запропонованої Концепцією може здійснюватися шляхом поетапного запровадження системи двосторонніх договорів на купівлю електричної енергії між кінцевим споживачем і виробником та між постачальником і виробником. У 2005 році завершено перший із трьох етапів реалізації основних положень Концепції.

При цьому запровадження Концепції та подальша позитивна динаміка його розвитку можлива в разі забезпечення таких основних передумов:

- покращення фінансового стану в електроенергетичній галузі шляхом досягнення повної поточної оплати спожитої електроенергії, вирішення проблеми боргів між суб'єктами ринку та їх дисбалансу;
- заміна морально застарілого та фізично зношеного обладнання енергетичних компаній та зниження рівня витрат електричної енергії в мережах;
- поетапне запровадження автоматизованих систем комерційного обліку електричної енергії у всіх учасників ринку на шляху від виробника до споживача енергії та інформаційного обміну даними;
- подальше поглиблення конкурентних засад діяльності суб'єктів ОРЕ: оптимізація методології тарифо- і ціноутворення та удосконалення механізмів протидії недобросовісної конкуренції;
- припинення перехресного субсидіювання в паливно-енергетичному секторі;
- підготовка нормативно-правової бази для визначення умов і правил функціонування нової моделі енергоринку, зокрема принципів роботи балансуючого ринку, гарантій відшкодування його фінансових ризиків, порядку укладання прямих договорів, зокрема, їх взаємодію із балансуючим ринком тощо.

Вдосконалення діючого конкурентного ринку електроенергії в Україні створить умови для його поетапної інтеграції до єдиного Європейського ринку електроенергії.

Висновки. Отже, аналіз ринку електроенергії в Україні показав, що ця галузь не є ще досконалою і потребує багатьох змін та удосконалень. Внаслідок лібералізації ринку електроенергетики відбувається поступовий перехід монопольної позиції від уряду країни до фінансово-промислових груп. Виявлено, що в Україні електроенергетика належить до сфери дії природних монополій, діяльність яких підлягає державному регулюванню відповідно до Закону України «Про природні монополії». Враховуючи особливості природних монополій (наявність так званого «ефекту масштабу» і відсутність конкурентів, товарів-замінників, але лише у конкретному місці і в конкретний час), потрібно розвивати цей ринок та переходити на нові механізми управління на засадах конкуренції. Державне економічне регулювання ринку електроенергії України здійснюється з метою забезпечення балансу інтересів держави та суб'єктів цього ринку, а також для посилення конкуренції між виробниками та між постачальниками електричної енергії і охоплює ліцензування, формування тарифної політики, здійснення регулювання платіжно-розрахункових відносин на Оптовому ринку електричної енергії (ОРЕ), захист прав споживачів. Аналіз ефективності державного економічного регулювання ринку електроенергії України дав змогу виявити позитивні і негативні сторони такого регулювання. Зокрема, серед негативних виділено застосування різних принципів ціноутворення до виробників електроенергії на ОРЕ України; не врахування діючим податковим законодавством специфіки функціонування електроенергетичної галузі; наявність перехресного субсидіювання одних споживачів за рахунок інших через оптову ринкову ціну (ОРЦ) на електричну енергію, а також непромислових регіонів України за рахунок промислових через встановлення для споживачів єдиних тарифів на електроенергію в межах існуючих класів напруги; запровадження Національною комісією, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики (НКРЕ), спеціального механізму розподілу коштів між учасниками ОРЕ.

Перспективи подальших досліджень. Розглянута проблема надалі потребує розроблення конструктивних рішень. Як перспективні напрями подальших досліджень можна визначити вдосконалення ринку електроенергії в Україні.

Рис. 2. Схема діючого ринку електроенергії України

Джерело: [5]

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про природні монополії» від 20.04.2000 № 1682-III [Текст] // Офіційний вісник України. – 2000. – 26 травня. – № 19. – С. 7. – Стаття 772.
2. Звіт про НДР «Розроблення структури та організація діяльності національного ринку електроенергії з урахуванням об'єднання 48 ISSN 1562-8965. Проблеми загальної енергетики, 2014, вип. 3 (38) Б.А. Костюковський, І.Ч. Лещенко енергосистем України та європейських країн» // Держ. реєстр. № 0110U004312. – Київ, Інститут загальної енергетики НАН України. – 2012. – 171 с.
3. Паливно-енергетичний комплекс України: стан, проблеми та перспективи: Інформаційно-аналітична доповідь / Науково-технічна спілка енергетиків та електротехніків України. – К. : Ін-т енергетичних досліджень, 2000. – 227 с.
4. Постанова Кабінету Міністрів України від 16.11.2002 № 1789 «Про схвалення Концепції функціонування та розвитку оптового ринку електричної енергії України».
5. Ринок електроенергії в Україні. Проблеми вдосконалення. Регіональний філіал НІСД у м. Дніпропетровську (А. Шевцов, М. Земляний, В. Вербинський).
6. Беляев Л.С. Системный подход при управлении развитием электроэнергетики. / Л.С. Беляев, Г.В. Войцеховская, В.А. Савельев и др. – Новосибирск : Наука, 1980. – 240 с.
7. Воропай Н.И. Управление мощными энергообъединениями / Н.И. Воропай, В.В. Ершевич, Я.Н. Лугинский и др. Под ред. С.А. Совалова. – М. : Энергоатомиздат, 1984. – 256 с.
8. Подковальников С.В. Механизмы развития и инвестирования генерирующих мощностей в России в условиях финансово-экономического кризиса // Электронный журнал энергосервисной компании «Экологические системы». – 2009. – № 3. – Режим доступа : http://esco-ecosys.narod.ru/journal/journal87.htm.
9. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей конкурентов / Майкл Портер., 2011. – 454 с. – (Альпина Паблишер).
10. Слупський Б.В. Оптимізація державного управління розвитком електроенергетичної галузі по Вінницькій області в контексті євроінтеграційних прагнень України / Б.В. Слупський. – Ладижин : «Ладижинська друкарня», 2009. – 250 с.
11. Слупський Б.В. Передумови європейської інтеграції України в електроенергетичній сфері / Б.В. Слупський // Електронний науковий фаховий журнал «Державне управління: теорія і практика». – 2008. – № 1(7) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academy.gov.ua/ej7/doc_pdf/slupsky.pdf.
12. Тукенов А.А. Рынок электроэнергии: от монополии к конкуренции / А.А. Тукенов. – М. : Энергоатомиздат, 2007. – 416 с.
13. Франчук І.А. Особливості державного регулювання енергетики в ринкових умовах [Текст] / І.А. Франчук // Вісник НАДУ при Президентові України. – 2008. – № 4. – С. 91-98.

Аннотация. В статье рассмотрена электроэнергетическая отрасль Украины. Выделены свойства такого товара, как электроэнергия. На основе этого разработаны особенности рынка электроэнергии. Рассмотрены состояние и ключевые проблемы развития рынка электроэнергии, участников и решения по улучшению функционирования электроэнергетической отрасли Украины.

Ключевые слова: электроэнергия, рынок электроэнергии, оптовый рынок, генерация, поставка, спрос, предложение.

Summary. In the article the electricity sector in Ukraine. Highlight the properties of the product as electricity. On the basis of features it is designed electricity market. The state and key issues of electricity market participants and resolve to improve the functioning of the electricity sector in Ukraine.

Key words: electricity market electricity wholesale market, generation, supply, demand, supply.

УДК 339.9+338.43

Бочарова Ю. Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Bocharova Yu. H.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of International Economics and Tourism,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

МОДЕЛІ СПОЖИВАННЯ ТА КОНКУРЕНЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПРОДОВОЛЬСТВА

MODELS OF CONSUMPTION AND COMPETITION IN THE WORLD FOOD MARKET

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність вивчення та аналізу моделей споживання і конкуренції на світовому ринку продовольства. На основі проведеного аналізу встановлено, що: 1) найбільшими імпортерами продовольства в світі є розвинені країни, на їх частку припадає в середньому 60% вартісного обсягу світового імпорту продовольства – 725 млрд дол. щорічно; 2) країнами – лідерами з імпорту продовольства у світі залишаються країни ЄС, США, Китай, Японія, Росія, Канада, Корея, Мексика, Індія, Саудівська Аравія, Індонезія, Малайзія, Туреччина, ОАЕ (в середньому на зазначені країни припадає майже 80% світового імпорту продовольства); 3) світовий ринок споживачів продовольства характеризується високим рівнем концентрації, наближається за своїми параметрами до ринку монополії; 4) населення світу демонструє стійке і значний попит на фрукти та овочі, м'ясо, зернові, рибу; 5) товарна структура імпорту продовольства, відповідно, і попит на різні продовольчі товари суттєво різниться залежно від групи, до якої належить країна – між розвиненими і країнами. Розвинені країни демонструють значний попит і, відповідно, є найбільшими в світі імпортерами фруктів і овочів, риби, м'яса, молока і молочних продуктів, цукру, тропічних напоїв, тоді як країни, що розвиваються, – зернових культур, рослинних олій і жирів тваринного походження, олійних культур.

Ключові слова: конкуренція, продовольство, світовий ринок, виробництво, експорт, імпорт.

Вступ та постановка проблеми. Щороку в світі на споживання продовольства витрачається більше 9 трлн дол., що становить в середньому більше 18% усіх витрат споживачів у світі протягом року [1]. При цьому «…протягом двох десятиліть, що передують тисячолітньому рубежу, глобальний попит на продовольство постійно збільшувався паралельно зростанню числа населення в світі, рекордним врожаям, зростанню доходів і більш диверсифікованому харчуванню» [2].

Як свідчить проведений аналіз тенденції до збільшення попиту, нарощення обсягів споживання продовольства в світі збережуться, будуть мати місце й у довгостроковій перспективі, оскільки для того, щоб прогодувати зростаюче населення планети й одночасно вирішити існуючу проблему недоїдання і голоду, до 2050 року обсяги виробництво продовольства мають збільшитися ще на 70% [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теорії та особливостей розвитку світового ринку продовольства присвячено роботи значного числа як українських, так і зарубіжних учених. Однак, незважаючи на суттєвий внесок наукової спільноти у розвиток теоретико-методологічних та прикладних аспектів функціонування та розвитку світового ринку продовольства, нині або взагалі залишається поза увагою дослідників, або є фрагментар-

Таблиця 1

Імпорт продовольства, млрд дол. [5]

Країни	2014 рік		2015 рік*		Абсолютне відхилення	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Усього світ	1346	100,0	1085	100,0	-261	0,0
Розвинені країни	797	59,2	654	60,3	-143	1,1
Країни, що розвиваються	549	40,8	431	39,7	-118	-1,1
Найменш розвинені країни	42	3,1	32	2,9	-10	-0,2
Країни із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства**	86	6,4	67	6,2	-19	-0,2
Африка на південь від Сахари	47	3,5	37	3,4	-10	-0,1

Примітка: * – 2014 рік – попередня оцінка, 2015 рік – прогнозне значення;
** – країни із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства – 54 країни, 37 з яких є африканськими країнами, 12 – країнами Азії, 3 – Америки, 2 – Океанії [6]

Складено та розраховано автором на основі даних джерела [5]

ним дослідження стану, особливостей розвитку та конкуренції на світовому ринку споживачів продовольства.

Метою роботи є аналіз моделей та особливостей споживання та конкуренції на світовому ринку продовольства.

Результати дослідження. Як свідчать результати проведеного дослідження:

1. Найбільшими імпортерами продовольства в світі є розвинені країни – на їх частку припадає в середньому 60% вартісного обсягу світового імпорту продовольства – 725 млрд дол. щороку. Для порівняння, на частку країн, що розвиваються, у середньому припадає 40,3% світового імпорту продовольства – 490 млрд дол. щороку, на частку найменш розвинених країн – 3% – 37 млрд дол., на частку країни із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства – 6,3% – 76,5 млрд дол. щороку, на частку країн Африки на південь від Сахари – 3,4% – 42 млрд дол. щороку (табл. 1).

Протягом 2010–2014 рр. фіксується зменшення частки імпорту продовольства країн, що розвивають (на 1,1%), найменш розвинених країн (на 0,2%), країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства (на 0,2%), країн Африки на Південь від Сахари (на 0,1%), нарощення частки розвинених країн – на 1,1%.

Таблиця 2

Найбільші імпортери продовольства в світі [4]

Країни	Обсяг, млрд дол.		Частка у світовому імпорті продовольства, %				
	2010 р.	2014 р.	1980 р.	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2014 р.
Світ	1119	1486	100	100	100	100	100
ЄС	469	580	н/д	н/д	43,4	39,7	36,8
Позарегіональний імпорт ЄС	124	153	н/д	н/д	12,4	10,5	9,7
США	97	133	8,8	8,9	11,1	8,2	8,4
Китай	60	105	1,4	1,4	2	5	6,7
Японія	64	69	7,2	10,1	10,5	5,4	4,4
Росія	34	39	н/д	н/д	1,8	2,9	2,4
Канада	28	36	1,8	2,1	2,6	2,4	2,3
Корея	19	27	0,9	1,2	1,7	1,6	1,7
Мексика	20	26	1,4	1,3	1,8	1,7	1,6
Гонконг	18	27	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
Нерозподілений імпорт	12	19	1	1,2	1,3	1,1	н/д
Індія	12	19	0,5	0,2	0,5	1	1,2
Саудівська Аравія	12	24	1,8	1	1,2	1,1	1,5
Індонезія	11	17	0,6	0,3	0,7	1	1,1
Малайзія	13	17	0,5	0,6	0,8	1,1	1
Туреччина	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
ОАЕ	11	17	0,4	0,5	0,8	1	1,1
Єгипет	н/д	15	н/д	н/д	н/д	н/д	0,9
Усього зазначені країни	873	1142	н/д	н/д	81,2	74	72,5

Таблиця 3

Показники концентрації та особливостей конкуренції на світовому ринку споживачів продовольства

Рік	Коефіцієнт концентрації, %	Індекс Херфіндаля-Хіршмана	Коефіцієнт відносної концентрації (К)	Дисперсія логарифмів ринкових часток	індекс максимальної частки
2010	53,32836731	1712,554021	1,043576826	2,033317636	0,76612647
2014	51,90026014	1500,31528	1,086956522	2,02398796	0,766965429

Примітка: складено та розраховано автором на основі даних джерела [4]

Таблиця 4

Товарна структура світового імпорту продовольства

Найменування товарів	2014 рік		2015 рік*		Абсолютне відхилення	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Усього світ	1346	100	1085	100	-261	0,0
Фрукти та овочі	235	17,5	224	20,6	-11	3,2
Зернові	178	13,2	135	12,4	-43	-0,8
Риба	145	10,8	130	12,0	-15	1,2
М'ясо	177	13,2	144	13,3	-33	0,1
Молоко та молочні продукти	100	7,4	59	5,4	-41	-2,0
Рослинні олії та тваринні жири	99	7,4	74	6,8	-25	-0,5
Олійні культури	86	6,4	68	6,3	-18	-0,1
Цукор	50	3,7	33	3,0	-17	-0,7
Тропічні напої	109	8,1	93	8,6	-16	0,5

Примітка: складено та розраховано автором на основі даних джерела [5]

2. Країнами – лідерами з імпорту продовольства в світі залишаються країни ЄС (у середньому 40%), США (у середньому 9,3%), Китай (у середньому 3,3%), Японія (у середньому 7,5%), Росія (у середньому 2,36%), Канада (у середньому 2,3%), Корея (у середньому 1,42%), Мексика (у середньому 1,56%), Індія (у середньому 0,68%), Саудівська Аравія (у середньому 1,32%), Індонезія (у середньому 0,74%), Малайзія (у середньому 1%), Туреччина (у середньому 0,9%), ОАЕ (у середньому 0,76%). У середньому на зазначені країни припадає майже 80% світового імпорту продовольства (табл. 2).

3. Світовий ринок покупців продовольства характеризується високим рівнем концентрації, наближається за своїми параметрами до ринку монополії (табл. 3).

4. Населення світу демонструє сталий та значний попит на фрукти та овочі (в середньому 19% вартісного обсягу світового імпорту продовольства – 229,5 млрд дол. щороку), м'ясо (в середньому 13% – 160,5 млрд дол. щороку), зернові (в середньому 12,8% – 156,5 млрд дол. щороку), рибу (в середньому 11,4% – 137,5 млрд дол. щороку). У цілому, як свідчать результати проведеного аналізу, на сукупну частку фруктів та овочів, м'яса, зернових та рибу припадає майже 60% від світових обсягів імпорту продовольства. Для порівняння, на частку

Таблиця 5

Країнові особливості імпорту фруктів та овочів

Країни	2014 рік		2015 рік*		Абсолютне відхилення	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Усього світ	235	100,0	224	100	-11	0,00
Розвинені країни	168	71,5	160	71,4	-8	-0,06
Країни, що розвиваються	67	28,5	64	28,6	-3	0,06
Найменш розвинені країни	4	1,7	4	1,8	0	0,08
Країни із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства	11	4,7	10	4,5	-1	-0,22
Африка на Південь від Сахари	4	1,7	4	1,8	0	0,08

Примітка: складено та розраховано автором на основі даних джерела [5]

Таблиця 6

Країнові особливості імпорту зернових культур

Країни	2014 рік		2015 рік*		Абсолютне відхилення	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Усього світ	178	100,0	135	100	-43	0,00
Розвинені країни	80	44,9	62	45,9	-18	0,98
Країни, що розвиваються	99	55,6	73	54,1	-26	-1,54
Найменш розвинені країни	12	6,7	9	6,7	-3	-0,07
Країни із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства	20	11,2	16	11,9	-4	0,62
Африка на південь від Сахари	14	7,9	11	8,1	-3	0,28

Примітка: складено та розраховано автором на основі даних джерела [5]

Таблиця 7

Країнові особливості імпорту риби

Країни	2014 рік		2015 рік*		Абсолютне відхилення	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Усього світ	145	100,0	130	100,0	-15	0,00
Розвинені країни	98	67,6	92	70,8	-6	3,18
Країни, що розвиваються	47	32,4	38	29,2	-9	-3,18
Найменш розвинені країни	1	0,7	1	0,8	0	0,08
Країни із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства	4	2,8	3	2,3	-1	-0,45
Африка на південь від Сахари	4	2,8	3	2,3	-1	-0,45

Примітка: складено та розраховано автором на основі даних джерела [5]

Таблиця 8

Країнові особливості імпорту м'яса

Країни	2014 рік		2015 рік*		Абсолютне відхилення	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Усього світ	177	100,0	144	100,0	-33	0,00
Розвинені країни	116	65,5	94	65,3	-22	-0,26
Країни, що розвиваються	62	35,0	50	34,7	-12	-0,31
Найменш розвинені країни	3	1,7	3	2,1	0	0,39
Країни із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства	4	2,3	4	2,8	0	0,52
Африка на південь від Сахари	4	2,3	3	2,1	-1	-0,18

Примітка: складено та розраховано автором на основі даних джерела [5]

Таблиця 9

Країнові особливості імпорту молока та молочних продуктів

Країни	2014 рік		2015 рік*		Абсолютне відхилення	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Усього світ	100	100,0	59	100,0	-41	0,00
Розвинені країни	61	61,0	36	61,0	-25	0,02
Країни, що розвиваються	39	39,0	23	39,0	-16	-0,02
Найменш розвинені країни	2	2,0	2	3,4	0	1,39
Країни із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства	5	5,0	3	5,1	-2	0,08
Африка на південь від Сахари	3	3,0	2	3,4	-1	0,39

Примітка: складено та розраховано автором на основі даних джерела [5]

Таблиця 10

Країнові особливості імпорту рослинної олії та жирів тваринного походження

Країни	2014 рік		2015 рік*		Абсолютне відхилення	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Усього світ	99	100,0	74	100,0	-25	0,00
Розвинені країни	43	43,4	32	43,2	-11	-0,19
Країни, що розвиваються	55	55,6	42	56,8	-13	1,20
Найменш розвинені країни	6	6,1	5	6,8	-1	0,70
Країни із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства	19	19,2	14	18,9	-5	-0,27
Африка на південь від Сахари	6	6,1	4	5,4	-2	-0,66

Примітка: складено та розраховано автором на основі даних джерела[5]

Таблиця 11

Країнові особливості імпорту олійних культур

Країни	2014 рік		2015 рік*		Абсолютне відхилення	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Усього світ	86	100,0	68	100,0	-18	0,00
Розвинені країни	26	30,2	19	27,9	-7	-2,29
Країни, що розвиваються	60	69,8	49	72,1	-11	2,29
Найменш розвинені країни	1	1,2	1	1,5	0	0,31
Країни із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства	2	2,3	2	2,9	0	0,62
Африка на південь від Сахари	1	1,2	1	1,5	0	0,31

Примітка: складено та розраховано автором на основі даних джерела[5]

Таблиця 12

Країнові особливості імпорту цукру

Країни	2014 рік		2015 рік*		Абсолютне відхилення	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Усього світ	50	100,0	33	100,0	-17	0,00
Розвинені країни	26	52,0	17	51,5	-9	-0,48
Країни, що розвиваються	24	48,0	16	48,5	-8	0,48
Найменш розвинені країни	4	8,0	3	9,1	-1	1,09
Країни із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства	7	14,0	4	12,1	-3	-1,88
Африка на південь від Сахари	4	8,0	3	9,1	-1	1,09

Примітка: складено та розраховано автором на основі даних джерела[5]

Таблиця 13

Країнові особливості імпорту тропічних напоїв

Країни	2014 рік		2015 рік*		Абсолютне відхилення	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Усього світ	109	100,0	93	100,0	-16	0,00
Розвинені країни	82	75,2	70	75,3	-12	0,04
Країни, що розвиваються	27	24,8	23	24,7	-4	-0,04
Найменш розвинені країни	2	1,8	2	2,2	0	0,32
Країни із низьким рівнем доходів та дефіцитом продо-вольства	4	3,7	4	4,3	0	0,63
Африка на південь від Сахари	2	1,8	2	2,2	0	0,32

Примітка: складено та розраховано автором на основі даних джерела[5]

молока та молочних продуктів припадає в середньому 6,4% світового імпорту продовольства – в середньому 79,5 млрд дол. на рік, на частку рослинної олії та тваринних жирів – 7% – 86,5 млрд дол., на частку цукру – 3,4% – 41,5 млрд дол., тропічних напоїв – 8,3% – 101 млрд дол. на рік (табл. 4).

5. Основними імпортерами фруктів та овочів є розвинені країни – на їх частку припадає в середньому 71,5% світового імпорту фруктів та овочів. Для порівняння на частку країн, що розвиваються, припадає в середньому 28,5%, найменш розвинених країн – 1,7%, країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства – 4,6%, країн Африки на південь від Сахари – 1,7% світового імпорту фруктів та овочів (табл. 5).

6. Основними імпортерами зернових культур є країни, що розвиваються. На частку зазначеної групи країн припадає в середньому 54,8% світового імпорту зернових. Для порівняння, на частку розвинених країн припадає в середньому 45,4%, найменш розвинених країн – 6,7%, країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства – 11,5%, країн Африка на південь від Сахари – 8% світового імпорту зернових. При цьому варто зазначити, що протягом періоду, що аналізується, має місце скорочення частки імпорту зернових країн, що розвиваються, найменш розвинених країн, нарощення частки імпорту зернових розвинених країн та країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства, країн Африки на південь від Сахари (табл. 6).

7. Основними імпортерами риби є розвинені країни – на їх частку припадає в середньому 69,2% світового імпорту риби. Для порівняння, на частку країн, що розвивається припадає в середньому 30,8%, найменш розвинених країн – 0,7%, країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства – 2,5%, країн Африки на південь від Сахари – 2,5% світового імпорту риби. При цьому протягом періоду, що аналізується, фіксується скорочення частки імпорту риби країн, що розвиваються, країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства, країн Африки на південь від Сахари, тоді як частка розвинених країн збільшується (табл. 7).

8. Основними імпортерами м'яса є розвинені країни – на їх частку припадає в середньому 65,4% світового імпорту м'яса. Для порівняння, на частку країн, що розвивається припадає в середньому 34,6%, найменш розвинених країн – 1,9%, країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства – 2,5%, країн Африка на південь від Сахари – 2,2% світового імпорту м'яса. При цьому протягом періоду, що аналізується, фіксується скорочення частки імпорту м'яса розвинених країн, країн, що розвиваються, країн Африки на південь від Сахари, тоді як частка найменш розвинених країн, країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства збільшується (табл. 8).

9. Основними імпортерами молока та молочних продуктів є розвинені країни – на їх частку припадає в середньому 61% світового імпорту молока та молочних продуктів. Для порівняння, на частку країн, що розвивається, припадає в середньому 39%, найменш розвинених країн – 2,7%, країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства – 5%, країн Африки на південь від Сахари – 3,2% світового імпорту молока та молочних продуктів (табл. 9).

10. Основними імпортерами рослинних олій та жирів тваринного походження є країни, що розвиваються. На їх частку припадає в середньому 56,2% світового імпорту рослинних олій та жирів тваринного походження. Для порівняння, на частку розвинених країн припадає в середньому 43,3%; найменш розвинених країн – 6,4%; країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства – 19,1%; країн Африки на південь від Сахари – 5,7%.

11. Основними імпортерами олійних культур є країни, що розвиваються. На їх частку припадає в середньому 70,9% світового імпорту олійних культур. Для порівняння, на частку розвинених країн припадає в середньому 29,1%; найменш розвинених країн – 1,3%; країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства – 2,6%; країн Африки на південь від Сахари – 1,3%.

12. Основними імпортерами цукру є розвинені країни. На їх частку припадає в середньому 51,8% світового імпорту цукру. Для порівняння, на частку країн, що розвиваються, припадає в середньому 48,2%, найменш розвинених країн – 8,5%; країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства – 13,1%; країн Африки на південь від Сахари – 8,5% (табл.12).

13. Основними імпортерами тропічних напоїв є розвинені країни. На їх частку припадає в середньому 75,2% світового імпорту тропічних напоїв. Для порівняння, на частку країн, що розвиваються, припадає в середньому 24,8%, найменш розвинених країн – 2%; країн із низьким рівнем доходів та дефіцитом продовольства – 4%; країн Африки на південь від Сахари – 2% (табл. 13).

Висновки. Як свідчать результати проведеного дослідження:

1. Світовий ринок покупців продовольства характеризується високим рівнем концентрації, наближається за своїми параметрами до ринку монополії.

2. Товарна структура імпорту продовольства, а, відповідно, і попит на різні продовольчі товари суттєво різниться залежно від групи, до якої належить країна, – між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Розвинені країни демонструють значний попит та, відповідно, є найбільшими у світі імпортерами фруктів та овочів, риби, м'яса, молока та молочних продуктів, цукру, тропічних напоїв, тоді як країни, що розвиваються, – зернових культур, рослинних олій та жирів тваринного походження, олійних культур.

Список використаних джерел:

1. Food, beverage and agriculture industry insights [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gecapital.com.au/knowledge-hub/2014/food-and-beverage-industry/food-beverage-and-agriculture-industry-insights.pdf.
2. Положение дел в области продовольствия и сельского хозяйства, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org /docrep/018/i3301r/i3301r.pdf.
3. World trade report, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.p df.
4. Офіційний сайт СОТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.wto.org/.
5. Food Outlook: biannual report on global food markets, October 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org/3/a-I5003E.pdf.
6. Страны с низким уровнем дохода и дефицитом продовольствия (СНДДП) – список на 2015 год, ФАО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org/countryprofiles/lifdc/ru/.

Аннотация. В статье обоснована необходимость изучения и анализа моделей потребления и конкуренции на мировом рынке продовольствия. На основе проведенного анализа установлено, что: 1) крупнейшими импортерами продовольствия в мире являются развитые страны – на их долю приходится в среднем 60% стоимостного объема мирового импорта продовольствия – 725 млрд дол. ежегодно; 2) странами – лидерами по импорту продовольствия в мире остаются страны ЕС, США, Китай, Япония, Россия, Канада, Корея, Мексика, Индия, Саудовская Аравия, Индонезия, Малайзия, Турция, ОАЭ (в среднем на указанные страны приходится почти 80% мирового импорта продовольствия); 3) мировой рынок потребителей продовольствия характеризуется высоким уровнем концентрации, приближается по своим параметрам к рынку монополии; 4) население мира демонстрирует устойчивое и значительный спрос на фрукты и овощи (в среднем 19% стоимостного объема мирового импорта продовольствия – 229,5 млрд дол. ежегодно), мясо (в среднем 13% – 160, 5млрд дол. в год), зерновые (в среднем 12,8% – 156,5 дол. в год), рыбу (в среднем 11,4% – 137 500 000 000 дол. в год); 5) товарная структура импорта продовольствия, соответственно, и спрос на разные продовольственные товары существенно различается в зависимости от группы, к которой относится страна, – между развитыми и развивающимися странами. Развитые страны демонстрируют значительный спрос и, соответственно, являются крупнейшими в мире импортерами фруктов и овощей, рыбы, мяса, молока и молочных продуктов, сахара, тропических напитков, в то время как развивающиеся страны – зерновых культур, растительных масел и жиров животного происхождения, масличных культур.

Ключевые слова: конкуренция, продовольствие, мировой рынок, производство, экспорт, импорт.

Summary. In the article the necessity of studying and analyzing global food market's consumption patterns and competition was proved. It was found that: 1) the largest food importers in the world are developed countries – they accounted for an average of 60% of world food imports – 725 billion dollars. annually; 2) the main importers of food in the world are EU, US, China, Japan, Russia, Canada, Korea, Mexico, India, Saudi Arabia, Indonesia, Malaysia, Turkey, United Arab Emirates (on average, these countries account for nearly 80% of world food imports); 3) the global market of food consumers is characterized by a high level of concentration, by high level of monopolization (monopoly); 4) the world's population shows steady and strong demand on fruit and vegetables, meat, grain, fish; commodity structure of food imports, respectively, and the demand for different food products varies greatly depending on the countries group – between developed and developing countries – developed countries show a significant demand and, accordingly, are the world's largest importer of fruits and vegetables, fish, meat, milk and dairy products, sugar, tropical beverages; while the developing countries – cereal, vegetable oils and animal fats, oilseeds.

Key words: competition, food, world food market, production, exports, imports.

УДК 336.64:336.67

Букріна К. А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Приазовського державного технічного університету

Bukrina K. A.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer, Department of Finance and Banking
Pryazovskyi State Technical University

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

THE EUROPEAN VECTOR OF UKRAINE INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITIES

Анотація. На всіх історичних етапах розвитку України міжнародна економічна діяльність завжди мала вплив на економічний стан країни. Безпосередня участь у міжнародній економічній системі господарювання сприяє вирішенню в країні національних економічних проблем унаслідок перегляду й удосконалення внутрішньогосподарських пропорцій економіки, розширення виробництва товарів і послуг за межі власної країни, підвищення якості продукції вітчизняних підприємств, зміцнення її конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. У статті було розглянуто сучасний стан економічних відносин між Україною та ЄС, а також досліджено особливості торговельного співробітництва України з країнами ЄС у сфері торгівлі товарами та у сфері послуг. Проведено аналіз економічної співпраці України з країнами ЄС у сфері торгівлі товарами, а також у сфері послуг. Визначено основні шляхи активізації торговельного співробітництва України з країнами ЄС, напрями подальшої економічної співпраці України з ЄС.

Ключові слова: аналіз, співробітництво, торгівля, послуги, економічні відносини, інтеграція.

Вступ та постановка проблеми. Умовою розв'язання кардинальних проблем внутрішнього розвитку, необхідною складовою зовнішньої стратегії України стало питання про її ставлення до тих або інших міжнародно-економічних об'єднань та коопераційних, інтеграційних процесів. Виходячи з цього, особливий інтерес становить

оцінка окремих географічних векторів зовнішньоекономічної орієнтації України, з яких європейський є особливо важливим. Важливим напрямом розвитку України є її ефективна інтеграція до світового економічного простору. Від успіху зовнішньоекономічної діяльності України залежить її дальший економічний і соціальний розвиток як підсистеми світової економіки.

Однією з істотних проблем стратегії зовнішньоекономічних відносин України є визначення правильного співвідношення різних векторів щодо входження країни в систему світових господарських відносин. На разі проблема остаточного вибору свого інтеграційного шляху є визначальною і невідкладною для України, що і визначає актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Євроінтеграційним процесам присвячені праці багатьох науковців, а саме таких вітчизняних науковців, як Артьомов І.В., Кудряченко А.І., Омельченко А.В., Гайдуцький П., Солоніко К.С. та ін. [1; 3, с. 73–76]. У більшій мірі їхні роботи присвячено перевагам і недолікам інтеграції України до ЄС.

Важливість вибору геоекономічної моделі розвитку полягає у розв'язанні проблем взаємовідносин з рядом країн, а тому потрібно обрати ту модель, яка надасть змогу, в першу чергу для України, досягти якнайкращого економічного результату.

Метою даної роботи є визначення доцільності європейського вектору інтеграційного розвитку України, виявлення економічних переваг та загроз, з якими може зустрітися Україна, а також здійснення аналізу економічної співпраці України з країнами ЄС у сфері торгівлі товарами та у сфері послуг.

Результати дослідження. Сучасний стан міжнародної економічної діяльності України обумовлює вирішення актуальної проблеми інтеграції України до Європейського Співтовариства, де вже впроваджено єдину валюту і безмитний перетин кордонів товарами, послугами, капіталами, робочою силою. Вирішення цієї проблеми потребує від України зняття перешкод для міжнародної економічної діяльності підприємств, організацій і людей, зокрема, передбачає повну лібералізацію руху капіталів; інтеграцію банківських та інших фінансових ринків, ліквідацію меж коливань валютного курсу, повну конвертованість національної валюти.

Реалізація зовнішньоекономічного потенціалу суб'єктів господарювання України, досягнення ними кількісно визначених цілей та завдань на зарубіжних ринках можливе лише за умов забезпечення їх спеціалістами, спроможними сформувати і забезпечити взаємопов'язане функціонування всіх елементів системи міжнародної економічної діяльності України.

Зовнішньоекономічна діяльність країни полягає у встановленні зовнішніх зв'язків держави з іншими країнами та міжнародними організаціями – партнерами міжнародної діяльності [4, с. 51–56]. У наш час Україна послідовно розвиває зовнішні економічні зв'язки з країнами всіх континентів як незалежна держава, зберігши висококваліфіковані кадри, здатні до наукомісткої праці, володіючи значними земельними та сировинними ресурсами. Маючи сприятливий клімат, вигідне географічне положення у Центральній Європі, кордони з багатьма державами, вихід до моря, Україна має достатньо потужний потенціал для ефективної інтеграції до світової економіки, а отже, і успішного розвитку. Україна робить усе можливе для підтримання тісних зв'язків з країнами Європейського Союзу.

Відносини з ЄС набувають для нашої країни дедалі більшого геополітичного значення. Так, починаючи з 2005 р. на фоні загальних економічних зрушень відбувається постійне зростання обсягів зовнішньоторговельного обороту України з ЄС.

Динаміку експорту та імпорту торгівлі послугами України з країнами світу наведено на рис. 1.

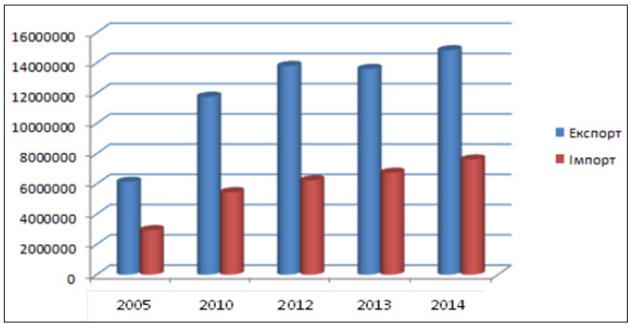

Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту торгівлі послугами України з країнами світу (тис. дол. США)

Джерело: розроблено автором на основі [2]

Аналіз динаміки експортно-імпортних обсягів торгівлі дозволяє говорити про те, що протягом останніх років спостерігається тенденція до поглиблення двосторонніх торговельних відносин між Україною та Європейським Союзом при неоднозначних якісних характеристиках відповідних торгових показників.

Головними партнерами у зовнішній торгівлі послугами є Сполучене Королівство, Кіпр, Німеччина, Австрія.

Рис. 2. Географічна структура експорту послуг України до країн ЄС, 2014 р.

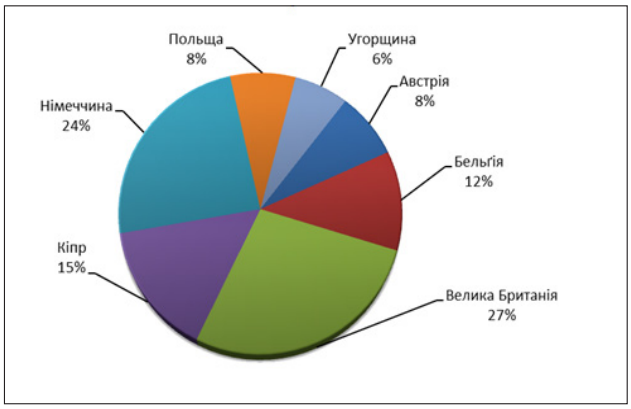

Рис. 3. Географічна структура імпорту послуг України до країн ЄС, 2014 р.

Джерело: розроблено автором на основі [2]

Проаналізувавши географічну структуру зовнішньої торгівлі України, можна стверджувати, що вона носить

відносно стабільний характер і має слабку диверсифікацію експорту, тому що модель міжнародної спеціалізації є неефективною. Економіка України є відкритою, на яку припадає 0,07% світового ВВП і 0,3% світового експорту. Україна бере участь у сучасних процесах глобалізації як невід'ємна складова світової економіки і підтримує торговельні відносини із багатьма країнами світу. Домінуючу роль продовжують відігравати Російська Федерація (53% українського імпорту), Німеччина, Польща, Італія й Угорщина.

Аналіз товарної структури експортно-імпортних зв'язків засвідчує, що в товарній структурі українського експорту в регіон ЄС усе більше місце займають мінеральні продукти, недорогоцінні метали та вироби з них, продукція агропромислового комплексу, текстиль та текстильні вироби. Порівняння товарної структури зовнішньої торгівлі України і країн ЄС указує на вузькість асортименту, який відображає структуру обміну ЄС з країнами, що розвиваються. Товарна структура експорту України є вкрай несприятливою. Вона свідчить про нездатність держави подолати структурні диспропорції економіки, сформованої в рамках колишнього СРСР. Аналіз співвідношення між експортом та імпортом продукції показує, що майже по всіх товарних позиціях переважає імпорт товарів, що відбивається негативно на економіці країни [5, с. 40–42].

На основі аналізу основних показників двосторонньої торгівлі, зокрема сальдо торгового балансу, можна констатувати, що двосторонні торговельні стосунки України з ЄС характеризуються:

- тенденцією до зміцнення позицій європейських імпортерів на внутрішньому ринку України при недостатньому зростанні відповідних обсягів експорту до країн – членів ЄС;

- асиметрією взаємного доступу до ринків сторін та низьким рівнем позиціонування національних товаровиробників на відповідних ринках ЄС.

Європейський вектор сучасної української геоекономічної моделі має принципове значення для ефективної участі України в міжнародному коопераційному процесі.

Отже, набуття Україною «європейського економічного статусу» можна вважати достатньо вираженою та перспективною тенденцією. Однак темпи цього процесу й реальні обсяги товарного обміну та капітального руху з країнами європейського регіону не дають підстав для тверджень про її винятковість та безумовність.

Для виконання прагнень України до Європейського Співтовариства необхідно вирішити такі проблеми, як:

- створення ефективної системи державного управління, яка б відповідала стандартам демократичної європейської правової держави із соціально орієнтованою ринковою економікою;

- розвиток системи державної служби і вдосконалення механізму її кадрового забезпечення;

- установлення переліку мінімально необхідних державних і громадських послуг, що надаватимуться населенню місцевими органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування;

- запровадження стратегічного планування діяльності органів виконавчої влади;

- залучення громадськості до підготовки та аналізу виконання рішень, а також регулярне інформування населення про діяльність органів державної влади;

- забезпечення прямого правового врегулювання питань у сфері професійного навчання державних службовців з метою узгодження кроків у розвитку і функціонуванні складових системи, спрямованих на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації державних службовців;

- запровадження механізму моніторингу результативності та ефективності діяльності органів державної влади та їх посадових осіб з метою визначення потреб у формуванні та розвитку корпусу державних службовців.

Проблема подальшого розвитку співробітництва з ЄС не зводиться лише до питання про лібералізацію двосторонніх торговельних відносин. Вона з необхідності включає й такі аспекти, як системна, технологічна сумісність, і потребує цілеспрямованих структуровизначальних заходів. Принципового значення щодо цього набуває формування ефективного ринкового середовища в Україні, залучення до її господарського комплексу європейських мікроекономічних агентів через створення сприятливого інвестиційного та підприємницького клімату, а також взаємні гарантії, страхування господарської діяльності та капіталів, що вкладаються в Україну. Кропіткої роботи задля свого розв'язання потребує й завдання гармонізації системи стандартів, наближення українських засобів метрології до відповідних регуляторів, прийнятих в ЄС.

З погляду інтересів України важливим є врахування всіх аспектів євроінтеграції, і передусім запровадження нової валюти. Вітчизняні банки повинні розраховувати на зростання популярності євро та значне збільшення обсягів угод.

Висновки. Результати аналізу сучасних тенденцій розвитку експортно-імпортної діяльності та зовнішньоторговельної політики України дають підстави визначити ключовим завданням державної політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності створення ефективної системи підтримки експорту, яка забезпечить сталий економічний розвиток та реалізацію експортного потенціалу держави. У контексті визначеної мети необхідно реалізувати комплекс заходів, що сприятимуть удосконаленню експортної складової торговельної політики України в умовах поглиблення зовнішньоекономічної інтеграції та подолання негативних наслідків світової фінансової кризи.

Розвиток комерційної дипломатії – інтернаціонального компоненту системи захисту національних інтересів держави у сфері міжнародної торгівлі – передбачає створення системи інституцій, спрямованої на забезпечення національних комерційних інтересів.

Необхідне поглиблення торговельно-економічної інтеграції з окремими країнами-партнерами, митними та інтеграційними союзами та іншими економічними утвореннями.

Ураховуючи той факт, що зовнішньоекономічна політика суттєвим чином обмежена міжнародними зобов'язаннями України в рамках Світової організації торгівлі та в контексті преференційних торговельних угод (чинних та таких, що готуються до підписання), українська влада не вільна вдаватися до різких обмежувальних дій. Таким чином, збільшення імпортних тарифів чи введення інших нових кількісних обмежень імпорту мають бути заходами екстреної та короткострокової дії. Водночас пріоритет має надаватися заходам торговельної політики, що переважно стимулюватимуть експортну активність українських виробників. Такий акцент у торговельній політиці оптимальним чином відповідає загальній стратегічній меті – модернізації національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:/www.rada.kiev.ua.
2. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Солоніко К.С. Міжнародна економіка : [навч. посіб.] / К.С. Солоніко. – К. : Кондор, 2008. – 380 с.
4. Філіпенко А.С. Світова економіка : [підручник] / А.С. Філіпенко. – К. : Либідь, 2007. – 640 с.
5. Україна на шляху європейської інтеграції : науково-практичний збірник матеріалів Міністерства економіки України. – К. : КНЕУ, 2008. – 240 с.

Аннотация. На всех исторических этапах развития Украины международная экономическая деятельность всегда имела влияние на экономическое состояние страны. Непосредственное участие в международной экономической системе хозяйствования способствует решению в стране национальных экономических проблем вследствие пересмотра и совершенствования внутрихозяйственных пропорций экономики, расширения производства товаров и услуг за пределы собственной страны, повышения качества продукции отечественных предприятий, укреплению ее конкурентоспособности на внешних рынках. В работе было рассмотрено современное состояние экономических отношений между Украиной и ЕС, а также исследованы особенности торгового сотрудничества Украины со странами ЕС в сфере торговли и в сфере услуг. Проведен анализ экономического сотрудничества Украины со странами ЕС в сфере торговли товарами, а также в сфере услуг. Определены основные пути активизации торгового сотрудничества Украины со странами ЕС и направления дальнейшего экономического сотрудничества Украины с ЕС.

Ключевые слова: анализ, сотрудничество, торговля, услуги, экономические отношения, интеграция.

Summary. At all historical stages of development Ukraine's international economic activity has always had an impact on the country economic status. Direct participation in the international economic system management contributes to the solution of national economic problems due to review and improve on-management economic proportions, expand production of goods and services outside its own country, improving the quality of domestic enterprises products, to strengthen its competitiveness in foreign markets. In this work there have been considered the current state of economic relations between Ukraine and the EU, and developed features of trade cooperation of Ukraine with the EU in trading and services. It's carried out the analysis of Ukraine economic cooperation with the EU in trading and services. It's defined the main ways of Ukraine enhancing trade cooperation with EU countries and found areas of Ukraine further economic cooperation with the EU.

Key words: analysis, cooperation, trade, services, economic relationships, integration.

УДК 339.13:332.05+339.9

Булатова О. В.
доктор економічних наук, професор,
перший проректор
Маріупольського державного університету

Bulatova O. V.
First Vice-Rector,
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Mariupol State University

ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЗРУШЕНЬ: БАЗОВІ ПЕРЕДУМОВИ ДЛЯ РОЗВИТКУ ХІМІЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

TRANSFORMATION WORLD MARKET IN THE GLOBAL SHIFTS: BACKGROUND TO THE DEVELOPMENT OF BASIC CHEMICAL INDUSTRY

Анотація. У роботі розглянуто трансформаційні процеси світового товарного ринку та можливості подальшого розвитку хімічної промисловості. Визначено, що темпи приросту світової торгівлі постійно випереджають темпи приросту світового ВВП, що є свідченням постійного поглиблення процесів глобалізації. Зроблено висновок, що характерними ознаками структурних зрушень, що відбуваються на світовому ринку, стало те, що спади економік поступово стають більш синхронними; суттєво посилився вплив інвестиційної активності на економічні коливання; фактично всі спади супроводжуються скороченням приватних довгострокових інвестицій та зниженням вартості цінних паперів; рецесії в економіці майже не супроводжуються дефляцією; піки відсоткових ставок співпадають зі зростанням ВВП. Затребуваність хімії як міжгалузевої науки, диверсифікований попит на продукцію хімічної промисловості розсунули рамки галузі й обумовили формування складного хімічного кластера, пов'язаного з основними тенденціями світової торгівлі: ресурсозбереження, використання поновлюваних видів сировини і джерел енергії, зниження техногенного навантаження на навколишнє середовище, вирішення проблем продовольчого забезпечення й охорони здоров'я.

Ключові слова: глобалізація, трансформація, світова торгівля, хімічна промисловість, економічна криза.

Вступ та постановка проблеми. Інтенсифікація міжнародних економічних відносин, що ґрунтується на об'єктивній еволюції міжнародного поділу праці, їх подальша лібералізація через розвиток багатосторонньої системи регулювання призводять до посилення інтеграційної взаємодії країн, фактичним підтвердженням якої є розширення міжнародного товарообміну, збільшення міграції факторів виробництва, більша частина яких припадає на головних суб'єктів світового господарства – транснаціональні (мультинаціональні) корпоративні структури, активний розвиток діяльності яких є доказом посиленням процесів транснаціоналізації у світі. Поглиблення інтеграційних зв'язків між країнами відбувається при одночасному зростанні ролі наднаціональних інститутів у регулюванні міжнародних економічних відносин (як на регіональному, так і на глобальному рівнях), більш впливовою на розвиток світової економіки стає діяльність регіональних інтеграційних об'єднань.

Сучасні інтеграційні процеси, що відбуваються у світовому господарстві на глобальному та регіональному рівнях, призвели до того, що економічне зближення держав в територіально-просторовому аспекті, з одного боку, та активна діяльність ТНК, з іншого, призвели до нових форм організації діяльності різних економічних агентів, до яких залучено капітал, працю, сировину, управління, інформацію, технології та ін. [2, с. 81]. Просторову конфігурацію цих складових змінює регіоналізація, унаслідок чого світове господарство стає вже не простою сукупністю всіх країн світу, а визначається як єдина система, де взаємодіють національні і регіональні сектори. Відповідно, трансформаційні зміни, що відбуваються у світовому ринку, впливають на діяльність економічних агентів на національному, регіональному рівнях, а самі процеси транснаціоналізації та регіоналізації перетворились в основні структуроформуючі фактори розвитку світового господарства. Під впливом цих факторів виникає нова якість системи господарювання, що має суттєвий демонстраційний ефект на різні сфери розвитку (економічну, політичну, соціальну, культурну тощо), викликаючи відповідні трансформації на національному, регіональному та світовому рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми структурних зрушень, циклічності економічного розвитку досліджувались у наукових розробках А. Гальчинського, К. Жюгляра, М. Кондратьєва, С. Кузнеця, Р. Лукаса, К. Маркса, У. Мітчелл, Г. Мюрдаля, А. Пігу, Є. Слуцького, Р. Солоу, М. Туган-Барановського, М. Фрідмена, Ф. Хаєка, Р. Харрода, Дж. Хікса, Е. Хансена, Й. Шумпетера. Трансформаційні процеси, що відбуваються на світовому ринку під впливом глобальних зрушень, пов'язані із наступним.

Відбувається значна інтенсифікація міжнародних економічних відносин (у першу чергу під впливом стрімкого розвитку інформаційно-комунікаційних технологій) із одночасним скороченням їхньої передбачуваності, і, як наслідок, суттєво зросла зміна амплітудних коливань економічного середовища як усього світового ринку, так й окремих його сегментів. Відповідно, значно почастішали фінансово-економічні кризи, що охоплюють не тільки окремі сектори світового ринку, а й усі групи країн світового господарства. Остання фінансово-економічна криза, що почалася у 2008 р., фактично доводить методологічну неадекватність існуючих наукових досліджень новітнім суспільним трансформаціям, що відбуваються на світовому ринку в умовах глобальних зрушень. У свою чергу, це актуалізує дослідження теоретико-методологічного підґрунтя об'єктивних процесів якісних та динамічних змін, що відбуваються на світовому ринку і зумовлюють його трансформацію.

Метою даної роботи є дослідження трансформаційних процесів, які відбуваються у світовій економіці, та аналіз впливу глобалізації на розвиток хімічної промисловості.

Результати дослідження. Одними з перших, хто виділив певні періоди у розвитку економічної активності, пов'язаної із природою торгового циклу руху капіталу, стали представники класичної школи політичної економії.

Більш системні дослідження циклічних зрушень та коливань пов'язані із науковими розробками кейнсіанців, а потім й неокейнсіанців, що обґрунтували взаємозв'язок циклічних коливань та динамічних змін сукупного попиту, що відбуваються під впливом споживання та інвестицій. На підставі цих розробок було визначено теоретико-методологічне підґрунтя антикризової політики, основним інструментом якої стало регулювання сукупного попиту з використанням інструментарію бюджетної та кредитно-грошової політики. Проблема циклу є проблемою динамічною [12, с. 70]. Крім того, сам цикл виступає як складне явище, оскільки пов'язане не тільки з економічною динамікою, а й зі змінами у технологіях, організаційних умовах виробництва тощо, що вимагає відповідного історико-економічного аналізу, інтегрального підходу у дослідженні циклічних зрушень [8]. Альтернативною ідеям кейнсіанства стала монетарна концепція циклів [7], оскільки визначала циклічність розвитку національних економік нестабільністю грошової пропозиції. Відповідно, основним інструментарієм антициклічного регулювання має бути регулювання грошової пропозиції.

Досліджуючи сутність економічних циклів, притаманних капіталістичному виробництву, К. Маркс довів, що економічні кризи є іманентною рисою ринкової економіки, матеріальною підставою економічного циклу є рух основного капіталу, а технологічні нововведення стають головною детермінантою циклічності.

Особливий внесок у дослідження проблем циклічності економічного розвитку зробив Р. Лукас, який досліджував циклічні коливання в економці з точки зору рівноважного процесу, що пов'язані із випадковими діями. У свою чергу, помилки, які пов'язані з неспроможністю розробити реальні прогнози, ґрунтуються на неякісній інформації та неадекватній її оцінці [13].

Важливого значення у дослідженні циклічних набуває аналіз поведінки суб'єктів ринку (А. Пігу). Психологічні оцінки явищ, пов'язаних із економічною активністю, у тому числі панічні настрої, які притаманні кризовим періодам, призводять до падіння інвестиційної активності підприємців, і навпаки, оптимістичні настрої, які спостерігаються в періоди пожвавлення, стимулюють спекулятивні операції та настрої.

Економічні цикли являють собою багатофакторний процес, відтак, через коливання цін, валютних курсів, котирувань фондових активів економічні агенти прагнуть отримувати більший прибуток у різних фазах циклу (У. Мітчелл), отже, перспективи отримання, а фактично вплив цін стає визначальним у формуванні циклічних зрушень та коливань [14, с. 451–453].

Економічне зростання відбувається нерівномірно через вплив нововведень [9], які змінюють принципи пізнання та змінюють (еволюційно або революційно) прогрес суспільства. Нерівномірність інноваційного процесу в часі формує цикл.

Внутрішні фактори економічного зростання призводять до довгострокових циклів (М. Кондратьєв), які мають дві хвилі (зростаючу та спадаючу): зміни, які пов'язані з науково-технічною революцією, формують початок зростаючої хвилі, спадаючим хвилям притаманні депресія та

стагнація [3, с. 197]. Кожному з циклів відповідає певний набір галузей, які знаходяться на відповідних етапах циклу, технічний прогрес впливає на зміну технічної бази виробництва, викликає відповідні зміни у територіальній та галузевій структурах.

Пожвавлення або, навпаки, занепад спричиняється швидким нагромадженням вільного капіталу та неорганізованістю виробництва [5]. Вчений обґрунтував, що біржова криза вибухає значно раніше промислової, фактично цей сценарій повторився й під час останньої кризи 2008–2009 рр.

Сучасні дослідження циклічності економічного розвитку вийшли за межі суто економічних досліджень: математичне обґрунтування циклічних зрушень в економіці (Є. Слуцький, С. Кузнець), дослідження та аналіз взаємозв'язків економічних, соціальних й інституціональних феноменів у розвитку циклічних коливань (Ф. Хаєк, Г. Мюрдаль), економічні моделі для аналізу коливань економіки та економічної політики (Л. Клейн), фундаментальні дослідження проблем економічного зростання країни як однієї з фаз економічного циклу (Р. Солоу), розробка теорії економічного циклу, що включає як теорію довгострокового економічного зростання, так і мікроекономічну теорію поведінки споживачів і фірм (Ф. Кюдланд та Е. Прескотт) та ін.

Трансформаційні процеси, що відбуваються на світовому ринку, можуть мати довгостроковий характер (оскільки пов'язані із тим, що у ринковій економіці економічне зростання у довгостроковому періоді не буває безперервним та рівномірним, тобто відбуваються певні коливання циклічного характеру) або короткостроковий (оскільки пов'язані зі структурними змінами, що виникають унаслідок поточних коливань кон'юнктури ринку). Взаємодія і взаємовплив криз і циклів різної тривалості і природи походження здійснюються все більш синхронізовано, що характеризує глобальний характер кризових процесів та циклічності соціально-економічного розвитку [4, с. 242].

Темпи приросту світової торгівлі постійно випереджають темпи приросту світового ВВП, що є свідченням постійного поглиблення процесів інтернаціоналізації, тому невипадково зміни, що відбуваються в економічній сфері (міжнародних товарообмінних процесах, розвитку фінансової сфери), у першу чергу набули ознак глобальних. Сприяють цьому досить високі темпи розвитку лібералізації міжнародних економічних відносин. Під впливом глобалізації з урахуванням розвитку інформаційно-комунікаційних технологій суттєво розширюється торгівля не лише товарами, а й послугами, технологіями,

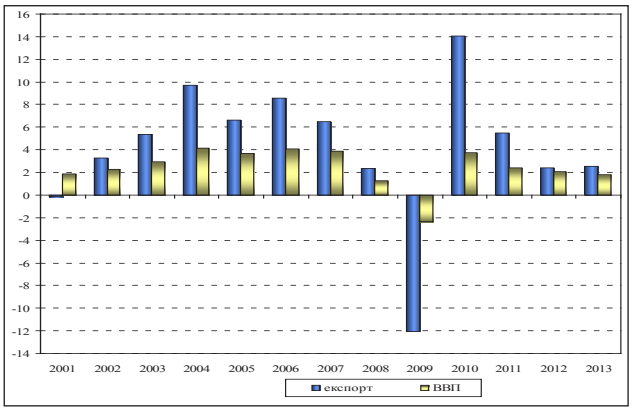

Рис. 1. Динаміка щорічних темпів зростання світового експорту та ВВП, %

знаннями та іншою інноваційною продукцією, яка безпосередньо пов'язана з науково-технічним розвитком і сприяє подальшому розвитку інтернаціоналізації виробництва, поглибленню глобалізаційних процесів у цілому. У світовій економіці спостерігається стійка тенденція випереджаючих темпів зростання світової торгівлі відносно світового ВВП (за виключенням періоду, що припадає на глобальну фінансово-економічну кризу 2008–2009 рр.), що наочно демонструє рис. 1 [17].

Хімічна промисловість є однією з найважливіших базових галузей сучасної світової економіки. Ринок хімічної продукції нараховує понад 70 тис. найменувань, які широко використовуються для виробництва різноманітних споживчих товарів, а також – у великих обсягах – в інших галузях економіки, таких як сільське господарство, обробна промисловість, будівництво та сфера послуг (рис. 2). Хімічна промисловість сама споживає більше 25% власного виробництва хімікатів. Серед найважливіших споживачів її продукції – автомобільна, текстильна промисловість, виробництво одягу, металургія та ін.

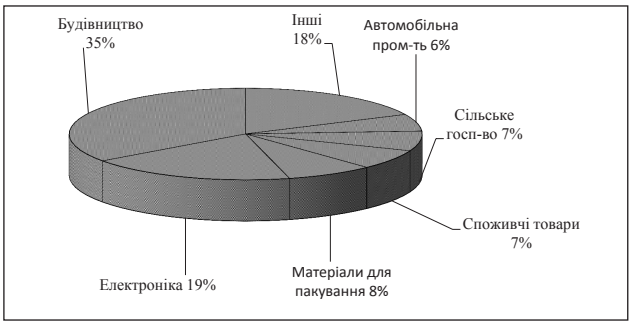

Рис. 2. Структура світового споживання хімічної продукції, 2012 р.[15]

Навіть під час кризи 2008 р. обсяг світового ринку становив 2 044 млрд. дол., ще в 1998 р. обсяг світового ринку складав 1500 млрд. дол. Згідно з прогнозами експертів, передбачуваний щорічний темп зростання світового ринку хімічної продукції становитиме 2,7%, і до 2030 р. обсяг ринку може сягнути 4 391 млрд. дол. Зростанню динаміки обсягів хімічної промисловості сприятиме зростання населення світу. У разі якщо прогнози зростання світового населення вірні, то до 2030 р. чисельність планети сягне 8,2 млрд. осіб, отже, обсяг споживання продукції хімічної промисловості значно зросте.

Відновлення світової економіки після глобальної кризи характеризується досить активним інвестуванням і зростанням світових хімічних потужностей. У стадії будівництва знаходяться 250 проектів. Виходячи з вартості будівництва нових установок і закладки шахт, експерти IFA оцінюють загальні витрати на ці проекти в 88 млрд. дол. Їх реалізація призведе до зростання виробничих потужностей хімічної промисловості в 2015 р. на 183 млн. т.

Криза внесла суттєві корективи в динаміку щорічних темпів зростання світової торгівлі, ВВП, інвестиційної активності, споживання, безробіття. У 2009 р. скорочення економічної активності виявилося найбільшим серед усіх глобальних рецесій. Активне впровадження антикризових заходів з боку національних урядів, міжнародних організацій дозволило зменшити швидкість падіння обсягів міжнародної торгівлі та виробництва, усе одно за 2009 р. скорочення ВВП становило -2,6%, експорту – -12,1%, це найбільші темпи падіння за останні 50 років не тільки у виробничій та торговельній сферах, відбулося скорочення споживання (-1,1% із розрахунку на душу населення), інвес-

Таблиця 1

Глобальні рецесії: окремі показники економічної активності, по відношенню до попереднього року, %

Показник	1975	1982	1991	2009	середній**
Обсяг виробництва					
Випуск продукції на душу населення (по паритету купівельної спроможності)	-0,13	-0,89	-0,18	-2,50	-0,40
Випуск продукції на душу населення (в ринкових цінах)	-0,33	-1,08	-1,45	-3,68	-0,95
Інші макроекономічні показники					
Промислове виробництво	-1,60	-4,33	-0,09	-6,23	-2,01
Споживання нафти	-0,90	-2,87	0,01	-1,50	-1,25
Рівень безробіття*	1,19	1,61	0,72	2,56	1,78
Потоки капіталу (у середньому за два роки приток та відтік, у відсотках до ВВП)	0,56	-0,76	-2,07	-6,18	-0,76
Компоненти виробництва					
Споживання на душу населення	0,41	-0,18	0,62	-1,11	0,28
Інвестиції на душу населення	-2,04	-4,72	-0,15	-8,74	-2,30

*Зміна процентного пункту тільки по розвинутим країнам
** У середньому по спадам у 1975, 1982 та 1991 рр.

Джерело: складено автором на основі [15]

тиційної активності (відповідно, на 8,74%) тощо, як це наведено в порівняльних показниках економічної активності за 1975, 1982, 1991, 2009 рр., що представлено в табл. 1.

У перший післякризовий 2010 р. вдалося відновити докризові показники обсягів світового виробництва (зростання ВВП становило 3,7%) та експорту (зростання склало 14,1%), подальші перспективи розвитку світової економіки є дуже невизначеними, і нова економічна криза цілком можлива [17].

Основними характерними ознаками структурних зрушень, що відбуваються на світовому ринку, стало те, що спади економік поступово стають більш синхронними; суттєво посилився вплив інвестиційної активності на економічні коливання; фактично всі спади супроводжуються скороченням приватних довгострокових інвестицій та зниженням вартості цінних паперів; рецесії в економіці майже не супроводжуються дефляцією; піки відсоткових ставок співпадають зі зростанням ВВП [6, с. 163–166]. Несталість та невизначеність економічного середовища погіршує умови прийняття раціональних рішень, що безпосередньо впливатиме на подальшу соціально-економічну динаміку. Найбільш актуальними завданнями розвитку стають розв'язання кризових проблем у сфері зайнятості, забезпечення економічного росту (особливо для розвинутих країн, економічні проблеми яких стали основним фактором глобального економічного спаду).

Сучасні умови функціонування світового господарства суттєво впливають на розвиток циклічності економічного розвитку, визначають появу нових форм, зміну природи економічної циклічності, що відбувається за відповідними принципами [1, с. 18–24]:

- циклічність кореспондується із принципом історизму і має відповідну логіку розвитку, що відображають відповідні фази розвитку: генезис, зрілість, занепад, криза;
- економічні цикли є взаємопов'язаними, взаємозалежними та субординованими за своїм змістом;
- цивілізаційні цикли мають першочерговий вплив на розвиток суспільства, у структурі глобальних циклів взаємопов'язаними є цикли локальних цивілізацій, цикли формаційного розвитку, цикли глобальних гегемоній тощо;
- циклічні коливання мають відповідну синхронність, хоча не виключено, що зовнішні фактори можуть стимулювати або дестимулювати амплітуду циклічних коливань.

Аналіз існуючого теоретико-методологічного підґрунтя щодо сутності циклічних зрушень дозволяє дійти висновку, що циклічність виступає, з одного боку, як прояв економічної нестабільності, а з іншого – як форма економічного розвитку, маючи при цьому певну послідовність, закономірність, синхронність.

Циклічні коливання є іманентною рисою ринкової економіки, однак вони необов'язково збігаються із нециклічними коливаннями, що відбуваються в економіці. Останні проявляються у вигляді кризових явищ, що можуть охоплювати окремі сфери економіки або її галузі, унаслідок чого виникає пере- або недовиробництво саме на цьому сегменті економіки (структурні кризи).

Висновки. Аналіз прогнозних оцінок щодо розвитку світового господарства, які надають основні міжнародні організації, доводить, що подібні кризові явища й надалі будуть посилюватися [10–11], а відтак, можна зробити висновок, що й невизначеність умов світогосподарського розвитку також буде зростати та залишатися досить мінливою, трансформаційні процеси на світовому ринку будуть продовжуватися й надалі унаслідок змін (скорочення) інвестиційного попиту, оскільки оцінити нові проекти є досить важко; зменшення попиту з боку домогосподарств; скорочення сфери зайнятості, через неспроможність компаній визначити вартісну оцінку щодо створення нових робочих місць; неспроможність оцінки вартості фінансових активів бізнесу тощо.

Список використаних джерел:

1. Гальчинський А.С. Криза і цикли світового розвитку : [монографія] / А.С. Гальчинський. – К. : АДЕФ-України, 2009. – 391 с.
2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура : [монография] / М. Кастельс ; пер. с англ. под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
3. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики : [монография] / Н.Д. Кондратьев. – М. : Экономика,1989. – 345 с.
4. Олешко А.А. Взаємозв'язок циклів і криз різної етимології у динаміці розвитку соціально-економічних систем / А.А. Олешко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3). – Т. 1.

5. Туган-Барановський М.І. Основи політичної економії / М.І. Туган-Барановський ; наук. ред., авт. передм. і вступ. ст. С.М. Злупко. – Львів : ЛНУ ім. Івана Франка, 2003. – 628 с.
6. Філіпенко А.С. Економічний розвиток сучасної цивілізації : [монографія] / А.С. Філіпенко. – К. : Знання України, 2006. – 316 с.
7. Фридман М. Капитализм и свобода : [монография] / М. Фридман ; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2006. – 240 с.
8. Хансен Э. Экономические циклы и национальный доход : [монография] / Э. Хансен. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 644 с.
9. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития : [монография] / Й.А. Шумпетер. – М. : Директ-Медиа, 2007. – 400 с.
10. Future Global Shocks. Improving risk governance OECD. Reviews of Risk // Management Policies OECD Publishing. – 2011. – 138 p. [Electronic resource]. – Access mode : http : //www.oecd.org/dataoecd/24/36/48256382.pdf.
11. Global Trends 2025: A Transformed World // Washington US Government Printing Office. – 2008. – 99 p. [Electronic resource]. – Access mode : www.dni.gov/nic/NIC_2025_project.html.
12. Harrod R. The Trade Cycle: An Essay. – London: Oxford, 1936. – 234 p.
13. Lucas R. E. Studies in Business Cycle Theory / R. E. Lucas. – Oxford : Blackwell, 1981. – 360 p.
14. Mitchell W. C. Business cycles / W. C. Mitchell. – Berkeley: University of California Press, 1913. – 590 p.
15. World Economic Situation and Prospects 2013. Global outlook. – United Nations New York, 2013. – 37 p.
16. Organisation for economic co-operation and development [Electronic resource]. – Access mode : http://stats.oecd.org.
17. World Trade Organization. WTO [Electronic resource]. – Access mode : http://wto.org/.

Аннотация. В работе рассмотрены трансформационные процессы мирового товарного рынка и возможности дальнейшего развития химической промышленности. Определено, что темпы прироста мировой торговли постоянно опережают темпы прироста мирового ВВП, что является свидетельством постоянного углубления процессов глобализации. Сделан вывод, что характерными признаками структурных сдвигов, происходящих на мировом рынке, стало то, что спады экономик постепенно становятся более синхронными; существенно усилилось влияние инвестиционной активности на экономические колебания; практически все спады сопровождаются сокращением частных долгосрочных инвестиций и снижением стоимости ценных бумаг; рецессии в экономике почти не сопровождаются дефляцией; пики процентных ставок совпадают с ростом ВВП. Востребованность химии как межотраслевой науки, диверсифицированный спрос на продукцию химической промышленности раздвинули рамки отрасли и обусловили формирование сложного химического кластера, связанного с основными тенденциями мировой торговли: ресурсосбережение, использование возобновляемых видов сырья и источников энергии, снижение техногенной нагрузки на окружающую среду, решение проблем продовольственного обеспечения и здравоохранения.

Ключевые слова: глобализация, трансформация, мировая торговля, химическая промышленность, экономический кризис.

Summary. The paper discusses the transformation processes of the global commodity market and the possibilities for further development of the chemical industry. It was determined that the growth rate of world trade is constantly outpacing world GDP growth, which is a testament to the constant deepening of the process of globalization. It is concluded that the characteristic features of structural changes taking place in the global market, is that the economic downturn is gradually becoming more synchronized; greatly increased the impact of investment activity on economic fluctuations; virtually all recessions are accompanied by a decline in private long-term investments and a decrease in the value of securities; economic recession accompanied by deflation hardly; spikes in interest rates coincide with an increase in GDP. The demand for chemistry as interdisciplinary science and diversified demand for chemical products expanded the scope of the industry and led to the formation of complex chemical cluster associated with the main trends in world trade: resource conservation, use of renewable raw materials and energy sources, reduction of anthropogenic impact on the environment, the problems of food security and health.

Key words: globalization, transformation, international trade, chemical industry, the economic crisis.

УДК 336.71

Бурковська А. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Миколаївського національного аграрного університету

Бурковський І. Д.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри сільського господарства
і зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного аграрного університету

Лункіна Т. І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Миколаївського національного аграрного університету

Burkovska A. V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer of Finance and Credit Department
Mykolayiv State Agrarian University

Burkovskyi I. D.
Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer of Agriculture and Foreign Trade Activity Department
Mykolayiv State Agrarian University

Lunkina T. I.
Candidate of Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer of Finance and Credit Department
Mykolayiv State Agrarian University

ОСОБЛИВОСТІ ВИНИКНЕННЯ І РОЗВИТКУ БІРЖ У КРАЇНАХ СВІТУ

ORIGIN'S AND DEVELOPMENT'S FEATURES OF THE WORLD STOCK EXCHANGES

Анотація. У статті розглянуто історичні особливості виникнення товарних і фондових бірж у країнах світу. Охарактеризовано основні торговельні операції, що здійснювалися на біржах. Досліджено сучасний кількісний стан та структуру зареєстрованих бірж в Україні. Виявлено недоліки розвитку бірж в Україні та запропоновано напрями їх усунення. Доведено, що зростання ефективності діяльності підприємств у країнах світу досягається за умов відповідного використання біржового механізму.

Ключові слова: товарна біржа, фондова біржа, біржова торгівля, біржова діяльність, цінні папери.

Вступ та Постановка проблеми. Основою біржової діяльності є біржова торгівля, яка виникла внаслідок розвитку виробництва, що вимагає ринку, здатного реалізувати великі партії товару на регулярній, повторюваній основі за цінами, які складаються залежно від реального співвідношення попиту і пропозиції.

Сутність біржі полягає в тому, що вона – особливий вид ринку, де проводиться торгівля за встановленими правилами, у конкретному місці та призначений час замінними цінностями, причому ці цінності та їх оплата не пред'являються.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням щодо виникнення і розвитку бірж приділяли увагу у своїх дослідженнях багато науковців, серед яких: А.І. Берлач, Н.А. Берлач, А.М. Грязнова, І.М. Кулішер, П.В. Лізунов, О.М. Маслак [15], С.З. Мошенський [2; 12], В.В. Оскольський, О.М. Сохацька, Л.Н. Яснопольський та ін. Однак проблематика виникнення і розвитку бірж потребує подальшого вивчення.

Метою статті є розгляд особливостей історичного виникнення і розвитку бірж у країнах світу і на цій основі розробка пропозицій розвитку біржової діяльності в Україні.

Результати дослідження. До існуючих форм торгівлі належать міські ринки, ярмарково-виставкова, магазинна, гуртова та біржова. Специфіка біржової торгівлі полягає у публічності її проведення. Біржова торгівля передбачає наявність постійного місця для торгівлі та встановлених правил торгівлі, постійний режим роботи, стандартизовані розміри проданої партії товару. Завданням біржі є не постачання економіки капіталом або сировиною, а організація, упорядкування і уніфікація ринків капіталу, сировини тощо.

Біржам відводиться особлива роль в організації оптової торгівлі. Вони як суб'єкти обслуговуючої фінансової інфраструктури виконують на фінансовому ринку функції організаційних посередників. Основними із цих функцій вважаємо:

- організацію проведення торгів;
- розробку біржових контрактів;
- регулювання і котирування біржових цін;

- хеджування суб'єктів біржової торгівлі від несприятливих для них цінових коливань;
- гарантування виконання угод за допомогою біржових систем клірингу і розрахунків;
- спекулятивну гру на розходженні цін;
- біржовий арбітраж при розв'язанні спірних питань;
- надання інформації щодо біржових цін, учасників торгів, ринкової кон'юнктури, прогнозів по різних ринках.

Викликає зацікавленість історія виникнення бірж та їх розвиток у країнах світу. Так, до початку XIV ст. у Європі були сформовані два основних регіони (на півдні в італійських містах Венеції і Генуї та на півночі – у голландському місті Брюгге), в яких концентрувалася торговельна діяльність купців. Вже за часів Середньовіччя був відомий фламандський продаж оселедців ще до моменту їх вилову [1].

Перша міжнародна біржа цінних паперів виникла у 1460 році в Антверпені – на той час основному центрі Європи, що контролював торгівлю в Атлантичному океані. А у 1462 році в Ліоні виникла вексельна біржа, на початку XVI ст. – Ліонська біржа цінних паперів [2]. Головними досягненнями бірж у Ліоні та Антверпені були поява системи офіційних біржових курсів та розвиток практики публічної підписки на позики і облігації.

Королівська біржа Лондона була відкрита у 1571 р. і залишалася товарною понад століття, а з 1695 року на ній почали проводити операції з державними цінними паперами і акціями компаній [3].

У 1724 році у Франції було засновано Паризьку біржу, та у XVIII ст. обсяг операцій з цінними паперами на цій біржі був значно меншим, ніж у Амстердамі [2]. У 1830 році у лістингу біржі були акції лише 30 акціонерних товариств, у 1881 році їх кількість збільшилось до 810. У 1850 році торговельні операції здійснювались майже з 50 найменуваннями іноземних цінних паперів, у 1870 році – вже близько 100 [4].

На Франкфуртській біржі у 1804 році котирувалося лише 26 цінних паперів, і лише для п'яти з них було встановлено курс [5]. Берлінська фондова біржа (заснована у 1716 р.) активізувала свою діяльність у 1830 році. Досить повільний розвиток німецьких бірж пояснюється відсутністю акціонерних компаній у Німеччині у другій половині XVIII ст. і нерозповсюдженістю операцій з акціями [2].

Нині головною фондовою біржею США є Нью-Йоркська. Саме на цій біржі визначається всесвітньовідомий індекс Доу-Джонса для акцій промислових компаній і індекс NYSE Composite, а колись (у 1700 р. після прийняття Декларації про незалежність США) існувало лише два види цінних паперів, якими можна було торгувати (це були урядові облігації і акції першого Банка США) [6].

Розвиток Чиказької товарної біржі, заснованої ще у 1848 році, коли проводили операції з найбільш важливими на той час видами зернових культур: кукурудзою і пшеницею, призвів до упровадження більш досконалих інструментів. Так, у 1936 році почали заключати ф'ючерси на сою, а у 1950-х – ф'ючерси на соєве борошно і олію. Коло операцій поступово розширювалося і нововведенням у 1969 році стало упровадження ф'ючерсного контракту на срібло. А у 1975 р. на відкритому ринку почали реалізовувати ф'ючерсні контракти Державної національної асоціації іпотечного кредиту [7]. Для забезпечення стабільної і прибуткової роботи Чиказька товарна біржа почала працювати в напрямку інновацій, опановуючи нові продукти і послуги.

Говорячи про ф'ючерсні ринки в Північній Америці, варто зазначити, що хоча вони працюють з середини XIX ст., але до середини XX ст. торгівля велася ф'ючерсами на сільськогосподарські товари і дорогоцінні метали. А контракти на фінансові інструменти, фондові індекси та іпотечні цінні папери з'явилися лише з 1970-х років [8].

У Росії ще за часів Великого Новгорода проходили збори купців. Вони носили частково біржовий характер. У XVII ст. такі збори проходили в Москві, Нижньому Новгороді та інших містах. Розповсюджувалася ярмаркова торгівля, яка ані у XVII, ані у XVIII століттях не переросла в біржову. Першу біржу в Росії започаткував Петро I у 1703 році в Санкт-Петербурзі [3]. Управлінням біржею займалась комерц-колегія, яка завідувала митницею, збором податків, суднобудівництвом і була зобов'язана опікуватися розвитком російської торгівлі та промисловості. Ця біржа до середини XIX ст. була виключно товарною, торгівля цінними паперами на ній було розпочато у 1860 році У XIX ст. реформи в промисловості призвели до економічного зростання. У той час найзручнішим місцем розміщення російських цінних паперів стала саме Петербурзька біржа [9].

Друга російська біржа виникає у 1796 році в Одесі, вона була не лише товарною, а і фондовою (торгували зерном і іноземною валютою, цінними паперами), третя російська біржа – у 1816 році в Варшаві, четверта – у 1837 році в Москві [3]. У цілому на початку XX ст. у Росії було понад 100 бірж [2].

До Першої світової війни російські цінні папери котирувалися на 12 найбільших фондових біржах Франції, Англії, Голландії, Німеччини, Бельгії, Австро-Угорщини і США та були дуже популярними у світі [10]. Особливо попитом користувалися цінні папери металургійних і механічних підприємств, комерційних банків і нафтових компаній.

У Радянському Союзі на 01.10.1928 р. існувало 114 товарних бірж, де торгувалися чотириста видів товарів. На грудень 1928 року кількість бірж була скорочена до 14.

У лютому 1930 року в Радянському Союзі відбулась державна монополізація торгівлі і останні неповські біржі було ліквідовано, їх вважали проявом буржуазного минулого країни. Відродження бірж у Росії почалось лише у 90-х роках XX століття з переходом до ринкових відносин між суб'єктами господарювання. Наприкінці 1990 року Росія вийшла по кількості бірж (понад 700) на перше місце у світі [11].

Щодо України варто зазначити, що Київська біржа була заснована ще у 1869 році [12]. Операції на цій біржі здійснювалися переважно товарні, пов'язані з оптовою торгівлею цукром; а фондові операції у своїй більшості здійснювались з цінними паперами цукрових заводів. Перед Першою світовою війною на біржі все більшого значення набували акції київських підприємств і великих металургійних заводів на сході України.

Харківська товарно-фондова біржа була відкрита у 1876 році [12]. Тут переважали операції із зерном між російськими і харківськими купцями, а також з державними цінними паперами і заставними Харківського земельного банка. Значення Харківської біржі поступово зменшувалося, а з 1914 року на ній взагалі не проводилися операції з акціями навіть місцевих харківських підприємств.

У 1885 році у місті Миколаєві була заснована товарна біржа, основними операціями якої були операції із зерном.

Нині ж у нашій країні операції на біржовому ринку з сільськогосподарською продукцією складають лише понад 1%, для порівняння: у США – понад 90% [13].

Таблиця 1

Кількість та структура бірж в Україні

Вид бірж	2013 р.		2014 р.		2015 р.	
	кіль-ть, од	стр-ра, %	кіль-ть, од	стр-ра, %	кіль-ть, од	стр-ра, %
Універсальні	108	18,8	107	18,3	104	18,7
Товарні і товарно-сировинні	400	69,7	415	70,8	391	70,5
Агропромислові	24	4,2	23	3,9	24	4,3
Інші	42	7,3	41	7,0	36	6,5
Усього зареєстровано (без урахування фондових бірж та їх філій)	574	100	586	100	555	100

Джерело: побудовано за даними [14]

А обсяг укладених на вітчизняних біржах угод з сільськогосподарською продукцією у 2014 році виріс порівняно з попереднім 2013 роком на 2224,6 млн грн і становив 13856,2 млн грн [14]. Щорічне зростання вартості угод на біржі, на наш погляд, відбувається завдяки наявним у країні інфляційним процесам, що ведуть до стрімкого подорожчання біржових товарів.

Крім угод з сільськогосподарською продукцією на вітчизняних біржах останніми роками укладаються угоди з основними металами (залізом, чавуном, сталлю, феросплавами) і кольоровими металами, засобами автотранспорту, лісоматеріалами, деревиною та виробами з неї, паливом, продовольчими товарами, хімічними продуктами та речовинами, нерухомістю та іншими непродовольчими товарами.

Говорячи про кількість зареєстрованих бірж в Україні, необхідно констатувати їх зменшення у 2015 році до 555 одиниць (табл. 1), що менше на 19 одиниць аналогічного показника 2013 року і на 31 одиницю – 2014 року.

Тенденція до зменшення кількості протягом досліджуваного періоду (2013–2015 роки) спостерігається за універсальними та іншими видами бірж.

Щодо структури зареєстрованих в Україні бірж протягом досліджуваного періоду варто зазначити, що найбільшу питому вагу в ній займають товарні і товарно-сировинні біржі (від 69,7% у 2013 році до 70,5% у 2015 році), а найменша питома вага належить агропромисловим біржам (від 4,2% у 2013 році до 4,3 % у 2015 році). Тобто за своєю структурою вітчизняні біржі є достатньо різноманітними.

Українські біржі ще, на жаль, не забезпечують оптимальних умов для виконання укладених на них угод, ще відсутня торгівля стандартизованими контрактами. У структурі обороту товарних бірж відсутні такі деривативи, як опціони і ф'ючерси. А це є свідченням невиконання товарними біржами цінової та стабілізаційної функцій. Необхідні прогнозування цін і офіційних котирувань курсів, які б використовувалися як вітчизняними, так і зарубіжними бізнесовими структурами.

Вважаємо, що в Україні необхідно забезпечити технологічну модернізацію щодо впровадження електронних біржових торговельних систем і адаптувати вітчизняні біржі до європейських законодавчо-нормативних норм.

Рівень ділової активності на біржах України потребує зростання, адже він є свідченням поліпшення економічної ситуації, а у перспективі – і стабільності країни.

Висновки. Отже, досвід країн світу переконливо свідчить про широке застосування та перспективність здійснення торгівлі за допомогою бірж. Адже зростання ефективності діяльності підприємств у країнах світу досягається за умов відповідного використання біржового механізму.

Вважаємо перспективною для України можливість стати не лише регіональним, а і світовим лідером біржової торгівлі аграрною продукцією.

Для цього вважаємо необхідним для вітчизняної аграрної біржі:

- розробити і запровадити широкий спектр фінансових інструментів, які дозволять управляти ціновими ризиками;
- розвинути ринок ф'ючерсів і опціонів;
- удосконалити власну систему гарантій виконання термінових операцій;
- підвищувати вимоги до учасників торгів;
- створити рівні умови для роботи на біржових ринках регіональним клієнтам;
- забезпечити практичну взаємодію з регіональними учасниками, регіональними підприємствами-емітентами і інвесторами;
- забезпечити подальший розвиток і удосконалення відповідної біржової інфраструктури тощо.

Список використаних джерел:

1. Корнилов Л. История возникновения бирж / Л. Корнилов // Деньги. – 2014. – № 3 (181). – С. 4.
2. Мошенский С. З. Рынок ценных бумаг : трансформационные процессы / С. З. Мошенский. – Москва : Экономика, 2010. – 240 с.
3. Глазова А. Из истории бирж / А. Глазова // Деньги. – 2014. – № 1-2(179-180). – С. 4.
4. Spieser P. Histoire de la finance: Le temps, le calcul, et les promesses / P. Spieser, L. Belze. – P. : Vuibert, 2005. – P. 340.
5. Кулишер И.М. История биржи / И.М. Кулишер // Банковая энциклопедия в 2 т. : Т. 2. Биржа. – К. : Издательство банковой энциклопедии, 1917. – С. 73.
6. Корнилов Л. Нью-Йоркская фондовая биржа – особенности деятельности / Л. Корнилов // Деньги. –2014. – № 11(189). – С. 4.
7. Корнилов Л. Чикагская товарная биржа (CME) / Л. Корнилов // Деньги. –2014. – № 12(190). – С. 4.
8. Лазаренко О. Торговля фьючерсом с компанией «Мастер Брок» / О. Лазаренко // Деньги. – 2014. – № 12(190). – С. 4.
9. Корнилов Л. Становление биржевого дела в России / Л. Корнилов // Деньги. – 2014. – № 4(182). – С. 4.
10. Глазова А. Русские ценные бумаги на российских и европейских фондовых биржах (конец XIX–начало XX века) / А. Глазова // Деньги. – 2014. – № 6(184). – С. 4.
11. Корнилов Л. Становление бирж в России – XX век / Л. Корнилов // Деньги. – 2014. – № 5(183). – С. 4.
12. Мошенский С.З. Рынок ценных бумаг Российской империи / С.З. Мошенский. – Москва : Экономика, 2014. – 560 с.
13. Лазарев И. Перспективы биржевой торговли на аграрном рынке Украины / И. Лазарев // Деньги. – 2014. – № 11(189). – С. 4.

14. Статистичний збірник. Україна у цифрах 2014 / За ред. І.М. Жук. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – С. 145-146.
15. Маслак О.М. Розвиток біржової торгівлі сільськогосподарською продукцією в Україні / О.М. Маслак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : memjournal.agrex.gov.ua/rozvytok-birzhovoji-torhivli-silskohospodarskoyu-produktsijeyu-v-ukrajini. – Назва з екрана.

Аннотация. В статье рассмотрены исторические особенности возникновения товарных и фондовых бирж в странах мира. Охарактеризованы основные торговые операции, которые на них осуществлялись. Исследовано современное количественное состояние и структуру зарегистрированных бирж в Украине. Выявлены недостатки развития бирж в Украине и предложены направления их решения. Доказано, что рост эффективности деятельности предприятий в странах мира достигается при соответственном использовании биржевого механизма.

Ключевые слова: товарная биржа, фондовая биржа, биржевая торговля, биржевая деятельность, ценные бумаги.

Summary. The article deals with the historical features of the commodity and stock exchanges in the world. The major characteristics of commercial transactions which are carried out on exchanges are given. The modern quantitative status and structure of registered exchanges in Ukraine are studied. The shortcomings of exchanges in Ukraine are revealed and the ways of their elimination are suggested. It is proved that the increase of enterprises' efficiency in the world is achieved by the use of terms of the exchange mechanism.

Key words: commodity exchange, stock exchange, stock trading, securities.

УДК 338.45

Ватаманюк-Зелінська У. З.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державних та місцевих фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка

Watamanyuk-Zelinska U. Z.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer of State and Local Finances
Ivan Franko National University of Lviv

УНІФІКАЦІЯ ПАРАМЕТРІВ РОЗМЕЖУВАННЯ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА ГАЛУЗЕВОЮ ОЗНАКОЮ

UNIFICATION OF TECHNICAL PARAMETERS DIFFERENTIATION IN MACHINE-BUILDING ENTERPRISES BY THE BRANCH CHARACTERISTIC

Анотація. З огляду на нинішні пріоритети економічного розвитку України, одним із яких визнано машинобудування, нагальною стає потреба створення нових та відродження колишніх виробничих потужностей цього промислового комплексу. Це стане запорукою успішного функціонування економічно сильних промислових адміністративно-територіальних комплексів у нашій країні. У статті запропоновано критерії розмежування суб'єктів підприємництва, у яких машинобудування може бути і основним, і допоміжним видом економічної діяльності. Такий підхід дасть змогу визначити показники підприємницького розвитку країни, а також відповідні форми адміністративної підтримки малих і середніх підприємств під час реєстрації, вибору організаційно-правової форми, структури власного капіталу та галузі діяльності, враховуючи їхню участь у інтеграційних процесах.

Ключові слова: підприємництво, машинобудування, малі підприємства, інтеграція, критерії розмежування підприємств.

Вступ та постановка проблеми. Досліджуючи ефективність малого і середнього підприємництва у машинобудівному комплексі України, потрібно акцентувати увагу на визначальних чинниках його розвитку (забезпечення зайнятості, інноваційна діяльність, обсяги виготовленої та реалізованої продукції, прибуток, рентабельність тощо). Це необхідно із метою визначення потреби у інтеграційній взаємодії для її потенційних учасників – великих та малих СПД. Отже, для оцінювання впливу малого та середнього підприємництва на розвиток машинобудування необхідні показники, що найточніше відображали б потребу галузевого розвитку малого (середнього) підприємництва у машинобудівному комплексі України внаслідок формування в нім господарських об'єднань. При цьому треба враховувати вплив усіх факторів підприємницького середовища на процеси інтеграційної взаємодії підприємств. Його позитивне значення та зростаюча динаміка сприятиме збалансованому розвитку інтеграційних об'єднань у машинобудівних галузях (мікрорівень), промисловому машинобудуванні (мезорівень) і економіці країни (макрорівень).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження підприємництва та інтеграційних процесів давно стали центром уваги багатьох зарубіжних учених, зокрема Р. Блейра, Д. Казермана, Р.Г. Коуза, О.І. Уільямсона, К.Дж. Эрроу та ін. Серед українських учених-дослідників таких явищ відомі наукові праці Ю.М. Бажала – щодо пошуку нових організаційних форм інноваційних виробничих систем, Я.А. Жаліло – щодо контрактно-інтеграційної співпраці малого й середнього бізнесу з великими фінансово потужними корпораціями; В.М. Горбатова, М.В. Білоусенка – щодо інтегрованих структур бізнесу, М.О. Кизим – щодо окремого класу інтеграційних структур бізнесу (ІСБ) – великомасштабних економіко-виробничих системи, В.С. Пономаренка, М.В. Куркіна – щодо

Таблиця 1

Показники зайнятості у розрізі машинобудівних підприємств України за їхніми розмірами

	Код за КВЕД-2010	Рік	Великі підприємства		Середні підприємства		Малі підприємства		З них мікропідприємства	
			тис. осіб	у % до загального показника відповідного виду діяльності	тис. осіб	у % до загального показника відповідного виду діяльності	тис. осіб	у % до загального показника відповідного виду діяльності	тис. осіб	у % до загального показника відповідного виду діяльності
Кількість зайнятих працівників										
Промисловість	**B+C+D+E**	**2010**	**1402,0**	**45,3**	**1329,3**	**43,0**	**360,5**	**11,7**	**91,7**	**3,0**
		2011	**1436,4**	**47,2**	**1264,5**	**41,5**	**345,0**	**11,3**	**88,0**	**2,9**
		2012	**1456,9**	**48,1**	**1234,1**	**40,8**	**335,4**	**11,1**	**86,6**	**2,9**
		2013	**1366,9**	**46,7**	**1213,0**	**41,5**	**345,0**	**11,8**	**92,0**	**3,1**
Переробна промисловість	**C**	**2010**	**658,5**	**33,2**	**1015,6**	**51,3**	**306,6**	**15,5**	**81,1**	**4,1**
		2011	**683,0**	**34,8**	**988,6**	**50,3**	**292,5**	**14,9**	**77,0**	**3,9**
		2012	**694,6**	**35,4**	**981,6**	**50,1**	**284,8**	**14,5**	**74,7**	**3,8**
		2013	**632,0**	**33,7**	**951,1**	**50,8**	**291,0**	**15,5**	**78,6**	**4,2**
Машинобудування	26+27+28+ +29+30	2010	211,4	43,8	234,3	48,6	36,6	7,6	8,0	1,7
		2011	228,9	45,8	234,4	47,0	36,1	7,2	8,0	1,6
		2012	213,2	40,9	270,1	51,9	37,5	7,2	7,9	1,5
		2013	190,8	39,0	258,5	52,9	39,5	8,1	8,7	1,8
Кількість найманих працівників										
Промисловість	**B+C+D+E**	**2010**	**1402,0**	**45,5**	**1329,1**	**43,1**	**351,4**	**11,4**	**89,7**	**2,9**
		2011	**1436,4**	**47,3**	**1264,2**	**41,6**	**336,5**	**11,1**	**85,9**	**2,8**
		2012	**1456,8**	**48,3**	**1233,3**	**40,9**	**324,3**	**10,8**	**78,0**	**2,6**
		2013	**1366,9**	**46,9**	**1212,4**	**41,6**	**333,5**	**11,5**	**87,8**	**3,0**
Переробна промисловість	**C**	**2010**	**658,5**	**33,4**	**1015,4**	**51,5**	**298,9**	**15,1**	**79,3**	**4,0**
		2011	**683,0**	**34,9**	**988,3**	**50,5**	**285,4**	**14,6**	**75,2**	**3,8**
		2012	**694,5**	**35,6**	**980,9**	**50,3**	**275,0**	**14,1**	**67,1**	**3,4**
		2013	**632,0**	**33,9**	**950,5**	**51,0**	**281,0**	**15,1**	**75,0**	**4,0**
Машинобудування	26+27+28+ +29+30	2010	211,4	43,9	234,3	48,7	35,8	7,4	7,9	1,6
		2011	228,9	45,9	234,4	47,0	35,3	7,1	7,8	1,6
		2012	213,2	41,0	270,0	52,0	36,5	7,0	7,2	1,4
		2013	190,8	39,1	258,4	53,0	38,5	7,9	8,3	1,7

Джерело: [3]

Таблиця 2

Критерії розмежування СПД у ЄС

Тип підприємства	Кількість працівників		Річний оборот (у млн євро)		Річний баланс (у млн євро)	Капітал і право голосу,%	
						незалежне	залежне
Рекомендація Європейської Комісії 96/280/ЄС від 3 квітня 1996 р.							
Мікропідприємство	< 10	та	≤ 7	або	≤ 5	≥ 25	≤ 25
Мале підприємство	< 50	та	≤ 7	або	≤ 5		
Середнє підприємство	< 250	та	≤ 40	або	≤ 27		
Рекомендація Європейської Комісії 2003/361/ЄС від 6 травня 2003 р.							
Мікропідприємство	< 10		≤ 2		≤ 2	≥ 25	≤ 25
Мале підприємство	< 50		≤ 10		≤ 10		
Середнє підприємство	< 250		≤ 50		≤43		

Джерело: [5; 6]

Таблиця 3

Класифікація суб'єктів господарювання в Україні

Вид суб'єкта підприємництва	Критерії, що мають виконуватися одночасно	
	Обсяг річного доходу, еквівалент у євро за середньорічним курсом НБУ, млн євро	Середня кількість працівників за календарний рік
Суб'єкт мікропідприємництва	≤2	≤10
Суб'єкт малого підприємництва	≤10	≤50
Суб'єкт середнього підприємництва	Усі інші суб'єкти, що не належать до суб'єктів малого (зокрема і мікропідприємництво) та великого підприємництва	
Суб'єкт великого підприємництва (юридичні особи)	≥ 50	≥ 250

Джерело: [7]

Таблиця 4

Класифікація платників податків для проведення перевірок органами Державною фіскальною службою України

Вид платника податків	Критерій
СМП	Загальний обсяг доходу не перевищує 10 млн євро за середньорічним курсом НБУ та середня кількість працівників за **календарний рік** не перевищує 50 осіб.
Інші платники (проміжна категорія)	Усі платники, що не належать до категорії СМП або до категорії великих платників податків.
Великий платник податків	Юридична особа, у якої обсяг доходу від усіх видів діяльності **за останні чотири послідовні податкові (звітні) квартали** перевищує 500 млн грн або загальна сума сплачених до Державного бюджету України податків за платежами, що контролюються органами державної податкової служби, за такий самий період перевищує 12 млн грн.

Джерело: [7; 9]

Таблиця 5

Кількість МБ-підприємств та рентабельність їх діяльності

	Код за КВЕД-2010	Рік	Великі підприємства, одиниць	Середні підприємства, одиниць	Малі підприємства, одиниць	З них мікропідприємства одиниць	Рівень рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств, %			
							великі підприємства	середні підприємства	малі підприємства	з них мікропідприємства
Машинобудування	26+27+ +28+29+30	2010	52	921	3763	2650	3,0	2,1	0,0	–3,7
		2011	61	916	3814	2668	5,8	4,7	1,4	0,1
		2012	54	937	3555	2311	6,4	3,8	–0,2	0,1
		2013	46	904	4153	2887	3,2	0,2	1,1	–1,1
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	2010	4	124	808	600	–3,0	0,5	1,4	–3,8
		2011	2	128	790	585	…к	…к	2,1	–1,1
		2012	3	110	683	503	1,0	3,3	5,6	4,9
		2013	1	110	766	570	…к	…к	6,1	7,4
виробництво електричного устаткування	27	2010	7	198	682	486	4,4	–0,7	0,7	0,7
		2011	8	188	661	473	…к	…к	4,0	9,9
		2012	9	198	660	434	6,5	2,8	–0,8	0,3
		2013	9	192	821	594	…к	…к	0,9	–6,8
виробництво машин і устаткування, не віднесене до інших угрупувань	28	2010	22	438	1813	1237	2,7	0,2	0,0	–4,5
		2011	22	439	1874	1271	5,2	0,5	0,4	–3,6
		2012	19	427	1712	1043	5,3	1,0	–1,7	0,2
		2013	17	412	1990	1312	3,6	0,0	0,2	1,2
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	29	2010	6	82	190	122	–1,8	–1,3	–1,3	–2,3
		2011	9	81	188	111	1,6	1,1	2,3	6,1
		2012	6	86	216	127	–0,4	–7,1	–2,5	–7,5
		2013	5	81	229	143	–0,6	–1,3	–3,7	–10,3
виробництво інших транспортних засобів	30	2010	13	79	270	205	4,4	13,2	–2,5	–8,1
		2011	20	80	301	228	7,1	16,7	–0,6	0,6
		2012	17	116	284	204	8,6	12,4	–0,2	–7,2
		2013	14	109	347	268	4,1	–1,3	1,2	–7,2

…к – – дані вилучено з метою забезпечення виконання Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації».

Джерело: на підставі даних [3]

Таблиця 6

Чистий прибуток (збиток) МБ-підприємств за їх розмірами

(млн грн)

	Код за КВЕД–2010	Рік	Великі підприємства			Середні підприємства			Малі підприємства			З них мікропідприємства		
			сальдо	прибуток	збиток	сальдо	прибуток	збиток	сальдо	прибуток	збиток	сальдо	прибуток	збиток
Машинобудування:	26+27+ +28+29+30	2010	3056,3	4427,5	1371,2	1145,8	2518,8	1373,0	2,8	325,1	322,3	–48,7	81,0	129,7
		2011	7117,4	7837,7	720,3	3394,0	4763,8	1369,8	128,2	510,5	382,3	2,5	158,4	155,9
		2012	6676,3	7313,5	637,2	2609,0	4682,8	2073,8	–16,5	472,3	488,8	1,6	107,8	106,2
		2013	2566,2	4330,0	1763,8	92,7	2258,4	2165,7	109,7	590,4	480,7	–25,7	162,4	188,1
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	26	2010	–114,5	85,9	200,4	30,9	179,7	148,8	18,2	104,8	86,6	–11,1	21,1	32,2
		2011	…к	…к	…к	…к	…к	…к	38,9	127,4	88,5	–4,2	33,2	37,4
		2012	32,0	32,0	–	192,2	278,9	86,7	95,9	130,5	34,6	21,5	35,1	13,6
		2013	…к	…к	…к	…к	…к	…к	100,2	156,8	56,6	30,5	56,1	25,6
виробництво електричного устаткування	27	2010	520,0	552,4	32,4	–86,5	274,0	360,5	7,3	44,0	36,7	1,4	19,0	17,6
		2011	…к	…к	…к	…к	…к	…к	64,1	96,8	32,7	34,7	53,3	18,6
		2012	736,8	1044,5	307,7	401,5	671,2	269,7	–12,5	79,7	92,2	1,1	17,5	16,4
		2013	…к	…к	…к	…к	…к	…к	18,7	102,2	83,5	–39,3	26,5	65,8
виробництво машин і устаткування, не віднесене до інших угруповань	28	2010	957,2	1428,7	471,5	44,6	576,8	532,2	–1,0	146,8	147,8	–28,1	34,8	62,9
		2011	1555,5	1558,4	2,9	130,4	770,9	640,5	15,8	241,2	225,4	–34,4	53,4	87,8
		2012	1266,0	1353,3	87,3	245,0	788,6	543,6	–81,7	215,8	297,5	1,6	46,6	45,0
		2013	755,2	1391,2	636,0	–6,5	726,8	733,3	11,2	275,9	264,7	12,6	69,9	57,3
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	29	2010	–163,5	75,5	239,0	–70,4	89,3	159,7	–4,6	8,5	13,1	–1,3	2,1	3,4
		2011	181,5	358,7	177,2	58,6	175,5	116,9	14,0	23,8	9,8	5,4	8,2	2,8
		2012	–39,7	116,2	155,9	–454,0	110,0	564,0	–16,6	16,3	32,9	–8,4	3,7	12,1
		2013	–37,4	42,6	80,0	–74,5	237,8	312,3	–28,1	14,3	42,4	–13,3	3,4	16,7
виробництво інших транспортних засобів	30	2010	1857,1	2285,0	427,9	1227,2	1399,0	171,8	–17,1	21,0	38,1	–9,6	4,0	13,6
		2011	4766,6	4788,1	21,5	2763,9	3068,1	304,2	–4,6	21,3	25,9	1,0	10,3	9,3
		2012	4681,2	4767,5	86,3	2224,3	2834,1	609,8	–1,6	30,0	31,6	–14,2	4,9	19,1
		2013	1602,2	2269,2	667,0	–166,8	456,6	623,4	7,7	41,2	33,5	–16,2	6,5	22,7

…к – – дані вилучено з метою забезпечення виконання Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності інформації».

Джерело: на підставі даних [3]

теорії стратегічної поведінки підприємства на ринку факторів виробництва та ін.

Мета роботи. Мета роботи полягає в уніфікації кількісних та якісних параметрів означення малого та середнього підприємництва у галузях машинобудівного комплексу України – це наблизить умови ведення бізнесу вітчизняних суб'єктів господарювання до ринкових умов господарювання.

Виклад основного матеріалу. Сфера впливу малого і середнього підприємництва на економіку країни, як відомо, поширюється завдяки зайнятості населення та створенню нових робочих місць. За даними Конференції Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку, у більшості країн світу питома вага суб'єктів малого та середнього підприємництва у загальній кількості СПД досягає 90%, а іноді перевищує 95%. Так, у країнах ЄС суб'єкти малого та середнього підприємництва становлять 99,8%, у США – понад 90%, в Японії – 99%. У Сінгапурі функціонує близько 140 тис. суб'єктів малого і середнього підприємництва, що становить близько 90% від усіх підприємств країни. У Південній Кореї малі підприємства становлять 99,5% від усіх зареєстрованих СПД і на їх частку припадає близько 50% обсягу виробленої продукції [1]. У країнах ЄС малі та середні підприємства забезпечують робочими місцями понад 70 млн осіб, що становить майже 70% від усіх робочих місць у приватному секторі. У США понад 50% зайнятих у приватному секторі працюють на підприємствах малого та середнього бізнесу. В Японії на них припадає майже 70,2% усіх робочих місць. У Китаї на частку малих і середніх підприємств припадає 75% створених нових робочих місць [2]. Такий вплив можна визнати одним із найважливіших факторів економічного розвитку держави. Показники зайнятості у розрізі машинобудівних підприємств України за їхніми розмірами наведено у таблиці 1.

Отже на середніх підприємствах машинобудівного комплексу України (МБК) кількість зайнятих працівників майже у 2 рази більша ніж на великих підприємствах; на малих – удвічі менша. Середні підприємства забезпечують робочими місцями майже 47%-53% загальної кіль-

Таблиця 7

Критерії розмежування СПД машинобудівного комплексу України *

Вид економічної діяльності СПД відповідно до КВЕД	Існуючі		Можливі для застосування	
	Середня кількість працівників за календарний рік, тис. осіб	Обсяг річного доходу, еквівалент у євро за середньорічним курсом НБУ, млн євро	Обсяг річних витрат, еквівалент у євро за середньорічним курсом НБУ, млн євро	Критерій незалежності
Суб'єкти мікропідприємництва	**≤10**	**≤2**	**≤2**	**x**
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	13,6	36	0,15	≥ 3
виробництво електричного устаткування	9	29	0,07	≥ 4
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (н.в.і.у.)	11	51	3000	≥ 1**
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	5	4	110	≥ 1**
виробництво інших транспортних засобів	2	6	110	≥ 1**
Суб'єкти малого підприємництва	**≤50**	**≤10**	**≤10**	**x**
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	7	520	1,37	4
виробництво електричного устаткування	6	81	0,68	1
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (н.в.і.у.)	20	220	73300	≥ 1**
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	3	16	1200	≥ 1**
виробництво інших транспортних засобів	3	28	5600	≥ 1**
Суб'єкти середнього підприємництва	**51-250**	**2≤50≤**	**10≤50≤**	**x**
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	35	229	1,2	2
виробництво електричного устаткування	47	473	4,5	1
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (н.в.і.у.)	93	716	1,8	1
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	30	153	7100	1**
виробництво інших транспортних засобів	45	1939	1,88	10
СВП	**≥ 250**	**≥ 50**	**≥ 50**	**x**
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	6,9	59	5900	1**
виробництво електричного устаткування	20	799	1,33	6
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (н.в.і.у.)	74	1433	3,58	4
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів	20	148	12300	1**
виробництво інших транспортних засобів	20	3528	5,78	6

* – складено автором на основі фактичних показників діяльності машинобудівних підприємств [3];
** – пропонується мінімальне значення показника для високозатратних виробництв за умови інтеграційної взаємодії.

кості працівників підприємств і надають місце роботи 50% найманим; для малих СПД цей показник становить 7,2-8,1% щодо зайнятих працівників та 7,1-7,9% – щодо найманих працівників. Отже, при інтеграційній взаємодії різних за розмірами СПД, з огляду на забезпечення стійкості галузевого розвитку цього промислового комплексу, зокрема соціального фактора інтеграційно орієнтованого підприємницького середовища, необхідне збереження/збільшення зайнятості населення на малих та середніх підприємствах – суб'єктах інтеграційної взаємодії. Це ще раз підтверджує взаємні переваги для суб'єктів-учасників інтеграційної взаємодії у разі утворення ними господарського об'єднання.

Варто наголосити на необхідності уніфікованості таких показників. Проблематичність їх розроблення і застосування полягає у тому, що саме поняття малого та середнього підприємництва в європейських країнах визначають по-різному, тож стандартне оцінювання цього динамічного процесу за допомогою будь-яких ідентифікаторів ускладнена. Загалом, у багатьох країнах малими вважають підприємства з невеликими обсягами реалізації продукції та кількістю зайнятих осіб, і це об'єктивно. Стандартними даними для оцінювання машинобудівного підприємництва на основі лише двох названих показників оперувати недоцільно: специфіка промислового комплексу і виробничих процесів у його галузях, а також особливості галузей невиробничої сфери зумовлюють потребу врахування й інших показників, зокрема і галузевої ознаки.

Розвиток малого і середнього підприємництва оцінюють методом порівняння результативних показників діяльності МСП: кількості зайнятих і найманих працівників, витрат на оплату праці, показників балансу, вартості необоротних і оборотних активів, обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості, суми поточних зобов'язань, обсягів власного капіталу, реалізованої та виробленої продукції (товарів, послуг), фінансових результатів та рентабельності діяльності підприємств. Такі показники є спільними для характеристики діяльності вітчизняних СПД. Проте визначення ефективності розвитку підприємницьких процесів має враховувати і галузеву специфіку економіки, і особливості провадження господарської діяльності суб'єктами малого та середнього бізнесу. Нині в Україні універсальним критерієм віднесення підприємства до категорії МСП є кількість працівників і доходи від будь-якої діяльності за рік, від цього також залежить система його оподаткування. Однак, зважаючи на те, що у машинобудівних галузях здійснюються насамперед виробничі процеси, які із розвитком НТП стають більш автоматизовані, доволі важко спрогнозувати кількість зайнятих працівників при одночасному збільшенні обсягів виробництва МБ-продукції за рахунок впровадження інноваційних рішень і саме за цим критерієм оцінювати розмір підприємства. Водночас капітал великих ІСБ, які працюють у різних галузях економіки, набуває щодалі інших форм і виробництво машинобудівної продукції не завжди є основним видом їх діяльності.

Для розмежування МСП у Європейському Союзі введено такі індикатори: зайнятість, фінансові показники, критерії самостійності й незалежності. Також для класифікації МСП застосовують за кордоном і такі показники: галузева приналежність; стадії росту (початкова, виживання, ріст); типи проблем, характерні для підприємств (наприклад, їх фінансування, керування якістю тощо); географічна сфера діяльності (локальні, регіональні та національні масштаби); критерії самостійності, незалежності; специфічні характеристики власників. Також можуть використовуватися конкретні галузеві показники [4].

Так, відповідно до рекомендацій комісії Європейських спільнот щодо визначення малих і середніх підприємств такий критерій застосовується: «оскільки незалежність залишається рівною мірою фундаментальним критерієм в міру того, наскільки МСП, що належить до великої групи, має в розпорядженні кошти та підтримку, яких не мають його конкуренти еквівалентного розміру; рівною мірою належить виключити юридичні конструкції МСП, які утворюють групу, економічна потужність якої фактично перевищує економічну потужність МСП» [5]. Критерії розмежування СПД у ЄС представлено у таблиці 2.

Класифікаційні ознаки підприємництва в Україні не відповідають вимогам ЄС у частині застосування критерію незалежності при розмежуванні СПД за розмірами (див. табл. 3). Крім того, в пп. 14.1.24 Податкового кодексу віднесення СПД до великого платника податків відбувається на підставі дещо інших критеріїв, ніж у класифікації в господарському законодавстві. Класифікацію суб'єктів господарювання в Україні відповідно до податкового законодавства для проведення перевірок органами Державної фіскальної служби представлено у таблиці 4.

Таким чином, використання в Податковому кодексі категорії СМП все-таки дає деякі підстави говорити про окремий поділ платників для цілей оподаткування, адже встановлює, по суті, окремий поділ СПД на тих, що зобов'язані застосовувати загальну, і тих, що мають право застосовувати спрощену систему оподаткування [8]. Згідно з податковим законодавством для віднесення до великого платника не має значення чисельність працюючих. Крім того, для цієї підстави використовується інформація про доходи за будь-які чотири послідовні квартали, а в «господарській» класифікації використовується інформація про доходи лише за попередній календарний рік. Отже, підприємство може не бути суб'єктом великого підприємництва за «господарською» класифікацією, однак потрапити до категорії великих платників за критеріями Податкового кодексу України [8].

Зважаючи на велику кількість видів економічної діяльності у машинобудівній промисловості, розмежування машинобудівних СПД пропонуємо здійснювати відповідно до розділів 26-30 КВЕД, що включають виробництво таких видів продукції: комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; електричного устаткування; машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань; автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів; інших транспортних засобів. Пропонуємо при розмежуванні СПД враховувати їх прибутковість, обсяг витрат на виробництво продукції і ступінь незалежності суб'єкта господарювання. Для цього на основі показників рентабельності та чистого прибутку, розраховано обсяг річних витрат МБ-підприємств по кожному виду їх діяльності (див. табл. 5 та 6). Зважаючи на те, що рентабельність характеризує ефективність господарської діяльності СПД, для визначення розміру витрат підприємств за видами їх економічної діяльності, застосовано такий показник, як «рентабельність витрат діяльності» – це найзагальніший результативний показник рівня рентабельності, який визначають діленням чистого прибутку на суму витрат діяльності.

Узагальнені результати розрахунку обсягів річного доходу та витрат СПД машинобудівного комплексу України відображено у таблиці 7. Так як середня кількість працівників за календарний рік, як свідчать результати аналізу протягом останніх п'яти років, не відповідає кри-

теріальному розмежуванню підприємств машинобудівної промисловості за розмірами, а основним показником такого поділу є лише обсяг їх річного доходу, то витрати СПД пропонуємо вважати основним критерієм такого розмежування. Виходячи з цього, визначено середній рівень показника рентабельності по кожному виду економічної діяльності (критерій незалежності) СПД машинобудівного комплексу.

Висновки. Зауважимо, що запропоновані критерії розмежування необхідні для СПД, у яких машинобудування може бути і основним, і допоміжним видом економічної діяльності. Проте для підприємств, основним видом діяльності яких є торгівля продукцією машинобудування і які не мають витрат, пов'язаних із її виготовленням, розмежування необхідно здійснювати відповідно до загальноприйнятих класифікаційних ознак, враховуючи однак критерій незалежності.

Уніфікація кількісних та якісних параметрів галузевого малого і середнього підприємництва дасть змогу визначити аналогічні його показники у будь-якій країні, а також відповідні форми адміністративної підтримки МСП під час реєстрації, вибору організаційно-правової форми, структури власного капіталу та галузі діяльності підприємств, враховуючи їхню участь у інтеграційних процесах. Крім того, зважаючи на велику кількість МСП, які функціонують у різних галузях машинобудівного комплексу, а також на світові тенденції транснаціоналізації, акцентуємо увагу на залученні таких підприємств до процесів інтеграційної взаємодії. Це дасть змогу застосувати єдині методи для аналізу та оцінювання рівня розвитку цілого машинобудівного комплексу, зокрема і малого і середнього підприємництва у його галузях та створить умови для галузевого порівняння цих показників у світовому масштабі.

Список використаних джерел:

1. Уманець Т.В. Методи і моделі оцінювання розвитку малого бізнесу: мезо- і макрорівень : [монографія] / Уманець Т.В., Ольвінська Ю.О., Лучакова О.В. – Донецьк : «ВІК», 2010. – 250 с.
2. Ольвінська Ю.О. Особливості державного регулювання малого підприємництва у країнах світу / Ю.О. Ольвінська // Державне управління: удосконалення та розвиток : наукове видання Академії муніципального управління. – 2015. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dy.nayka.com.ua.
3. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва : статистичний зб. за 2013 / за ред. М.С. Кузнєцової // Державна служба статистики України, 2014. – ТОВ «Видавництво «Консультант». – 499 с.
4. Лапуста М.Г. Мале підприємництво / Лапуста М.Г. – М. : Інфра-М, 1998. – 320 с.
5. Рекомендація Комісії «Про визначення малих та середніх підприємств» від 03.04.1996 р. № 96/280/ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon. rada.gov.ua/laws/show/994_a07.
6. Про визначення суб'єктом малого та середнього підприємництва: рекомендація Комісії 2003/361/ЄС : станом на 6 трав. 2003 р. // Official Journal of the European Union. – 2003. – № L 124. – С. 36-41.
7. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:zakon.rada.gov.ua.
8. Нове в класифікації суб'єктів господарювання // Дебет-Кредит Онлайн: [сайт]. –№ 21/2012. – 2012. – Заголовок з екрану [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://online.dtkt.ua/Book/%C2%AB%D0%94%D0%9A%C2%BB%20%E2%84%9621.epub/navPoint-3.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgibin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.

Аннотация. Учитывая сегодняшние приоритеты экономического развития Украины, одним из которых признано машиностроение, очевидной становится потребность создания новых и возрождение бывших производственных мощностей этого промышленного комплекса. Это станет залогом успешного функционирования экономически сильных промышленных административно-территориальных комплексов в нашей стране. В статье предложены критерии разграничения субъектов предпринимательства, в которых машиностроение может быть и основным, и вспомогательным видом экономической деятельности. Такой подход даст возможность определить показатели предпринимательства, а также соответствующие формы административной поддержки малых и средних предприятий во время их регистрации, выбора организационно-правовой формы, структуры собственного капитала и области деятельности, учитывая также участие в интеграционных процессах.

Ключевые слова: предпринимательство, машиностроение, малые предприятия, интеграция, критерии разграничения предприятий.

Summary. Considering up-to-day priorities of economic development of Ukraine, manufacturing engineering was admitted as one of them, the necessity of modern and resurgence of former capacities of this industrial complex gets the importance. It will become the warrant of successful functioning of economically strong industrial, administrative and territorial complexes in our country. In the article there are offered the criteria's of industrial subjects' separation where the manufacturing engineering may be as main and as additional type of economic activity. Such approach gives the possibility to define the indicators of entrepreneurship state development and also the correspond form of administrative support of small and medium enterprises by the time of registration, chose of organizational and legal form, structure of private capital and field of activity, considering their participation in the integral processes.

Key words: entrepreneurship, manufacturing engineering, small enterprises, integration, criterias of industrial subjects' separation.

УДК 658.3.005.95

Гакова М. В.
асистент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Hakova M. V.
Assistant Lecturer of Marketing and Management Department
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

CORPORATE CULTURE AS AN INSTRUMENT OF BEHAVIOUR MANAGEMENT PERSONNEL OF THE ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS

Анотація. У роботі розкривається значимість корпоративних цінностей у сучасних економічних умовах і способи їх формування. Досліджено теоретичні підходи до аспектів управління корпоративною культурою, узагальнено теоретичні уявлення вітчизняних і зарубіжних вчених про сутність даного поняття. Розглянуто і узагальнено причини появи інтересу до корпоративної культури в Україні та за кордоном. Проаналізовано існуючі підходи до трактування поняття «корпоративна культура». На основі дослідження зроблено уточнення визначення «корпоративна культура підприємств готельно-ресторанного господарства». Виявлено особливості корпоративної культури в організаціях індустрії гостинності та інструменти її впливу на поведінку персоналу. Представлено деякі результати дослідження корпоративної культури як інструменту управління поведінкою персоналу в індустрії гостинності. Підкреслено ключову роль цінностей у формуванні та розвитку корпоративної культури, розкрито відмінність останньої від інших інструментів управління персоналом. Сучасний розвиток індустрії гостинності диктує необхідність нових підходів для комунікацій. Від ціннісних установок і поведінкових стратегій, що відрізняють дане підприємство від усіх інших, підвищення зацікавленості працівників у результатах своєї діяльності залежить економічний результат підприємства та його подальший розвиток. Виникає потреба у створенні системи цінностей та норм, правил і переконань, тобто корпоративної культури, що дозволяє досягти результативної роботи, зосередитися на досягненні цілей компанії. Корпоративна культура являє собою не тільки домінуючий фактор ідентичності підприємства, а й інструмент управління поведінкою персоналу, який може бути причиною підвищення або зниження ефективності діяльності підприємства. Корпоративна культура є потужним стратегічним інструментом досягнення довгострокових цілей та одним з конкурентних переваг підприємств готельно-ресторанного господарства. Ураховуючи зазначене, необхідно детально вивчити теоретичні аспекти дослідження корпоративної культури на підприємствах індустрії гостинності як інструменту впливу на поведінку персоналу.

Ключові слова: корпоративна культура, інструмент управління персоналом, стандарти обслуговування, цінності, норми, сервіс, поведінка.

Вступ та постановка проблеми. Важливим значенням для перспективи розвитку підприємств готельно-ресторанного господарства є повне задоволення матеріальних і духовних запитів клієнтів. Сучасний розвиток індустрії гостинності диктує необхідність нових підходів взаємодії з партнерами, клієнтами, співробітниками. Від ціннісних установок і поведінкових стратегій, що відрізняють дане підприємство від усіх інших, підвищення зацікавленості працівників у результатах своєї діяльності залежить результат діяльності підприємства. Виникає потреба у створенні системи цінностей, норм, правил і переконань, тобто корпоративної культури, що дозволяє досягти результативної роботи, зосередитися на досягненні цілей компанії. Корпоративна культура являє собою не тільки домінуючий фактор ідентичності підприємства, а й інструмент управління поведінкою персоналу, який може бути причиною підвищення або зниження ефективності діяльності підприємства.

Таким чином, важливою науково-практичною проблемою є розвиток теоретичних підходів дослідження корпоративної культури на підприємствах індустрії гостинності, які являють собою об'єкт для вивчення проявів корпоративної культури та її вплив на поведінку персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню процесів формування корпоративної культури в організації присвячено праці М. Армстронга, Ф. Харріса, Ч. Хенді, Е. Шейна, Г. Хофстеде, Дж. Моргана, К. Шольца, К. Голда та ін.

Вагомий внесок у дослідження процесів стимулювання і мотивації персоналу, значення змісту праці спостерігаємо у дослідженнях Е. Мейо, Д. Мак-Грегора, Л.А. Бурганова, А.К. Гастєва, Ю.Д. Красовського, В.А. Ядова.

Процес становлення корпоративної культури в індустрії гостинності досліджують Є.В. Агамірова, Л.Є. Басовський, Н.І. Кабушкін, А.А. Коршунов, Г.А. Папірян та ін.

Ті чи інші аспекти культури організації досліджуються в роботах В.А. Співака, О.С. Віханського, А.І. Наумова, Е.А. Капітонова, С.В. Щербини, С.В. Маловичко та ін.

Однак представлені дослідження недостатньо розглядають вплив корпоративної культури на управління поведінкою персоналу в готельно-ресторанному господарстві, що багато в чому уповільнює не тільки теоретичний розвиток управлінської науки в даній сфері, але є однією з причин зниження ефективності організацій.

Метою даної роботи є дослідження розвитку теоретичних підходів до аспектів управління корпоративною культурою, узагальнення теоретичних уявлень вітчизняних і зарубіжних вчених про сутність даного поняття. На основі дослідження необхідно зробити уточнення визначення «корпоративна культура підприємств готельно-ресторанного господарства», виявити особливості корпоративної культури в організаціях індустрії гостинності та інструменти її впливу на поведінку персоналу. У дослідженні використовувались методи логічного і порівняльного аналізу, теоретичного узагальнення, метод групування.

Результати дослідження. Постіндустріальна стадія розвитку суспільства обумовлює необхідність розробки якісно інших підходів до розуміння ролі ресурсів нематеріального характеру в сучасній економіці, ступінь впливу інтелектуальних факторів на ефективність функціонування окремих економічних суб'єктів і економічне зростання, тому в останній чверті XX ст. виникає інтерес до феномену корпоративної культури, здатного сприяти зростанню продуктивності праці та економічної ефективності компанії.

Корпоративна культура – явище відносно нове, її поява була пов'язана з переглядом науково-практичних позицій по відношенню до людського капіталу, ролі найманих працівників як основного суб'єкта виробничих відносин і до системи управління ними. Цілі і завдання корпоративної культури як внутрішнього середовища будь-якого підприємства полягали у формуванні почуття причетності персоналу та його солідарності з місією і стратегією підприємства, а внаслідок цього – мотивації на досягнення успіху в його діяльності [6, с. 3].

Термін «корпоративна культура» з'явився в XIX ст. Він був сформульований і застосований німецьким фельдмаршалом Мольтке. У той час це поняття визначало правила поведінки, як писані, так і неписані, в офіцерському середовищі.

Наприкінці XX ст. даним поняттям стали користуватися менеджери та дослідники організацій, визначаючи загальний клімат організації та характерні методи роботи з людьми.

Існує безліч визначень корпоративної культури, хронологічна послідовність подання яких дозволяє простежити поглиблення пізнань в даній області з плином часу (табл. 1).

С.В. Маловичко вважає, що визначення «корпоративна культура» можна об`єднати в три групи: як сукупність правил і норм поведінки, як сукупність унікальних особливостей підприємства, які формують у членів колективу унікальну загальну для них психологію, та як сукупність унікальних особливостей у конкретному підприємстві, тобто специфічну «конституцію» [14, с. 14].

У міру розвитку і зміцнення ринкових відносин, а також осмислення західного досвіду стало очевидним, що корпоративна культура – це не чужорідне явище, а один з інструментів підвищення ефективності роботи будь-якого підприємства. Досвід найбільших світових корпорацій демонструє, що корпоративна культура є ефективним інструментом управління, а також одним з головних джерел конкурентних переваг [6, с. 4].

Корпоративна культура як невеликої фірми, так і транснаціонального холдингу визначається наступними факторами: національною культурою і менталітетом, сектором економіки, типом виробництва, рівнем еконо-

Таблиця 1

Основні визначення поняття «корпоративна культура» (КК)

Поняття	Автор	Рік
1. КК – образ мислення і спосіб дії, який більшою чи меншою мірою поділяють усі працівники підприємства і який повинен бути засвоєний і хоча б частково прийнятий новачками, щоб нові члени колективу стали «своїми»	Е. Джакус [12]	1952
2. КК – це комплекс переконань і очікувань, що розділяється членами організації, ці переконання і очікування формують норми, які значною мірою визначають поведінку в організації окремих особистостей і груп	Г. Шварц, С. Девіс [11]	1981
3. КК – це унікальні характеристики організації, те, що відрізняє її від усіх	К. Голд [10]	1982
4. КК – це комплекс базових припущень, винайдений, виявлений або розроблений групою для того, щоб навчиться справлятися з проблемами зовнішньої адаптації внутрішньої інтеграції, що функціонує досить довго, щоб підтвердити свою спроможність, і передається новим членам організації як єдино правильний.	Е. Шейн [2]	1985
5. КК – це один із способів здійснення організаційної діяльності за допомогою використання мови, фольклору, традицій та інших засобів передачі основних цінностей, переконань, ідеології, які спрямовують діяльність підприємства в потрібне русло	Г. Морган [9]	1986
6. КК – це неявна, невидима і неформальна свідомість організації, яка керує поведінкою людей і, у свою чергу, саме формується під впливом їхньої поведінки	К. Шольц [8]	1987
7. Корпоративна культура охоплює більшу частину явищ духовного і матеріального життя колективу: домінуючі в ньому моральні норми і цінності, прийнятий кодекс поведінки й укорінені ритуали, манера персоналу одягатися, встановлені стандарти якості продукту, що випускається	Р.Л. Кричевський [3]	1993
8. Культура організації – це сукупність типових для неї цінностей, норм і точок зору або ідей, які свідомо чи підсвідомо формують зразок поведінки для співробітників організації	Ю.Г. Одегов, П.В. Журавльов [5]	1997
9. Корпоративна культура – це сукупність переконань, відносин, норм поведінки і цінностей, спільних для всіх співробітників даної організації. Вони можуть не бути чітко виражені, але при відсутності прямих інструкцій визначають спосіб дій і взаємодій людей і значною мірою впливають на хід виконання роботи	М. Армстронг [1]	1998
10. Культура корпорації – дуже складне, багатошарове, динамічне явище, що включає і матеріальне, і духовне в поведінці організації відносно суб'єктів зовнішнього середовища і власних співробітників	В.А. Співак [4]	2001

мічного, соціально-політичного і культурного розвитку, в якому розташоване конкретне підприємство. Національний менталітет і стиль управління визначають особливості корпоративної культури, що складається на підприємствах даної країни. В Америці домінує культура успіху, в Європі – злагоди, в Японії – сінтеза, у Росії – приналежності, правил, сили [15, с. 51].

В Україні інтерес до корпоративної культури з'явився значно пізніше й в основному був обумовлений глобальними змінами, інтеграцією та інформаційною відкритістю, яка надала доступ до світового досвіду ефективного ведення бізнесу. На даний момент проблема становлення, формування і розвитку корпоративної культури на вітчизняних підприємствах є недостатньо вивченою, що, у свою чергу, надає поле діяльності для її подальшого дослідження.

Особливості впливу корпоративної культури на поведінку персоналу в готельно-ресторанному господарстві є стратегічним чинником, оскільки успішність підприємства залежить саме від поведінки співробітника. Тому що саме культура поведінки персоналу в індустрії гостинності є тією складовою, яка визначає ефективність і, отже, подальші економічні вигоди організації.

Підприємствам готельно-ресторанного господарства необхідно усвідомити, що головна особливість – це стандарти обслуговування, клієнтоорієнтованість та ін., які давно в міжнародній індустрії гостинності стали мистецтвом обслуговування гостя, де прояви високого професіоналізму зростають з розкриттям ролі людського фактора.

У світовій літературі питанням сутності, структури, і властивостей корпоративної культури присвячено багато робіт, а питанням оцінки її економічної ефективності – недостатньо. Питання трансформації корпоративної культури з метою підвищення її ефективності в рамках управління підприємством залишаються недостатньо дослідженими, хоча на сьогоднішній день саме вони є особливо актуальними через стрімкий розвиток підприємств.

Американські дослідники в галузі економіки виробництва Т. Діл і А. Кеннеді в якості показника ефективності використовували продуктивність праці. Ними були виявлені ключові складові корпоративної культури, які безпосередньо впливають на продуктивність[13]:

• сильна, об'єднуюча корпоративна філософія і місія;

• лідер, який довіряє іншим і в якого вірять;

• відкриті канали комунікацій і доступ до вищого керівництва;

• особливу увагу до людей і продуктивності;

• особливу увагу до клієнтів і сервісу;

• наявність підтримуваних усіма церемоній, ритуалів, звичаїв;

• загальний емоційний підйом, що стосується роботи й майбутнього;

• почуття задоволення, пов'язане з виконавчою майстерністю,

вкладеними у загальну справу.

Тим не менш, на нашу думку, більшість джерел досліджують корпоративну культуру переважно як другорядний чинник економічної діяльності, а не як корпоративний актив, що становить фундамент для здійснення дієвих конкурентних переваг підприємства і здатен впливати на створення вартості підприємства.

Розуміння корпоративної культури як найважливішої інтелектуальної компоненти у механізмі функціонування економічної діяльності господарюючого суб'єкта, на нашу думку, знаходить найбільш прийнятне вираження в понятті «інтелектуальний актив», що містить у собі економічний ресурс організації, який є результатом творчої або винахідницької діяльності та здатен приносити економічні вигоди.

У даний час теоретичне осмислення нематеріальних ресурсів ще не привело до вироблення єдиного, затвердженого понятійного апарату, що створює певні труднощі на шляху ідентифікації корпоративної культури в системі таких нематеріальних ресурсів підприємства.

В.В. Платонов дає цьому поняттю наступну трактовку: «Результат інновації полягає у впровадженні того, чого немає у конкурентів, у створенні вельми незвичайних активів, які ми пропонуємо іменувати «інтелектуальними активами».

Для їх позначення ще застосовуються терміни «нематеріальні активи» і «інтелектуальний капітал». Проте перший термін тісно асоціюється з бухгалтерським використанням, при якому за його рамками залишаються найважливіші активи, створювані в результаті інноваційної діяльності. Другий термін може означати як активи, так і пасиви (невидиму частину власного капіталу фірми), що також не сприяє чіткому визначенню предмета дослідження. Термін «інтелектуальні активи» вільний від вказаних недоліків, ним ми пропонуємо називати будь-яке унікальне знання, створюване в результаті інноваційної діяльності, контрольоване бізнесом і використане ним для отримання економічних вигод [7, с. 6].

Також американські дослідники Т. Діл і А.Кеннеді запропонували динамічну модель організаційних культур, залежну від галузевих особливостей. Повністю погоджуючись з висновками науковців, уважаємо, що корпоративна культура підприємств готельно-ресторанного господарства повинна відображати специфіку цієї галузі, тобто сервісні цінності, які є першоосновою індустрії гостинності, а також потребами, цілями і завданнями, які стоять перед підприємствами готельно-ресторанного господарства.

На нашу думку, сучасний розвиток корпоративної культури в готельно- ресторанному бізнесі, виходячи з професійної специфіки, необхідно досліджувати з точки зору аксіологічних складових сервісних корпоративних культур, диференціюючи на такі складові, як якість послуги, стандарти обслуговування, клієнтоорієнтований сервіс, довіра клієнтів.

Ураховуючи вищевикладене, уважаємо, що корпоративна культура на підприємствах готельно-ресторанного господарства – це унікальний інтелектуальний актив, заснований на базових сервісних цінностях: якість послуги, стандарти обслуговування, клієнтоорієнтованій сервіс, довіра клієнтів тощо та нормах професійних стандартів, які значною мірою визначають поведінку в організації окремих особистостей і груп до роботи, до клієнтів, колег та ін. для досягнення певних цілей.

Проведений аналіз наукових досліджень дозволяє говорити про те, що корпоративна культура – це ключовий компонент, який формується керівництвом, вона є результатом цілеспрямованої роботи фахівців з управління, які конструюють необхідний тип відносин. Це ствердження підтверджується дослідженням Е. Шейна, в якому він прийшов до наступних висновків: «організаційна культура створюється зусиллями лідерів, одна з очевидних функцій керівництва повинна полягати у створенні культури, в управлінні нею або навіть у знищенні; ні культура, ні керівництво не можуть бути зрозумілі самі по собі, у відриві один від одного».

Слід зазначити, що корпоративна культура сама по собі не статична, її не можна сформувати раз і назавжди, оскільки кожен новий чоловік, що прийшов працювати в компанію, привносить нові цінності, які не можуть не вплинути на поведінку інших працівників [6, с. 93].

З вищевикладеного видно, що корпоративна культура має велике значення для життя організації. Тому природно прагнення управлінців використовувати її як фактор підвищення конкурентоспроможності організації. Інакше кажучи, корпоративна культура може бути інструментом управління поведінкою персоналу. Тому необхідно дати визначення цьому терміну: інструмент управління персоналом – це деякий вплив на персонал, що забезпечує таку поведінку цього персоналу, яка дозволяє досягати мети управління.

Дослідники корпоративної культури пропонують наступні інструменти її трансформації та впливу на поведінку працівників [6, с. 95]:

• зміна об'єктів і предметів уваги з боку менеджера. Це один із найбільш сильних методів, оскільки своїми повторюваними діями менеджер дає знати працівникам, що є важливим і що очікується від них;

• зміна стилю управління кризою і конфліктом;

• трансформація програм навчання. Аспекти корпоративної культури засвоюються підлеглими через те, як вони повинні виконувати свої ролі;

• зміна системи мотивації. Культура на підприємстві може трансформуватися через зміну системи нагород і привілеїв;

• зміна акцентів у кадровій політиці;

• зміна організаційної символіки й обрядовості.

Дані інструменти корпоративної культури для впливу на поведінку персоналу є універсальними і певною мірою підходять для управління поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства. Однак, на нашу думку, до цього списку доцільно додати наступні інструменти корпоративної культури, ураховуючи специфіку індустрії гостинності, такі як:

• етичний кодекс компанії, звід основних правил для співробітників, колективний договір, стандарти професійної практики, оскільки в даних документах міститься інформація про складові корпоративної культури;

• проведення репутаційного аудиту, особливо щодо внутрішньої аналітичної діяльності сервісних послуг, основне завдання якого – оцінка відповідності заявлених компанією цінностей способам їх реалізації.

Слід зазначити, що у порівнянні з іншими інструментами управління корпоративна культура в готельно-ресторанному господарстві володіє значно більш вираженим компонентом внутрішньої саморегуляції, тобто співробітник, щиро приймаючи і розділяючи цінності, переконання, норми, сам регулює свою поведінку.

Висновки. Таким чином, корпоративна культура – це інструмент в руках менеджера, за допомогою якого можливо істотно впливати на результативність функціонування поведінки персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства підприємства. В обстановці швидко мінливого зовнішнього і внутрішнього корпоративного середовища феномен культурного потенціалу здатен забезпечити економічній системі досягнення більшої стійкості, інноваційної сприйнятливості, конкурентні переваги та здатності до постійного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг. – СПб. : Питер, 2004. – 832 с.
2. Шейн Э. Организационная культура и лідерство / Э. Шейн ; пер. с англ. под ред. Т.Ю. Ковалевой ; 3-е изд. – СПб. : Питер, 2007. – 336 с.
3. Кричевский Р.Л. Если вы руководитель. Элементы психологии менеджмента в повседневной работе / Р.Л. Кричевский. – М. : Дело, 2003. – 115 с.
4. Спивак В.А. Корпоративная культура / В.А. Спивак. – СПб. : Питер, 2001. – 223 с.
5. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом / Ю.Г. Одегов, П.В. Журавлев. – М. : Финстатинформ, 1997. – 128 с.
6. Иванова Т.Б. Корпоративная культура и эффективность предприятия : [монография] / Т.Б. Иванова, Е.А. Журавлёва. – М. : РУДН, 2011. – 152 с.
7. Платонов В.В Интеллектуальные активы и инновации: проблемы оценки, учета и управления : [монография] / В.В. Платонов [и др.]. – СПб. : Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2008. – 161 с.
8. Шольц К. Управління для успіху: порівняння приватного та державного секторів / К. Шольц. // Державне управління. – 1982. – 134 с.
9. Morgan G. Images of Organization. – Beverly Hills, CA.: Sage, 1986. – P. 421.
10. Gold K. Managing for Success: A comparison of the private and public sectors // Public Administration Review. – 1982. – Nov.-Dec. – P. 24.
11. Schwartz H. and Davis S. M. Matching Corporate Culture and Business Strategy. Organizational Dynamics, Summer 1981. – P. 30–48.
12. Jaques E. The changing culture of a factory. – New York: Dryden Press, 1952. – P. 251.
13. Deal T., Kennedy A. Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life, Addison-Wesley Pub. Co., 1982. – P. 232.
14. Маловичко С.В. Теоретичні засади управління корпоративною культурою підприємства / С.В. Маловичко // Кримський економічний вісник. – 2013. – Ч. ІІ. – № 2(03). – С. 13–15.
15. Юрасов И.И. Корпоративная культура на местах / И.И. Юрасов // Журнал управления компанией. – 2006. – № 5. – С. 51–55.

Аннотация. В работе раскрывается значимость корпоративных ценностей в современных экономических условиях и способы их формирования. Исследованы теоретические подходы к аспектам управления корпоративной культурой, обобщены теоретические представления отечественных и зарубежных ученых о сущности данного понятия. Рассмотрены и обобщены причины появления интереса к корпоративной культуре в Украине и за рубежом. Проанализированы существующие подходы к трактовке понятия «корпоративная культура». На основе исследования сделано уточнение определения «корпоративная культура предприятий гостинично-ресторанного хозяйства». Выявлены особенности корпоративной культуры в организациях индустрии гостеприимства и инструменты ее влияния на поведение персонала. Представлены некоторые результаты исследования корпоративной культуры как инструмента управления поведением персонала в индустрии гостеприимства. Подчеркивается ключевая роль ценностей в формировании и развитии корпоративной культуры, раскрывается отличие последней от других инструментов управления персоналом. Современное

развитие индустрии гостеприимства диктует необходимость новых подходов для коммуникаций. От ценностных установок и поведенческих стратегий, отличающих данное предприятие от других, повышения заинтересованности работников в результатах своей деятельности зависят прежде всего экономические результаты предприятия и дальнейшее его развитие. Возникает потребность в создании системы ценностей, норм, правил и убеждений, то есть корпоративной культуры, что позволяет достичь результативной работы, сосредоточиться на достижении целей компании. Корпоративная культура представляет собой не только доминирующий фактор идентичности предприятия, но и инструмент управления поведением персонала, который может быть причиной повышения или снижения эффективности деятельности предприятия. Корпоративная культура является мощным стратегическим инструментом достижения долгосрочных целей и одним из главных конкурентных преимуществ гостинично-ресторанного хозяйства. Учитывая указанное, необходимо детально изучить теоретические аспекты исследования корпоративной культуры на предприятиях индустрии гостеприимства как инструмент влияния на поведение персонала.

Ключевые слова: корпоративная культура, инструмент управления персоналом, стандарты обслуживания, ценности, нормы, сервис, поведение.

Summary. In this work there is have been considered importance of corporate values in the current economic conditions and their formation. The reasons of emergence of interest to corporate culture in Ukraine and abroad are considered and generalized the essence of the concept of «corporate culture». Corporate culture is a term that recurs frequently in the literature and rhetoric dealing with management. The wide usage of the term assumes that it is well-defined and understood by all, yet this is not the case. This literature review was conducted in an effort to develop a clear and concise definition of the concept of “culture” in various science literatures. Definite traits of modern reality cause the need of new approaches to human resource management in the hotel and restaurant business. Many researchers and practitioners admit that management via corporate culture is the most important approach nowadays. Some results of the research of corporate culture as an instrument of human resource management in hospitality industry are presented in the article. In this work there has been defined the term «corporate culture in the hotel and restaurant businesses». The distinction between corporate culture and other instruments of human resource management in hospitality industry are considered. Corporate culture is a powerful tool for achieving long-term strategic objectives and one of the competitive advantages of the business hotel and restaurant business. Given the above, it is necessary to examine the theoretical aspects of the study of corporate culture in enterprises hospitality industry as a tool to influence the behaviour of staff.

Key words: corporate culture, instrument of human resource management,service standards, values, norms, service, behaviour.

УДК 332.66

Гаража О. П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру
Харківського національного аграрного університету імені В.В. Докучаєва

Harazha O. P.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Land Management and Cadast Department
Kharkiv National Agrarian University named after V.V. Dokuchayev

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО НОРМАТИВНОЇ ГРОШОВОЇ ОЦІНКИ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE NORMATIVE MONETARY VALUE OF AGRICULTURAL LAND

Анотація. У роботі розглянуто науково-методичні підходи до нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення, що обумовлено неактуальними і несучасними економічними показниками діяльності, відсутністю у ієрархічній оціночній ланці колективних сільськогосподарських підприємств, веденням у процедуру оцінки нормативу капіталізованого рентного доходу, використанням природно-сільськогосподарського районування в земельно-оціночному процесі. Це призводить до використання результативних показників фінансово-економічної діяльності агропідприємств за більш-менш стабільні 2008–2011рр. З огляду на зазначене потребують поглибленого вивчення теоретико-методологічні засади нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення. Зокрема, із нових позицій необхідно порівняти вплив компонентів грошової оцінки за різними підходами, щоб визначити резерви збільшення вартісних показників, які впливають на бюджетні та товарно-фінансові сфери аграрної держави.

Ключові слова: нормативна грошова оцінка рентного доходу, ставка капіталізації, природно-сільськогосподарське районування, агрогрупа.

Вступ та постановка проблеми. Земельна реформа створила платні умови користування землею в Україні. З набуттям незалежності державою виникла необхідність визначення вартості землі у грошовій формі. Нормативна грошова оцінка є капіталізованим рентним доходом. Вона використовується для визначення розміру земельного податку та орендної плати, державного мита при міні, спадкуванні, даруванні, втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва, економічного стимулювання, раціонального використання та охорони земель, відчуження земельних ділянок більше 50 га відкритих спортивних і фізкультурно-оздоровчих споруд.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних основ земельно-оціночних механізмів зробили провідні вітчизняні вчені Мартин А.Г., Дехтяренко Ю.Ф., Манцевич Ю.М., Палеха Ю.М., Добряк Д.С., Драпіковський О.І., Івапнова І.Б., Заяць В.М., Канаш О.П., Кілочко В.М., Мельничук В.О, Третяк А.М., Данилишин Б.М., Ступень М.Г. та ін. Але більш глибшого дослідження потребує аналіз застосування методичних підходів нормативної грошової оцінки всіх рівнів.

Метою даної роботи є дослідження науково-методичних підходів нормативної грошової оцінки та порівняння їх результатів на всіх рівнях.

Результати дослідження. Початком проведення нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення є 1995 р., коли були прийняті Методика 213 [1] і Порядок [2]. Для проведення масової оцінки обрана формула із європейської практики оцінки за дохідним методичним підходом. Зміст цього підходу полягає у встановленні вартості землі від її дохідності. Законодавством встановлена послідовність проведення нормативної грошової оцінки земель за рівнями: 1 – Україна, 2 – область, 3 – район, 4 – сільськогосподарське підприємство, 5 – окрема земельна ділянка. В основу нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення покладено річний рентний дохід за економічною оцінкою по виробництву зернових культур, проведеної у 1988 р. Ця оцінка проведена на всіх сільськогосподарських угіддях України станом на 01.07.1995 р. Згідно із Законом України «Про оцінку земель», її оновлення потрібно проводити раз на п'ять-сім років. З 1995 до 2015 р. оцінку потрібно було провести три-чотири рази. Проте жодного разу цього не відбулося через недосконалість існуючого підходу. Диференціальний рентний дохід діючої методики був взятий із економічної оцінки 1988 р. Тому приведені до сьогоднішньої дати оцінки земельно-оціночні показники не відображають сучасного економічного стану. Хоча для приведення на дату оцінки застосовувався коефіцієнт індексації земель, але не враховувалась динаміка цін на зерно на сучасному продовольчому ринку. Для вирівнювання цієї ситуації було введено коефіцієнт змін у рентному доході Кзрд (Постанова № 1185) [4]. Він збільшував нормативну грошову оцінку ріллі на 75,6% з 01.01.2012 р. Розраховувався шляхом поділу середньої ціни зерна (за період 2007–2010 рр.) до ціни зерна 1995 р. з урахуванням індексації (Методика 213) [1]. Оціночне протиріччя полягає в тому, що цим коефіцієнтом ураховується динаміка цін, але поза увагою залишається збільшення собівартості продукції. Цими діями не були досягнуті об'єктивність та достовірність оціночних кадастрових даних.

Мартин А.Г. [3] указує недоліки існуючої методики: 1) дані економічної оцінки земель колгоспів і радгоспів УРСР за результатами господарювання у 1981–1987 рр., ефектив-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика методичних підходів донормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення

№ п/п	Методика 1995	Нова Методика [3]
	Загальне	
1	Загальний рентний дохід Рзрд=Рднд+Рабс	Загальний рентний дохід Рзрд=Рднд+Рабс
	Відмінності	
1	Методика складається із двох частин: 1. земель сільськогосподарського призначення; 2. населених пунктів.	Окрема методика для земель сільськогосподарського призначення. Відділяється оцінка сільськогосподарських угідь та несільськогосподарських (окрім госпдворів)
2	П.1.5. Порядку 2006 р. оцінка несільгоспугідь визначається за Порядком від 27.01.2006 р. № 19/16/22/11/17/12	Оцінка не сільгоспугідь відбувається за нормативами капіталізованого рентного доходу з сільськогосподарських угідь по області
3	П.1.6 Порядку 2006 р. нормативна грошова оцінка госпдворів визначається за агрогрупами, що примикають до них	Госпдвори оцінюються за Порядком нго земель несільськогосподарського призначення від 22.08.2013 р. № 508 п.1.3. як землі промисловості
4	Доступ у відділах земельних ресурсів	Доступ через мережу Інтернет
5	Рівні оцінки: 1 – Україна, 2 – область, 3 – район, 4 – сільгосппідприємство, 5 – окрема земельна ділянка	Рівні оцінки: 1 – Україна, 2 – область, 3 – район, 4 – природно-сільськогосподарській район, 5 – агрогрупа
6	Основа: диференціальний рентний дохід з економічної оцінки 1988 р.	Основа: норматив рентного доходу 01.01.2012 р.
7	Окрема земельна ділянка оцінювалась як сума добутків площ агрогруп на їх нормативну грошову оцінку	Окрема земельна ділянка оцінюється як сума добутків площ агрогруп на їх нормативну грошову оцінку + *добутків площі нес/г угідь на норматив капіталізованого рентного доходу з с/г угідь області* з урахуванням *Кінф*
8	Нормативна грошова оцінка 1 га ріллі по області розраховувалась у процесі оцінки	Уведено правило прирівнювання до нормативу капіталізованого рентного доходу с/г угіддя
9	–	Вводиться коефіцієнт, що враховує відмінності у розвиненості інфраструктури сільського господарства по області
10	Якщо не має агрогруп на земельній ділянці. визначалися за інтерполяцією	Якщо не має агрогруп на земельній ділянці, визначаються за оцінкою угіддя природно-сільськогосподарського району

Таблиця 2

Порівняння методичних підходів до нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь по Україні станом на 01.01.2016 р.

№ п/п	Показник	Значення	
		Методика 1995 р.	**Нова Методика [3]**
Рівень України			
1	Грошова оцінка, грн.	Гоз = Рздн*Кзрд*Ц*Тк*Кі	НРД = Рд*Кі
2	Диференціальний рентний дохід на ріллі, ц, або норматив рентного доходу, грн.	Рдн = (У х Ц – З – З х Кнр):Ц	Рдн = Рдод+Вп+Вд
3	Загальний рентний дохід, ц/га або грн.	Рздн=Рдн+Рабс	Рздн=Рдн+Рабс
4	Термін капіталізації, років	Тк = 33	Облікова ставка НБУ (на 2012 рік), %
5	Норматив капіталізованого рентного доходу с/г угідь, грн/га	-	Рд=Рздн /Псгп
6	НРД = Рд*Ск=16701,9		
7	Коефіцієнт відношення до показника оцінки с/г угідь	-	Кв = 1,148 для ріллі
8	Диференціальний рентний дохід на баг. нас, сіножатях і пасовищах, ц	$Рдн(бсп) = \frac{Рдн \text{ х } Рд\ (бсп)}{Рд}$	Рд= НРД(с/гу)*Кв(р,б,с,п)
Рівень області			
9	Грошова оцінка, грн.	Гоз = Рздн*Кзрд*Ц*Тк*Кі	НРД = Рд*Кі
10	Диференціальний рентний дохід на ріллі, ц, або норматив рентного доходу, грн.	$Рдн(р) = \frac{Рдн(У) \text{ х } Рд\ (р)}{Рд(У)}$	Рд= НРД(р)*Кв(урож)
Рівень району			
	Район	адміністративного	Природно-сільськогосподарського
11	Грошова оцінка, грн.	Гоз = Рздн*Кзрд*Ц*Тк*Кі	НРД = Рд*Кі
12	Диференціальний рентний дохід на ріллі, ц, або норматив рентного доходу, грн.	$Рдн(р) = \frac{Рдн(У) \text{ х } Рд\ (р)}{Рд(У)}$	Рд= НРД(п)*Кв(р,п,б,с)
Рівень агрогрупи			
13	Грошова оцінка 1 га земель агровиробничих груп ґрунтів	Гагр = Г × Багр : Б	Гагр = НРД × Багр : Б
Рівень земельної ділянки			
14	Вартість окремої земельної ділянки, грн.	Гзд = Σ (Пагр × Гагр)	Гзд = (Σ (Пагр × Гагр) + + Пнсг × Гнсг) × Кінф
15	Коефіцієнт, що враховує відмінності у розвиненості інфраструктури сільського господарства (Кінф)	-	Кінф

Таблиця 3

Порівняння методичних підходів до нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь по Україні станом на 01.01.2016 р.

№ п/п	Показник	Значення	
		Методика 1995 р.	**Нова Методика [3]**
1	Площа земельної ділянки, га	1 га	1 га
рілля			
2	Методичний підхід	Гоз = Рздн*Кзрд*Ц*Тк*Кі= 9*1,756*12,5*33*4,796=31265,84	НРД = Рд*Кі=19169,6*1,499= 28735,23 грн.
3	Диференціальний рентний дохід (Рнд), ц/га	Рдн = (У х Ц – З – З х Кнр):Ц= (31,5*17-303-303*0,35):17=7,4	Рдн = Рдод+Вп+Вд
4	Загальний рентний дохід (Рздн), ц/га	Рздн=Рдн+Рабс = 7,4+1,6=9 ц/га	Рздн=Рдн+Рабс,
4	Термін капіталізації, років	Тк = 33	Облікова ставка НБУ (на 2012 рік), %Ск = 7,75
5	Норматив капіталізованого рентного доходу с/г угідь, грн./га	-	Рд=Рздн /Псгп НРД = Рд*Ск=16701,9
6	Коефіцієнт відношення до показника оцінки с/г угідь	-	Кв = 1,148 для ріллі
7	Капіталізований рентний дохід по Україні на ріллі, грн.	-	Рд= НРД(с/гу)*Кв(ріллі)= 16701,9*1,147748=19169,6 грн.

Закінчення таблиці 3

багаторічні насадження			
8	Методичний підхід	Гоз = Рздн*Ц*Тк*Кі= 34,79*12,5*33*4,796=68826,80	НРД = Рд*Кі=40716,7*1,499= 61034,33 грн.
9	Диференціальний рентний дохід (Рнд), ц/га	$Рдн(б) = \frac{Рдн \times Рд (б)}{Рд} = 33,19$	Рд= НРД(с/гу)*Кв(б)= 16701,9*2,438= 40716,7 грн.
10	Загальний рентний дохід (Рздн), ц/га	Рздн=Рдн+Рабс = 33,19+1,6=34,79 ц/га	
пасовища			
11	Методичний підхід	Гоз = Рздн*Ц*Тк*Кі= 2,78*12,5*33*4,796= 5499,81	НРД = Рд*Кі=3271,5*1,499= 4903,98 грн.
12	Диференціальний рентний дохід (Рнд), ц/га	$Рдн(п) = \frac{Рдн \times Рд (п)}{Рд} = 1,18$	Рд= НРД(с/гу)*Кв(б)= 16701,9*0,1958744= 3271,5 грн.
13	Загальний рентний дохід (Рздн), ц/га	Рздн=Рдн+Рабс = 1,18+1,6=2,78 ц/га	-
сіножаті			
14	Методичний підхід	Гоз = Рздн*Ц*Тк*Кі=4,5*12,5*33*4,796= 8902,58	НРД = Рд*Кі=5385,2*1,499= 8072,41 грн.
15	Диференціальний рентний дохід (Рнд), ц/га	$Рдн(с) = \frac{Рдн \times Рд (с)}{Рд} = 2,9$	Рд= НРД(с/гу)*Кв(б)= 16701,9*0,322431= 5385,2грн.
16	Загальний рентний дохід (Рздн), ц/га	Рздн=Рдн+Рабс = 2,9+1,6=4,5 ц/га	-

Таблиця 4

Порівняння методичних підходів до нормативної грошової оцінки сільськогосподарських угідь по Харківській області станом на 01.01.2016 р.

№ п/п	Показник	Значення	
		Методика 1995 р.	**Нова Методика [3]**
1	Площа земельної ділянки, га	1 га	1 га
Рілля			
2	Методичний підхід	Гоз = Рздн*Кзрд*Ц*Тк*Кі= =9,357*1,756*12,5*33*4,796=32508	НРД = Рд*Кі =17791,9*1,499 = = 26670,06 грн.
3	Диференціальний рентний дохід (Рнд), ц/га	$Рдн(р) = \frac{Рдн(У) \times Рд (р)}{Рд(У)\ 348,7} = \frac{7,4*365,52}{} = 7,757$	Урожайність зернових: 2008 – 38,8 ц/га, 2009 – 26,7 ц/га, 2010 – 18,7 ц/га, 2011 – 37 ц/га, сер. – 30,3 ц га
4	Загальний рентний дохід (Рздн), ц/га	Рздн=Рдн+Рабс = 7,757+1,6 = 9,357ц/га	Кв: 2008 – 1,12; 2009 – 0,9; 2010 – 0,7; 2011 – 1; сер. – 0,93
4	Термін капіталізації, років	Тк = 33	-
5	Коефіцієнт відношення урожайності по регіону до середньої по Україні	-	Кв = 0,93 для ріллі
6	Капіталізований рентний дохід по Україні на ріллі, грн.	-	Рд = НРД(р)*Кв(урож) = = 19169,6*0,9281309 = 17791,9 грн.
багаторічні насадження			
7	Методичний підхід	Гоз = Рздн*Ц*Тк*Кі= 35,02*12,5*33*4,796=69281,82	НРД = Рд*Кі = 45705,3*1,499 = = 68512,24 грн.
8	Диференціальний рентний дохід (Рнд), ц/га	$Рдн(б) = \frac{Рдн(У) \times Рд (б)}{Рд(У)\ 1563,9} = \frac{33,19*1574,74}{} = 33,42$	Рд = НРД(б)*Кв(б) = =40716,7*(47/41,87) = 45705,3грн.
9	Загальний рентний дохід (Рздн), ц/га	Рздн=Рдн+Рабс = 33,42+1,6=35,02 ц/га	-
пасовища			
10	Методичний підхід	Гоз = Рздн*Ц*Тк*Кі= =2,18909*12,5*33*4,796= 4330,79	НРД = Рд*Кі = 2640,00*1,499 = = 3957,36 грн.
11	Диференціальний рентний доход (Рнд), ц/га	$Рдн(п) = \frac{Рдн(У) \times Рд (п)}{Рд(У)\ 55,7} = \frac{1,18*27,802}{} = 0,589$	Рд = НРД(п)*Кв(п) = = 3271,5*0,80697 = 2640,00грн.

Закінчення таблиця 4

12	Загальний рентний дохід (Рздн), ц/га	Рздн=Рдн+Рабс = 0,589+1,6=2,189 ц/га	Кв = НГО(х)/НГО(у) = = 2889,6/3580,8 = 0,80697
сіножаті			
13	Методичний підхід	Гоз = Рздн*Ц*Тк*Кі= =2,693335*12,5*33*4,796= 5328,36	НРД = Рд*Кі = 3248,1*1,499 = = 4868,90 грн.
14	Диференціальний рентний дохід (Рнд), ц/га	$Рдн(п) = \frac{Рдн(У) \text{ х } Рд\ (п)}{Рд(У)\ 136,5} = \frac{2,9*51,45}{} = 1,093$	Рд= НРД(с)*Кв(с) = = 5385,2*0,6031487 = 3248,1грн.
15	Загальний рентний дохід (Рздн), ц/га	Рздн=Рдн+Рабс = 1,093+1,6=2,693 ц/га	Кв=НГО(х)/НГО(у) = = 3555,2/5894,4 = 0,6031487

Таблиця 5

Нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь по Харківській області станом на 01.01.2016 р.

Назва природносільськогосподарського району	Рілля, перелоги	Багаторічні насадження			Сіножаті	Пасовища	Несільськогосподарські угіддя
		сади	виноградники	ін. баг. нас.			
Валківський (1)	47434,10	97195,47	112337,91	19401,24	8365,53	9554,76	**42492,09**
Харківський (2)	47434,10	99308,42	114780,03	19823,00	9411,22	8992,73	
Великобурлуцький (3)	47434,10	101421,37	117222,16	20244,77	9411,22	8992,73	
Зачепилівсько-Близнюківський (4)	21391,85	52823,64	61053,21	10544,15	3485,64	1405,12	
Балаклійський (5)	48364,19	97195,47	112337,91	19401,24	9062,65	9835,79	
Куп'янський (6)	44643,86	99308,42	114780,03	19823,00	9411,22	8992,73	

Таблиця 6

Нормативна грошова оцінка агрогрупи 52 г станом на 01.01.2016 р.

№ п/п	Показник	Значення	
		Методика 1995 р.	Нова Методика [3]
1	Методичний підхід	*Гагр = Г × Багр : Б =* = 31691,14*44/51 = 27341,38	*Гагр = НРД × Багр : Б =* = 47434,10*44/51 = 40923,54
2	Г – грошова оцінка 1 га с/г угідь або НРД- норматив рентного доходу, грн./га	31691,14	47434,10
3	$Б_{АГР.}$ – бал бонітету даної агровиробничої групи ґрунтів;	44	44
4	Б – середній бал бонітету ґрунтів по природно-сільськогосподарського району	51	51

Таблиця 7

Нормативна грошова оцінка земельної ділянки станом на 01.01.2016 р.

№ п/п	Показник	Значення	
		Методика 1995 р.	Нова Методика [3]
1	Методичний підхід	*Гзд = Σ (Пагр×Гагр) =* = 27341,38*12 + 23613,01*18 + + 23584,93*0,5 = 766801,43	Гзд = (Σ (Пагр×Гагр) + Пнсг×Гнсг) × × Кінф = ((40923,54*12 + + 35343,05*18) + 42492,09*0,5)*0,99 = = 1137018,4
2	Грошова оцінка 1 га ріллі 52 г агровиробничої групи ґрунтів	*Гагр = Г × Багр : Б =* = 31691,14*44/51 = 27341,38	Гагр = НРД × Багр : Б = = 47434,10*44/51 = 40923,54
3	Площа 52 г, га	12	12
4	Грошова оцінка 1 га ріллі 52 г агровиробничої групи ґрунтів	*Гагр = Г × Багр : Б =* = 31691,14*38/51 = 23613,01	Гагр = НРД × Багр : Б = = 47434,10*38/51 = 35343,05
5	Площа 52 г, га	18	18
6	Грошова оцінка 1 га польової дороги на 52 г агрогрупі, грн.	27341,38	42492,09
7	Площа польової дороги на 52 г, га	0,5	0,5
8	Коефіцієнт, що враховує відмінності у розвиненості інфраструктури сільського господарства (Кінф)	-	0,99

ності сільськогосподарського виробництва за 1986–1990 рр. несучасні; 2) не врахована динаміка собівартості сільськогосподарської продукції; 3) норма рентабельності 35% та термін капіталізації 33 роки зараз неактуальні; 4) складність оновлення рентного доходу через кожні п'ять-сім років до законодавства; 5) зміна меж сучасних сільськогосподарських підприємств виключає їх у ланці оцінки: Україна – область – район – колективне сільськогосподарське підприємство – земельна ділянка; 6) оцінка проводиться в розрізі адміністративних районів без урахування природно-сільськогосподарських районів, що порушує ст. 179 ЗК [3]. Для запобігання такій ситуації було розроблено нову Методику, в основу якої покладено норматив рентного доходу 2012 р. Період аналізу даних для визначення рентного доходу 2008–2012 рр. має свої відмінності і спільне (табл. 1).

Диференціальний рентний дохід з орних земель визначається за формулою: Рдн = Рдод+Вп+Вд, де Рдод – рентний дохід, що вираховується від частини результату операційної діяльності сільськогосподарських підприємств; Вп – витрати на виплату орендної плати власникам земельних ділянок (земельних часток (паїв)); Вд – витрати на виплату орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності [3]. Загальний рентний доход (Рздн) обчислюється як сума диференціального (Рдн) та абсолютного (Рабс) рентних доходів: Рздн = Рдн+Рабс. Методологія змінилася між Методикою 1995 р. та Новою Методикою (табл. 2).

У Методиці 2016 р. абсолютний рентний дохід створюється підтримкою сільського господарства державою (табл. 3).

Нова Методика показує зниження вартості сільськогосподарських угідь. Наприклад, на ріллі замість 31 265,84 грн./га одержуємо 28 735,23 грн./га, що на 2 530,61 грн./га менше.

На рівні області. Диференціація нормативів капіталізованого рентного доходу на багаторічних насадженнях по областях проводиться з урахуванням відношення балу бонітету області до аналогічного по Україні [3]. Нова Методика показує зниження вартості сільськогосподарських угідь. Наприклад, у Харківській області на ріллі замість 32 508 грн./га, одержуємо 26 670,06 грн./га, що на 5 837,94 грн./га менше (4).

На рівні природно-сільськогосподарського району. Диференціація нормативів капіталізованого рентного доходу ріллі, багаторічних насаджень та кормових угіддях у природно-сільськогосподарських районах області розраховується як добуток нормативу капіталізованого рентного доходу з відповідного угіддя області на середній бал бонітету цього угіддя по природно-сільськогосподарському району, поділений на середній бал бонітету відповідного угіддя області (табл. 5) [3].

Відповідно до природно-сільськогосподарського районування території Харківської області виділено шість

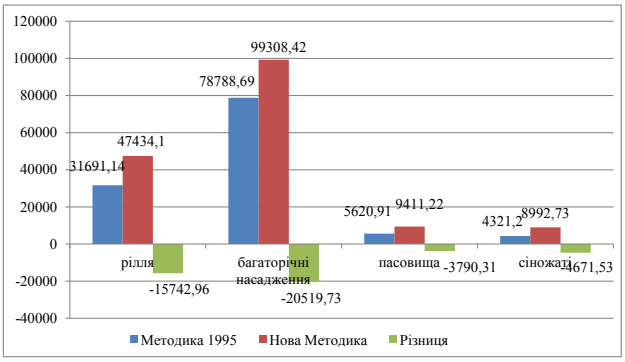

Рис. 1. Нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь станом на 01.01.2016 р. Харківського (2) природно-сільськогосподарського району

природно-сільськогосподарських районів. Результати порівняння показують, що по Харківському району (2) вартість ріллі замість 31 691,14 грн. стала 47 434,1 грн., що більше в 1,5 рази; пасовищ більше в 1,67 рази, сіножатей – 2,08, багаторічних насаджень – 1,26 рази (рис. 1).

На рівні агровиробничих груп. Проведемо порівняння вартості агрогрупи 52 г в Харківському (2) природно-сільськогосподарському районі. Бал бонітету 52 г – 44. Станом на 01.07.1995 р. середній бал бонітету – 51 та грошова оцінка 1 га ріллі –3 763 грн. по земельно-оціночному району (2) (табл. 6).

На рівні земельної ділянки. Сільськогосподарською інфраструктурою вважаються землі, зайняті під господарськими будівлями і дворами та під господарськими шляхами і прогонами. Кожна земельна ділянка має свої відмінності у забезпеченості сільськогосподарською інфраструктурою. Для нівелювання цієї різниці вводиться *Кінф*. За Новою Методикою земельна ділянка площею 30,5 га (30 га ріллі, 0,5 га під польовими шляхами) в результаті оцінювання має вартість 1 137 018,4 грн., що на 370 216,97 грн. більше, ніж за Методикою 1995 р. (табл. 7).

Висновки. За Нової Методики зниження нормативної грошової оцінки по Україні відбудеться приблизно на 10%. Збільшення результатів у Житомирській області – на 41%, Закарпатській – 23%, Чернігівській – 16%. Для Харківської області зниження набуде 18%, Запорізької та Донецької – 29%. У межах природно-сільськогосподарських районів, агрогруп та земельних ділянок відбуваються коливання в більшу або в меншу сторону в залежності від балів бонітету агроґруп. Прогресивним є застосування коефіцієнту інфраструктури для окремої земельної ділянки. Нова Методика вперше розглядає земельну ділянку невідокремленою, а з урахуванням сукупності обслуговуючих факторів, що сприятиме консолідації земель.

Список використаних джерел:

1. Про Методику нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів : Постанова КМУ від 23.03.1995 р. № 213. Редакція від 20.05.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213-95-п.
2. Про порядок нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів : Наказ Держкомзему, Мінбудархітектури, Мінагрополітики України та УААН від 27.01.2006 р. № 18/15/21/11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada. gov.ua/laws/show/z0388-06.
3. Мартин А.Г. Оновлення методичних засад нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення / А.Г. Мартин // Землеустрій і кадастр. – 2013. – № 3. – С. 30–51.
4. Про внесення змін до Методики нормативної грошової оцінки земель сільськогосподарського призначення та населених пунктів : Постанова КМУ від 31.11.2011 р. № 1185 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1185-2011-п.

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методические подходы к нормативной денежной оценке земель сельскохозяйственного назначения, что обусловлено неактуальными и несовременными экономическими показателями деятельности, отсутствием в иерархическом оценочном звене коллективных сельскохозяйственных предприятий, введением в процедуру оценки норматива капитализированного рентного дохода, использованием природно-сельскохозяйственного районирования в земельно-оценочном процессе. Это приводит к использованию результативных показателей финансово-экономической деятельности агропредприятий за более-менее стабильные 2008–2011 гг. Учитывая указанное, требуют углубленного изучения теоретико-методологические основы нормативной денежной оценки земель сельскохозяйственного назначения. В частности, с новых позиций необходимо сравнить влияние компонентов денежной оценки различными подходами, чтобы определить резервы увеличения стоимостных показателей, которые влияют на бюджетные и товарно-финансовые сферы аграрного государства.

Ключевые слова: нормативная денежная оценка рентного дохода, ставка капитализации, природно-сельскохозяйственное районирование, агрогруппа.

Summary. This article examines the scientific and methodological approaches to regulatory monetary value of agricultural land due to irrelevant and imperfect indicators of economic activity, lack of hierarchical link an estimated collective farms in driving assessment procedure regulation capitalized rental income, use of natural and agricultural zoning in land- the assessment process. This leads to the use of performance indicators of financial and economic activity agribusinesses in more or less stable 2008-2011. It's considered the need of in-depth study of theoretical and methodological principles of normative monetary value of agricultural land. In particular, a new position to compare the impact of monetary assessment components on different approaches to determine the reserves to increase cost factors that affect the budgetary and financial commodity and agricultural areas of the state.

Key words: normative monetary valuation of rental income capitalization rate, natural-agricultural zoning, agro-industrial group.

УДК 331.5.024.54

Геращенко І. М.
аспірант кафедри економіки, організації
та планування діяльності підприємства
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Herashchenko I. M.
Postgraduate Student of Department of Economy, Organization
and Planning of the Enterprise
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ НА РИНКУ ПРАЦІ НА ОСНОВІ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ

BASED COMPETENCE APPROACH TO THE ASSESSMENT COMPETITIVENESS OF HUMAN RESOURCES IN THE LABOUR MARKET

Анотація. У роботі розглянуто особливості формування конкурентоспроможності людських ресурсів, які пропонується розглядати через набір ключових компетентностей працівника відповідно до посади та рівня управління на підприємстві. Представлено послідовність реалізації методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці, який включає вісім взаємопов'язаних етапів. У межах його реалізації визначено ключові компетентності керівників економічної служби підприємств машинобудування Харківського регіону, які згруповано до функціональної, інтелектуальної, соціальної, особистісної, ситуативної. Кожна група включає перелік із конкретних компетентностей, що описує специфіку діяльності керівника середньої ланки управління. На основі експертного аналізу виявлено вагомість та значення кожної компетентності, що дозволило розрахувати інтегральний показник рівня конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці. Розроблено шкалу, в межах якої подано характеристику рівнів конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці.

Ключові слова: конкурентоспроможність людських ресурсів, ринок праці, компетентність, працівник, економічна служба, підприємство.

Вступ та постановка проблеми. Результатом тісної та плідної взаємовигідної праці освітніх установ та підприємств виступає формування конкурентоспроможного працівника з тим набором компетентностей, які користуються попитом не тільки в короткостроковій перспективі, але й у стратегічному аспекті, тобто формування працівника, здатного виконувати покладений на нього функціонал з урахуванням реалізації потенціалу розвитку. За таких умов вбачається актуальним, по-перше, визначення ключових компетентностей працівника, які й презентують рівень конкурентоспроможності на ринку, по-друге, оцінку їх важливості та реальний стан, що доцільно пред-

ставити у вигляді методичного підходу, який дозволить комплексно вирішити питання того, на які питання при підготовці працівників відповідного профілю та рівня підготовки зміщувати акценти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку апологетів теорії конкурентоспроможності, її сутність зводиться до: «ступеня привабливості певного продукту для споживача, який здійснює реальну покупку» [1, с. 38]; здатності витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами [2]; «комплексної порівняльної характеристики підприємства, яка відображає ступінь переваги сукупності оціночних показників його діяльності, що визначають успіх підприємства на певному ринку за певний проміжок часу, по відношенню до сукупності показників конкурентів» [3, с. 220]. У відбитті трудової сфери конкурентоспроможність людських ресурсів розглядається в працях відомих вітчизняних вчених, серед яких: Богиня Д.П., Грішнова О.А., Лісогор Л.С., Семикіна М.В., Цимбалюк С.О., Щербак В.Г., Ястремська О.М.

З наукової точки зору вже не підлягає сумніву, що конкурентоспроможність працівника – це «сукупність якісних та вартісних характеристик специфічного товару

Таблиця 1

Групи та складові компетентностей керівників економічних служб на ринку праці

Група компетентності	Складові компетентності
1. Функціональна	1.1. Виконувати покладені на працівника посадові обов'язки
	1.2. Використовувати знання законодавства про працю, розпорядчі документи Національного агентства зайнятості у професійній діяльності
	1.3. Використовувати методичні матеріали з професійного консультування підлеглих
	1.4. Ураховувати фактори професійного розвитку та види професійної деформації особистості при роботі з підлеглими й плануванні кадрових заходів в підрозділі
	1.5. Організовувати запровадження пропонованих ідей у практичну діяльність
	1.6. Використовувати різноманітні методи управління колективом та трудовим процесом
	1.7. Забезпечувати оптимальний розподіл ресурсів між окремими проектами, цілями, підлеглими
	1.8. Контролювати використання ресурсів підрозділу
	1.9. Здійснювати оцінку власної праці та досягнень підлеглих
	1.10. Приймати участь в обговоренні та прийнятті рішень щодо змісту функціональної стратегії за напрямом, який відповідає специфіці діяльності підрозділу
2. Інтелектуальна	2.1. Володіти навичками генерування нових ідей
	2.2. Володіти навичками креативності
	2.3. Здатність грамотно, чітко та обґрунтовано висловлювати власні думки, ідеї, пропозиції тощо
	2.4. Використовувати можливості емоційного інтелекту в професійній діяльності
	2.5. Визначати професійні, соціально-психологічні та інтелектуальні здатності кожного підлеглого
	2.6. Організовувати та підтримувати практику колективного прийняття рішень на основі застосування відповідних методик (мозкового штурму, методу Дельфі, морфологічного методу, методу аналізу кола проблем, методу аналогій, випадкового імпульсу тощо)
3. Соціальна	3.1. Здатність до професійного спілкування
	3.2. Брати відповідальність за результати власної професійної праці
	3.3. Ураховувати особливості типів особистості при спілкуванні
	3.4. Володіти методами психологічного впливу на людей
	3.5. Організовувати діяльність підлеглих, взаємодію з іншими структурними підрозділами та зовнішніми контрагентами
	3.6. Організовувати діяльність працівників різних професійно-кваліфікаційних груп при виконанні тимчасових проектів
	3.7. Дотримуватися норм моралі та етики в процесі спілкування
	3.8. Оцінювати, організовувати та обмінюватися інформацією
	3.9. Визначати особистісні особливості людей та їх емоційний стан у процесі взаємодії
4. Особистісна	4.1. Здатність до саморозвитку у професійній площині
	4.2. Здатність до самоорганізації
	4.3. Здатність до самоконтролю
	4.4. Планувати розвиток власної кар'єри
	4.5. Засвоювати культурні норми та принципи, прийняті на даному підприємстві
	4.6. Використовувати техніки, що запобігають професійному вигорянню
	4.7. Раціонально організовувати власний робочий час без перевантажень, втоми, стресів
5. Ситуативна	5.1. Ураховувати вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовищ при роботі в нестандартних ситуаціях
	5.2. Використовувати нестандартні підходи до управління колективом та трудовим процесом
	5.3. Використовувати навички ситуаційного лідерства
	5.4. Здатність домовлятися у суперечливих або конфліктних ситуаціях
	5.5. Уміння знаходити вихід з критичних / кризових ситуацій
	5.6. Володіти здатностями до стресостійкості

«робоча сила», яка забезпечує задоволення конкретних потреб роботодавців у працівниках певної професії або кваліфікації» (Богиня Д.П.).

Незважаючи на розмаїття авторських підходів до наукового сприйняття та практичної апробації розробок щодо оцінювання рівня конкурентоспроможності, єдиної думки в напрямі вирішення означеного питання не вироблено. Тому уявляється безумовно корисним для сучасної теорії та господарської практики України поглибити існуючі наукові уявлення про визначення рівня конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці.

Метою даної роботи виступає розробка методичного підходу до оцінювання рівня конкурентоспроможності

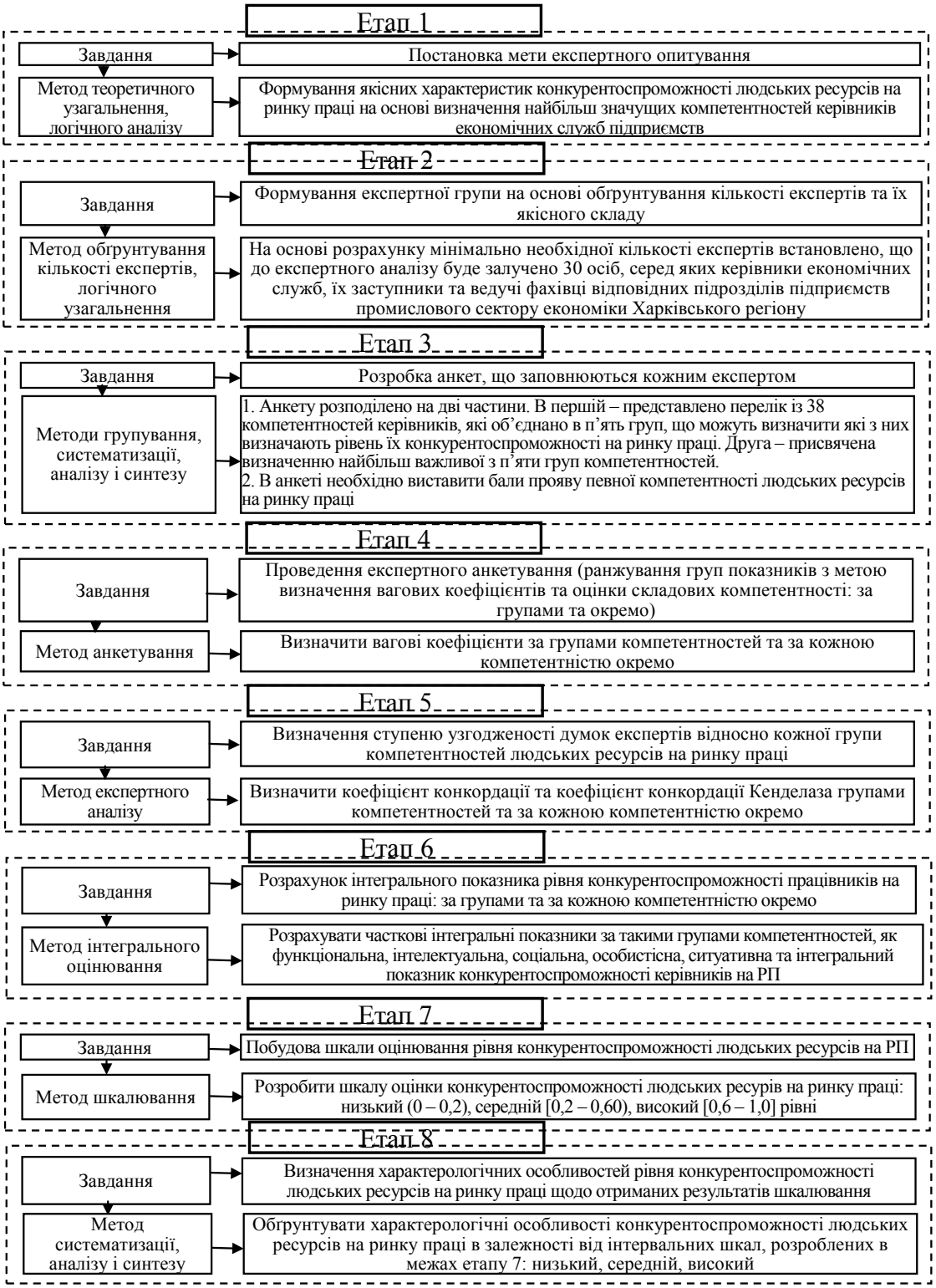

Рис. 1. Послідовність реалізації методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці

людських ресурсів на ринку праці на основі виявлення ключових компетентностей працівників.

Результати дослідження. Для оцінки рівня конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці скористуємося методом експертного аналізу, у результаті чого формується сукупність вихідних показників у вигляді компетентностей керівників економічної служби підприємств, які, на їх думку, є визначальними на ринку праці (табл. 1). При цьому якісні оцінки компетентностей потребують трансформації у кількісну площину для побудови інтегрального показника рівня конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці.

В якості суб'єктів анкетування обираємо керівників економічної служби підприємства (планово-економічного відділу, відділу маркетингу та збуту, відділу матеріально-технічного забезпечення, відділу бухгалтерії, відділу зовнішньоекономічних зв'язків, фінансового відділу, відділу НДДКР), які найчастіше, ніж інші підрозділи підприємства, стикаються з проблемою підбору компетентного персоналу, щодо яких, з одного боку, спостерігається на ринку праці кон'юнктурний зсув у бік пропозиції, з іншого – має місце невідповідність вимог роботодавців тим формальним характеристикам, яким вони відповідають. Так, служба зайнятості Харківської області у січні-червні 2014 р. зафіксувала наступне навантаження на одне вільне робоче місце в розрізі керівників та менеджерів – 21 особа, що на дев'ять осіб більше, ніж аналогічні показники попереднього року [4].

На основі аналізу літературних джерел з експертного аналізу [5] можна визначити послідовність його проведення. Ураховуючи методологічні надбання вчених, послідовність реалізації методичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці представимо на рис. 1. У межах другого етапу визначено, що кількість респондентів дорівнюватиме 30 особам, що здійснено на основі математичного обґрунтування. Щодо якісного складу експертів, то пропонується залучення керівників економічних служб, їх заступників та ведучих фахівців відповідних підрозділів таких підприємств промислового сектору економіки Харківського регіону, як ПАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», ПАТ «Науково-виробниче підприємство «Теплоавтомат», ПАТ «Електромашина», ПАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе», ПАТ «Харківський підшипниковий завод».

Серед аргументів вибору цих підприємств виступають наступні: вони є потужним промисловим базисом не тільки Харківщини, але й усієї України; акумулюють міцний кадровий та науково-технічний потенціал.

Якісний склад експертів перевірено на основі аналітичного визначення їх компетентності виходячи з висновків минулої професійної діяльності та з урахуванням того, що за результатами підсумкової атестації й первинних оціночних випробувань вони відповідають критеріям посад, які обіймають. З огляду на це їх компетентнісний склад не можна ставити під сумнів.

У дослідженні формою проведення експертизи обрано анкетування, форма якого базується на визначенні ваг та значень за представленими в табл. 1 компетентностями керівників економічної служби підприємства.

Обробка результатів здійснювалась на основі метода безпосереднього оцінювання (бального методу), який представляє собою упорядкування показників, що досліджуються, у залежності від важливості шляхом наведення балів кожному з них. Так, найменш важлива, на думку експерта, компетентність отримує перший ранг і т. д.

Щодо ранжування груп компетентностей, то, на думку експертів, на перше місце за важливістю посідає функціональна компетентність із значенням 0,318, друге – ситуативна (0,256), третє – соціальна (0,207), четверте – особистісна (0,111), п'яте – інтелектуальна (0,109). Отриманий розподіл пояснюється перш за все тим, що професійні характеристики, які визначають рівень спроможності працівника виконувати покладений на нього функціонал, зумовлюють ефективність роботи і підрозділу, і підприємства, і ступінь досягнення виробничих завдань. Цілком справедливо ситуативна компетентність посідає друге місце, адже вона дозволяє керівнику в мінливих, турбулентних умовах приймати рішення, брати на себе зобов'язання з їх вирішення, шукати правильний вибір в альтернативах з низькою вірогідністю успіху, злагоджувати суперечливі ситуації тощо. Соціальна компетентність визначає вміння керівника знаходити базис для спільних дій не тільки з підлеглими та колегами, але й із зовнішніми контрагентами, підтримувати стосунки на рівні «мій виграш – виграш партнера».

Узгодженість думок експертів здійснено на основі розрахунку коефіцієнту конкордації (результати більше за 0,6) та коефіцієнту конкордації Кендела (табличне значення $\chi 2$ менше фактичного) за кожною групою компетентностей. Таким чином, автором доведена узгодженість думок експертів, розраховані величини не є випадковими, що надає засади для використання результатів експертного опитування вагомості компетентностей керівників у подальших дослідженнях.

Експертне анкетування застосовується й для оцінки складових груп компетентностей керівників, що дозволить визначити ступінь важливості певної компетентності за номінальною лінгвістичною шкалою, яка включає три рівня відповідей: високий, середній, низький. Указані лінгвістичні змінні в кількісному вигляді дорівнюватимуть 3, 2, 1 відповідно. Тобто чим більше вказана компетентність буде користуватися попитом на ринку праці, тим більше значення вона матиме.

Сутність шостого етапу полягає у розрахунку інтегрального показника рівня конкурентоспроможності працівників на ринку праці в цілому та за кожною групою. Тому обробка представлених результатів анкетування полягає у розрахунку інтегрального показника рівня конкурентоспроможності персоналу на ринку праці (ІКПРП) (табл. 2) за формулою:

$$I_{КПРП} = \sum_{j=1}^{n} q_j \frac{x_j}{xmax_j},$$

де n – кількість компетентностей, од.;

q_j – вагомість j-ї компетентності в загальній їх кількості, частки;

x_j – фактичне значення j-ї компетентності, бали;

$xmax_j$ – максимально можливе значення j-ї компетентності, бали.

Таблиця 2

Результати розрахунку інтегрального показника рівня конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці

Групи компетентностей	$x_j/xmax_j$	Вага компетентності	$q_{ij}\frac{x_j}{xmax_j}$	$I_{КПРП}$
Функціональна	0,738	0,318	0,234	0,755
Інтелектуальна	0,726	0,109	0,079	
Соціальна	0,765	0,207	0,158	
Особистісна	0,775	0,111	0,086	
Ситуативна	0,770	0,256	0,197	

Таблиця 3

Характеристика рівня конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці

Інтервальна шкала	Характеристика інтервалу
Низький (0–0,2)	Така ситуація характерна при оцінці рівня конкурентоспроможності представників вторинного ринку праці (функціонує відповідно до теорії двоїстості ринку праці), для яких притаманними є наступні характеристики: високий рівень плинності персоналу; низький рівень заробітної плати; відсутність просування кар'єрними сходами; використання застарілої техніки та технології; відсутність або малодієвість профспілок; низький рівень кваліфікації працівників; утруднена мобільність персоналу між секторами тощо. Для таких працівників неважливим є місце роботи, найбільш значущим виступає більший рівень оплати праці (не завжди офіційний) та кращі умови праці. З огляду на низький рівень професійної підготовки такі працівники можуть конкурувати лише в межах вторинного сегменту, не претендуючи на перехід до тієї групи, яка формується з працівників високої кваліфікації.
Середній (0,2–0,60)	Працівники мають посередні здібності, що майже не відокремлює їх від загальної сукупності представників ринку праці, мають невеликий досвід роботи; не виділяються ярко вираженими особистісними, суспільно-комунікаційними та лідерськими характеристиками; задоволені працювати за усталеним графіком роботи; середньомобільні як у межах сегментів ринку праці, так і в професійному та просторовому аспектах; вони не виступають об'єктами для хедхантерів; на посередньому рівні виконують покладений на них функціонал, є незамінними виконавцями.
Високий (0,6–1,0)	Характерний для представників первинного сектору ринку праці, у межах якого має місце високий рівень заробітної плати та кваліфікації працівників, постійна зайнятість, широко застосовуються соціальні пільги роботодавця; працівники, як правило, об'єднані у профспілки, попит на таких працівників постійно високий; професійна мобільність дозволяє отримувати сторонній дохід у вигляді винагороди за професійне консультування; можуть виступати об'єктами переманювання та конкуренції серед роботодавців; потрібне постійне професійне підвищення кваліфікації, що вимагає інвестицій від підприємства. Для таких працівників важлива повага з боку колег та клієнтів, можливість самореалізації, існування автономії у роботі, займатися цікавою роботою як такою.

За результатами розрахунків інтегрального показника рівня конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці його значення дорівнює 0,755. При цьому в якості досліджуваного об'єкту конкурентоспроможності було прийнято представників середньої ланки управління економічної служби підприємств машинобудування Харківського регіону як репрезентантів ринку праці.

У межах сьомого етапу необхідно побудувати шкалу оцінювання рівня конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці. Отримані значення інтегрального показника знаходяться в межах від 0 до 1. Для оцінки рівня набутих компетентностей людських ресурсів на ринку праці використаємо триінтервальну шкалу: низький (0–0,2), середній (0,2–0,60), високий (0,6–1,0) рівні. Вибір такої шкали пояснюється тим, що при оцінці рівня важливості певної компетентності на ринку праці експертам було запропоновано номінальну лінгвістичну шкалу за такими ж трьома рівнями відповідей. Таким чином, рівень конкурентоспроможності людських ресурсів підприємств машинобудування на ринку праці визначається на високому рівні.

Етап 8 передбачає визначення характерологічних особливостей рівня конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці щодо отриманих результатів шкалювання. Характеристику рівня конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці в залежності від отриманого значення відповідно до розробленої шкали наведено в табл. 3.

З огляду на те, що конкурентоспроможність людських ресурсів за розробленим методичним підходом прораховано на прикладі представників середньої ланки управління підприємств машинобудування, то цілком справедливими виступають й характеристики, подані в табл. 3, адже керівники економічних служб мають високий рівень професіоналізму, значний досвід роботи й достатньо конкурентоспроможні на зовнішньому ринку праці.

Висновки. Розроблений методичний підхід до визначення конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці дозволяє комплексно оцінити компетентності керівників середньої ланки управління на основі розрахунку загального інтегрального показника конкурентоспроможності людських ресурсів на ринку праці.

Подальші дослідження вимагають виявлення ступеня відповідності конкурентоспроможності підприємств та людських ресурсів на ринку праці, а також розроблення комплексу заходів гармонізаційного характеру щодо узгодженості інтересів та вибагливості носіїв робочої сили та власників засобів виробництва.

Список використаних джерел:

1. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика / А.Ю. Юданов. – М. : АКАЛИС, 1996. – 272 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхутдинов. – М. : Эксмо, 2004. – 544 с.
3. Нємцов В.Д. Стратегічний менеджмент : [навч. посіб.] / В.Д. Нємцов, Л.Є. Довгань. – К. : Експрес-Поліграф, 2001. – 560 с.
4. Про соціально-економічне становище Харківської області за січень-червень 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://kh.ukrstat.gov.ua/.
5. Рзаєва С.Л. Експертні оцінки в менеджменті : [монографія] / С.Л. Рзаєва. – К. : КНТЕУ, 2009. – 147 с.

Аннотация. В работе рассмотрены особенности формирования конкурентоспособности человеческих ресурсов, которые предлагается рассматривать через набор ключевых компетенций работника в соответствии с занимаемой должностью и уровнем управления на предприятии. Представлена последовательность реализации методического подхода к оценке конкурентоспособности человеческих ресурсов на рынке труда, который включает восемь взаимосвязанных этапов. В рамках его реализации определены ключевые компетентности руководителей экономической службы предприятий машиностроения Харьковского региона, сгруппированные в функциональную, интеллектуальную, социальную, личностную, ситуативную. Каждая группа включает перечень конкретных компетенций, описывающих специфику деятельности руководителя среднего звена управления. На основе экспертного анализа выявлены вес и значение

каждой компетентности, что позволило рассчитать интегральный показатель уровня конкурентоспособности человеческих ресурсов на рынке труда. Разработана шкала, в рамках которой представлена характеристика уровней конкурентоспособности человеческих ресурсов на рынке труда.

Ключевые слова: конкурентоспособность человеческих ресурсов, рынок труда, компетентность, работник, экономическая служба, предприятие.

Summary. The article deals with the features of the human formation resources competitiveness, which proposed to be view through a set of core competencies of employees in accordance with the position and the level of management in the enterprise. There is sequence of the implementation methodical approach to the assessment of the competitiveness of human resources in the labour market, which contains eight steps. There is identifies key competence of heads economic service of machine-building enterprises of the Kharkiv region, grouped into functional, intellectual, social, personal, situational. Each group includes a list of the specific competencies that describe the specifics of the head middle management. To identified the weight and value of each competence that allowed the calculation the integral index competitiveness of human resources in the labour market. A scale, which characteristic the level of competitiveness human resources in the labour market is developed.

Key words: Competitiveness of human resources, labour market, competence, employee, economic service, enterprise.

УДК 336.71(043.3)

Головко О. Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Харківського інституту Університету банківської справи

Пугачова К. І., Литвин О. М.
магістри
Харківського інституту Університету банківської справи

Holovko O. H.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer of Finance and Financially-Economic Security Department
Kharkiv Institute of Banking Universityy

Puhachova K. I., Litvin O. N.
Masters of
Kharkiv Institute of Banking University

ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКУ: ІНСТРУМЕНТАРІЙ АНАЛІЗУ

FINANCIAL BANK STABILITY: ANALYSIS TOOL

Анотація. У роботі розглянуто стан банківської системи України. Розкрито методичний підхід до визначення фінансової стабільності банку за допомогою параметричних методів статистичного аналізу на прикладі ПАТ «КБ «ПриватБанк». Доведено доцільність використання індексного методу Кромонова.

Ключові слова: банк, фінансова стабільність, індексний метод Кромонова, узагальнена оцінка.

Вступ та постановка проблеми. Банк як невід'ємний суб'єкт господарювання в ринковій економіці постійно здійснює свою діяльність під впливом різних факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. При цьому вплив таких факторів є постійно змінним унаслідок дії ринкових законів ведення економічної діяльності та конкурентної боротьби з боку інших установ, які надають послуги на фінансовому ринку. Також істотний вплив на діяльність банку здійснюють кризові явища, які є супутнім атрибутом недосконалого ведення господарської діяльності та механізмів його регулювання в ринкових умовах. Тож питання стабільного функціонування банку набуває важливого значення [1, с. 10].

Ураховуючи значимість впливу банків на розвиток інших суб'єктів господарювання та вразливість діяльності банків з боку факторів зовнішнього середовища, важливим є визначення оцінки фінансової стабільності банку. Така оцінка може бути як відображенням якісних змін у розвитку банку, так і засобом для проведення можливого порівняння функціонування банку як з погляду різних часових інтервалів, так і з погляду обраних для розкриття такої оцінки системи індикаторів банківської діяльності. Однак визначити одностайно зазначену оцінку досить складно внаслідок існування цілої множини показників, що характеризують стабільність банку. Тобто питання визначення підходу до оцінки фінансової стабільності банку потрібно розглядати відповідно до тих показників банківської діяльності, які б характеризували його розвиток.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно зазначити, що питання аналізу фінансової стабільності

банків були предметом серйозних наукових досліджень і розглядалися в роботах багатьох учених-економістів: Г.М. Азаренкової, О.І. Барановського, О.В. Васюренка, В.В. Глущенка, О.Г. Головко, А. Демиргус-Кунта, С.М. Дробишевського, Ж. Камінськи, О.М. Карминського, В.В. Корнєєва, М.І. Крупки, М. Матовникова, Я.М. Міркіна, Л.О. Примостки, А.М. Ряховської та ін.

Метою даної роботи є розкриття теоретичних положень методичного підходу до визначення оцінки фінансової стабільності банку та його практичне застосування.

Результати дослідження. У період загальної нестабільності економіки і, відповідно, банківської системи країни необхідно звернути особливу увагу на аспекти фінансової стабільності банків та засобів їх підтримки. Беручи до уваги, що в 2014 р. Україна пережила безпрецедентне поєднання політичної, фінансово-економічної та банківської криз, конфлікт на сході України разом із накопиченими у попередні роки макроекономічними дисбалансами, не дивним стало руйнування макрофінансової стабільності держави. Дії Національного банку у цей складний період були радикальними і системними, цілком відповідали викликам важкої кризи.

У 2015 р. банківська система України увійшла з невирішеними проблемами 2014 р. Значна девальвація гривні, спад в економіці, військові дії у східному регіоні та анексія АР Крим, недостатній рівень корпоративного управління зумовили погіршення якості кредитного портфелю банків. Унаслідок зростання рівня негативно класифікованої заборгованості банки змушені були створювати значні резерви за активними операціями, що неминуче негативно вплинуло на рівень капіталізації банківських установ.

За рік банки здійснили відрахувань у резерви на суму 103 млрд. грн. Це стало визначальним чинником повернення банківської системи до збитковості – за 2014 р. збитки банківського сектору склали майже 53 млрд. грн. [2, с. 16].

Взагалі, протягом останніх років кількість банків, які мають банківські ліцензії Національного банку України, скоротилася. У табл. 1 подано динаміку зміни кількості банків України.

Отже, за 2014 р. було визнано неплатоспроможним 23 банки, по 17 з яких були прийняті рішення про ліквідацію. Крім того, у двох банків були відкликані та анульовані банківські ліцензії у зв'язку з анексією Криму. Останні півроку тривало очищення банківської системи від неплатоспроможних банків.

Важливість відстеження фінансової стабільності банку пояснено прагненням досягти безперервного функціонування банків під впливом факторів зовнішнього середовища внаслідок його постійної змінності.

Проведемо узагальнену оцінку фінансової стабільності на прикладі ПАТ «КБ «ПриватБанк», оскільки підвищення нестабільності зовнішнього середовища, особливо під час фінансової кризи, спонукало банк значно зменшити обсяги кредитування, що призвело до скорочення процентних доходів та переходу від агресивної кредитної політики до помірної.

ПАТ «КБ «ПриватБанк» є міжрегіональним універсальним та системним банком, орієнтованим на обслуговування приватних осіб і корпоративних клієнтів усіх форм власності, має один з найбільших обсягів капіталу і чистих активів.

ПАТ «КБ «ПриватБанк» швидко набув популярності, оскільки одним з перших представив пластикові картки, встановив банкомати та отримав міжнародний рейтинг завдяки здійсненню міжнародних розрахунків, які мали надзвичайну актуальність через дезінтеграційні світові процеси.

Найвідомішою серед банківських аналітиків країн СНД і Балтії є методика рейтингової оцінки, розроблена групою економістів під керівництвом Кромонова В.С. Вона ґрунтується на застосуванні індексного методу і найповніше відображає фінансово-економічні аспекти діяльності банківських установ. За методикою Кромонова рейтингова оцінка діяльності банків складається поетапно [4, с. 70]:

1) На основі даних балансу банку визначаються його абсолютні параметри, а саме: параметри капіталу; параметри зобов'язань; параметри активів.

2) Шляхом співвідношення зазначених параметрів обчислюються параметричні коефіцієнти:

к1 – генеральний коефіцієнт стабільності;

к2 – коефіцієнт миттєвої ліквідності;

к3 – крос-коефіцієнт;

к4 – генеральний коефіцієнт ліквідності;

к5 – коефіцієнт захищеності капіталу;

к6 – коефіцієнт фондової капіталізації прибутку.

3) Розраховується поточний індекс стабільності, для чого отримані коефіцієнти нормуються евристичним методом, перемножуються на емпіричну вагу і підсумовуються. Евристичний спосіб нормування полягає в тому, що коефіцієнти всіх банків діляться на відповідні коефіцієнти, так би мовити, ідеального банку, який підтримує на оптимальному рівні співвідношення між стабільністю та прибутковістю. Згідно з методикою, «оптимально стабільним» уважається банк, який має такі значення показників: k1 = 1, k2 = 1, k3 = 3, k4 = 1, k5 = 1, k6 = 3.

Інакше кажучи, цей банк повинен:

- вкладати в ризикові (робочі) активи кошти в обсязі, що дорівнює власному капіталу;
- тримати у ліквідній формі кошти в обсязі зобов'язань до запитання;
- мати зобов'язань утричі більше, ніж ризикових (робочих) активів;

Таблиця 1

Динаміка зміни кількості банків України [3]

Назва показника	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.10.2015
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	175	184	182	176	176	176	180	163	122
з них: з іноземним капіталом	47	53	51	55	53	53	49	51	40
у т. ч. зі 100%-м іноземним капіталом	17	17	18	20	22	22	19	19	18
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	35,0	36,7	35,8	40,6	41,9	39,5	34,0	32,5	37,9

- тримати у ліквідній формі та у вигляді капітальних вкладень кошти в обсязі сумарних зобов'язань;
- мати капітальні активи в обсязі власного капіталу;
- мати власний капітал, який утричі перевищує статутний фонд.

4) На підставі кількісних значень параметрів і коефіцієнтів та з огляду на деякі інші критерії окремі банки вилучаються з рангу як такі, що не є повноцінними кредитно-банківськими установами. Остаточно банки ранжуються у рейтинговому списку у порядку зменшення значень їх рейтингових індексів.

5) Розраховується синтетичний індекс стабільності, який дає змогу вирівняти спричинені випадковими подіями коливання поточного індексу: відхилення від середнього задає інтервал значень, в якому перебуває досліджувана величина. Отже, різницею між середнім значенням та розміром його середньоквадратичного відхилення є гранична величина, відносно якої показник того чи іншого банку, який залишився у списку, навряд чи може бути меншим.

Але методиці Кромонова притаманні певні недоліки. Параметр ризикових активів навряд чи можна ототожнювати з параметром працюючих активів, адже до останніх належать і деякі ліквідні активи.

Установлені методикою Кромонова еталонні значення коефіцієнтів k1, k3, k4 викликають сумнів. Так, генеральний коефіцієнт стабільності k1, який дорівнює 1, означає, що ризикові активи банку повинні дорівнювати розміру власного капіталу. Однак на практиці платні пасиви в кілька разів перевищують власні кошти банку. Якби банк оперував робочими активами, що приносять прибуток, в обсязі власного капіталу, то дуже швидко став би збитковим, оскільки не зміг би відшкодовувати собівартість залучених коштів. Сумнівним є й розмір коефіцієнта k3, що стимулює банки вкладати в робочі активи лише третину від сумарних зобов'язань, а не всі залучені кошти (за вирахуванням обов'язкових та інших резервів).

Окремо взятий генеральний коефіцієнт ліквідності k4 стимулює банки займатися капіталізацією своїх активів. Але банківська практика свідчить, що нарощування обсягу капітальних вкладень обертається серйозними проблемами, пов'язаними з ліквідністю. Із погіршенням ліквідності нерухомість та інші власні основні засоби банку не в змозі забезпечити його зобов'язань. Зате в інтегральному показнику стабільності Кромонова адекватно враховується значущість зазначених коефіцієнтів. Зокрема, велика питома вага коефіцієнтів k1 і k2 у разі суттєвого зростання капітальних вкладень цілком компенсує поліпшення показника k4 за рахунок капіталізації активів і зумовлює необхідність збільшення суми ліквідних активів банку, що цілком обґрунтовано.

Стабільність банку – один із найважливіших показників його фінансового стану. Саме останньому слід надавати першочергове значення у рейтинговій оцінці. Пріоритетність використання цього показника зумовлюється такими факторами:

1) розмір власного капіталу банку – найбільш стійка і відносно стала частина його пасивів, яка найменше зазнає впливу зовнішніх факторів;

2) власний капітал відіграє роль страхового фонду, що гарантує збереження інших коштів;

3) завдяки своїй стабільності власний капітал є джерелом ризикових операцій, які приносять найбільший прибуток банку.

Формули для розрахунку зазначених показників наведено в табл. 2.

Перед тим як вирахувати загальний бал, кожному коефіцієнту присвоюється питома вага його значущості для клієнтів. Визначення підсумкового балу стабільності банку здійснюється за такою формулою:

$$N = 45 \cdot К1 : 1 + 20 \cdot К2 : 1 + 10 \cdot К3 : 3 + 15 \cdot К4 : 1 + 5 \cdot К5 : 1 + 5 \cdot К6 : 3.$$

Для власних розрахунків було обрано дані щоквартальної звітності ПАТ «КБ «ПриватБанк» за три квартали 2015 р. (табл. 3) [5].

Таблиця 2

Формули розрахунків коефіцієнтів та їх характеристика

Показник	Алгоритм розрахунку	Характеристика	Критична межа	Вагомість
Генеральний коефіцієнт стабільності	К1=К/АР, де К – власний капітал, АР – робочі активи	Показує рівень забезпечення покриття ризикових вкладень банку його власним капіталом, за рахунок якого погашатимуться можливі збитки у разі неповернення будь-якого активу	1	45
Коефіцієнт миттєвої ліквідності	К2=ЛА/ОВ, де ЛА – ліквідні активи, ОВ – зобов'язання до запитання	Показує, чи використовує банк кошти клієнтів як власні кредитні ресурси	1	20
Крос-коефіцієнт	К3=СО/АР, де СО – сумарні зобов'язання	Показує рівень трансформації сумарних зобов'язань перед ощадниками, кредиторами та інвесторами у кредити, інвестиції та посередницькі послуги	3	10
Генеральний коефіцієнт ліквідності	К4=(ЛА+ ЗК)/СО, де ЗК – захищений капітал у вигляді будівель, інвентарю, капвкладень, дорогоцінних металів	Показує забезпеченість коштів, що довірені банку клієнтами, ліквідними активами, нерухомістю, цінностями, тобто характеризує здатність банку в разі неповернення виданих позик задовольнити вимоги кредиторів у мінімальний термін	1	15
Коефіцієнт захищеності капіталу	К5=ЗК/К	Показує, як банк ураховує інфляційні процеси і яку частину активів розміщує у нерухомість, цінності та обладнання.	1	5
Коефіцієнт фондової капіталізації прибутку	К6=К/СК, де СК – статутний капітал	Характеризує ефективність діяльності і незалежність від окремих засновників	3	5

Таблиця 3

Показники фінансового стану ПАТ «КБ «Приватбанк» за I–III квартали 2015 р. (тис. грн.)

Показники	I квартал	II квартал	III квартал
Грошові кошти та їх еквіваленти	24 923 820	25 634 944	24 979 028
Кошти в НБУ	1 126		
Торгові цп	44	40	29
Кошти в інших банках	2 863 232	3 445 237	2 883 828
Кредити та заборгованість клієнтів	186 706 383	179 563 968	181 362 098
ЦП на продаж	1 458 028	1 355 374	1 386 973
ЦП до погашення	210 984	189 138	193 748
Основні засоби	3 011 911	3 012 041	2 900 083
Інвестиції в асоційований капітал	434 797	434 797	434 797
Інвестиції в нерухомість	10 119	13 461	13 795
Кошти юридичних осіб на вимогу	29 454 791	21 351 660	21 872 401
Кошти фізичних осіб на вимогу	22 228 446	22 726 759	23 482 165
Усього зобов'язань	224 947 340	214 786 095	216 532 320
Статутний капітал	18 100 740	19 100 760	21 256 469
Власний капітал	23 093 797	25 222 583	25 277 041

Таблиця 4

Параметричні коефіцієнти ПАТ КБ «ПриватБанк» за I–III квартали 2015 р.

Коефіцієнти	I квартал	II квартал	III квартал	Ваговий коефіцієнт
К1	0,09	0,11	0,11	45
К2	0,75	0,69	0,68	20
К3	0,91	0,89	0,9	10
К4	0,72	0,78	0,76	15
К5	0,33	0,33	0,33	5
К6	1,28	1,32	1,19	5
N	36,66	37,27	40,55	

Результати власних розрахунків параметричних коефіцієнтів ПАТ «КБ «ПриватБанк» за три квартали 2015 р. наведено в табл. 4.

Якщо отримане значення вище 40–50 балів, то банк уважають достатньо стабільним, якщо нижче 25–39 балів, то стабільність банку є сумнівною.

За даними щоквартальної звітності протягом трьох кварталів 2015 р., ПАТ «КБ «ПриватБанк» уважається достатньо стабільним. У табл. 4 представлено узагальнену оцінку фінансової стабільності ПАТ «КБ «ПриватБанк». Таким чином, фінансова стабільність банку була найкращою у III кварталі 2015 р., оскільки узагальнена оцінка склала 40,55. Слід звернути увагу на те, що значення є граничним. Тож, на нашу думку, керівництву банку все ж таки необхідно звернути увагу та фінансову стабільність, щоб у майбутньому не допустити кризових явищ та проблем із платоспроможністю, ліквідністю.

Висновки. Таким чином, у результаті дослідження було визначено підхід щодо визначення оцінки фінансової стабільності банку, який ураховує різні аспекти діяльності банку шляхом обрання параметричних коефіцієнтів. Даний підхід може бути застосований для узагальнення з погляду різних часових інтервалів функціонування банку.

Список використаних джерел:

1. Азаренкова Г.М. Фінансова стабільність розвитку банків : [монографія] / Г.М. Азаренкова, О.Г. Головко, В.В. Смирнов. – К. : УБС НБУ, 2011. – 191 с.
2. Банківська система-2015: виклики та перспективи / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=14741673.
3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua.
4. Фетисов Г.Г. Устойчивость коммерческого банка, рейтинговые системы ее оценки / Г.Г. Фетисов. – М. : Финансы и статистика, 1999. – 136 с.
5. Офіційний сайт ПАТ «КБ «ПриватБанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://privatbank.ua.

Аннотация. В статье рассмотрено состояние банковской системы Украины. Раскрыт методический подход к определению финансовой устойчивости банка с помощью параметрических методов статистического анализа на примере ПАО «КБ «ПриватБанк». Доказана целесообразность использования индексного метода Кромонова.

Ключевые слова: банк, финансовая стабильность, индексный метод Кромонова, обобщенная оценка.

Summary. The state of the Ukrainian banking system is examined in the article. A methodical approach to determine the financial stability of the bank using parametric methods of statistical analysis on the example of PJSC "PRIVATBANK" is revealed. We proved the feasibility of using the index method of Kromonov.

Key words: bank, financial stability, Kromonov index method, generalized evaluation.

УДК 338.46:641

Голод А. П.
кандидат географічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту
Черкаського державного технологічного університету

Феленчак Ю. Б.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри спортивного туризму
Львівського державного університету фізичної культури

Holod A. P.
Candidate of Geographical Sciences, Associate Professor,
Doctoral Candidate of Management Department
Cherkassy State Technological University

Felenchak Yu. B.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of Sport Tourism Department
Lviv State University of Physical Culture

ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРУКТУРИ РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

TRANSFORMATION OF RESTAURANT INDUSTRY STRUCTURE OF LVIV REGION

Анотація. Стаття присвячена дослідженню сучасного стану та структури ресторанного господарства Львівської області. Проаналізовано особливості розвитку ресторанного господарства області протягом 1990–2013 років з урахуванням його регіональної специфіки. Досліджено структурні зміни у функціонуванні закладів ресторанного господарства. Розроблено картосхему територіальної структури ресторанного господарства Львівської області. Окреслено основні проблеми розвитку ресторанного господарства у найближчій перспективі.

Ключові слова: ресторанне господарство, заклад ресторанного господарства, структура ресторанного господарства, ресторан, кафе.

Вступ та постановка проблеми. Ресторанне господарство є прибутковим видом економічної діяльності, що характеризується високими рівнями ліквідності капіталу та конкурентності. У сучасних умовах у ресторанному господарстві простежується існування різноманітних концепцій організації бізнесу, які не лише сприяють розвитку галузі, але й створюють конкурентне середовище, мета якого – сприяти підвищенню рівня якості продукції, залученню більшої кількості споживачів та збільшенню прибутковості.

Перехід України до ринкових відносин спричинив суттєві кількісні та якісні зміни у ресторанному господарстві – змінилася організаційно-правова форма організації ресторанного господарства, що зумовила появу приватного сегменту у цій галузі, збільшилася кількість суб'єктів такої діяльності та значно урізноманітнився споживчий ринок ресторанної продукції. З огляду на це, дослідження структури та перспектив розвитку ресторанного господарства України та її регіонів є актуальними і мають вагоме практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження різноманітних аспектів розвитку ресторанного господарства висвітлені у працях багатьох науковців: В. Архіпова [1], В. Дорошенко, К. Дмитрієвої [2], Н. П'ятницької [3], О. Тімченко, О. Ткаченко [4], Г. Чернової [5] та ін. Однак, незважаючи на існування значного наукового доробку з цієї проблематики, окремі її аспекти, зокрема дослідження сучасного стану та напрямів розвитку ресторанного господарства України та її регіонів, потребують подальшого наукового вивчення.

Метою статті є дослідження сучасного стану та структури ресторанного господарства у межах Львівської області з урахуванням специфіки його становлення та розвитку у сучасних політичних та соціально-економічних умовах, а також окреслення основних проблем його функціонування у найближчій перспективі.

Результати дослідження. Як зазначають науковці, ресторанне господарство – одна із сфер національної економіки, в якій з самого початку економічних реформ чітко проявилися ринкові відносини [1; 4]. У сучасній науковій термінології під терміном «ресторанне господарство» розуміють вид економічної діяльності суб'єктів господарської діяльності щодо надання послуг із задоволення потреб споживачів у харчуванні з організацією дозвілля або без нього [2].

У господарсько-організаційному відношенні ресторанне господарство об'єднане з торгівлею, оскільки реалізація продуктів харчування в закладах харчування відображає роздрібний товарообіг, що є складником загального товарообороту державної і кооперативної торгівлі. За характером організації виробництва підприємства ресторанного господарства схожі з підприємствами харчової промисловості. Однак за способом реалізації продукції ресторанне господарство відрізняється від під-

приємств харчової промисловості та роздрібної торгівлі, оскільки тут, поряд з реалізацією продукції, організується її споживання, а також надання населенню різних видів послуг [5].

Ресторанне господарство спеціалізується водночас на виробництві і реалізації продуктів харчування, організації їх споживання населенням безпосередньо на підприємствах галузі – їдальнях, кафе, ресторанах, тобто там, де ці продукти (страви) приготовано. До сфери ресторанного господарства входять такі типи закладів: ресторан, бар, кафе, кафетерій, їдальня, закусочна, буфет, фабрика-заготівельня, фабрика-кухня, домова кухня, а також заклади, які постачають готові страви та надають послуги мобільного харчування [6].

В Україні сформувався комплекс підприємств ресторанного господарства зі значними регіональними відмінностями, у якому Львівська область займає ключові позиції, зумовлені її вигідним розташуванням, рівнем соціально-економічного розвитку, господарською спеціалізацією, туристичною привабливістю та багатьма іншими факторами. Загалом, розвиток ресторанного господарства Львівської області, як і в Україні в цілому, протягом останніх років характеризувався стійкою негативною тенденцією згортання мережі ресторанних закладів, яка виявилася у 1990-х роках минулого століття і триває до нашого часу (рис. 1).

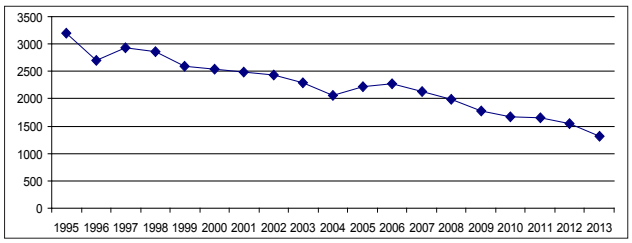

Рис. 1. Кількість закладів ресторанного господарства Львівської області у 1990–2013 рр., тис. одиниць

Джерело: складено за [7]

Загальне скорочення мережі закладів громадського харчування в регіоні пояснюється закриттям неконкурентних у сучасних ринкових умовах типів закладів: виробничих і загальних їдалень, службових буфетів та ін. Згортання мережі цих закладів найбільше проявилося у малих і середніх містах регіону, в обласних центрах більшість таких закладів вдалося зберегти або компенсувати їх втрати більш конкурентними типами закладів швидкого харчування.

За даними офіційної статистики станом на 1.01.2014 у межах Львівської області функціонував 1 321 об'єкт ресторанного господарства, що на 226 об'єктів менше, ніж у попередньому році. За показником кількості закладів ресторанного господарства область була на 5-му місці серед регіонів України після м. Києва, Харківської, Донецької областей та АР Крим, а її забезпеченість такими закладами з розрахунку на 10 000 ос. становила 5,2 і перевищувала загальнодержавний показник (4,5 закладу на 10 000 ос. населення) [8]. Зазначимо, що у 2011 р., ще до проведення футбольного чемпіонату Євро-2012, у межах Львівської області функціонувала найбільша в Україні кількість закладів ресторанного господарства – 618, що становило 13% від їх загальнодержавної кількості та фіксувалася найвища забезпеченість ресторанними підприємствами на 10 000 населення (2,43), яка перевищувала вищезгадані показники у м. Київ та АР Крим (1,97 і 1,91 відповідно).

Аналізуючи кількість закладів ресторанного господарства у розрізі адміністративно-територіальних одиниць області, можна сказати, що у 2013 р. їх найбільша кількість традиційно фіксувалася у межах м. Львів (741 заклад), Дрогобицького (108) та Сокальського (83) районів області, а найменша – у Турківському (6), Перемишлянському (5) і Старосамбірському (4) районах.

Скорочення спостерігається й у показниках місткості ресторанних закладів області (рис. 2). Так, зокрема, якщо у 1995 р. місткість ресторанних закладів регіону становила 208,2 тис. місць, то у 2000 р. величина цього показника зменшилася до 128,3 тис. місць. Зменшення місткості тривало і впродовж 2005–2013 рр.: у 2005 р. місткість ресторанних закладів становила 117,7 тис. місць, у 2012 р. – 94,4, а впродовж 2013 р. скоротилася до 83,8 тис. місць.

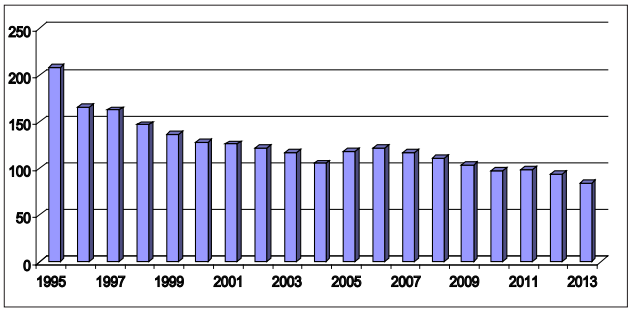

Рис. 2. Кількість місць у закладах ресторанного господарства Львівської області у 1995–2013 рр.

Джерело: складено за [7]

Якщо говорити про територіальний розподіл закладів за місткістю за адміністративними одиницями області у 2013 р., то лідерами за показником місткості закладів ресторанного господарства є м. Львів (46,3 тис. місць), Дрогобицький та Сокальський райони області (9,6 і 5,2 тис. місць відповідно). Найменші показники місткості закладів ресторанного господарства спостерігалися у Турківському (0,4), Перемишлянському (0,2) і Старосамбірському (0,2) районах.

Негативні тенденції розвитку галузі, які спостерігаються протягом останнього часу, знаходять відображення у структурі ресторанного господарства досліджуваного регіону. На території Львівської області розташовані різні типи підприємств ресторанного господарства, найбільш прибутковими та розповсюдженими серед яких є ресторани, кафе, бари та їдальні.

Станом на 1.01.2014 у межах Львівської області функціонувало 155 ресторанів, 596 кафе, 249 барів, 319 їдалень [7]. У структурі закладів ресторанного господарства області найбільшу частку від їх загальної кількості займають кафе, закусочні і буфети (45,2%), що обумовлено стійким попитом споживачів на продукцію і послуги цих підприємств, а найменшу ресторани (11,8%). Якщо порівнювати аналогічні показники із попереднім роком, то загальнообласне скорочення кількості ресторанних закладів фіксувалося серед усіх категорій таких закладів, окрім ресторанів. Упродовж зазначеного періоду в області налічувалося 147 ресторанів (9,5% від загальної кількості ресторанних закладів області), 671 кафе (43,4%), 274 бари (17,7%), 453 їдальні (29,3%) [9].

Заклади ресторанного господарства у межах Львівської області розміщені нерівномірно. На основі опрацювання значного масиву статистичних даних нами було створено картосхему територіальної організації ресторанного господарства Львівської області, яка представлена на рисунку 3.

Правильне розміщення підприємств громадського харчування передбачає створення максимальної зручності для населення в організації його харчування за місцем роботи, проживання, відпочинку. При розміщенні таких підприємств важливими є такі фактори, як чисельність населення, його склад і купівельна спроможність, близькість промислових підприємств і житлових масивів, транспортна доступність підприємств галузі та мобільність споживачів їх послуг.

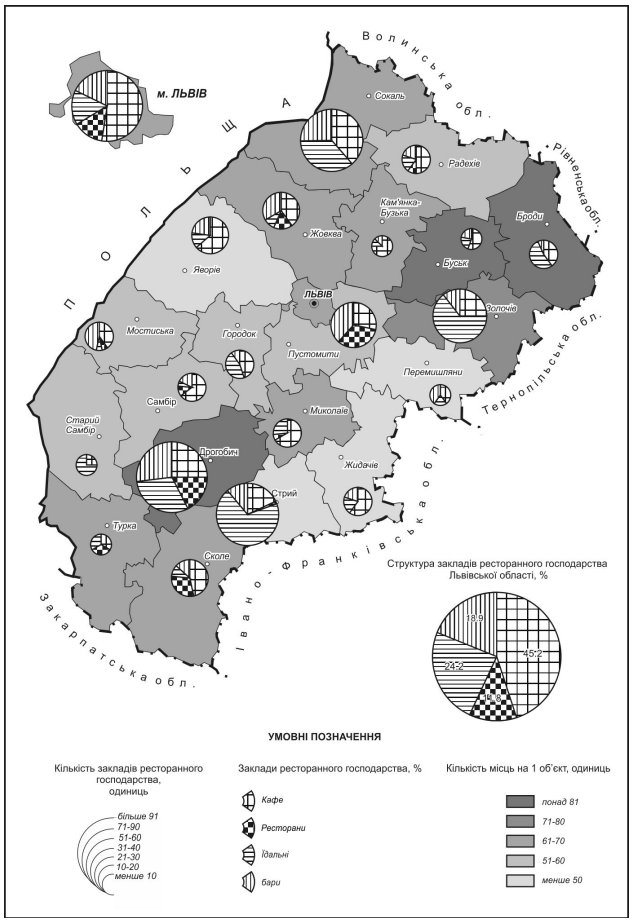

Рис. 3. Територіальна організація ресторанного господарства Львівської області на 1.01.2014

Джерело: складено за [7]

За офіційними даними, спостерігається тенденція зростання обсягу грошового обороту ресторанного господарства в Львівській області: у 2001 р. він становив 129 млн грн, а у 2013 р. – сягнув 1464,1 млн грн (рис. 4), включаючи роздрібний товарооборот підприємств-юридичних осіб та підприємців – фізичних осіб, що здійснюють діяльність з ресторанного господарства. Зазначимо, що з 2005 року оборот ресторанного господарства розраховується з урахуванням даних одноразового суцільного обстеження мережі закладів, що належать фізичним особам – підприємцям.

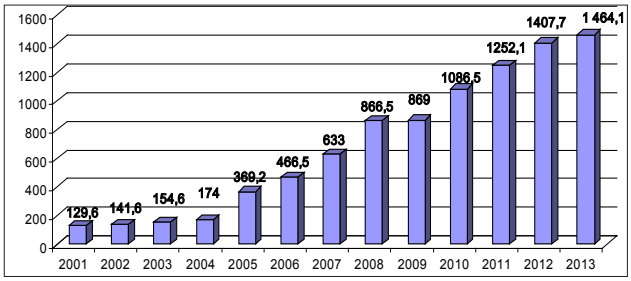

Рис. 4. Оборот закладів ресторанного господарства Львівської області у 2001–2013 р., млн грн

Джерело: складено за [7]

Незважаючи на позитивні зміни у функціонуванні національного ресторанного господарства, попит населення на такі послуги залишається низьким, що зумовлено стійким зниженням реальної купівельної спроможності та зміною структури споживчих витрат населення нашої держави. За сучасних економічних умов підприємствам ресторанного господарства доводиться перебудовувати свою роботу, орієнтуючись на більш низькі цінові сегменти пропозиції ресторанної продукції, переглядати стратегії розвитку закладів з метою залучення більшої кількості клієнтів та збільшення прибутковості.

Суттєвою перешкодою для дослідження проблем розвитку сучасної мережі ресторанного господарства є зміни у порядку обліку статистичної інформації в Україні щодо структури та окремих показників діяльності відповідних закладів.

Висновки. Отже, у розвитку ресторанного господарства регіону на сучасному етапі можна визначити дві основні тенденції. По-перше, спостерігається загальний спад у галузі, що відображається у зниженні більшості показників і зумовлений загальними змінами в економіці країни. По-друге, змінюються та активно впроваджуються нові форми організації ресторанного бізнесу, які сприяють розширенню споживчого сегмента ринку ресторанних послуг та підвищенню прибутковості закладів ресторанного господарства.

Список використаних джерел:

1. Архіпов В.В. Організація ресторанного господарства : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В.В. Архіпов. – К. : Центр учбової літератури ; Фірма «Інкос», 2007. – 280 с.
2. Дорошенко В. Територіальна організація підприємств ресторанного господарства України / Дорошенко В., Дмитрієва К. // Географія. – 2011. – № 58. – С. 27-30.
3. П'ятницька Г.Т. Ринок рестранного господарства України: сучасний стан і перспективи розвитку / Г.Т. П'ятницька // Економіст. – 2004. – № 4. – С. 57-61.
4. Ткаченко О.П. Ресторанний бізнес України: проблеми та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / О.П. Ткаченко, О.Д. Тімченко. – Режим доступу : http://revolution.allbest.ru/marketing/00428051_0.html.
5. Чернова Г.В. Особливості розвитку ресторанного господарства Вінниччини [Електронний ресурс] / Чернова Г.В. – Режим доступу : http://aokornus.at.ua/JOURNALS/2013.pdf.
6. Організація послуг харчування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://generation.at.ua/load/knigi/organizacija_poslu.
7. Головне управління статистики у Львівській області. Офіційний веб-сервер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stat.lviv.ua.

8. Державна служба статистики України. Офіційний веб-сервер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
9. Слюсаренко А.М. Сучасний стан та тенденції розвитку ресторанного господарства Львівської області / Слюсаренко А.М., Феленчак Ю.Б. // Ефективні механізми та стратегії управління економікою: від рівня підприємств до рівня країн : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (21-22 березня 2014 р., м. Черкаси). – Черкаси, 2014. – С. 91-95.

Аннотация. Статья посвящена исследованию современного состояния и структуры ресторанного хозяйства Львовской области. Проанализированы особенности развития ресторанного хозяйства области в течение 1990–2013 годов с учетом его региональной специфики. Исследованы структурные изменения в функционировании заведений ресторанного хозяйства. Разработана картосхема территориальной структуры ресторанного хозяйства Львовской области. Определены основные проблемы развития ресторанного хозяйства в ближайшей перспективе.

Ключевые слова: ресторанное хозяйство, заведение ресторанного хозяйства, структура ресторанного хозяйства, ресторан, кафе.

Summary. The article is dedicated to research of the modern state and structure of restaurant industry in Lviv region. The features of restaurant industry development during 1990–2013 considering its regional specificity are analysed. Structural changes in institutions restaurant functioning industry are investigated. Scheme of Lviv region restaurant industry in territorial structure is developed. The basic problems of restaurant industry development in the nearest perspective are outlined.

Key words: restaurant industry, restaurant industry enterprise, structure of restaurant industry, restaurant, cafe.

УДК 330.8:336.22

Голубка С. М.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і кредиту
Університету банківської справи

Чинчик А. А.
здобувач
Харківського державного автомобільно-дорожнього університету

Holubka S. M.
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Finance and Credit Department
University of Banking

Chynchyk A. A.
Applicant of
Kharkiv National Automobile Highway University

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ПРИРОДИ ТА СУТНОСТІ ПОДАТКУ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДУМЦІ (ДРУГА ПОЛ. XIX – ПОЧ. XX СТ.)

THEORETICAL NATURE FOUNDATIONS AND TAX ESSENSE IN UKRAINIAN ECONOMIC IDEA (THE SECOND HALF. XIX- BEG. XX CENTURIES)

Анотація. У роботі здійснено ретроспективний аналіз та теоретичне узагальнення внеску українських вчених другої половини XIX – початку XX ст. у національне податкознавство. Висвітлено взаємозв'язок розвитку держави та пошук джерел державних доходів, який визначав напрям і заходи економічної політики. Звернуто увагу на те, що державі завдяки фінансовій владі доступні специфічні примусові публічно-правові способи отримання господарських благ. На основі вивчення історичних джерел узагальнено трактування ролі податків у фінансовому забезпеченні функцій держави та сприяння господарському розвитку і суспільному добробуту. Охарактеризовано концептуалізацію податку як обов'язкового платежу, що супроводжувалася розробленням питань диференціації доходів держави за джерелами, природою, способом стягнення. По мірі утвердження в економіці капіталістичних засад окреслено позицію українських вчених щодо головних джерел оподаткування (майно та дохід), відстоюючи особливе значення останнього. Висвітлено два головні теоретичні підходи щодо трактування природи та сутності податку, що оформилися в українській фінансово-економічній науці другої половини XIX ст. Показано важливість та актуальність історичного аналізу податкової системи в тісному зв'язку з еволюцією держави з огляду на сучасні процеси та виклики, що постають перед фінансовою системою та національним господарством України.

Ключові слова: українська фінансово-економічна думка, податкознавство, податок, державні фінанси, ринкова економіка, оподаткування.

Вступ та постановка проблеми. Теоретичними джерелами, на основі яких формувалися наукові погляди щодо трактування сутності податку, здійснювалося обґрунтування та аналіз результатів податкових реформ, розроблялися основи теорії податкового регулювання економіки, були здобутки англійської класичної політекономії, вчення німецької історичної школи про національну державу та її роль у розвитку продуктивних сил, українська духовна гуманістична традиція, що отримала теоретичне оформлення в ліберально-ринковій економічній доктрині. Разом з тим національні демократичні традиції, принцип верховенства права та ідеологія економічного лібералізму, що активно утверджувалися в українській економічній думці впродовж XIX ст., мали контраверсивний вплив на розвиток теорії оподаткування як серцевини вчення про державні фінанси. Відтак, проблематика змісту, структури, закономірностей і тенденцій оподаткування є однією з найбільш актуальних і потребує сучасних наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення теоретичного обґрунтування природи та сутності податків в українській економічній думці пов'язане з іменами М. Алексєєнка, М. Балудянського, М. Бунге, І. Вернадського, К. Воблого, С. Десницького, С. Іловайського, В. Каразіна, П. Кованька, Й. Кулішера, П. Мігуліна, В. Незабитовського, І. Патлаєв-ського, Ф. Прокоповича, Г. Сидоренка, І. Тарасова, М. Туган-Барановського, І. Янжула, Л. Яснопольського та ін.

Метою даної роботи є висвітлення теоретико-методологічних підходів щодо природи та сутності податків в українській економічній думці другої половини XIX – початку XX ст.

Результати дослідження. У другій половині XIX ст. у вітчизняній фінансовій думці були концептуалізовані два шляхи примусового покладання матеріальних жертв на громадян: по-перше, традиційна й загальноприйнята у доринковому суспільстві практика безпосереднього залучення громадян до виконання суспільно-необхідних робіт без винагороди або з частковою компенсацією витрат (особисті повинності); по-друге, натуральні та грошові збори для відшкодування витрат держави на виконання необхідних робіт і надання громадянам відповідних послуг [7, с. 2–4]. У процесі розвитку державного господарства та грошового обігу особисті повинності, а потім і натуральні збори все більше поступалися місцем грошовим зборам. Таким чином, примусові стягнення грошових коштів перетворилися на головний вид доходів держави як публічного союзу.

Історичний процес розвитку податкової системи в тісному зв'язку з еволюцією держави розглядав В. Незабитовський – український учений-економіст і правознавець [8, с. 362–364]. Його праці «О податной системе в Московском государстве, со времени установления единодержавия до введения подушного оклада Петром Великим» (К., 1884), «Очерк системы казенных доходов в России со времени императора Петра Великого до кончины императрицы Екатерины II» (К., 1884) стали історико-теоретичним осмисленням еволюції державних фінансів у правничому та загальнополітичному аспектах і заклали основу подальшого розвитку історії та теорії фінансів. Загальна тенденція розвитку російського фінансового законодавства та податкової системи, виявлена В. Незабитовським, полягає у зосередженні на вершині владної піраміди повноважень і ресурсів, необхідних для будівництва імперії та реалізації її геополітичних цілей. Саме пошук джерел державних доходів визначав напрям і заходи економічної політики, стверджував учений [9, с. 196].

Українсько-російський учений-фінансист, професор Московського університету І. Янжул виводив необхідність оподаткування і пояснював його природу, спираючись на розуміння держави як «організованого людського суспільства, що необхідне людині на шляху її вдосконалення» [10, с. 201]. У цій теоретичній конструкції виявилася традиція української суспільної, економічної та фінансової думки, закладена в добу Просвітництва, що полягає в альтруїстичному погляді на державу та трактуванні її призначення з позицій договірної теорії. З розвитком суспільних потреб і поглибленням поділу праці, коли так званих приватноправових джерел стає недостатньо для покриття всіх видатків держави, вона змушена вдатися до стягнення податків, що слугують постійним і прямим каналом надходжень коштів до казни. Таким чином, державі завдяки фінансовій владі доступні специфічні примусові публічно-правові способи отримання господарських благ.

«Податок, – указував український учений-фінансист і статистик Г. Сидоренко, – є нічим іншим як винагородою або платою за послуги, що їх надає держава та її установи громадянам; але при корпоративному характері державного союзу, при абсолютному служінні його закладів усім і кожному ця плата не вноситься з добровільної згоди у кожному окремому випадку, не встановлюється вільним суперництвом, як у приватних угодах, але вимагається ім'ям влади на підставі зальних постанов; звідси необхідність у особливих підставах для накладання і розподілу податків, для порядку справляння і т. д.» [11, с. 8]. Аналогічного підходу до трактування природи податків як оплати за послуги держави дотримувався М. Алексєєнко – один із найвідоміших українських фахівців з історії фінансової думки та оподаткування. Він, зокрема, зазначав: «Податки можна розглядати як примусові платежі за послуги державного управління населенню у правовому, культурному і господарському відношенні» [12, с. 16]. Обґрунтуванням величини цих примусових платежів є загальні витрати на державне управління, яке забезпечує умови для господарської та будь-якої іншої діяльності.

З критикою пояснення природи податку як плати, відшкодування, обміну тощо виступив І. Янжул. Сутність податків, на його думку, полягає в тому, що вони є «односторонніми економічними пожертвами громадян або підданих, які держава або інші суспільні групи в силу того, що вони є представниками суспільства, стягують легальним шляхом і законним способом з їхнього приватного майна для задоволення необхідних суспільних потреб і обумовлених ними видатків» [10, с. 202]. Учений-фінансист дав розгорнуте тлумачення цього визначення. Зокрема, односторонній характер економічних пожертвувань він пояснював тим, що держава бере плату за свої послуги вперед і незалежно від того, чи скористається кожен платник податків тим обсягом благ, грошовий еквівалент якого він вніс у вигляді податків у державну казну. Держава не надає безпосередньої винагороди платникові, – зазначав І. Янжул, – «підданий платить податок не тому, що взамін він отримує від держави який-небудь еквівалент, а лише тому, що як підданий він зобов'язаний докладати зусиль до підтримання державного союзу» [10, с. 202]. Легальний шлях стягнення податків означає санкціонування їх законодавством незалежно від політичної форми правління. Будь-яке стягнення зборів, що основане не на точній указівці закону, а на довільних діях виконавчої влади, наголошував І. Янжул, не може вважатися податком. Законний спосіб означає, що має бути юридично визначений сам механізм і порядок оподаткування, інакше стягнення податків може перетворитися у звичайне здирство.

«Податок, – підсумовував учений-фінансист, – є та частка, визначена законом, яку держава вимагає з майна підданих для досягнення вищих цілей свого існування», саме ці вищі цілі й слугують метою і юридичною підставою податку [10, с. 203].

Таким чином, в українській науковій літературі другої половини XIX ст. оформилися два головні теоретичні підходи щодо трактування природи та сутності податку: відповідно до першого – податок становить плату за послуги держави і передбачає певну еквівалентність обміну між платниками і державою (теорія відплати); згідно з іншим – сплата податків є загальним обов'язком усіх членів публічних союзів (абсолютистська теорія жертви). Теорія відплати базувалася на ринкових підходах до трактування державного господарства як частини єдиного економічного простору, організованого на засадах обміну. Попит був представлений платоспроможними потребами домогосподарств і приватного сектору, пропозиція – наданими державою благами, а рівноважною ціною слугували податки і збори. Такої позиції дотримувався, зокрема, М. Алексєєнко, наголошуючи на необхідності реалізації економічних принципів у сфері державних фінансів [13, с. 279–289]. Учений зазначав, що А. Сміт і Д. Рікардо в трактуванні податків стояли на позиціях еквівалентності та обміну між державою та платниками податків: «Витрати уряду по відношенню до підданих – це те саме, що витрати управління стосовно господарів великого маєтку, які зобов'язані брати участь у цих витратах у розмірі доходів, які отримує кожен від цього маєтку» [14, с. 8–9].

Натомість прихильники новітньої концепції держави як примусового публічного союзу схилялися до абсолютистської теорії податку. Податки, як стверджував І. Тарасов, – це грошові збори, що стягуються державою незалежно від наданих нею послуг. Серед західноєвропейських економістів яскравими представниками цього напряму розвитку теорії оподаткування є французькі вчені Н. Канар, Ж. Сісмонді, Дж.С. Міль. У вітчизняній науковій літературі з критикою теорії відплати виступили К. Воблий та С. Іловайський, які у своїх працях обґрунтовували існування публічного сектору, що на відміну від ринкового не передбачає дії механізму конкуренції чи ринкового ціноутворення. Варто зазначити, що С. Іловайський та його учень Г. Тіктін, наголошували на обмеженості теорії відплати, яка намагалася звести сутність податків до грошового еквіваленту всіх наданих благ і послуг, незважаючи на те, що частина з них має неекономічний характер. Тим самим дані вчені одними з перших у вітчизняній науці порушили проблему суспільних благ як нематеріальних послуг, які важко обліковувати і, відповідно, рівномірно розподілити їхню вартість між членами публічного союзу [15, с. 240].

Концептуалізація податку як обов'язкового платежу супроводжувалася розробленням питань диференціації доходів держави за джерелами, природою, способом стягнення тощо. Зокрема, С. Іловайський – відомий учений-економіст, юрист, фахівець у галузі фінансового права – зазначав: «Відповідно до того, чи є примусовий збір односторонньою матеріальною жертвою громадян, чи йому відповідає якось визначена послуга з боку публічного союзу, примусові стягнення поділяються на податки і мита. Крім зазначених примусових способів отримання матеріальних коштів, держава має у своєму розпорядженні й інші засоби, що слугують для покриття нерегулярних, надзвичайних потреб, а саме – примусові запозичення і примусове відчуження приватного майна із наступним відшкодуванням» [3, с. 12]. Щодо домінуючого на той час способу покриття надзвичайних урядових потреб, а саме добровільних позик, то фінансовою наукою був вироблений принциповий підхід щодо привілейованого, порівняно з приватними господарствами, положення держави, обумовленого тим, що державні борги мають специфічно-фінансове, податне забезпечення.

По мірі утвердження в економіці капіталістичних засад в якості головних джерел оподаткування вітчизняні науковці, як і провідні західні вчені, розглядали два джерела – майно та дохід, відстоюючи особливе значення останнього. Так, С. Іловайський наголошував, що оподаткування капіталу замість доходу може підірвати його продуктивність, для відновлення якої потрібен тривалий період [16, с. 118]. Окрім того, вчений відстоював ідею вищого оподаткування доходів від речових факторів виробництва – землі та капіталу – оскільки їхні власники мають кращі потенційні можливості отримання доходу порівняно з тими, хто розпоряджається і використовує тільки власну робочу силу [16, с. 111].

В економічній літературі другої половини XIX ст. також обґрунтовувалося застосування так званих промислових податків, які фактично були продуктом нової економічної реальності. Європейська практика та економічна наука розрізняли дві системи промислового оподаткування: німецьку та французьку. Перша базувалася на оподаткуванні доходів від підприємницької діяльності, друга – на оподаткуванні права на її здійснення. У Російській імперії з її традиціями фіскалізму обґрунтовувалася доцільність використання обох систем. У теоретичних працях перевага надавалася німецькій системі, що пояснювалося раціональністю оподаткування реального доходу, а не потенційної можливості його отримання. Проблема формування ринкової системи оподаткування та ефективного використання податків для задоволення потреб місцевого і народного господарства стала однією з центральних у науковій літературі періоду ринкових перетворень вітчизняного господарського середовища. Як констатував П. Кованько, майже всі прямі податки XIX ст. були недосконалими, бо на практиці частіше стримували, ніж стимулювали розвиток місцевого і народного господарств [17, с. 15].

Історико-теоретичний аналіз еволюції податків дозволив виокремити такі суттєві моменти цього процесу:

– перехід від натурального господарства до грошового;

– розвиток держави та її завдань;

– перехід від одиничного, випадкового накладення повинностей і податей до регулярного і систематичного стягнення податків;

– зміна підстав для оподаткування – перехід від принципу зручності до вимог обґрунтованості і справедливості;

– запровадження непрямого оподаткування споживання;

– прагнення охопити оподаткуванням усі доходи і все майно, що призвело до ускладнення системи справляння податків і зростання відповідних видатків;

– підвищення мобільності суб'єктів оподаткування в умовах розвитку ринкових відносин та урізноманітнення форм доходів обумовило необхідність запровадження загального прибуткового податку як основи податкової системи;

– перехід від пропорційного до прогресивного оподаткування;

– розвиток теорії мінімального доходу, звільненого від оподаткування.

Таким чином, у другій половині XIX ст. останнім словом теорії податків і податкової практики було запрова-

дження загального прогресивного прибуткового податку із звільненням від оподаткування мінімуму, необхідного для існування.

Стягнення прямих податків, як зазначав С. Іловайський, передбачає визначення суб'єкта оподаткування, об'єкта оподаткування та податкової спроможності [3, с. 324]. У процесі еволюційного розвитку теорії оподаткування було з'ясовано, що поняття суб'єкта податку, як і самого податку, має юридичний, політичний і суспільний аспекти; запроваджено розмежування фізичних і юридичних осіб як суб'єктів оподаткування; визначено, що на платників податків накладається обов'язок декларування умов, які визначають їхні зобов'язання перед державою. Разом з тим прагнення уніфікувати механізм оподаткування та знайти єдиний податок, який би задовольняв усім вимогам фінансового господарства, слугувало причиною наукової полеміки в літературі та практичних спроб реформування системи оподаткування. На практиці в якості об'єктів оподаткування виступали особи, дії, предмети, промисли і заняття, майно і доходи; для кожної категорії було визначено податкову одиницю вимірювання об'єктів оподаткування.

Переважна більшість вчених-економістів другої половини XIX – початку XX ст. уважали за доцільне формування складної системи державних доходів, у якій різні податки та збори доповнювали б один одного. Проти одностороннього та спрощеного підходу в оподаткуванні виступали І. Тарасов, Г. Сидоренко, Й. Кулішер, із російських вчених – Л. Ходський, І. Горлов та інші вчені-фінансисти. Зокрема, Г. Сидоренко зазначав, що використання різноманітних зборів і помірне оподаткування рухомого майна забезпечать більшу еластичність системи формування державних доходів і сприятиме розвиткові господарства [11, с. 48].

Завдання правового та організаційного забезпечення фінансового господарства актуалізувалися по мірі утвердження ринкових засад в економіці. Аналіз фінансових та господарських результатів селянської реформи 1861 р. виявив, що система викупних платежів при збереженні старих принципів оподаткування не лише приводить до критичного стану селянське господарство, а й утруднює весь подальший процес фінансових реформ. Таким чином, вивчення ґенези податків, еволюції поглядів на державне господарство, розроблення теорії оподаткування та критичне дослідження практики фіскальних відносин, що склалася впродовж тривалого історичного періоду, становили наукову основу обґрунтування необхідності та напрямів проведення податкових реформ [18, с. 78].

Приступаючи до ринкових перетворень і заохочуючи зростання фабричного виробництва, уряд, за висловом М. Туган-Барановського, «керувався, головно, так званими «державними» міркуваннями – тобто прагненням збільшити платіжні сили населення для поповнення державного казначейства» [19, с. 424]. В останній третині XIX ст. у політичних і наукових колах очевидною стала необхідність перегляду всієї державної ідеології, формування принципово іншого підходу до податкової політики й політики урядових видатків. Утверджувалася позиція щодо необхідності розвитку системи оподаткування відповідно до зростаючих потреб урядового фінансування суспільних потреб, насамперед економічних. Прихильниками державного господарства податкового типу виступали І. Янжул, К. Воблий, Г. Сидоренко, І. Тарасов. Водночас ці вчені вважали, що рівень оподаткування слід установлювати залежно від економічної ситуації в країні та переглядати відповідно до динаміки економічної кон'юнктури. Таким чином, і у фінансовій теорії, й у податковій політиці відбулося зміщення акцентів з точки зору фіскалізму до розгляду податку як засобу покращання економічного добробуту, що свідчило про формування модерної теорії податкової політики та утвердження соціальних засад державного втручання в економіку.

Виявлена тенденція до зростання державних потреб обумовила дослідження в царині наслідків фінансової політики та обґрунтування принципового положення про те, що джерела фінансових ресурсів унаслідок оподаткування мають «не виснажуватися, а збільшуватися» [16, с. 41]. На практиці це означало необхідність прогнозування наслідків податкової політики; розробку системи заходів щодо оптимізації структури податків та величини податкового навантаження; урахування економічного, соціального, територіального аспектів оподаткування. Сформувалися теоретичні уявлення про цілісність державного господарства, ефективне функціонування якого досягається через розвиток його територіально-адміністративних одиниць та окремих регіонів, що фактично заклало основи для розвитку теорії регіональної економіки, теорії міжбюджетних відносин і концепцій фінансового забезпечення економічного розвитку.

Висновки. Розроблення нового Податкового кодексу та діяльність з оптимізації бюджетно-податкової системи мають спиратися на вироблені фінансовою наукою та підтверджені практикою пріоритети і принципи формування ефективних фінансових механізмів економічної політики:

– модернізація економіки та підвищення ефективності фінансово-економічної політики держави шляхом удосконалення інституційних механізмів фінансового управління;

– забезпечення публічного характеру фінансового господарства та дотримання відповідності між податковим навантаженням та обсягом і якістю послуг, що надаються державою громадянам;

– раціональне використання податків для збалансованого задоволення потреб місцевого та національного господарства з метою зменшення потенціалу соціальної напруги та зміцнення економічної спроможності місцевих громад;

– удосконалення правового регулювання та організаційних аспектів управління фінансовим господарством, посилення еластичності системи формування державних доходів як передумови розвитку національної економіки та розширення бази оподаткування;

– прогнозування наслідків заходів податкової політики на основі врахування соціального, економічного та просторово-територіального аспектів оподаткування;

– забезпечення синергетичності державного господарства, ефективне функціонування якого досягається через розвиток його територіально-адміністративних одиниць та окремих регіонів.

Список використаних джерел:

1. Небрат В.В. Генезис финансовых институтов как основа рыночных преобразований / В.В. Небрат // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія економічна. – Донецьк : ДонНТУ, 2009. – Вип. 37–2. – С. 43–48.
2. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй : наукове видання / А. Сміт. – К. : Port-Royal, 2001. – 594 с. – (Серія «Філософські першоджерела»).
3. Иловайский С.И. Учебник финансового права / С.И. Иловайский ; под ред. Н.П. Яснопольского, доп. и обнов. Г.И. Тиктин ; 5-е (посмертн.) изд., перераб. и доп. – Одесса : Е.С. Иловайская, 1912. – 616 с.

4. Небрат В.В. Теоретичні аспекти становлення державних фінансів / В.В. Небрат // Світ фінансів. – Тернопіль : ТНЕУ, 2013. – № 1. – С. 185–194.
5. Тарасов И. Очерк науки финансового права. Составлен по лекциям, читанным в Демидовском Юридическом лицее, в 1878–1881 акад. гг. Введение. Общая часть. Особенная часть / И. Тарасов. – Ярославль : Типография Губ. правления, 1883. – 710 с.
6. Патлаевский И.И. Курс науки финансового права / И.И. Патлаевский. – Одесса, 1885. – 412 с.
7. Довнар-Запольский М. Государственное хозяйство Великого Княжества Литовского при Ягеллонах. Т. 1 / М. Довнар-Запольский. – К. : Тип. Имп. ун-та св. Владимира, 1901. – 807, CXII с.
8. Небрат В.В. Незабитовський Василь Андрійович / В.В. Небрат // Фінанси. Бюджет. Податки: національна та міжнародна термінологія : у 3-х т. ; ІСЕМВ НАН України, ДННУ «Академія фінансового управління» ; за ред. Т.І. Єфименко. – К., 2010. – Т. 1. – С. 362–364.
9. Незабитовский В.А. Очерк системы казенных доходов в России со времени императора Петра Великого до кончины императрицы Екатерины II / В.А. Незабитовский // Собрание починений ; под ред. проф. Романовича-Славатинского – К., 1884.
10. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки / И.И. Янжул. – СПб., 1890. – 532 с.
11. Сидоренко Г.Д. Финансовое право. Ч. 1: Теория финансов. Конспект лекций / Г.Д. Сидоренко. – Житомир, 1888. – 341 с.
12. Алексеенко М.М. Подоходный налог и условия его применения / М.М. Алексеенко. – Харьков, 1885. – 35 с.
13. Небрат В. Наукова концепція державних доходів та оподаткування М.М. Алексєєнка / В. Небрат // Історія народного господарства та економічної думки України : зб. наук.праць. – К. : Ін-т екон. та прогнозув. НАН України, 2007. – Вип. 39–40. – С. 279–289.
14. Алексеенко М.М. Взгляд на развитие учения о налоге у экономистов А.Смита, Ж.-Б. Сэя, Рикардо, Сисмонди и Д.-С. Милля / М.М. Алексеенко. – Харьков, 1870. – 171 с.
15. Небрат В.В. Еволюція теорії державних фінансів в Україні : [монографія] / В.В. Небрат ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2013. – 584 с.
16. Иловайский С.И. Краткий учебник финансового права / С.И. Иловайский. – Одесса : Типогр. шт. войск Одесского военного округа, 1893. – 297 с.
17. Кованько П. Содержание и сущность бюджетного права / П. Кованько. – К. : Типография Импер. ун-та св. Владимира, 1910. – 18 с.
18. Небрат В.В. Історико-фінансові дослідження в українській економічній думці XIX – початку XX ст. / В.В. Небрат // Економіка України. – Київ, 2013. – № 3(616). – С. 77–85.
19. Туган-Барановский М. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Историческое развитие русской фабрики в XIX в. / М. Туган-Барановский. – М. : Московский рабочий, 1922. – 428 с.

Аннотация. В работе осуществлены ретроспективный анализ и теоретическое обобщение вклада украинских ученых второй половины XIX –начала XX вв. в национальное налоговедение. Освещены взаимосвязь развития государства и поиск источников государственных доходов, которые определяют направление и меры экономической политики. Обращено внимание на то, что государству благодаря финансовой власти доступны специальные принудительные публично-правовые способы получения хозяйственных благ. На основе изучения исторических источников обобщена трактовка роли налогов в финансовом обеспечении функций государства и содействии хозяйственному развитию и общественному благосостоянию. Охарактеризована концептуализация налога как обязательного платежа, сопровождающаяся разработкой вопросов дифференциации доходов государства по источникам и способами взыскания. По мере утверждения в экономике капиталистических принципов определены позиции украинских ученых по главным источникам налогообложения (имущество и доход), отстаивая особое значение последнего. Освещены два главных теоретических подхода к трактовке природы и сущности налога, которые оформились в украинской финансово-экономической науке во второй половине XIX в. Показаны важность и актуальность исторического анализа налоговой системы в тесной связи с эволюцией государства, учитывая современные процессы и вызовы, стоящие перед финансовой системой и национальным хозяйством Украины.

Ключевые слова: украинская финансово-экономическая мысль, налоговедение, налог, государственные финансы, рыночная экономика, налогообложение.

Summary. The work carried out a retrospective analysis and theoretical generalization of the contribution of Ukrainian scientists of the second half of the XIX-early XX centuries in the national taxation. When covering the relationship of the state of development and the search for sources of public revenues, which determine the direction and measures of economic policy. Attention is drawn to the fact that the state thanks to the financial power available special coercive public-legal ways of obtaining economic benefits. It's based on the study of historical sources generalized interpretation of the role of taxes in the financial support of the state's functions and promoting economic development and public welfare. It's characterized as the conceptualization of the tax mandatory payment, accompanied by the development issues of the state of differentiation of income sources and collection methods. With the approval of the capitalist economy principles defined position of Ukrainian scientists on the main tax sources (property and income), defending the particular importance of the latter. When covering the two main theoretical approaches to the interpretation of the nature and scope of the tax, which took shape in the Ukrainian financial and economic science in the second half of the XIX century. Showing the importance and relevance of the historical analysis of the tax system in close connection with the evolution of the state, given the current processes and challenges faced by the financial system and the national economy of Ukraine.

Key words: Ukrainian financial and economic thought nalogovedenie, tax, public finances, the market economy and taxation.

УДК 346.287

Гхаит Сари
аспирант кафедры международной экономики и туризма
Донецкого национального университета экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского

Sary H.
Postgraduate Student of International Economy and Tourism Department
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПОНИМАНИЮ СУЩНОСТИ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

THEORETICAL APPROACHES TO UNDERSTANDING OF GLOBALIZATION

Аннотация. На сегодняшний день многими учеными в различных сферах науки рассматривается сущность глобализации как основного фактора, влияющего на формирование нового мирового порядка. Статья посвящена систематизации подходов к пониманию сущности глобализации, что служит основанием для дальнейшего формирования единого научно-теоретического базиса исследования глобализационных процессов во всех сферах общественной жизни. Подходы к трактовке сущности глобализации сгруппированы по признаку приоритетности сферы протекания глобализационных процессов. Автором доказана приоритетность в современных условиях комплексного подхода. Выявлены основные измерения и субизмерения глобализации, ее движущие силы и эффекты.

Ключевые слова: глобализация, экономическая глобализация, социальная глобализация, политическая глобализация, интеграция.

Введение и постановка проблемы. Общепризнанным фактом является ускорение глобализационных процессов во всех сферах общественной жизни, а спектр их влияния расширился за пределы экономической деятельности, распространившись на социальные, культурные, политические механизмы и явления. Практически все страны оказались вовлеченными в той или иной мере в процессы глобализации через усиление взаимозависимости стран, субъектов хозяйствования и индивидуумов во всем мире. На современном этапе глобализация сопровождается изменением роли институтов семьи, общества, бизнеса, государства, международных организаций и т.д.

Анализ последних исследований и публикаций. В связи с этим в последние годы в научной экономической, социологической, политологической литературе активизировалась дискуссия о сущности понятия «глобализация» и об ее ключевых характеристиках. Среди исследователей, посвятивших свои работы изучению феномена глобализации, следует отметить А.И. Уткина, В.Л. Иноземцева, М.И. Делягина, Э Гидденса, Р. Робертсона, Б.Г. Гюнтера, Р. Ванн дер Хевен, Л.Е. Гринина, И.Г. Владимирову.

Однако до настоящего времени данная дискуссия не получила логического завершения в виде четко сформулированного понимания сущности глобализации как таковой, перечня сфер распространения глобализационных процессов, их признаков, обусловливающих их отличие от иных процессов, характеризующих современные тенденции развития экономики и общества на общемировом уровне (интернационализации хозяйственной жизни, перехода региональной экономической интеграции на глобальный уровень и т.п.). На наш взгляд, решение поставленных задач не представляется возможным без тщательного критического анализа существующих на настоящий момент разнообразных подходов к толкованию сущности глобализации, ее измерений и элементов, что позволит рационализировать дальнейшие научные изыскания в указанном направлении.

Целью статьи является систематизация подходов к пониманию сущности глобализации для дальнейшего формирования единого научно-теоретического базиса исследования глобализационных процессов во всех сферах общественной жизни.

Результаты исследования. Традиционно считается, что термин «глобализация» был введен в лексикон общественных наук Т. Левиттом, который определил ее как феномен слияния рынков отдельных продуктов, производимых многонациональными корпорациями [1], т.е. акцентировал внимание на глобализационных сдвигах именно в экономической системе. Однако еще в 1970-е гг. И. Валлерстайн в рамках миросистемной социологической теории сформулировал первое глобалистское представление о тенденциях развития современного общества [2]. А исследовательница теории глобализации А.М. Жданова утверждает, что термин «глобализация» впервые был употреблен в 1952 г. для обозначения целостного представления накопленного опыта в сфере образования [3].

Таким образом, можно утверждать, что термин «глобализация», зародившись как обозначение специфического феномена, в течение нескольких десятилетий получил новую смысловую нагрузку, став обозначать более широкий спектр явлений в различных сферах общественной жизни. Предоставление приоритета в авторстве данного термина Т. Левитту объясняется тем, что до концы XX–начала XXI вв. процессы глобализации затрагивали преимущественно экономическую жизнь общества, лишь впоследствии начав оказывать заметное влияние в социальной и политической сферах [4].

В последующие годы исследования сущности глобализации и создание теоретического базиса для ее изучения привели к формулировке множества теорий глобализации, автор каждой из которых формулировал

собственную трактовку данного термина. В таблице 1 представлены наиболее распространенные подходы к пониманию сущности глобализации. Приведенные дефиниции термина «глобализация» систематизированы по ключевым движущим силам и сфера протекания глобализационных процессов: одни исследователи (А.И. Уткин, В.Л. Иноземцев, М.И. Делягин) придерживаются мнения о приоритетности мировой экономики как сферы развития и распространения глобализации.

Другие исследователи (Э. Гидденс, Р. Робертон) развивают идею о том, что человеческое, социальное измерение является основой для развития глобализационных процессов. Однако в связи с распространением глобализационных процессов на все сферы общественной жизни все чаще теоретики глобализации приходят к ее пониманию как комплексного процесса, охватывающего разнообразные аспекты развития человека и общества. И.Г. Владимирова утверждает, что глобализация стала важнейшей характеристикой современной мировой системы, определяющей ход ее развития. Глобализация в таком контексте представляет собой усиление взаимозависимости и взаимного влияния различных сфер общественной жизни и деятельности; она затрагивает экономику, политику, идеологию, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность, образ жизни, условия существования человечества [5].

Многочисленность сфер общественной жизни, в которых протекают современные глобализационные процессы, привела к тому, что структура глобализации как явления общественной жизни и развития человечества усложнилась. При этом многогранность сфер, в которых протекают глобализационные процессы, приводит к выделению бесчисленного множества аспектов исследования глобализации. Так, по мнению В.В. Иванова, «число измерений нашего мира больше, чем мы думали раньше» [6], и в каждом из этих измерений происходит движение в направлении глобализации, глобального единства того или иного направления развития человечества. В настоящее время в научной литературе выделяют множество измерений глобализации, включая глобализацию экономическую, социальную, политическую, технологическую, экологическую, культурную и т.д. Однако такая структуризация глобализационного процесса не является догмой.

Так, технологическая глобализация может рассматриваться как элемент экономической глобализации, поскольку международный технологический обмен, отображающий межстрановое движение технологий, тесно связан с развитием производительных сил, которое, в свою очередь, представляет собой исходный пункт развития экономической глобализации [5].

Что касается экологической глобализации, на выделении которой акцентирует внимание Х. Френч [7], отображает комплексное влияние всех прочих измерений глобализационного процесса на окружающую среду и, таким образом, может рассматриваться как элемент экономической, социальной, политической глобализации, а не самостоятельное ее измерение.

Предложенное А. Аппадураи явление культурной глобализации, представляющее собой детерриториализацию

Таблица 1

Основные подходы к дефиниции термина «глобализация»

Подход	Автор	Дефиниция
Экономический	А.И. Уткин	Глобализация – это процесс, определяемый рыночными, а не государственными силами, то есть сбалансированностью бюджета, открытостью инвестициям и рыночным потокам, стабильностью валюты
	В.Л. Иноземцев	Глобализация – это процесс преобразования региональных социально-экономических систем, достигших высокой степени взаимозависимости, в единую всемирную систему, развивающуюся на базе относительно унифицированных закономерностей; это превращение ряда обособленных мирохозяйств в мировую экономику
	М.И. Делягин	Глобализация – это процесс формирования и последующего развития единого общемирового финансово-экономического пространства на базе новых, преимущественно компьютерных технологий.
Социальный	Э. Гидденс	Глобализация представляет собой интенсификацию всемирных социальных течений, в результате чего отдаленные регионы оказываются связанными друг с другом в том смысле, что местные происшествия отражают события, происходящие за много миль от них, и наоборот
	Р. Робертсон	Глобализация – это сжатие мира и возрастающее осознание мирового сообщества как единого целого
	Е.В. Силина	Глобализация – средство и процесс усиления единства мира, конструктивный, основополагающий принцип формирования глобального общества в перспективе.
Комплексный	Б.Г. Гюнтер, Р. Ванн дер Хевен	Глобализация представляет собой постепенную интеграцию элементов мировой экономики и мирового сообщества в единое целое под влиянием новых технологий, новых экономических отношений, а также соответствующих национальных и международных политик, разрабатываемых и реализуемых различными акторами, включая национальные правительства, международные организации, деловые круги и институты гражданского общества
	Пан Ги Мун	Глобализация означает все более сложный комплекс трансграничных взаимодействий между физическими лицами, предприятиями, институтами и рынками. Многообразные задачи, которые она ставит, государства не могут успешно решать только собственными силами, что свидетельствует о необходимости укрепления многостороннего сотрудничества
	Л.Е. Гринин	Глобализация – это процесс всемирной экономической, политической и культурной интеграции и унификации, основным следствием которого является мировое разделение труда, миграция, концентрация капитала, человеческих и производственных ресурсов, стандартизация законодательства, экономических и технологических процессов, а также сближение и слияние культур разных стран. Это объективный процесс, который носит системный характер, то есть охватывает все сферы жизни общества.

Составлено автором

социальных процессов, связанных с включением индивидуумов, принадлежащих к разным культурам, в процессы общепланетарного масштаба через межличностные связи и связи отдельной личности с организациями различных типов, что сопровождается утратой духовных связей индивидуума, его культурной идентичности с физическим, территориально ограниченным пространством преобладания данного типа культуры [8], является одним из аспектов глобализации социальной, поскольку предполагает включение индивидуума через трансформацию его культуры в новый тип глобальных социальных связей.

Феномен идеологической глобализации предполагает общепланетарное распространение определенных идей, что находит отображение в современном господстве идей либерального толка, которые в подавляющем большинстве стран одержали победу над коммунистической, консервативной и прочими идеологиями [9]. Такое проявление идеологической глобализации является необъемлемым элементов глобализации политической, которая, среди прочих направлений развития, обеспечивает распространение в глобальном масштабе политических ценностей парламентаризма, плюрализма, соблюдения норм международного права, приоритетности прав человека, соблюдения принципа разделения власти и т.д. Все указанные политические ценности принадлежат к упомянутой выше либеральной идеологии, являющейся основным объектом распространения в ход идеологической глобализации, а, следовательно, логично, идеологическую глобализацию следует рассматривать как элемент глобализации политической.

Таким образом, на наш взгляд, обоснованным является выделение трех основных измерений глобализации: экономической, социальной, политической [10], – в рамках которых следует выделять технологическое, культурное, идеологическое, экологическое, а при необходимости иные субизмерения (рис. 1.1).

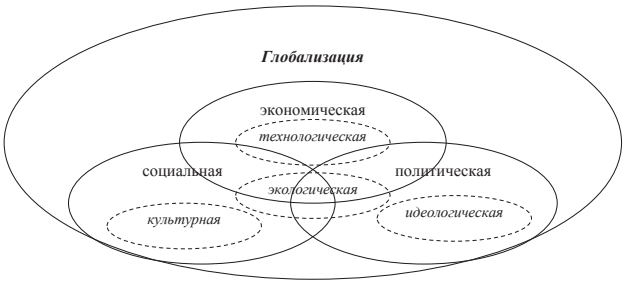

Рис. 1.1. Структуризация измерений современной глобализации

Составлено автором

Комплексное понимание сущности глобализации позволяет определить конечную цель, результат глобализационного процесса – формирование новой глобальной экономики, глобального социума, глобальной политики и т.д. [11]. Достижение целей возможно при условии слаженного действия движущих сил глобализации, включающих ряд факторов и институтов, обеспечивающих протекание глобализационных процессов. Факторы глобализационных процессов включают прежде всего международное движение товаров и услуг, международное движение капитала, международное движение человеческих ресурсов, в т.ч. рабочей силы, международное движении технологий и информации, процессы интернационализации и транснационализации производства, формирование глобальной инфраструктуры. Характерной особенностью влияния указанных факторов является двойственный характер их воздействия. С одной стороны, факторы глобализации благоприятно влияют на объединение разрозненных элементов мировой экономической, социальной, политической системы, а с другой стороны неоднородность национальных элементов этих систем, обусловленных различиями в уровнях экономического, социального, политического развития стран и народов мира, противодействует тенденциям к объединению общества в планетарных масштабах, что обусловливает разную скорость вовлечения отдельных стран и регионов мира в процессы глобализации во всех ее измерениях.

К институтам, обеспечивающим протекание глобализационных процессов, относятся либерализация движения товаров, услуг, капиталов, человеческих ресурсов, функционирование международных институтов регулирования и защиты прав интеллектуальной собственности, институтов выравнивания благосостояния населения, институтов унификации и стандартизации национальных политик во всех сферах общественной жизни. Своей деятельностью указанные институты обеспечивают гомогенизацию глобальной институциональной среды, регламентируют трансграничные потоки ресурсов, товаров, услуг и т.п., способствуют формированию глобальной экономической, социальной, политической систем.

В результате действия указанных факторов и институтов, обеспечивающих протекание глобализационных процессов, происходит интенсификация международного движения товаров, услуг, финансовых, человеческих, информационных и иных ресурсов, происходит культурная трансформация, трансформация политической системы общества на национальном и международном уровнях и т.д. Иными словами, движущие силы глобализации в виде ее факторов и институтов, воздействуя на глобализационные процессы, сами подвергаются воздействию со стороны последних, выступая одновременно эффектами распространения глобализации на все сферы общественной жизни и усиления ее влияния на развитие человека и общества [10].

Выводы. Резюмируя изложенное, автором на основе комплексного подхода предложена трактовка глобализации как процесса интенсификации и углубления трансграничных экономических, политических, социальных связей и взаимодействий, реализуемых на планетарном уровне под действием движущих сил, включающих факторы (международное движение товаров, услуг, факторов производства, разнообразных ресурсов, интернационализация производства, транснационализация, развитие инфраструктуры) и институты (институты либерализации движения товаров, услуг, факторов производства; институты регулирования глобальных экономических, социальных и политических процессов) глобализационных процессов, в результате чего проявляются эффекты, выражающиеся в трансформации и реципрокном усилении влияния указанных движущих сил глобализации. При этом глобализация структурируется как совокупность трех основных измерений: экономического (включая технологическое субизмерение), социального (включая культурное субизмерение) и политического (включая идеологическое субизмерение), а также экологического субизмерения, охватывающего отдельные аспекты трех указанных измерений глобализации.

Дальнейшие исследования теоретических основ глобализации планируется посвятить обоснованию механизмов протекания глобализационных процессов в рамках комплексного подхода к трактовке сущности глобализации и с учетом предложенной в настоящей статье структуризации глобализации по измерениям и субизмерениям.

Список использованных источников:

1. Levitt T. The Globalization of Markets / Levitt T. // Harvard Business Review. – 1983. – Vol. 25, Issue 3. – P. 17-19.
2. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / И. Валлерстайн ; пер с англ. П.М. Кудюкина ; под общей ред. Б.Ю. Кагарлицкого. – СПб. : Университетская книга, 2001. – 416 с.
3. Жданова А.М. Подходы к определению понятия «глобализация» / А.М. Жданова // Проблемы современной экономики. – 2012. – № 3(43). – С. 106-109.
4. Kocourek A. Economic, Social and Political Globalization and Human Development / A. Kocourek, Š. Laboutkova, P. Bednářová // International Journal of Business and Economic development. – 2013. – Vol. 1, No. 2. – P. 10-20.
5. Владимирова И.Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия / Владимирова И.Г. // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 97-111.
6. Иванов В.В. Наука о человеке. Введение в современную антропологию : курс лекций В.В. Иванов. – М. : РГГУ, 2004. – 195 с.
7. French H. Coping with Ecological Globalization / H. French // State of the World 2000 : A Worldwatch Institute Report on Progress Toward a Sustainable Society / Ed. by L. Starke. – New York, N.Y.; London : W.W. Norton & Company, 2000. – P. 184-211.
8. Appadurai A. Disjuncture and Difference in the Global Cultural Economy / A. Appadurai // Theory, Culture & Society. – 1990. – Vol. 7. – P. 295-310.
9. Картунов О.В. Вступ до етнополітології : науково-навчальний посібник. / О.В. Картунов. – К. : Либідь, 1999. – 300 с.
10. Гхаит Сари Социальное измерение глобализации через призму индекса глобализации KOF // Мегатренды развития глобальной экономической системы: ведущие акторы, фреймы и детерминанты инновационных сдвигов : монография / М-во образования и науки Украины ; [О.Б. Чернега и др.]. – Донецк : ТОВ «Східний видавничий дім», 2014. – С. 56-69.
11. Gunter B.G. The social dimension of globalization: a review of the literature / B.G. Gunter, R. van der Hoeven // International Labour Review. – 2004. – Vol. 143, No. 1-2. – P. 7-43.

Анотація. Натепер значна кількість дослідників у різних сферах науки розглядає сутність глобалізації як основного фактора, що впливає на формування нового світового порядку. Статтю присвячено систематизації підходів до розуміння сутності глобалізації та її структури для подальшого формування єдиного науково-теоретичного базису дослідження глобалізаційних процесів в усіх сферах суспільного життя. Підходи до трактування сутності глобалізації згруповано за ознакою пріоритетності сфери протікання глобалізаційних процесів та доведено пріоритетність комплексного підходу. Виявлено основні виміри та субвиміри глобалізації, її рушійні сили та ефекти.

Ключові слова: глобалізація, економічна глобалізація, соціальна глобалізація, політична глобалізація, інтеграція.

Summary. Today there are many scientists in various fields of science, who deal with the globalization essence as the main factor affecting the formation of a new world order. This article is devoted to building the system of various approaches to understanding of globalization essence and its structure for further common scientific formation and theoretical basis for research of globalization processes in all public life spheres. The approaches to the essence of globalization have been grouped by the priority of public life sphere being globalized. Also the author has proved that the complex approach should be considered as the most valuable one. There have been revealed the main dimensions and sub-dimensions of globalization as well as its driving forces and its effects.

Key words: globalization, economic globalization, social globalization, political globalization, integration.

УДК 339.138

Павленко І. І.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємств, обліку та аудиту
Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»

Дашевська Т. Ш.
здобувач кафедри економіки підприємств, обліку та аудиту
Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»

Pavlenko I. I.
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Enterprise Economy, Financial Accounting and Audit Department
Private Higher Education Institution «European University»

Dashevska T. Sh.
Applicant of Enterprise Economy, Financial Accounting and Audit Department,
Private Higher Education Institution «European University»

ПОНЯТТЯ ТА СУТЬ МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

CONCEPT AND ESSENCE OF MARKETING ACTIVITY OF THE ENTERPRISES

Анотація. У статті проведено огляд розвитку поняття «маркетинг». Систематизовано і згруповано типи відносин до поняття «маркетинг» різних учених – світових і вітчизняних. Наведено етапи розвитку маркетингу. Виділено основні понятійні групи. Наведено авторське розуміння терміна «маркетинг».

Ключові слова: маркетинг, дослідження, огляд авторів, групування понять, етапи розвитку.

Вступ та постановка проблеми. Поняття «маркетинг» уперше з'явився в XX сторіччі, проте елементи практичної маркетингової діяльності найбільш явно застосовували вже близько 1650 року в Японії. Тоді один із членів сім'ї Міцуї (тепер відома фірма) в Токіо відкрив магазин, який за своїм змістом відповідав сучасному універсаму. У цьому магазині були організовані секції і використовувалася систематизація інформації про потреби клієнтів, яка приймалася за основу виробництва товарів, що користувалися підвищеним попитом. При реалізації товару покупцю видавалася гарантія, в рамках термінів якої можна було повернути товар і отримати назад гроші.

Маркетинг у виробництві відбувся ще наприкінці XIX ст. в Америці, коли американські економісти стали цілком обґрунтовано вважати збут основним стримуючим чинником розвитку.

Створення основних інструментів маркетингу – дослідження і аналіз ринку, принципи побудови цін, організацію сервісної політики – пов'язують з ім'ям Сайруса Маккорміка (1809–1884).

Починаючи з 1902 р. у вузах США (в Мічиганському, Каліфорнійському і Илинойському університетах) вводять дисципліни і читають лекції з проблем маркетингу (курси «Маркетинг товарів», «Методи маркетингу» та ін.). У період з 1910 по 1925 р. маркетинг, за допомогою якого досліджувалися ринки, став проникати в бізнес, для чого на фірмах організувалися відділи по вивченню ринку. Потім з'являються перші публікації, в яких робляться спроби формування основ маркетингу як мистецтва управляти збутом. У 1926 р. в США була організована Національна асоціація маркетингу і реклами, на її базі пізніше було створено Американське товариство маркетингу, перейменоване у 1973 р. в Американську асоціацію маркетингу [6].

Друга світова війна виступила каталізатором розвитку важкої промисловості, що вимагало нових принципів і підходів до управління виробництвом. Розвивається масове виробництво, яке в умовах перевищення платоспроможного попиту над наявною пропозицією на ринку сприяло реалізації збутової політики і накопичення досвіду в області маркетингу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У 1960 р. була запропонована модель, що пояснює зміст маркетингу (модель «чотирьох Р» Джерома Маккарті). В ній виділялося чотири основних елемента маркетингу: товар (product), ціна (price), збут (place), реклама-стимулювання (promotion). Ця модель поклала початок теоретичних досліджень у сфері маркетингу. Стали організовуватися інститути та асоціації маркетингу, які займалися маркетинговими дослідженнями, формували термінологію і понятійний апарат маркетингу.

У 1965 р. англійський інститут маркетингу запропонував таке визначення: маркетинг – це практична діяльність, система управлінських функцій, за допомогою яких організують і керують комплексом дій, пов'язаних з оцінкою купівельної спроможності споживачів, з її перетворенням у реальний попит на вироби і послуги, та наближенням цих виробів і послуг до покупців для одержання прибутку або якої-небудь іншої мети. Це визначення отримало визнання і широко використовувалося.

У 1972 р. Ф. Котлер обґрунтував поняття мікромаркетинга і макромаркетинга. А Шелбі Хант у 1976 р. остаточно показав, що маркетинг є наукою про процеси обміну. У США і в багатьох країнах Західної Європи засновані національні інститути з питань маркетингу, створена розгорнута мережа шкіл і різних курсів при асоціаціях, університетах та інших вузах. Асоціації з маркетингу організовані і в інших країнах. Ідеї маркетингу розвиває Європейський комітет маркетингу, Міжнародна асоціація маркетингу (Англія), куди входять фахівці з питань маркетингу з провідних країн світу.

З кінця 80-х–початку 90-х рр. спостерігався процес глобалізації маркетингу. Так, у 1992 р. р. в Канберрі (Австралія) пройшла Міжнародна конференція по глобальному маркетингу, яка проголосила: «Маркетинг – це все», «Маркетинг означає бізнес».

Значний внесок у розвиток маркетингу як науки і мистецтва зробили зарубіжні фахівці: Б. Берман, Р. Болт, М. Брук, Х. Вайс, А. Вайман, Х. Верлі, Д. Гарднер, Х. Гренросс, Д. Гарст, П. Друкер, Е. Дихтль,Р. Камп, Ф. Котлер, П. Катеора, Ж. Ламблен, Т. Левит, С. Маджаро, Х. Мефферт, Р. Нишлаг, Дж. Еванс, Дж. Траут та ін.

Метою статті є поглиблення теоретико-методологічних підходів до групування поняття «маркетинг».

Результати досліджень. В СРСР було розпочато, а в Україні нині триває активний процес впровадження маркетингу в підприємницьку діяльність, що сприяє формуванню ринкового менталітету громадян і підвищення ефективності переходу країни до ринкової економіки.

Еволюція маркетингу в Україні складається з декількох етапів (схема 1).

Вітчизняні економісти і практики можуть запозичити теоретичні основи світового маркетингу, але розкид літ не дозволяє порівнювати їх у практичної діяльності.

Широке поширення маркетинг в Україні отримав, коли з'явилися певні економічні передумови, саме:

- різке зростання виробництва, ускладнення економічних зв'язків;
- різке скорочення життєвого циклу товару;
- розмаїтість товарів та послуг;
- перенасичення національних інтересів та світових ринків;
- загострення конкуренції, боротьба за покупця;
- загальне зростання невизначеності ринкової кон'юнктури.

Таким чином, об'єктивна необхідність в маркетингової діяльності виникла тільки на досить високому рівні розвитку, відповідної науково-технічної базі, розвиненій інфраструктурі ринку виробництва і інших ознак економічно розвиненої держави.

У фундаменті економічної літературі існують понад 2000 різних визначень маркетингу. У класичному розумінні маркетинг окреслюється підприємницька діяльність, мета якої – просування товарів та послуг від виробника до покупця чи споживачеві, або соціальне процес, з якого прогнозується, розширюється й задовольняється попит на товари та у вигляді їх розробки, просування та її реалізації. Широкий діапазон маркетингу був офіційно визнаний Американської асоціацією маркетологів (ААМ) у 1985 р., коли традиційне визначення маркетингу, схвалене нею у 1960 р., замінили таким: «Маркетинг є процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і ідей, товарів та послуг у вигляді обміну, задовольняючого мети окремих осіб і закупівельних організацій».

Нині ААМ прийняла таке визначення маркетингу: «Маркетинг – це передбачення, управління економіки й задоволення попиту товари, послуги, організації, людей, території і ідеї у вигляді обміну».

Учених за визначенням терміна маркетингу можна розподілити на 8 (вісім) напрямів, які відображені у схемі 2.

Маркетинг – це діяльність.

Так, Ф. Котлер вважає, що «маркетинг (англ. market – ринок) – це вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб за допомогою обміну [1].

Перший етап → Перший етап – **в середині 70-х рр.** з'являються перші публікації родоначальників радянського маркетингу: Г. Абрамішвілі, В. Війна, Н. Герчикова, А. Горячева, В. Демидова, П. Зав'ялова, К. Костюхіна, І. Кретова, Б. Соловйова, Ю. Трусова та ін . У цих роботах аналізувалися підходи та можливості використання маркетингу у зовнішньоекономічній діяльності.

Другий етап → Другий етап – **з середини 80-х–початку 90-х гг**. в маркетингову еліту вливається нова група маркетологів: А. Браверман, І. Герчикова, Є. Голубков, Н. Капустіна, І. Кретов, С. Медведков, М. Моїсеєва, Р. Ноздрева, А. Поршнєв, В. Секерин, Б. Соловйов, О. Третьяк, А. Хруцький, Л. Цигічко та ін.
Роботи нової групи маркетологів здебільшого присвячені загальним проблемам зовнішнього і внутрішнього, що зароджується, ринку.

Третій етап → **Третій етап – з середини 90-х рр. по теперішній час** - характеризується зростанням наукових публікацій, в яких отримують розвиток методологічні, методичні та теоретичні основи маркетингу стосовно до умов становлення в Україні ринкових відносин. Здійснюється активний процес створення кафедр з маркетингу, у вузах з'являється спеціальність маркетингу, де здійснюється підготовка економістів і менеджерів, комерсантів, інженерів та інженерів - економістів. Водночас в Україні була створена Українська асоціація маркетингу (20 лютого 1997 р.). Значний внесок у розвиток вітчизняного сучасного маркетингу як науки і мистецтва зробили такі фахівці: професори А.О. Старостіна, Н.П. Гончарова, В.Я. Заруба, О.Л. Каніщенко, Є.В. Крикавський, О.Є. Кузьмін, В.Є. Момот, П.Г. Перерва, В.А. Полторак, І.Л. Решетнікова, О.І. Черняк, Н.І. Чухрай, Н.П. Гончарова, В. Руделіус.

Схема 1. Еволюція маркетингу в Україні

Створена автором на основі літературних джерел

Схема 2. Типи поняття та сутті маркетингу

Розроблена автором на підставі таблиці 1

Також Т. Левіт зазначив, що «под маркетингом понимается деятельность, направленная на получение фирмой информации о потребностях покупателям с тем, чтобы фирма могла разработать и предложить потребителю необходимые товары и услуги» [3].

Маркетинг – це процес.

Вільям Руделіус, О.М. Азарян, О.А. Виноградов зазначали, «маркетинг – це процес створення концепції ідей, товарів і послуг, їх ціноутворення, просування і розподілу через взаємовигідні обміни відповідно до індивідуальних та корпоративних цілей» [10].

Ж. Ламбен вважав, що»маркетинг – это социальный процесс, направленный на удовлетворение потребностей и желаний индивидов и организаций посредством создания свободного конкурентного обмена товаров и услуг, формирующих ценность для покупателя» [4].

П.С. Завьялов і В.Є. Демидов наполягали на тому, що «маркетинг – це процес, що полягає в прогнозуванні потреб потенційних покупців й у задоволенні цих потреб шляхом пропозиції відповідних товарів – виробів, технологій, послуг тощо» [6].

Маркетинг – це філософія.

А.П. Панкрухин у своїх публікаціях визначав, що «маркетинг – це водночас і філософія бізнесу, і активний процес. Як філософія бізнесу ця наука пропонує систему мислення та ідеологічну основу підприємницької діяльності».

Г.Г. Абрамишвили зазначав: «сегодня маркетинг – это своеобразная философия ведения деловых операций».

Дж. Стейнер вважав, що «маркетингу, как и всей системе планирования в целом, присущ ряд аспектов, причем не последним из них является философский», водночас Стейнер вважає маркетинг видом управління бізнеса.

Маркетинг – це вид управління.

За Дж. Стейнером, «маркетинг является задачей управления в области стратегического планирования и регулирования деятельности предприятия в целях осуществления программ получения прибыли» [8].

Дж.Р. Эванс, Б. Берман у своїх підручниках відмічали, що «маркетинг – це передбачення, управління економіки й задоволення попиту товари, послуги, організації, людей, території і ідеї у вигляді обміну» [2].

Маркетинг – це інструмент.

А.А. Браверман: «на макроуровне маркетинг выступает в роли инструмента формирования рыночной среды. На микроуровне маркетинг выступает как инструмент встраивания предприятий в формируемую рыночную среду и, что особенно важно, является средством (часто решающим), обеспечивающим привлечение инвестиций» [6].

Маркетинг – це форма обміну.

Шелби Хант у 1976 р. «окончательно показал, что маркетинг является наукой о процессах обмена» [6].

Мафферт Ж.: «маркетинг отождествляет с любой формой обмена между двумя участниками сделки. Маркетинг – это ориентированное на рынок управление предприятием, которое заключается в планировании, координации и контроле всей деятельности предприятия, связанной с действующими и потенциальными рынками» [6].

Маркетинг – це війна.

Д. Траут, Е. Райс вперше відобразили інакшу позицію відносно поняття, що заложив Котлер, та доказали, що «маркетинг – это война, где конкуренты – враги, и ваша цель – их победить» [9].

Маркетинг – це складне комплексне поняття.

В.Є. Хруцький: «Маркетинг – це комплекс заходів у галузі досліджень торговельно-збутовий діяльності підприємства, з вивчення всіх згаданих чинників, що впливають на процес виробництва та просування товарів та послуг від виробника до споживача» [6].

Ю.В. Пашкус: «Маркетинг – понятие комплексное. Оно включает в себя все виды деятельности, связанные с обменом между людьми или странами, направленные на удовлетворение потребностей и желаний потребителей» [6].

Висновки. Таким чином, можна відзначити, що маркетинг – це багатогранне філософсько-практичне поняття, інструмент конкуренції, який тісно пов'язаний із людською діяльністю та процесами управління організації, націленими на обмін організації зі споживачем та на вибір споживача на користь організації.

Список використаних джерел:

1. Филип Котлер «Основы маркетинга». Краткий курс : Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2007. – 21 с.
2. Эванс Дж.Р., Берман Б. Маркетинг. Пер. с англ. – М. : Сирин, 2002 г., 308 с.
3. Левитт Т. Маркетинговая миопия / В кн.: Классика маркетинга: сборник работ, оказавших наибольшее влияние на маркетинг : Пер. с англ / Сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква ; Пер. Т. Виноградова, Д. Раевская, Л. Царук, А. Чех ; Под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – С. 11-34.
4. Ламбен Жан-Жак «Менеджмент,ориентированный на рынок». – Питер. – 2007. – 797 с.
5. Питер Дойль «Маркетинг-Менеджмент как стратегия». – Питер. – 2004.
6. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М. «Маркетинг». – Питер. – 2010. – 576 с.
7. Маркетинг. Учебник/А.Н. Романов, Ю.Ю. Корлюгов, С.А. Красильников и др. – М. : Банки и биржи, 1995. – 560 с.
8. Stainer, Geaorge A., Strategic Planning: What Every Manager Must Know, Free Press, New York, 1979.
9. Д. Траут, Э. Райс. Маркетинговые войны. – Питер. – 2004.
10. Вільям Руделіус, О.М. Азарян, О.А. Виноградов та ін. Маркетинг : підручник «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні». – 2009.

Аннотация. В статье проведен обзор развития понятия «маркетинг». Систематизированы и сгруппированы типы отношения к понятию «маркетинг» различных ученых – мировых и отечественных. Приведены этапы развития маркетинга. Выделены основные понятийные группы. Приведено авторское понимание термина «маркетинг».

Ключевые слова: маркетинг, исследования, обзор авторов, группировка понятия, этапы развития.

Summary. The article gives an overview of the development of the concept of «marketing». It is systematized and grouped types of relationship to the concept of different scientists «marketing» – international and Ukrainian. It's presented marketing stages. Article highlights the main conceptual group. It's given the author's understanding of the term «marketing».

Key words: marketing, research, review writers, group concept, stages of development.

УДК 336.71(477)

Демчук Н. І.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Пархоменко Ю. В.
магістр
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Demchuck N.I.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of finance Department
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

Parkhomenko Yu. V.
Master of
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

СУЧАСНИЙ СТАН БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

MODERN CONDITION OF UKRAINIAN BANK SYSTEM

Анотація. У статті проаналізовано сучасний стан банківської системи України та визначено особливості її розвитку. Здійснено аналіз фінансових результатів діяльності банків України. Авторами визначено основні фактори, які могли вплинути на розвиток національного банківського сектору. Виявлено актуальні проблеми розвитку вітчизняних банківських установ, зокрема з ліквідністю, прибутковістю. Розглянуто комплекс заходів, спрямований на підтримку стійкого стану вітчизняних фінансово-кредитних установ, своєчасну нейтралізацію і запобігання розвитку дестабілізуючих тенденцій.

Ключові слова: банківська система, стан, розвиток, банк, прибутковість, кредитування, активи.

Вступ та постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки серед основних проблем України, що потребують вирішення, важливе місце посідає завдання формування ефективної банківської системи. Від вирішення проблем банківського сектору значною мірою залежить не тільки успішна діяльність підприємства чи окремої галузі, але й прискорення розвитку економіки країни в цілому. За останні декілька років банківська система України зіткнулася зі світовою фінансовою кризою, політичною та економічною кризами в Україні, які, на жаль, призупинили розвиток банків та підірвали довіру до банківської системи в цілому. Банківські кризи як явище ринкової економіки, в якій виживають найсильніші, сприяють відбору банків. Банк, який не відповідає вимогам зовнішнього середовища, повинен або адаптуватися і використовувати свої сильні сторони, або зникнути. Нормальна банківська діяльність можлива при наявності довіри громадян до своєї держави та її фінансової системи. А нині довіра громадян до банківської системи підірвана. Подальшу долю кожного банку визначають більшою мірою громадяни, що вже є клієнтами банку чи можуть ними стати. Небезпечною для банків є ситуація, коли масові панічні дії населення спроможні знищити банківську систему України. Тому нині питання покращення стану банківської системи та відновлення довіри до неї є вкрай актуальним і потребує активних дій щодо їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем стану та розвитку банківської системи України зробили багато провідних учених та практиків, зокрема О.В. Дзюблюк, В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль, М.Б. Колісник, С.А. Кузнецова, З.С. Пестовська, Ю.Є. Холодна, О.М. Рац [1-4; 6] та інші, які в своїх роботах розглядали або окремі проблеми розвитку українських банків, або окремі аспекти їх розвитку в умовах активізації інтеграційно-глобалізаційних процесів та кризи. Проте додаткової уваги потребує дослідження сучасного стану та розвитку банківської системи України у контексті забезпечення безперервності відтворювальних процесів в умовах кризи.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження сучасного стану та розвитку банківської системи України в контексті забезпечення безперервності відтворювальних процесів, розгляд комплексу заходів, що спрямовані на підтримку стійкого стану вітчизняних фінансово-кредитних установ, своєчасної нейтралізації і запобігання розвитку дестабілізуючих тенденцій.

Виклад основного матеріалу. Банківська система України сьогодні знаходиться в нестабільному стані і вимушена працювати в умовах політичної, фінансово-економічної і банківської криз. 2014 та 2015 роки були досить важкими для банківської системи.

Для економіки України, і особливо для діяльності комерційних банків, 2015 рік був дуже складним. Причини криз криються в недосконалості економічної системи країни і загальнодержавних фінансів. Об'єктивні чинники призвели до масового відпливу капіталів нерезидентів, підвищення попиту на іноземну валюту, накопичення платежів за зобов'язаннями держави, оскільки джерела погашення їх через названі вище причини були перекриті. Держава опинилася у переддефолтному стані. Наслідками кризи стали: девальвація гривні, зростання інфляції, втрата ліквідності і платоспроможності деяких банків. На рисунку 1 розглянемо динаміку активів банківської системи України.

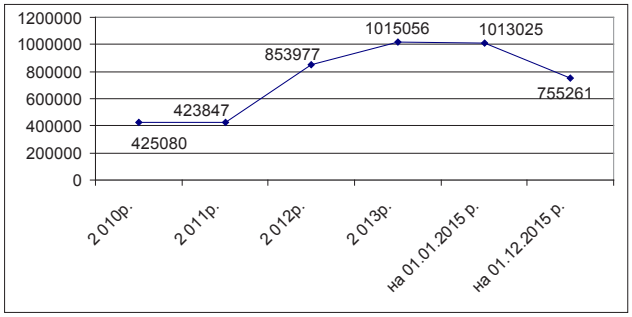

Рис. 1. Динаміка активів банків, млн грн

Складено за даними [5]

У 2013 році зафіксована найвища величина активів банківської системи – 1015056 млн грн. Необхідно також проаналізувати прибутковість активів банків.

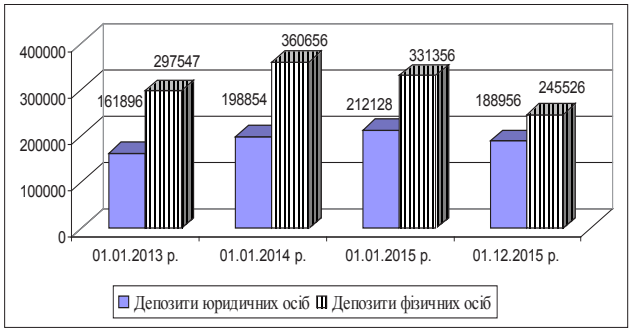

Рис. 2. Величина депозитів юридичних та фізичних осіб, млн грн

Складено за даними [5]

Розглядаючи депозитний ринок України, варто зазначити високий рівень інфляції, який фактично перевищує відсотки по депозитних вкладах та недовіру до банківської системи. Оптимальна структура банківської системи України – це така її побудова, за якої динамічний розвиток вітчизняної економіки може бути максимально забезпечений повним набором основних банківських продуктів, яких потребують суб`єкти ринку.

За даними Національного банку України [5], доходи банків України за січень–листопад 2015 року становили 191,3 млрд грн, витрати – 248,6 млрд. грн. Збиток по системі банків станом на 1 грудня 2015 року становив 57,3 млрд грн. За листопад 2015 року фінансовий результат діючих банків становив (-1,0 млрд грн) проти (-3,7 млрд грн) у жовтні. На зменшення збитку головним

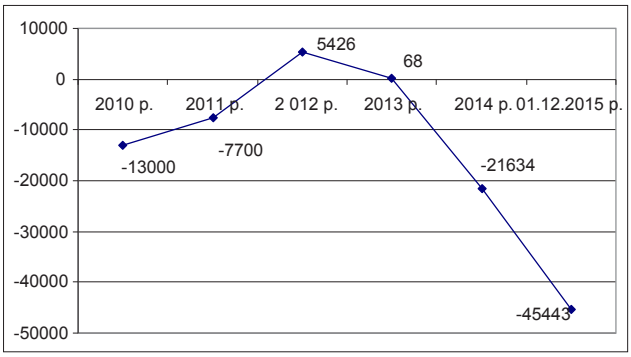

Рис. 3. Величина фінансового результату, млн грн

Складено за даними [5]

чином вплинуло скорочення відрахувань у резерви на можливі втрати від активних операцій. Так, за листопад поточного року у резерви було відраховано 6,9 млрд грн, що на 30% менше, ніж у попередньому місяці (за жовтень – 9,8 млрд грн). Станом на 01.12.2015 74 банки отримали прибуток на загальну суму 4,1 млрд грн, у тому числі за листопад – 77 банків на загальну суму 3,2 млрд грн [5].

Зменшення обсягу депозитів, яке спостерігається з 2013 р., стало першим сигналом погіршення ліквідності як окремих банків, так і банківської системи загалом. Це зменшення мало не лише кількісний, але й якісний характер, адже воно призвело до різкого погіршення платоспроможності та ліквідності окремих вітчизняних банків. Збитки банків виникли внаслідок зниження процентних доходів, значних відрахувань у резерви, погіршення якості кредитних портфелів, значних адміністративних витрат.

Станом на 01.12.2015 зареєстровано 79 комерційних банків, що на 38% менше рівня 2012 року (рис. 4).

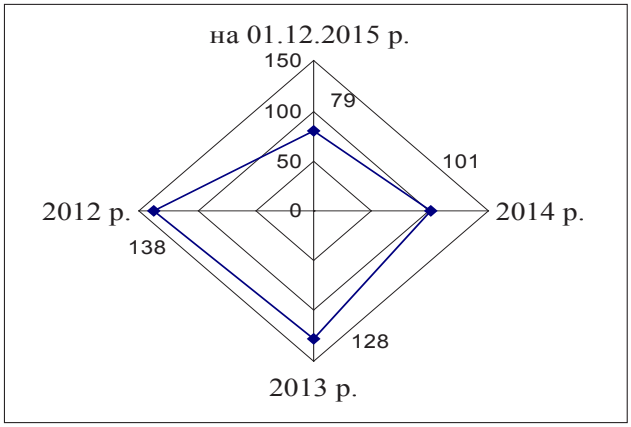

Рис. 4. Динаміка кількості банків України

Складено за даними [5]

За досліджуваний період відбулося істотне погіршення фінансової стійкості банківських установ і виведення низки банківських установ з ринку. Зниження основних макроекономічних показників економіки України, зростання соціальної напруги, тривалість і інтенсивність військових дій, різкі курсові коливання, непрогнозована політика регулятора призводять до істотного розбалансування діяльності банків.

Кредитна активність банків буде низькою, якість кредитних портфелів різко погіршає. Погіршення платоспроможності клієнтів пов'язане із зменшенням фактично генерованого грошового потоку внаслідок девальвації гривні та зменшення виручки від продажу товарів і послуг підприємствами окремих галузей. Банки будуть вимушені йти на компроміс з позичальниками по валютних кредитах, оскільки не усі клієнти банківської системи можуть собі дозволити виплачувати відсотки по курсу гривні від 20 до 30 UAH/USD. Можна чекати подальшого накопичення збитків у зв'язку із скороченням операційних прибутків банківських установ і вимушеним доформуванням резервів через погіршення якості кредитних портфелів. Проблеми з ліквідністю в банківській системі посилюватимуться. На тлі низького припливу депозитів, багато банків зіткнуться з кризою ліквідності.

Варто зазначити, що присутність у банківському секторі країни іноземного капіталу має свої позитивні моменти: впровадження новітніх банківських технологій; збільшення кредитних ресурсів і забезпечення стабільності джерел їх формування; здешевлення банківських

послуг і впровадження системи страхування банківських ризиків; підвищення конкурентоспроможності і кваліфікаційного рівня банківських працівників до європейських стандартів надання послуг.

Водночас присутність іноземного капіталу у банківській системі несе деякі загрози для фінансової стійкості України: відтік капіталів за кордон з негативними наслідками для платіжного балансу країни; ймовірність посилення іноземного контролю над банківською системою й економікою держави; переважне кредитування підприємств з високими прибутками і низькими ризиками, тоді як брак кредитних ресурсів відчувають стратегічні для нашої економіки підприємства; перехоплення іноземними банками вигідних видів діяльності і менш ризикованої клієнтури, що загрожує банкрутством місцевим банкам; наростання розриву між розвитком фінансового і реального секторів економіки.

Підвищення ефективності діяльності банків є необхідною передумовою подальшого розвитку банківської системи України, а пошук шляхів її стабілізації зумовлює необхідність створення дієздатних програм та проектів.

Подолання негативних наслідків фінансової кризи триває і можна порекомендувати: пришвидшити розроблення та прийняття комплексу законів про банківську та кредитну діяльність; здійснювати політику, спрямовану на зміцнення авторитету Національного банку України; необхідно створити для суб'єктів економіки можливість вчасно оцінювати фінансовий стан будь-яких банків України; необхідно відновити довіру населення до національної грошової одиниці України; для банків варто зосередитися на своїй репутації.

Банківська система України протягом 2012–2015 рр. зазнала значних змін, що виражалися у пришвидшеному рості активів, капіталу, кредитів і депозитів у докризовий період, а також їх швидкому спаді під час порушення фінансової стійкості. Становлення та розвиток банківської системи тісно пов'язані з політичною та економічною ситуацією в Україні та в світі, а також зі створенням ефективного механізму управління банківською діяльністю, зі створенням системи регулювання і контролю банківських

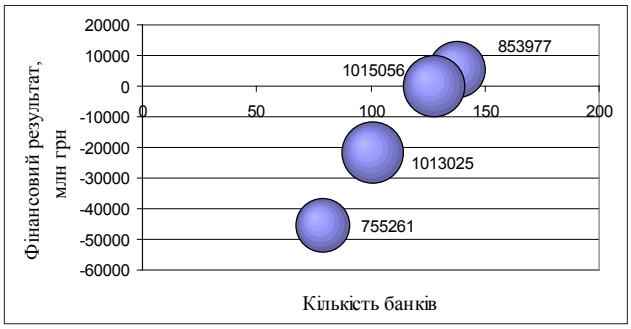

Рис. 5. Сучасний стан та динаміка розвитку банківської системи України

Складено за даними [5]

операцій. Позитивним є наявність у банківському секторі України іноземного капіталу, які мають змогу акумулювати вільні активи за ціною нижчою ринкової в Україні та видавати кредити на розвиток реального сектору економіки та поточне споживання. Банківський сектор стане ефективним лише тоді, коли зможе запропонувати кожному члену суспільства, незалежно від його матеріального становища, прийнятний механізм обслуговування.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Результати проведеного дослідження сучасного стану та розвитку банківської системи України свідчать про наявність у банків певних проблем, зокрема з ліквідністю та прибутковістю, що вкрай негативно впливає на забезпечення безперервності перебігу відтворювальних процесів банківських установ і водночас обмежує їхні можливості щодо інвестування коштів в економіку країни й забезпечення тим самим безперервності відтворення на усіх його стадіях. Розглянуто комплекс заходів, спрямований на підтримку стійкого стану вітчизняних фінансово-кредитних установ, своєчасної нейтралізації і запобігання розвитку дестабілізуючих тенденцій, що сприятиме створенню передумов економічної стійкості і стабільному розвитку банківської системи України на довгостроковій основі.

Список використаних джерел:

1. Банківська система України: становлення і розвиток в умовах глобалізації економічних процесів [Текст] : монографія / [О.В. Дзюблюк та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. О.В. Дзюблюка ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т. : Астон, 2012. – 357 с.
2. Коваленко В.В. Банківська система України [Текст] : монографія / В.В. Коваленко, О.Г. Коренєва, К.Ф. Черкашина, О.В. Крухмаль. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 187 с.
3. Колісник М.Б. Банківська система України як учасник глобалізаційних процесів / Колісник М.Б. // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – 2011. – № 21.2. – С. 226-230.
4. Кузнецова С.А. Банківська система : практикум [Текст] : навч. посіб. / С.А. Кузнецова, З.С. Пестовська ; Дніпропетр. ун-т ім. Альфреда Нобеля. – Дніпропетровськ, 2014. – 346 с.
5. Офіційний сайт національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/.
6. Холодна Ю.Є. Банківська система [Текст] : навч. посіб. / Холодна Ю.Є., Рац О.М. ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – 314 с.

Аннотация. В статье проанализировано современное состояние банковской системы Украины и определены особенности ее развития. Проведен анализ финансовых результатов деятельности банков Украины. Авторами определены основные факторы, которые могли повлиять на развитие национального банковского сектора. Выявлены актуальные проблемы развития отечественных банковских учреждений, в частности проблемы с ликвидностью и доходностью. Рассмотрен комплекс мероприятий, направленный на поддержку устойчивого состояния отечественных финансово-кредитных учреждений, своевременную нейтрализацию и предотвращение развития дестабилизирующих тенденций.

Ключевые слова: банковская система, состояние, развитие, банк, доходность, кредитование, активы.

Summary. In the article it is analyzed the current state of the banking system of Ukraine and the peculiarities of its development. It is fulfilled the analysis of the financial results of banks in Ukraine. The authors identified the key factors that could affect on the development of the national banking sector. There were revealed the urgent problems of the domestic banks, including liquidity and profitability. It is considered a set of measures aimed at supporting of the steady state of the domestic financial institutions and timely prevention and neutralization of destabilizing trends.

Key words: banking system, state, development, bank, profitability, loans, assets.

УДК 331.5.024.54

Дєліні М. М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління,
інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції
Національного педагогічного університету імені М.П. Драгоманова

Delini M. M.
Candidate of Economic Sciences, Associated Professor,
Department of Management,
Informational-Analytical Activity and Euro Integration
National Pedagogical University named after M.P. Dragomanov

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМНИЦТВА В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНИХ МОДЕЛЕЙ КРАЇН ЄВРОПИ

CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE CONTEXT OF EUROPEAN SOCIAL MODELS

Анотація. У роботі досліджено основні класифікації соціальних моделей країн Європи. Взагалі, їх існує декілька, але у своїй основі вони не дуже різняться, тому в даній статті моделі соціальної політики розглядалися як північна, англосаксонська, континентальна та середземноморська. Основна їх різниця полягає в рівні участі держави в соціальному захисті населення та робочої сили зокрема; підтримки соціальної відповідальності підприємництва чи залучення його до соціальних ініціатив. Дослідження з'ясувало, що єдиної системи не існує, як і не існує найбільш ефективної; навіть ті моделі, в яких соціальна відповідальність держави, як і підприємництва, має високий рівень, там і високе податкове навантаження. Тому Україні слід вивчати досвід цих держав для формування власного ефективного механізму соціальної відповідальності підприємництва.

Ключові слова: соціальна модель, соціальна відповідальність підприємства, північна модель, англосаксонська модель, континентальна модель, середземноморська модель.

Вступ та постановка проблеми. Соціальна відповідальність бізнесу (СВБ) є похідною соціальної моделі всієї держави, тобто вона залежить від основних законодавчих та нормативних ініціатив з боку держави. Саме соціальна модель у державі виступає основним регулятором соціальної відповідальності підприємництва, вона впливає на рівень охвату працівника рівнем соціального захисту, упроваджуючи необхідні норми та підтримуючи підприємства в тій чи іншій соціальній сфері та ініціативі. У залежності від соціальної політики держави можна передбачити рівень соціальної відповідальності підприємництва. Взагалі, держава також виступає соціально відповідальним суб'єктом ринку. Досвід європейських держав може бути корисним для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На цей час не існує єдиної європейської соціальної моделі, а відповідно, й моделі соціальної відповідальності, соціальна політика кожної європейської держави залежить від багатьох факторів. Вивчення класифікацій соціальних моделей Європи стали предметом наукових досліджень таких учених, як: Л.В. Батченко, Л. Вітте, М.В. Гурина, В.В. Дерега, Г. Еспінг-Андерсен, І.В. Жиглей, М.В. Каргалова, В. Кернз, В.В. Собченко та ін. Об'єднання їхніх розвідок і стане предметом дослідження даної наукової статті.

Метою даної роботи є дослідження соціальних моделей країн Європи та характер соціальної відповідальності підприємництва в залежності від цих моделей.

Результати дослідження. У цілому для виокремлення моделей соціальної політики використовуються такі критерії, як кількісні («екстенсивні») та якісні («інтенсивні») показники соціального захисту, його ідеологічне підґрунтя; розмір виплат; ступінь та перерозподіл адміністрування соціального захисту з боку різних інститутів, таких як держава, недержавний сектор, приватні агенції та ін.

Взагалі, моделі соціальної політики відрізняються одна від одної за обсягами втручання держави в соціальні процеси, ступенем охвату громадян системою соціального захисту, зокрема на підприємстві, роллю профспілок у житті суспільства, участю самих громадян у соціальному житті країни. Саме це й обумовлює наявність численних класифікацій.

Так, В.В. Собченко зазначає, що питання про те, скільки моделей соціальної політики можна виділити і на яких підставах, є досі дискусійним, оскільки при відповіді на нього необхідно враховувати специфіку різних країн за наявності загальних ознак. При розгляді Європейською Комісією питання з розроблення уніфікованої модифікації соціальної політики для «Загальноєвропейського будинку» було виділено дві основні моделі: «бісмарківську» та «бевериджську» [1].

«Бісмарківська модель» установлює жорсткий зв'язок між рівнем соціального захисту й успішністю професійної діяльності. Виходячи з цього, соціальні права людини в даній моделі обумовлюються тими відрахуваннями, які виплачуються нею протягом усього активного життя, тобто соціальні виплати набувають форми відкладених доходів (страхових внесків). Для цього каси страховок, керовані на паритетній або розділеній основі працедавцями і найманими працівниками, збирають відрахування із заробітної плати в установленому, як правило, колективними договорами розмірі, з яких і формуються різні професійні страхові фундації та здійснюються соціальні виплати. Тут соціальний захист повинен бути принципово

незалежним від «фінансових вливань» з боку держави. Виключення становлять сім'ї із слабкими можливостями активної трудової участі, для яких існує національна солідарність, що реалізується через спеціальні, зазвичай муніципальні, соціальні служби для малозабезпеченого населення або добродійність.

Друга ж, «бевериджська», модель виходить з того, що будь-яка людина незалежно від її приналежності до активного населення має право на мінімальну захищеність у разі захворювань, старості або іншої причини зменшення власних можливостей самозабезпечення. Невід'ємними складовими даної моделі є системи страхування через хворобу, прикріплення до яких є автоматичним, і пенсійні системи, які забезпечують мінімальні доходи всім літнім людям незалежно від їхніх минулих зусиль з відрахувань від заробітної платні (так звані «соціальні пенсії» на відміну від «професійних»). При цьому дані системи фінансуються через податки з державного бюджету [1].

Представлення про найбільш помітні розходження в підходах до соціальної політики, що існують у світі, дає класифікація Г. Еспінг-Андерсена, яка одержала останнім часом широке визнання. Вченим виділено три основні моделі соціальних держав: ліберальну, консервативну (корпоративну) і соціал-демократичну [2].

С. Лейбфрід запропонував класифікацію, яка базується на принципі «сімейної схожості». Його чотири моделі – це чотири групи країн, які характеризують переважно європейські підходи до соціального захисту:

– англосаксонська модель (залишкова) характерна для Великобританії, США, Австралії, Нової Зеландії;

– «бісмарківська» (інституціональна) модель застосовується в Австрії, Німеччині;

– скандинавська (модерна) запроваджується у Швеції, Норвегії, Данії, Фінляндії;

– латинського узбережжя (рудиментарна) реалізується в Іспанії, Португалії, Греції, Італії, Франції.

У. Лоренц, об'єднуючи типології Г. Еспінг-Андерсена та С. Лейбфрида, виокремлює чотири моделі: скандинавську, залишкову, корпоративістську та рудиментарну [3].

Останнім часом усе частіше зустрічається класифікація, яка поділяє моделі соціальної політики Європи на північну, англосаксонську, континентальну та середземноморську. Також є поділ на католицьку, консервативну, ліберальну та соціал-демократичну [1]. Усі вищезгадані класифікації моделей корелюють одна з одною, що можна представити у вигляді табл. 1.

Тепер перейдемо до більш детального розгляду цих моделей. Формування **ліберальної** (англосаксонської) моделі (обмеженої соціальної держави), яка властива таким країнам, як Великобританія, Ірландія, відбувалося при пануванні приватної власності, перевазі ринкових відносин і під впливом ліберальної трудової етики. Один з основних постулатів класичного лібералізму – абсолютна свобода індивіда в економічній сфері. Звідси – економічна доктрина мінімального державного втручання в соціальну сферу laissez-fair, концепція держави – «нічного сторожа».

На початку XX ст. на заміну цій доктрині невтручання, яка належала традиційному лібералізму, почав формуватися «новий лібералізм», тобто неолібералізм з ідеєю соціально-політичної держави, яка бере на себе відповідальність за кожну людину і покликана забезпечити «загальне благо» всього народу. Неолібералізм став конструктивною відповіддю на критику ортодоксальної ліберальної держави, яка виявилася нездатною гарантувати достатній життєвий рівень, право на соціальний захист і, таким чином, забезпечувати безпеку в жорстких умовах ринкової економіки.

У цілому неоліберальна концепція соціальної політики сформувалась як відображення еволюції суспільства від пріоритетів вільного підприємництва до державного регулювання економіки та інституціоналізації нових форм державного втручання в суспільне життя [3].

Виходячи з того, що, по-перше, ліберальна модель передбачає соціальну політику залишкового типу, тобто вважається, що люди, як правило, повинні бути здатними існувати в суспільстві й без соціального забезпечення, фінансування соціальної сфери здійснюється за залишковим принципом, тому реалізація ліберальної моделі залежить від наявності великого об'єму добровільної та неформальної допомоги; по-друге, відповідно до даної моделі, центральний уряд характеризує хоча й обмежена, проте загальна відповідальність за соціальний захист усіх громадян [1]. Притаманним для цієї моделі є помірковане, вкрай дозоване втручання держави в соціальну сферу; вибірковість, адресність, а не універсалізм під час розподілу соціальних виплат; посилення співробітництва між суспільним та приватним секторами в реалізації соціальних програм; розширення системи соціального страхування; активна та динамічна політика прибутків.

У цій моделі має місце високий рівень перерозподілу прибутків, тому державна система характеризується: забезпеченням мінімального рівня соціальних гарантій для значної частини населення; відносно високим рівнем зайнятості; високим рівнем податків. Дана модель цілком задовольняє своє основне призначення в умовах економічної стабільності або підйому, але при спаді і змушеному скороченні виробництва, яке супроводжується неминучим урізуванням соціальних програм, в уразливому положенні виявляються багато соціальних груп, насамперед жінки, молодь, люди похилого віку [4]. СВБ тут проявляється у тому, що держава активно підтримує підприємство та перекладає на нього частку функцій по захисту працівників, тому й рівень СВБ у ній достатньо високий.

Таблиця 1

Співвідношення європейських моделей соціальної політики

Типи моделей			
«Бісмарківська»		«Бевериджська»	
Європейська (континентальна)		Північна (нордична)	
Католицька	Консервативна	Ліберальна	Соціал-демократична
Модель досягнень		Залишкова	Інституціональна
Консервативна/етатична		Ліберальна/англо-американська	Соціал-демократична/ Скандинавська
Католицька	Корпоративістська	Ліберальна	Північна
Рудиментарна	Інституціональна	Залишкова	Сучасна

Джерело: складено на основі [1]

Наступним типом є **консервативна модель**. Консервативна (корпоративна, континентальна) модель характерна для країн із соціально орієнтованою ринковою економікою. До їх числа належать країни континентальної Європи, такі як Австрія, Німеччина, Італія, Франція. Позиції держави тут значно сильніші: бюджетні відрахування на соціальні заходи приблизно дорівнюють страховим внескам працівників і роботодавців, основні канали перерозподілу знаходяться або в руках держави, або під її контролем. Разом з тим держава прагне уступати матеріальну підтримку громадян системі соціального захисту. Завдяки цьому величина соціальної допомоги знаходиться в пропорційній залежності від трудових доходів і, відповідно, від розмірів відрахувань на страхові платежі. Відмінною рисою є «самоврядність» страхових кас, що знаходяться в спільному веденні власників підприємств і впливових профспілок, які представляють інтереси найманих робітників. Розмір гарантованих виплат у випадку безробіття залежить від виробничого стажу, а терміни виплат – від тривалості сплати страхових внесків, їхнього розміру й віку працівника. У багатьох країнах період виплат допомоги з безробіття збільшений для осіб старше 50 років [4].

Дана модель робить наголос на ринку і обов'язковому соціальному страхуванню під державним спостереженням. Через прихильність до системи соціального страхування, що зорганізується і фінансується соціальними партнерами в особі працедавців і найманих працівників, консервативна модель базується на принципі досягнень, де праця визначає подальше соціальне забезпечення [1]. Вона встановлює жорстокий зв'язок між рівнем соціального захисту і тривалістю професійної діяльності. В її основі лежить соціальне страхування, послуги якого фінансуються в основному за рахунок внесків страхувальників. Один із базових її принципів – професійна солідарність, яка передбачає існування страхових фондів, керованих на паритетних засадах найнятими робітниками і підприємцями [2].

Взагалі, дана модель характеризується рівномірним розподілом ступеня відповідальності за долю громадян між державою та особою. Держава виступає як гарант соціального забезпечення, але воно здійснюється самими громадянами через різноманітні страхові механізми (фонди) за кошти громадян. Також має місце поміркований рівень перерозподілу прибутків, державна система характеризується такими ознаками: рівень соціального забезпечення залежить від особистого внеску громадян до страхових фондів; має місце неповна зайнятість; рівень податків та допомоги – поміркований.

У даній системі цікавим є те, що рівень податків невеликий, але й рівень допомоги теж невеликий. Консервативна модель також притаманна розвиненим країнам, де людина усвідомлює, що вона отримує допомогу, яка дорівнює зробленим внескам. У цій моделі велику увагу приділяють приватним страховим фондам [2]. Саме через них й характеризується соціальна відповідальність перед працівниками. Через високу роль профспілок як найбільш масових і соціально активних об’єднань, спостерігається міцний соціальний захист працівників із дотриманням усіх нормативів та законодавства.

Соціал-демократична модель (солідарна, скандинавська, північна) передбачає ведучу роль держави в захисті населення, а пріоритетними задачами державної соціальної політики вважаються вирівнювання рівня доходів населення і загальна зайнятість.

Чільне місце в соціал-демократичній ідеології займають проблеми соціальної справедливості, солідарності, рівності та свободи. Рівність означає рівну цінність усіх людей і є неодмінною умовою вільного розвитку як окремої особистості, так і всього суспільства; свобода виявляється в тому, що кожен має право бути вільним від політичного примусу, діяти у відповідності зі своїми цілями та індивідуальними можливостями, дотримуючись при цьому солідарності. Солідарність як загальний принцип спільності людства є дуже вагомим у соціал-демократичній ідеології поряд зі справедливістю [3].

Основним принципом даної моделі є «універсалізм», тобто мається на увазі, що соціальний захист є правом усіх громадян, тому він забезпечується, головним чином, державним бюджетом [1].

Соціал-демократична модель знайшла практичне втілення в країнах північної Європи – Швеції, Норвегії, Фінляндії, Данії, а також у Нідерландах і Швейцарії. Основою фінансування соціальної сфери служить розвинений державний сектор економіки, зміцненню якого не в останню чергу сприяє дуже високий рівень оподатковування. Частка державних витрат у ВВП складає у Швеції 66%, у Данії – 61%, у Фінляндії – 56%. Основна частина цих витрат йде на задоволення потреб об'єктів соціального призначення. Досить значну частину серед них складають і трансферні платежі, завдяки яким відбувається перерозподіл національного продукту на користь найменш забезпечених шарів населення [4].

Соціал-демократична модель характеризується максимальним рівнем соціального патерналізму держави й мінімальною соціальною відповідальністю людини, має високий рівень перерозподілу прибутків та такі ознаки: рівне соціальне забезпечення всіх громадян; проведення політики повної зайнятості; високий рівень податків та допомоги; низький рівень бідності [5].

Іншими відмітними рисами даної моделі є розвинена система виробничої демократії, регулювання трудових відносин на загальнонаціональному рівні, а не на рівні окремих підприємств або галузей, використання діючих засобів, що дозволяють мінімізувати рівень безробіття [4].

Фінансування соціал-демократичної моделі базується на стабільному та високому рівні продуктивності, сильних профспілках як працедавців, так і найманих працівників і договірних відносинах між ними, які контролюються державою, тобто на розвиненому соціальному партнерстві. Передбачається, що держава фінансує соціальну сферу через систему оподаткування, при цьому вона несе відповідальність не лише за розширення і фінансування соціальної допомоги, але і за дійсне функціонування різних соціальних служб, що є можливим лише за наявності сильного, але децентралізованого управління.

Тобто ми бачимо, що основну роль у соціал-демократичній системі відіграє держава, яка виконує функції перерозподілу соціальних благ від забезпечених до найуразливіших категорій населення та регулювання соціальної відповідальності перед працівниками. Основою соціально відповідального підприємництва тут є курс на повну зайнятість населення. Висока вартість такої системи повною мірою компенсується високою соціальною захищеністю населення, відсутністю шокуючих контрастів між багатством і бідністю і, відповідно, високою політичною і соціальною стабільністю, що знову дає підстави казати про високу соціальну відповідальність в цих країнах.

Останньою є **південно-європейська модель** соціального захисту (середземноморська, рудиментарна). Вона властива Португалії, Іспанії, Греції, Ірландії та частково Італії: у цих країнах юридичні права на соціальне забезпечення повністю відсутні або мінімальні.

Соціальні служби в цих країнах розвивались несистематично, водночас обіцянки майбутньої всеохоплюючої системи соціального захисту залишаються політичним засобом забезпечення стабільності в суспільстві [3]. Лише в останні десятиліття під впливом соціально-економічних і структурних змін системи соціального захисту почали удосконалюватися. Цю модель можна вважати перехідною, саме тому тут немає чіткої організації надання соціальних послуг [5].

Основну роль відіграє сім'я та інші інститути громадянського суспільства, а соціальна політика носить переважно пасивний характер і орієнтована на компенсацію втрат в доходах окремих категорій громадян [4].

Якщо розглянути італійську соціальну модель, можна зауважити наступне: тут історично склалася відмінність у доходах населення північних і південних регіонів. Починаючи з 1992 р. уряд Італії вдався до реформування галузі соціального страхування, в особливості пенсійного страхування – передбачалося поступове збільшення пенсійного віку [5].

Слід зауважити, що останнім часом майже усі розвинуті країни, які відносяться до цих типів соціальних держав, з тих чи інших причин провели соціальні реформи, змістом яких є збільшення частки приватного сектору в системі соціального захисту, а саме соціального страхування. Тобто ця модель серед представлених найменш охоплює свого працівника соціальним захистом. Через мінімальні соціальні права СВБ тут також не має такого високого рівня, як у попередніх моделях. Однак з проведенням реформ, які спрямовані саме на підвищення соціального захисту та відповідальності зокрема, можна прогнозувати підвищення СВБ і в цих країнах.

Висновки. Таким чином, можна сказати, що єдиної соціальної політики Європи не існує через велику кількість чинників, основним з яких є численність держав, які входять до складу цього регіону. Вчені виділяють чотири основні моделі, які різняться за своїм змістом та наповненістю соціальними зобов'язаннями держав. Однак все одно рівень соціального захисту населення цих країн є достатньо високим і міцним та створює підґрунтя для всебічного розвитку людини у суспільстві. Задля досягнення цієї мети створюються інституційні та структурні органи, приймаються програми з вивчення, дослідження, аналізу ситуації в соціальній сфері, розробки та впровадження ефективних заходів по вирішенню проблемних задач та контролю цього. Основними їх відмінностями стають: рівень впливу та регулювання держави на СВБ, а також власні ініціативи підприємців з боку поширення СВБ на працівників. Навіть перекладаючи повноваження на підприємства, держава може впливати на їхню соціальну відповідальність шляхом нормативного регулювання. Досвід європейських держав може бути корисним для України як країни з декларативною соціальною орієнтованістю.

Список використаних джерел:

1. Собченко В.В. Основні моделі соціальної політики в країнах Центральної та Східної Європи / В.В. Собченко // Серія «Державне будівництво». Електронне наукове фахове видання ХарРІ НАДУ при Президентові України. – 2011. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2011-2/doc/5/01.pdf.
2. Батченко Л.В. Соціальний менеджмент в умовах євроінтеграції : [монографія] / Л.В. Батченко, Є.С. Драгомірова, М.М. Дєліні. – Донецьк : ДонДУУ, 2008. – 341 с.
3. Дерега В.В. Соціальна та гуманітарна політика / В.В. Дерега. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/315/6.pdf.
4. Жиглей І.В. Моделі соціальних держав та соціальний захист: екскурс в минуле та майбутнє / І.В. Жиглей // Вісник ЖДТУ. – 2008. – 4(46). – С. 71–79.
5. Ярова Л. Соціальна політика Європейського Союзу: етапи розвитку і правова база / Л. Ярова // Сучасна українська політика. Політики і політологи про неї. – К. : Український центр політичного менеджменту, 2010. – Вип. 21. – 346 с.

Аннотация. В работе исследованы основные классификации социальных моделей стран Европы. Вообще, этих классификаций существует несколько, но в своей основе они не сильно отличаются друг от друга, поэтому в данной статье модели социальной политики рассматривались как северная, англосаксонская, континентальная и средиземноморская. Основная их разница заключается в уровне участия государства в социальной защите населения и рабочей силы в особенности; поддержке социальной ответственности предпринимательства или привлечении его к социальным инициативам. Исследование показало, что единой системы не существует, как и не существует наиболее эффективной; даже те модели, в которых социальная ответственность государства, как и предпринимательства, имеет высокий уровень, там и высокая налоговая нагрузка. Поэтому Украине следует изучать опыт этих государств для формирования собственного механизма социально ответственного предпринимательства.

Ключевые слова: социальная модель, социальная ответственность предпринимательства, северная модель, англосаксонская модель, континентальная модель, средиземноморская модель.

Summary. In this work the basic classification of social models in Europe are researched. Generally, there are a number of them, but basically they are not very different, so in this article, the model of social policy was seen as the northern, Anglo-Saxon, continental and Mediterranean. Their main difference lies in the level of state involvement in social protection and labour in particular; support of corporate social responsibility or business involvement in social initiatives. The study has found that there is no united system, as there is no more effective, even those models where social responsibility of business and the state is in a high level, there is a high tax burden. Therefore, Ukraine should learn from the experience of these states to create their own effective mechanism of corporate social responsibility in the country.

Key words: social model, corporate social responsibility, northern model, Anglo-Saxon model, continental model, Mediterranean model.

УДК 336.767.2(100)

Джусов А. А.
доктор экономических наук, доцент,
профессор кафедры менеджмента и туристического бизнеса
Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара

Dzhusov O. A.
Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Management and Tourism Business Department
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МОДЕЛЕЙ ФУНДАМЕНТАЛЬНОГО АНАЛИЗА ПРИ ПРОГНОЗИРОВАНИИ НАПРАВЛЕНИЯ ДВИЖЕНИЯ ЦЕН НА ФОНДОВЫХ РЫНКАХ

THE PROBLEMS OF FUNDAMENTAL ANALYSIS' MODELS APPLICATION BY THE FORECASTING THE PRICE TRENDS IN STOCK MARKETS

Аннотация. В статье рассмотрены некоторые фундаментальные модели прогнозирования рыночных цен акций. Определены и проанализированы основные особенности, преимущества и недостатки использования таких моделей в практической деятельности. Особое внимание уделено модели, построенной на основе финансового коэффициента цена/прибыль. Полученные данные сравниваются с результатами исследований Н. Дэвиса, В. Нидерхофера и Л. Кеннера. Показано, что в условиях современного фондового рынка использование фундаментальных моделей для прогнозирования направления движения цен на фондовых рынках является весьма проблематичным.

Ключевые слова: акции, фундаментальный анализ, рыночные цены, фондовый рынок, коэффициент цена/прибыль.

Введение и постановка проблемы. Фундаментальный анализ, как известно, базируется на исследовании и систематизации доступной информации о компании с целью определения внутренней, или действительной стоимости акции. Если действительная стоимость акции оказывается ниже рыночной цены, то акцию следует продавать. Если расчетная действительная стоимость оказывается выше рыночной, то акцию следует покупать, пока она еще недостаточно высоко оценена рынком, и в скором будущем следует ожидать роста ее рыночной стоимости. По результатам исследований 1990-х годов прошлого столетия сторонников фундаментального анализа примерно вдвое больше, чем сторонников технического анализа. Возможно, этот факт может быть объяснен тем, что фундаментальный анализ является более наукоемким, создавая иллюзию того, что инвестор после проведения такого анализа знает об объекте исследования практически все. На сегодняшний день не существует единого мнения о том, какой из двух подходов является более точным, или наиболее верным. По одним статьям сравнения лучшим подходом может казаться фундаментальный анализ, по другим – технический. В связи с этим существует объективная необходимость проведения детального изучения преимуществ и недостатков этих двух видов анализа.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме изучения инструментов фундаментального и технического анализов, а также выбору методов этих видов анализов посвящены работы ряда отечественных и зарубежных ученых и практиков, в числе которых следует отметить Ю. Бригхэма [1], Л.Дж. Гетмана [2], С. Вайна [3], Ю. Фама [4], Р.В. Колби [5], В. Нидерхоффера [6] и многих других авторов. Тем не менее на сегодняшний день все еще не существует единого мнения о том, какой из двух подходов является более точным, или наиболее верным, и обеспечивает ли более высокая наукоемкость моделей фундаментального анализа более точные результаты при прогнозировании направления движения цен на фондовых рынках.

Целью работы является рассмотрение основных существующих моделей фундаментального анализа прогнозирования цен акций и определение их главных достоинств и недостатков.

Результаты исследований. Одной из моделей, используемых для прогнозирования будущих цен акций, является т.н. DDF – модель (Discount Dividend Flow – дисконтированное движение дивидендов), в которой цена акций зависит от размера дивидендов, выплачиваемых компанией. Таким образом, для инвестора, предполагающего владеть акциями неограниченный срок, настоящая стоимость акций вычисляется как приведенное значение бесконечного потока дивидендов:

$$Po = \frac{D_1}{(1+k_s)^1} + \frac{D_2}{(1+k_s)^2} + \ldots + \frac{D_n}{(1+k_s)^n} = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{D_t}{(1+k_s)^t}, \quad (1)$$

где Po – теоретическая стоимость (фундаментальная стоимость) акции на данный момент;

D_1, D_2,…D_n – дивиденды, которые владелец акции предполагает получить в конце 1-го, 2-го и n-го периодов (годов);

k_s – минимально приемлемая доходность по акциям, учитывающая как их риск, так и возможности альтернативных инвестиций. Факторы, определяющие значение k_s включают рыночную ставку доходности, ожидаемый уровень инфляции и риск.

Представленная формула является обобщенной моделью оценки акций, т.к. наиболее проблематичной частью работы является оценка колебания величины дивидендов во времени. Поэтому для упрощения процедуры расчета, предполагается, что поток дивидендов растет с некоторой постоянной скоростью g. Принимается допущение, что дивиденды средней компании США растут на 5-8% в год.

Тогда формула (1) может быть переписана следующим образом:

$$Po = \frac{D_0(1+g)^1}{(1+k_s)^1} + \frac{D_0(1+g)^2}{(1+k_s)^2} + ... + \frac{D_0(1+g)^n}{(1+k_s)^n} = D_0 \sum_{t=1}^{\infty} \frac{(1+g)^t}{(1+k_s)^t}, \quad (2)$$

где D_0 – фактическое значение последних выплаченных дивидендов.

Но к настоящему времени практическая ценность этой модели значительно снизилась, т.к. эмпирически доказано, что предсказать будущие дивиденды невозможно, т.к. все компании имеют разную дивидендную политику, которая к тому же может меняться [3, с. 88].

Так, например, акции компании **Atmel Corp. (ATML)**, которая своим акционерам не платила дивидендов, в период с декабря 2008 г. по февраль 2011 г. выросли с $2,8 до $16,7 US, т.е. на 490%. За этот же период акции компании **NTELOS Holdings Corp. (NTLS)**, которые обеспечивали своим владельцам дивидендный доход в размере 6,02% в год, упали в цене с $25 до $20 US, т.е. понизились на 20%. Другой пример: акции компании **Apollo Investment Corp. (AINV)**, которая выплачивает своим акционерам дивиденды в размере 16% в год, в период с сентября 2014 г. по настоящее время (15.01.2016) упали с $8,8 до $5 US, потеряв 43% своей стоимости. За этот же период времени акции компании **Smith & Wesson Holding Corp. (SWHC)**, дивиденды по которым вообще не выплачиваются, выросли с $ 9 до $ 25 US за одну акцию, прибавив в цене 178%. Таких примеров очень много. И наличие корреляции между ростом курсовой стоимости и дивидендным доходом акций является скорее исключением, чем правилом. Согласно исследованиям Ю. Фама, отношение дивидендов к цене объясняет всего 27% отклонений прибыльности акций, котируемых на Нью-Йоркской фондовой бирже [4].

В последние несколько десятилетий, когда стали интенсивно развиваться технологические компании, инвесторы начали предпочитать рост курса акций дивидендам. В связи с этим модель дисконтированного движения дивидендов была замещена прогнозированием динамики денежных потоков (Discount Cash Flow model, или DCF). В данной модели берутся в расчет денежные потоки, остающиеся в компании после того, как произведены все необходимые платежи, включая налоги. Таким образом, эти средства могут использоваться как для выплаты дивидендов, так и для реинвестирования.

Но исходные данные для расчета цены акции по модели DCF берутся из финансовой отчетности компании, а как показали финансовые скандалы 2002–2003 гг. в США, данные финансовых отчетов зачастую могут не соответствовать действительности. Так, например, одна компания может показывать большую амортизацию основных фондов, а другая – меньшую. В итоге прибыль первой компании окажется заниженной, а у второй – завышенной. Таким образом, и эту модель нельзя считать достаточно надежной, т.к. не представляется возможным гарантировать достоверность исходных данных.

Еще одним методом определения стоимости данной компании является т.н. метод паритетов. Он основан на сравнении финансовых показателей оцениваемой компании с параметрами аналогичных публичных компаний, котирующихся на рынке. Обычно за основу принимается финансовый коэффициент P/E (Price to earnings). Примерная оценка рыночной стоимости оцениваемой компании получается путем умножения ее прибыли на коэффициент P/E публичной компании, принимаемой за эталон [7, с. 64].

Однако все методы расчета «справедливой» цены акций, построенные на основе анализа коэффициента P/E, имеют очень серьезные недостатки. Эти недостатки особенно проявились во времена кризиса 2000–2002 гг., когда произошло «схлопывание пузыря» акций Интернет-компаний и компаний телекоммуникационной отрасли. Как утверждали в 2000 г. многие аналитики фондового рынка, значение коэффициента P/E = 40 является вполне обоснованным. Они находили причины, обосновывающие, что такое высокое значение вполне оправдано экономически. Мир изменяется, технологии развиваются и современный инвестор (речь шла об инвесторах последних лет прошлого столетия) готов платить больше за акции, чем это было, например, в 1970-х годах. Такая готовность инвесторов объяснялась тем, что компании высокотехнологических отраслей в скором времени начнут генерировать очень большие прибыли, и поэтому акции таких компаний лучше скупать заблаговременно, пусть даже при завышено значении коэффициента P/E.

На рисунке 1 представлен график исторических значений коэффициента P/E для индекса фондового рынка США Standard & Poor's – 500 за период с 1870 по 2016 гг. [8]. Ниже, на рисунке 2, приведен график исторических значений индекса фондового рынка США Standard & Poor's – 500 за период с 1991 по 2016 гг. [9]. Сопоставляя эти два графика, можно заметить, что высокие значения коэффициента P/E (25 и более) потенциально опасны и могут сигнализировать о предстоящем падении фондового рынка. Аналогично чрезмерно низкие значения P/E (5-15) могут говорить о предстоящем подъеме рынка.

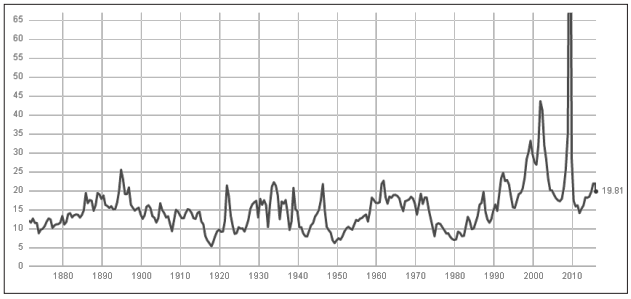

Рис. 1. Исторические средние значения коэффициента P/E для индекса фондового рынка США Standard & Poor's – 500 за период 1881–2011 гг.

Источник: S&P 500 PE Ratio [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.multpl.com/.

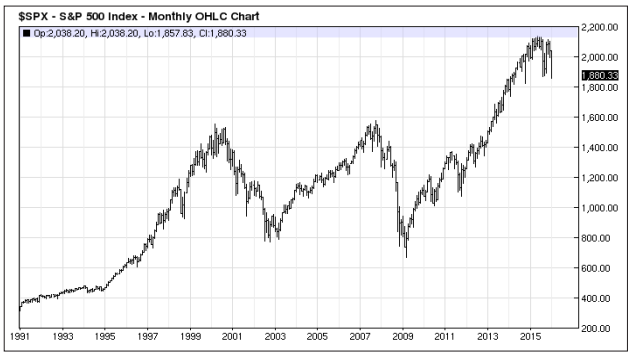

Рис. 2. Исторические значения индекса фондового рынка США Standard & Poor's – 500 за период с 1991 по 15 января 2016 г.

Источник: S&P 500 INDEX,RTH [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.barchart.com/chart.php.

Так, после чрезмерно высоких значений коэффициента P/E в 1999–2000 гг., составлявших в среднем 30-35 (рис. 1), последовал рыночный спад, длившийся до 2003 г. (рис. 2). Низкие значения коэффициента P/E в конце 1970-х–первой половине 1980-х годов на уровне значений 7-9 (рис. 1) предшествовали длительному подъему на американском фондовом рынке, длившемуся практически до 2000 г. и только изредка прерывавшемуся недолговременными коррекциями (рис. 2).

Как видно из обоих рисунков, когда значения коэффициента P/E составляют от 15 до 20 пунктов, рынок может как продолжать расти, так и разворачиваться вниз. Поэтому средние значения P/E (т.е. 15-20) невозможно использовать для прогнозирования направления движения рынка. Так, например, финансовый кризис 1987 г. невозможно было предвидеть только на основе значений коэффициента P/E. Как видно из рисунка 1, значения коэффициента P/E накануне кризиса составляли 17-20, что является средним значением коэффициента и не сигнализирует ни о дальнейшем росте, ни о возможном падении.

Недавнему финансовому кризису 2008–2010 гг. предшествовали достаточно высокие значения коэффициента P/E (от 22-25 накануне кризиса, т.е. в конце 2007–начале 2008 гг., с дальнейшим ростом коэффициента до значений, зашкаливавших за цифру 65 в апреле-июне 2009 г.), что могло служить предупредительным сигналом о некоторой переоценке акций. Последнее значение коэффициента P/E = 19,81, зафиксированное на рисунке 1 и соответствующее дате – 15.01.2016, не является экстремальным, и поэтому не может быть использовано для прогнозирования дальнейшего направления движения рыночных цен. В этой связи интересно отметить тот факт, что в настоящее время (по состоянию на 15.01.2016) на фондовом рынке США намечается либо глубокая коррекция, либо нечто более серьезное. Однако ни в настоящее время, ни накануне, коэффициент P/E как не подавал, так и не подает никаких предупреждающих сигналов о возможном падении на рынках. Начиная с 2010 г. И по настоящее время этот коэффициент колеблется в интервале значений 15-22, что является нейтральным и не предполагает существенных изменений на рынке. Тем временем основные индексы фондового рынка США – Dow Jones Industrial Average и Standard & Poor's – 500 уже опустились от своих недавних максимумов ноября 2015 г. на 11,1%.

Проведенные мной исследования хорошо корреспондируются с результатами исследований Неда Дэвиса (Ned Davic). В соответствии с полученными этим исследователем результатами превышение среднего показателя коэффициента P/E для акций компонентов индекса Dow Jones Industrial Average уровня 18 свидетельствуют о переоценке рынка и возможности неожиданных падений цен. С другой стороны, падение P/E ниже уровня 10,5 является индикатором привлекательности рынка для инвестирования, поскольку свидетельствует о его недооцененности [5, с. 404]. При этом Н. Дэвис рекомендует не использовать коэффициент P/E для точного выбора момента осуществления инвестиций, так как его значения могут находиться на своих экстремальных уровнях в течение долгого периода времени.

Изложенные выше результаты исследований также не противоречат и результатам исследований В. Нидерхоффера (Victor Niederhoffer) и Л. Кеннера (Laurel Kenner), которые сделали вывод о том, что связь между коэффициентом P/E и поведением американского фондового рынка в период 1937–2001 годов была случайной [6, с. 76-81].

Проводя свои исследования, они ожидали подтверждения устоявшегося в академических кругах тезиса о том, что цены на акции должны снижаться, когда доходы компаний снижаются, и, наоборот, цены должны расти при росте доходов. Результаты их исследований не подтвердили этот тезис, а показали следующее:

1. Если прибыли компаний, входящих в расчетную базу индекса Standard & Poor's – 500, выросли в данном году, то сам индекс покажет худшие, чем в среднем, результаты.

2. Если прибыли компаний в данном году падали, то индекс Standard & Poor's – 500 в этом году вырастет больше, чем в среднем.

В. Нидерхоффер и Л. Кеннер провели корреляционно-регрессионный анализ зависимости изменения индекса Standard & Poor's – 500 от изменения прибылей компаний, входящих в его расчетную базу. В итоге они получили некоторую отрицательную корреляцию, говорящую об обратном соотношении изучаемых параметров, и следующее уравнение:

$$Y = 9{,}6\% - 1/5\ (X);\ R^2 = 5\%, \qquad (3)$$

где *Y* – изменение индекса Standard & Poor's – 500;

X – изменение прибылей компаний, входящих в расчетную базу Standard & Poor's – 500;

R – коэффициент корреляции.

В соответствии с этим уравнением, если в текущем году прибыли компаний выросли, например, на 22%, то в следующем году индекс Standard & Poor's – 500 вырастет на 5,2% (9,6% – 1/5(22%) = 5,2%), т.е. ниже среднего исторического ежегодного прироста индекса (9,6%).

Если же прибыли компаний упадут на 22%, тогда, согласно уравнению (3), индекс Standard & Poor's – 500 вырастет на 14% (9,6% – 1/5 (–22%) = 14%), что на 4,4% превышает среднегодовой прирост индекса. Но, как видно, коэффициент корреляции данного уравнения очень низкий (5%), поэтому использовать его для прогнозирования будущих цен нецелесообразно.

Выводы:

1. Модели прогнозирования будущих или «справедливых» цен акций, построенные на основе анализа коэффициента цена/прибыль (P/E), имеют один серьезный недостаток, связанный с тем, что в условиях современного фондового рынка невозможно определить, какой уровень коэффициента считается «нормальным». Так, при значениях коэффициента P/E для индекса фондового рынка США Standard & Poor's – 500, равным 16-17 и ранее считающимися достаточно низкими и предвещающими рост индекса, индекс может падать (например, как это было во времена кризиса 1987 г. и 2008–2010 гг.). При значениях коэффициента P/E, равных 25-30, и ранее считавшихся чрезмерно высокими и говорящими о переоценке рынка и высокой вероятности скорого падении, рынок на самом деле может продолжать стабильный рост (как это было в конце 1990-х годов прошлого столетия. При значении коэффициента P/E в 1997 г. на уровне 25-30 фондовый рынок США еще несколько лет продолжал интенсивно расти).

2. Из проведенного анализа существующих методов оценки акций и их составляющих следует, что каждая отдельно взятая составляющая зависит от ряда допусков и предположений, закладываемых аналитиком в модель. Зачастую информацию могут подгонять под теорию, а не наоборот. Поэтому о фундаментальном анализе можно сказать только то, что этот подход предполагает специфический тип анализа информации, но его выводы не являются научными фактами. «Фундаментальность» выводов этого вида анализа в большой степени зависит от личного мнения аналитика.

Список использованных источников:

1. Бригхэм Ю. Финансовый менеджмент, 10-е изд. / Ю. Бригхэм, М. Эрхардт. Пер. с англ. Под ред. к.э.н., Е.А. Дорофеева. – СПб. : Питер, 2005. – 960 с.
2. Гитман Л.Дж. Основы инвестирования / Лоренс Дж. Гитман, Майкл Д. Джонк. Пер. с англ. О.В. Буклемишев, С.П. Власенко, И.В. Ивашковская и др. – М. : Дело, 1999. – 1008 с.
3. Вайн С. Отец-рынок зовет. Пособие инвестора-цинника / Саймон Вайн. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 276 с.
4. Fama E., French K. The Equity Premium // The Journal of Finance, April 2002.
5. Колби Р.В. Энциклопедия Технических индикаторов рынка / Р.В. Колби, Т.А. Мейерс ; пер. с англ. А.М. Дзюра. – М. : Издательский дом «Альпина», 2000. – 581 с.
6. Нидерхоффер В. Практика биржевых спекуляций / В. Нидерхоффер, Л. Кеннер ; пер. с англ. А. Лисовского. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 560 с.
7. Вайн С. Инвестиции и трейдинг: Формирование индивидуального подхода к принятию инвестиционных решений / Саймон Вайн. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 534 с.
8. S&P 500 PE Ratio [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.multpl.com/.
9. S&P 500 INDEX,RTH [Электронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.barchart.com/chart.php.

Анотація. У статті розглянуто деякі фундаментальні моделі прогнозування ринкових цін акцій. Визначено та проаналізовано основні особливості, переваги та недоліки застосування таких моделей у практичній діяльності. Особливу увагу приділено моделі, що побудована на основі фінансового коефіцієнту ціна/прибуток. Отримані дані порівнюються з результатами досліджень Н. Девіса, В. Нідерхоффера і Л. Кеннера. Показано, що в умовах сучасного фондового ринку використання фундаментальних моделей для прогнозування напряму руху цін на фондових ринках є досить проблематичним.

Ключові слова: акції, фундаментальний аналіз, ринкові ціни, фондовий ринок, коефіцієнт ціна/прибуток.

Summary. The paper considers some of the fundamental models of stocks' market prices prediction. The main features, advantages and disadvantages of such models using in practice have been determined and analyzed. Particular attention is given to the model built on the basis of the P/E ratio. The data obtained he article are compared with the results of N. Davis, V. Niederhoffer and L. Kenner. It is shown that in today's stock market the fundamental models application for predicting the direction of the stock markets prices is very problematic.

Key words: stocks, fundamental analysis, market prices, stock market, P/E ratio.

УДК 336.717.3(477):339.137.2

Діденко І. В.
аспірант кафедри банківської справи
Української академії банківської справи

Didenko I. V.
Postgraduate Student of Banking Department
Ukrainian Academy of Banking

ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА ДЕПОЗИТНОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

THE EVALUATION OF THE COMPETITION ON THE DEPOSIT MARKET OF UKRAINE

Анотація. У роботі розглянуто актуальну в усьому світі проблему оцінки рівня конкуренції на прикладі депозитного ринку України. Наявність або відсутність конкуренції на ринку, а також її якісна характеристика є індикаторами розвитку ринкових відносин. Список існуючих моделей, за допомогою яких проводять оцінку рівня конкуренції, достатньо широкий, однак складність вибору тієї чи іншої моделі полягає у специфіці ведення банківської діяльності та наявності усієї необхідної статистичної інформації. Провівши детальний аналіз основних моделей оцінки рівня конкуренції, ми вирішили в даній роботі використати для дослідження вітчизняного депозитного ринку модель Барроса-Модесто. На нашу думку, саме ця модель є однією із найкращих, і одержані за її допомогою результати можуть бути адаптовані для України. Крім того, дана модель дозволяє оцінювати рівень конкуренції не лише на депозитному ринку банківської системи, але й на кредитному, що може стати цікавою основою для подальших наукових досліджень.

Ключові слова: банк, депозит, депозитний ринок, конкуренція, модель Барроса-Модесто.

Вступ та постановка проблеми. В умовах обраного Україною вектору євроінтеграції та в контексті розвитку глобалізаційних процесів, які відбуваються в сучасній світовій економіці, вимоги, що висуваються до вітчизняного бізнесу, стають все жорсткішими та вищими. На перший план тепер виходять не стільки кількісні показники діяльності економічних суб'єктів, скільки якість тих продуктів та послуг, які пропонуються ними на ринку. У зв'язку із цим загострюється конкурента боротьба в усіх сферах економіки. Банківська система не є виключенням. Депозитному ринку як невід'ємній складовій банківського сектору також притаманні конкурентні процеси як зі сторони банків, так і з клієнтської сторони. Під кон'юнктурою будь-якого ринку мається на увазі не просто взаємодія між попитом і пропозицією, встановленими на ньому, а також рівень конкуренції, який виступає ключовим фактором встановлення рівноважної ціни на ринку. У ситуації із депозитним ринком – це рівноважна відсоткова ставка на депозити. Крім того, знаючи поточну конкурентну ситуацію на ринку, можна запроваджувати використання тих чи інших регулятивних заходів зі сторони зовнішнього чи внутрішнього регулятора.

Проблема в адекватній оцінці рівня конкуренції на ринку банківських послуг спонукала дослідників постійно шукати нові методи для цього. Найвідомішими з них, які були в подальшому успішно адаптовані на банківському ринку, є моделі Бреснахана, Панзара-Роса, Бертрана, Івата, Монті-Кляйна, Барроса-Модесто та ін.

В Україні процес оцінки рівня конкуренції в банківському секторі в руслі останніх реформ набуває особливої актуальності і поширення. Стосовно вітчизняного депозитного ринку, то тут спостерігається нестача якісного аналізу даної проблематики на відміну від зарубіжної практики. Тому даним дослідженням ми спробуємо вирішити цю задачу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення рівня конкуренції в банківській системі однаково цікавлять як іноземних, так і вітчизняних дослідників. Серед популярних іноземних експертів можна виділити наступних: С. Дробишевський та С. Пащенко [2], М.Є. Мамонов, С.Р. Мойсеєв, Й. Моші, А. Канхото, В. Дінгер та ін. Серед вітчизняних науковців проблема оцінки рівня конкуренції в банківському секторі є однією із основних напрямків досліджень для С.В. Лєонова [4], Н.І. Корецької, А.С. Ярошенко, А.О. Єпіфанова та ін.

Метою даної роботи є визначення оптимального рівня конкуренції на депозитному ринку України на основі неструктурної моделі Барроса-Модесто та виявлення основних чинників, які впливають на значення цього рівня.

Результати дослідження. У даній роботі для оцінки рівня конкуренції на депозитному ринку було обрано саме модель Барроса-Модесто, розробка якої належить двом португальським вченим: Ф. Барросу і Л. Модесто [6, с. 869–886], які у своєму дослідженні проводили аналіз банківського ринку Португалії протягом 1990–1995 рр. Увесь банківський ринок був розділений на два основні сегменти: кредитний і депозитний. Ціль, яку переслідували науковці в даній роботі, в ході детального аналізу виявити ключові фактори, що здійснюють вплив на виділені ринки, зокрема, на кредитні та депозитні відсоткові ставки. На основі цих факторів можна було б здійснювати внутрішнє регулювання процесів, які відбуваються на ринках. У результаті проведеного дослідження було виявлено, що свідчення існування деякого внутрішнього втручання зовнішніх регуляторів є доречним тільки для кредитного ринку (ставок по кредитам) на відміну від депозитного. Рівень конкуренції на досліджуваних ринках у даному випадку виступав одним із факторів, вплив якого також брався до уваги під час проведеного кореляційного аналізу.

Модель Барроса-Модесто належить до типу так званих неструктурних моделей, які на противагу структурним дозволяють ураховувати поведінку окремих банків на ринку та виокремлювати вплив кожного з них на загальний рівень установленої конкуренції [6, с. 869–886]. Ураховуючи все те різноманіття існуючих моделей для оцінки рівня ринкової конкуренції, ми у своєму дослідженні обрали саме модель Барроса-Модесто через ряд переваг, які вона надає [6, с. 869 –886; 4, с. 282–296]:

– дозволяє розмежовувати банківський ринок на окремі його сегменти – кредитний і депозитний ринки;

– за допомогою даної моделі можна отримати кількісне вираження рівня конкуренції;

– є універсальною для різних країн через використання відкритої статистичної інформації, що забезпечує можливість проведення міжрегіонального порівняльного аналізу рівня конкуренції в різних банківських системах;

– ураховує специфіку клієнтської бази банків (фізичних та юридичних осіб), а також дозволяє врахувати взаємозамінність банківських послуг для даних категорій клієнтів;

– дозволяє врахувати цінові та нецінові параметри банківської діяльності.

Формалізований запис моделі Барроса-Модесто має наступний вигляд (1, 2):

$$U(x)=\sum_{i=1}^{n}\alpha_i c_i-\frac{1}{2}(\delta\sum_{i=1}^{n}c_i^2+2\omega\sum_{j=1}^{n}c_i c_j)+\sum_{i=1}^{n}\mu_i d_i-\frac{1}{2}(\beta\sum_{i=1}^{n}d_i^2+2\gamma\sum_{j=1}^{n}d_i d_j), \quad (1)$$

де $U(x)$ – корисність банківських послуг;

$\alpha, \delta, \omega, \mu, \beta, \gamma$ – параметри моделі;

$c_i c_j$, $d_i d_j$ – обсяг наданих кредитів та залучених депозитів;

i, j – функціонуючий банк, де i=1,…,n; j=1,…,n (n – загальна кількість банків), $i \neq j$.

$$m=y+\sum_{i=1}^{n}r_i^d d_i+\sum_{i=1}^{n}r_i^c c_i\ , \quad (2)$$

де m – кількість ресурсів, які користувачі витрачають на придбання товарів та послуг, не пов'язаних безпосередньо із кредитними і депозитними послугами;

y – доходи споживачів;

r_i^d, r_i^c – відсоткові ставки за кредитами та депозитами відповідно.

Саме рівняння оцінки рівня конкуренції банківської системи (CL) за моделлю Барроса-Модесто має такий вигляд (3):

$$CL=U(x)+m, \quad (3)$$

Оскільки наше дослідження стосується безпосередньо лише депозитного ринку України, то для подальших розрахунків обмежимося виключно тією частиною формул (1, 2), які описують саме депозитний ринок. Рівень конкуренції при цьому розраховуватиметься наступним чином (4):

$$\lambda_t=\frac{\beta/\gamma}{2(1+\beta/\gamma(n_t-2)}, \quad (4)$$

де λ_t – рівень конкуренції на депозитному ринку в період t;

n – загальна кількість банків, які ведуть свою діяльність у період t.

Оскільки рівень конкуренції носить кількісний характер, він може набувати різних значень, які потрібно інтерпретувати наступним чином:

– якщо λ_t =1, то на ринку встановлена абсолютна монополія на надання депозитних послуг кількома основними банками;

– якщо λ_t =0, то на ринку панує висока конкуренція між банками;

– якщо λ_t <0, то ринок перебуває у стані, наближеному до досконалої конкуренції.

У даному дослідженні ми охопили період 2003–2015 рр. Усі вхідні дані, необхідні для побудови моделі Барроса-Модесто, були зібрані із офіційних ресурсів Національного банку України [1; 5]. Використовуючи вбудовані в MS Excel засоби побудови лінійної регресії, були отримані наступні результати (табл. 1).

Таблиця 1

Результати розрахованого значення рівня конкуренції на депозитному ринку України за 2003–2015 рр.

Рік	Кількість банків	Рівень конкуренції на ринку
01.01.2003	157	0,00325
01.01.2004	157	0,00325
01.01.2005	160	0,00318
01.01.2006	163	0,00313
01.01.2007	169	0,00301
01.01.2008	173	0,00294
01.01.2009	182	0,00279
01.01.2010	179	0,00284
01.01.2011	175	0,00291
01.01.2012	175	0,00291
01.01.2013	175	0,00291
01.01.2014	180	0,00282
01.01.2015	158	0,00323

Значення параметрів моделі β, γ дорівнюють, відповідно, 0,99 і -1, коефіцієнт детермінації R^2 при цьому дорівнює 0,99, що свідчить про високу якість побудованої моделі.

Як бачимо із отриманих результатів, розраховані значення рівня конкуренції на депозитному ринку України протягом досліджуваного періоду не є високими і поступово зменшуються. Однак виключенням став 2015 р., коли значення рівня конкуренції різко підвищилось. Це свідчить про збільшення конкуренції між вітчизняними банками на депозитному ринку до 2015 р., після чого відбулася різка деформація ситуації на користь монополізації ринку. Такий стан ринку цілком зрозумілий і логічний, оскільки тут значну роль відіграє та кількість банків, які вели свою діяльність на ринку банківських послуг у той чи інший період (рис. 1).

Як бачимо, протягом 2003–2009 рр. спостерігалося постійне збільшення кількості банків, представлених в

Рис. 1. Динаміка зміни рівня конкуренції на депозитному ринку України відносно загальної кількості банків протягом 2003–2015 рр.

українській банківській системі. На цей самий період припадає поступове зменшення абсолютного значення розрахованого, що свідчить, відповідно до представлених вище роз'яснень, про зростання рівня конкуренції на депозитному ринку. Протягом наступних п'яти років рівень конкуренції незначно коливався паралельно із незначною зміною кількості банків. Активна державна політика 2014–2015 рр. відносно реформування банківської системи України, одним із напрямків якої була політика скорочення кількості банків, спровокувала зміни напрямку розвитку конкуренції на депозитному ринку в сторону його монополізації. Таким чином, найвищий рівень конкуренції припадає на початок 2009 та 2014 рр., а найнижчий – на початок 2003 та 2015 рр.

Висновки. Відповідно до поставленої мети, необхідно було визначити наявний рівень конкуренції на депозитному ринку України на основі неструктурної моделі Барроса-Модесто та знайти основні чинники, які впливають на значення цього рівня. Проаналізувавши існуючі моделі оцінки рівня конкуренції на ринку, для проведення даного дослідження було обрано саме модель Барроса-Модесто. Звичайно, поряд з усіма позитивними сторонами використання цієї моделі їй притаманні і певні недоліки, наприклад, недосконала чіткість отриманих результатів, оскільки модель Барроса-Модесто дозволяє визначити тільки крайні точки структури банківського ринку – абсолютну монополію і досконалу конкуренцію, а також виключає можливість внутрішньої змови між банками. Однак, незважаючи на це, модель Барроса-Модесто дозволяє всебічно оцінити конкретні сектори банківської системи – кредитний і депозитний ринки. Протягом досліджуваного періоду 2003–2015 рр. було виявлено зміну значення рівня конкуренції на депозитному ринку прямопропорційно до зміни функціонуючих комерційних банків у конкретний період часу, що свідчить про те, що саме кількість банків є одним із основних факторів, який впливає на рівень конкуренції.

Список використаних джерел:

1. Грошово-кредитна та фінансова статистика / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897.
2. Дробышевский С. Анализ конкуренции в российском банке / С. Дробышевский, С. Пащенко. – М. : ИЭПП, 2006. – 130 с.
3. Єпіфанов А.О. Науково-методичні підходи до оцінки рівня
4. конкуренції в банківській системі / А.О. Єпіфанов, А.С. Ярошенко // Збірник наукових праць «Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України». – 2011. – Вип. 31. – С. 16–29.
5. Леонов С.В. Інвестиційний потенціал банківської системи України : [монографія] / С.В. Леонов. – Суми : УАБС НБУ, 2009. – 375 с.
6. Періодичні видання Національного банку України / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=15727773&cat_id=36450.
7. Barros, F. Portuguese banking sector: a mixed oligopoly? / F. Barros, L. Modesto // International Journal of Industrial Organization. – 1999. – № 17. – P. 72–86.

Аннотация. В работе рассмотрена актуальная во всем мире проблема оценки уровня конкуренции на примере депозитного рынка Украины. Наличие или отсутствие конкуренции на рынке, а также ее качественная характеристика являются индикаторами развития рыночных отношений. Список существующих моделей, с помощью которых проводят оценку уровня конкуренции, достаточно широк, однако сложность выбора той или иной модели заключается в специфике ведения банковской деятельности и наличия всей необходимой статистической информации. Проведя детальный анализ основных моделей оценки уровня конкуренции, мы решили в данной работе использовать для исследования отечественного депозитного рынка модель Барроса-Модесто. По нашему мнению, именно эта модель является одной из лучших, и полученные с ее помощью результаты могут быть адаптированы для Украины. Кроме того, данная модель позволяет оценивать уровень конкуренции не только на депозитном рынке банковской системы, но и на кредитном, что может стать интересной основой для дальнейших научных исследований.

Ключевые слова: банк, депозит, депозитный рынок, конкуренция, модель Барроса-Модесто.

Summary. This article examines the current worldwide problem of assessing the competition level on the example of the deposit market in Ukraine. The presence or absence of competition in the market and its qualitative characteristics are indicators of market relations. Existing models by which assess the level of competition is wide enough, but the difficulty of particular model choice is the specifics of banking activities and the availability of all the necessary statistical information. After a detailed analysis of key valuation competition level, we decided to use this work for the study of the domestic deposit market model Barroso, Modesto. In our opinion, this model is one of the best and got through it the results can be adapted for Ukraine. In addition, this model allows to evaluate not only the competition in the deposit market of the banking system, but the credit that can be an interesting basis for further research.

Keywords: bank deposit, deposit market, competition model Barroso, Modesto.

УДК 658.8.631.11

Ларіна Я. С.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Діченко А. Л.
аспірант кафедри маркетингу та міжнародної торгівлі
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Larina Y. S.
Doctor of Economics, Professor,
Head of Department of Marketing and International Trade
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Dichenko A. L.
Postgraduate Student of Marketing and International Trade
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

МЕТОДИ АНАЛІЗУ ТА ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODS OF ANALYSIS AND FORMATION OF MARKETING TRADE POLICY FOR AGRARIAN ENTERPRISES

Анотація. У статті визначено сутність та структуру поняття «маркетингова товарна політика», встановлено взаємозв'язок між ефективністю економічної реалізації товарів сільськогосподарського виробництва та використанням маркетингу в цілому та управління маркетинговою товарною політикою зокрема. Також авторами розглянуто методи аналізу, формування та ефективної реалізації маркетингової товарної політики сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: маркетингова діяльність, маркетингова товарна політика, сільськогосподарські підприємства, методи, ефективність, аналіз, формування.

Постановка проблеми. Товарна політика сільськогосподарського підприємства передбачає стратегічні і тактичні дії, що спираються на заздалегідь обумовлені принципи ринкової поведінки, формування асортименту товарів, управління ним, обслуговування тощо, з урахуванням специфіки сектору економіки та галузі. Кожне підприємство має здійснювати аналіз факторів, що впливають на формування товарної політики і максимально точно реалізовувати її в умовах жорсткої конкуренції, орієнтуючись на попит та очікування споживачів.

У цьому полягає сутність і необхідність аналізу та формування товарної політики, а для сільськогосподарських підприємств з особливо загостреними проблемами реалізації товарів та обслуговування дана проблема є надзвичайно актуальною та водночас проблематичною.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Теоретико-методологічні проблеми формування і реалізації маркетингової товарної політики є предметом дослідження західних учених та науковців пострадянського простору, зокрема К. Альбрехта, Д. Анкера, Г. Армстронга, Г.Л. Багієва, Е. Барлоу, Р. Бартелза, Р. Бренсона, А. Дайана, Д. Делла, Дж.Д. Деніелса, Дж. Джефферса, Дж. Дугласа, Ф. Дьюхарста, С. Гареллі, М. Голдмена, В. Гончарова, І. Горяєва, Р. Гріфіна, Е. Гуммессона, Ф. Катеорі, Ф. Котлера, Е.П. Колеснева, Р. Коулза, Р. Крамера, Р. Кренделла, Ж.Ж. Ламбена, Т. Левітта, В. Лоукса, С. Маджаро, М. МакМайера, Р. Мачадо, М. Портера, Д. Предеіна, Ф. Роджерса, А.Дж. Стрикленда, А.А. Томпсона, Г. Хардінга, С. Харта, Б.М. Хасбулатова, Х. Хеннессі, Л. Хірча, Е. Холла, А. Шмалена.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у визначенні поняття «маркетингова товарна політика» в сучасних економічних умовах, аналізі методів формування та реалізації товарної політики для сільськогосподарських підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Вивченням та аналітичною діяльністю маркетингової товарної політики займалися більше 70 науковців – як вітчизняних, так і зарубіжних, які визначали її складові по-різному та відповідно диференціювали процес аналізу і подальшого планування маркетингової товарної політики.

Аналіз товарної політики сільськогосподарського підприємства може мати на меті [1]:

- оцінку результатів та вигод суб'єкта підприємницької діяльності від реалізації певного товару, товарних ліній та товарного асортименту;
- аналіз ставлення споживачів до товарів сільськогосподарського підприємства та товарів відповідних конкурентів; аналіз асоціацій, що пов'язані з даними товарами;
- дослідження можливостей та загроз макросередовища, а також сильних і слабких сторін продукту;
- оцінку доцільності та ефективності процесу розробки та впровадження нових товарів сільськогосподарського підприємства на ринок;
- з'ясування узгодженості товарного асортименту з цілями підприємства та його збалансованість з огляду на життєвий цикл товарів;
- моніторинг ставлення різних суб'єктів ринку до структурних елементів товару, розробка заходів щодо його покращення та оптимізація товарного асортименту.

Вирішення вищезазначених завдань потребує визначення об'єкта і предмета аналізу. Об'єктами аналізу товарної політики в цілому є:

- товарна одиниця та елементи її структури (характеристики, брендинг, упаковка);
- товарна лінія та товарний асортимент;
- новий товар підприємства та процес його розробки.

Предметом аналізу товарної політики сільськогосподарського підприємства є [1]:

- споживча цінність товару;
- економічні вигоди сільгосппідприємства від випуску та реалізації товару;
- характеристики марки товару для окремих видів продукції (популярність; лояльність споживачів; вартість тощо) та його упаковки;
- ефективність впровадження нових товарів на ринках;
- показники асортименту та його збалансованість з позицій життєвого циклу товару.

На основі вищезазначеного доцільно виокремити декілька напрямів аналітичної роботи та визначити найбільш ефективні та прийнятні для подальшого використання при умові аналізу товарної політики сільськогосподарських підприємств. Доцільно основними об'єктами аналізу і подальшого планування товарної політики сільськогосподарських підприємств зробити:

1. Аналіз маркетингових складових товару, цінності товару для споживача, лояльність до торгової марки, порівняння товару з товарами конкурентів, порівняння властивостей товару з позицій підприємства і покупців, аналіз новизни та інноваційності товару, аналіз бренду, упаковки, ЖЦТ, економічні вигоди підприємства від випуску окремого товару, поглиблена оцінка потреб окремих груп споживачів.

2. Методи аналізу товарного портфелю, асортименту і номенклатури, їх збалансованість з позицій життєвого циклу товару і підприємства.

Розглянемо детальніше елементи аналізу маркетингових складових. Для підприємства товар є насамперед носієм прибутку, сільськогосподарське підприємство не є виключенням, тому його аналіз передбачає надання пріоритетності таким економічним критеріям, як обсяг продажу, сезонність прибутків, рівень, динаміка рентабельності; величина і динаміка продажів (в залежності від сезону); ринкова частка. Основний перелік показників для аналізу економічної результативності товару наведений у таблиці 1.

Таблиця 1

Показники для аналізу економічної результативності товару

Показник	Визначення
Обсяг продажу (фіз. од)	Сукупна кількість реалізованих одиниць товару
Валовий дохід (грн)	Добуток сукупної кількості реалізованих одиниць товару та ціни одиниці товару (сукупна виручка)
Прибуток (грн)	Різниця між сукупною виручкою та сукупними витратами
Прибутковість одиниці товару (грн)	Різниця між ціною одиниці продукту і собівартістю її виробництва
Маржинальний прибуток (%)	Відношення різниці між ціною одиниці товару і змінними витратами в розрахунку на одиницю товару до ціни одиниці товару
Рівень беззбитковості продажів товарів (%)	Відношення постійних витрат до маржинального прибутку
Частка ринку компанії в сегменті даної категорії товару (%)	Відношення обсягу продажу товару до сукупних ринкових продажів товару
Приріст продажів (фіз. од.)	Різниця між обсягом продажу за певний період до базового обсягу продажу

Джерело [1]

З точки зору маркетингу, економічні цілі підприємства будуть задоволені лише в тому разі, коли будуть задоволені потреби покупців. Тому маркетинговий аналіз товару має починатися з вивчення його споживчої

цінності. Мається на увазі не лише об'єктивна споживча цінність, яка може виражатися, наприклад, технічними параметрами, а й про суб'єктивна споживча цінність товару, а також актуальна і потенційна споживча цінність. Покупець є основним об'єктом для підприємства, проте це не означає, що аналіз товару має обмежуватися лише вивченням його споживчої цінності для покупця. Аналіз має враховувати думку інших структур, які цікавляться товарами підприємства.

Аналіз неодмінно повинен мати точку відліку, наприклад: товари конкурентів, інші способи задоволення потреб тощо. Не менш значущий часовий аспект (аналіз товару в минулому, поточному і майбутньому часі), що дає змогу побачити оцінку динаміки і якісний характер змін, встановити тренди, зробити відповідні прогнози [1; 2, с. 185-190; 10, с. 38].

При аналізі товару необхідно розглянути його різноманітні параметри і функції, тому він повинен бути багатоаспектним. Методика, параметри аналізу залежать від товару, ринку, підприємства, часового періоду, особливого значення при аналізі товарів сільськогосподарського походження набувають такі параметри, як ринки збуту, періоди реалізації та сезонність.

В загальних рисах можна стверджувати, що метою аналізу є оцінювання відповідності товару економічним сподіванням підприємства, потребам ринку; з'ясування його шансів і загроз у конкурентному середовищі; обґрунтування рішення щодо поліпшення товару, оптимізаційні заходи для пролонгування сезону вживання товарів тощо [1].

Для будь-якої підприємницької діяльності необхідним показником ефективного функціонування є цінність товару, а питання аналізу і розвитку маркетингової товарної політики прямолінійно залежить від аналізу цінності товару.

На нашу думку, необхідним є використання формул для розрахунку цінності товару, а саме:

$$\text{Цінність товару} = \frac{\text{користь від використання товару}}{\text{витрати на придбання товару}} \quad (1)$$

або:

$$\text{Цінність товару (марки)} = \frac{\text{користь функціональна} + \text{користь емоційна}}{\text{витрати на придбання} + \text{витрати споживання}} \quad (2)$$

У другій формулі враховуються витрати усіх ресурсів споживача, у т.ч. витрати часу, енергії тощо. Варто зазначити, що використання даних формул є актуальним за умови індивідуального визначення таких категорій, як корисність від використання товару, – даний показник є індивідуальним і специфічним і залежить від специфіки самого сільськогосподарського товару [4, с. 107].

Спеціаліст з маркетингу може підвищити цінність пропозиції, якщо збільшить користь для клієнта або зменшить його витрати на отримання пропозиції. Аналіз споживчої цінності товару передбачає: з'ясування споживчої цінності, яку присвоюють товару підприємства покупці; аналіз вигод, які присвоює йому підприємство; коригування елементів товару з метою кращого задоволення потреб покупців, досягнення цілей діяльності підприємства [1].

Наступним важливим елементом аналізу маркетингової товарної політики та товару як її ключового елемента виступає, на нашу думку, метод аналізу відчуваної покупцями споживчої цінності товару. Відповідно до концепції маркетингу підприємство повинно виробляти не те, що вміє чи виробляло раніше, а те, чого потребують споживачі. Товару притаманні багато властивостей, найважливішими серед яких є його споживча цінність для покупця, ранг цієї споживчої цінності, а також властивість товару, яка є визначальною при здійсненні покупки [1]. Оцінку значущої властивості товару, поєднаної з необхідністю його придбання для споживача, а отже, і значущість для економічних результатів підприємства, можна подати у формі матриці (табл. 2).

Таблиця 2

Оцінка властивості товару та її значущості для здійснення покупки

		Значення властивості	
		Низьке	Високе
Оцінка властивості	Висока	Неістотні сильні сторони	Істотні сильні сторони
	Низька	Неістотні слабкі сторони	Істотні слабкі сторони

Джерело: [5]

Основним недоліком використання матриці, що подана в таблиці 2, є оцінка товару лише зі сторони споживача, що ускладнює процес отримання результатів для підприємства та вимагає додаткових маркетингових досліджень методом опитування споживача, проте спосіб є простим для сприйняття опитуваного і легким для аналізу отриманих результатів.

Наступним методом аналізу товару є аналіз створених на підприємстві вигід товару. Оцінювання товару крізь призму споживчої цінності та очікувань покупців від нього означає з'ясування вимог, яким має відповідати ідеальний товар. Дані отримують у результаті маркетингових досліджень. Часто необхідну інформацію отримують з допомогою працівників, які підтримують постійний контакт з клієнтами. Проте уявлення працівників про ставлення покупців до товару не завжди відповідають дій-

Таблиця 3

Порівняльна оцінка товару працівниками підприємства і покупцями

Споживча цінність властивості товару	Оцінка працівниками підприємства					Оцінка покупцями				
	Значення	Товар підприємства		Товар конкурента		Вага	Товар підприємства		Товар конкурента	
		Оцінка	Зважена оцінка	Оцінка	Зважена оцінка		Оцінка	Зважена оцінка	Оцінка	Зважена оцінка
А	0,5	3	1,5	2	1	0,3	7	2,1	5	1,5
Б	0,3	5	1,5	3	0,9	0,4	5	2,0	6	2,4
С	0,2	7	1,4	3	0,6	0,3	3	0,9	7	2,1
Загальна оцінка	1	х	4,4	х	2,5	1	х	5	х	6

Джерело [1]

сності. Так, для уникнення серйозних помилок доцільно проводити порівняльний аналіз даних, отриманих від працівників підприємств і покупців. Приклад наведено у таблиці 3.

Вага може бути встановлена у прийнятій шкалі (зокрема, 1-5), а може бути результатом поділу певної сукупності (1 чи 100) на складові величини, також вона може бути визначена в коефіцієнтах чи відсотках.

Наступним методом оцінки товару є семантичний аналіз. Оцінювання споживчої цінності товару може бути доповнене порівняльним аналізом параметрів товару підприємства і товарів конкурентів з ідеальним товаром методом побудови семантичного профілю. Завдяки цьому підприємство отримує змогу оцінити ступінь відмінності реального товару від ідеального, тобто від товару, який цілком задовольнив би потреби покупців [1; 2] (рис. 1), та бальні значення, що були встановлені як приклад.

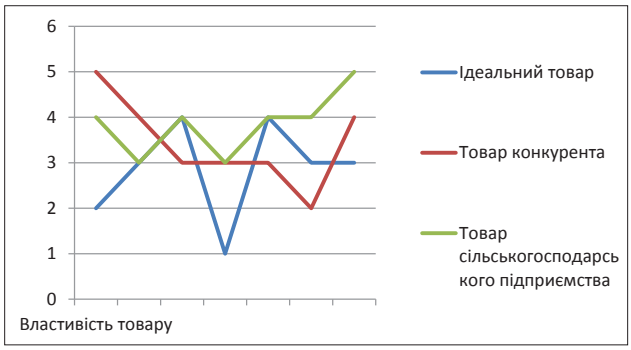

Рис. 1. Семантичний профіль товару [1]

Кожній властивості товару (тривалість використання, герметичність упаковки, технічні характеристики, тощо) відповідає бальна оцінка, що була виставлена для кожного товару окремо. Як правило, перед побудовою семантичного аналізу проводиться опитування і на його основі вибудовується три лінії з бальними шкалами значень: наш товар (сільськогосподарського підприємства), товар конкурента по галузі та товар з ідеальними параметрами. За рахунок візуалізації та співставлення графіків можна проводити аналіз товару підприємства та планувати подальші оптимізаційні міри та заходи маркетингової товарної політики.

У ракурсі аналізу методів формування маркетингової товарної політики окремої уваги заслуговує дослідження новизни та інноваційності товару. Варто відзначити, що, незважаючи на важливість даного питання як для успіху підприємства, так і для споживачів, немає єдиного методу аналізу зазначених параметрів.

Для цього ми поєднали аналітичні методи кількох науковців в єдину матрицю, що розроблена та запропонована нижче. Особливістю є пристосування до аграрної сфери та врахування конкуренції галузі (таблиця 4) [6, с. 118; 7; 8, с. 192].

Таблиця 4

Аналіз новизни та інноваційності товару

Товари, що аналізуються	Наявність модифікаційних змін з початку впровадження	Інвестування в технічний розвиток	Дослідження очікувань споживачів, їх відповідність	Наявність змін посезонно	Новизна товару в галузі
Товар 1 (лідер галузі)	X	X	X	-	-
Товар 2	-	-	X	-	X
Товар 3 (наш товар)	-	X	X	-	X

Розставлення позначок зроблено умовно, для візуалізації необхідних елементів дослідження та факторів, що прямолінійно пов'язані з новизною та інноваційністю товару. Лідер галузі утримує свої позиції через належну увагу до модифікацій та інвестування в науково-технічні розробки (оптимізація зернових культур, поліпшення стійкості до паразитів, надання нових можливостей технічним засобам обслуговування сільськогосподарського виробничого процесу, тощо). Модифікаційні зміни присутні та пов'язані з технічним розвитком. Окрім того, присутнє дослідження очікувань споживачів, на яке спираються оптимізаційні зміни. Посезонні зміни відсутні через обумовлені причини (відсутність необхідності змін, оскільки товар є достатньо модифікованим та відповідає очікуванням споживачів). Товар не є новим в галузі, проте проводиться низка робіт та інтенсифікація оновлення для утримання позицій лідера. Товар 2 є новим у галузі та для укорінення проводить дослідження очікувань споживачів, що зумовлюють подальший розвиток. Товар 3 (товар аналізованого сільськогосподарського підприємства) має обрати політику наслідування еталону та максимізувати інвестування в оптимізаційні процеси та оновлення товару и всього асортименту.

Рис. 2. Методи оцінки товарного портфелю та асортименту [9; 10, с. 18-21]

Переходимо до пункту 2. Блок аналізу товарної політики сільського господарського підприємства – це аналіз товарного портфелю, асортименту та номенклатури товарів. Аналіз економічної літератури дозволив класифікувати методи оцінки товарного портфелю, асортименту та номенклатури товарів (2).

Усі методи поділяються за кількістю чинників і показників, якими вони оперують. Можна виділити однофакторні методики, двофакторну і багатофакторні моделі та інші методики.

Необхідно звернути увагу на той факт, що одні й ті ж самі методи різні автори відносять або до методів аналізу, оцінки, або до методів формування, або управління та оптимізації асортименту. Оскільки оцінка, формування, управління та оптимізація асортименту є складовими товарної політики підприємства, можна стверджувати, що дані методи належать до методів формування товарної політики [11].

Аналізуючи будь-яке сільськогосподарське підприємство, можна легко виокремити серед товарної номенклатури та річних фінансових звітів та звітів маркетингових і аналітичних центрів вищезазначені групи товарів або послуг. Для точного аналізу та найбільш ефективного використання методу при дослідженні товарної політики необхідним є використання аналізу граничних стрибків: використання кривої Лоренца або методу кластерного аналізу. Крива Лоренца – це графічне зображення нерівності розподілу доходів серед населення, проте з точки зору маркетингу криву, доцільно використовувати як основу функції розподілу, а кожну точку даної кривої – відображенням сумарної кількості витрат на купівлю товару або послуги [12, с. 185; 13, с. 262]. А кластерний аналіз – це багатовимірна статистична процедура, яка виконує збір даних, що містять інформацію про вибірку об'єктів і потім упорядковує об'єкти в порівняно однорідні групи – кластери (Q-кластеризація). Основна мета кластерного аналізу – знаходження груп схожих об'єктів у вибірці [13, с. 265-269].

Нині для ефективної методики аналізу товарної політики сільськогосподарських підприємств необхідним є використання як ABC-, так і XYZ-методу. Останній метод оснований та аналізі стабільності бізнес-процесів чи об'єктів підприємницької діяльності, зокрема:

- стабільність продажів окремих видів товарів;
- передбачення поведінки споживачів;
- коливання рівня попиту та різні види товарів тощо.

XYZ-метод ґрунтується на групуванні за трьома категоріями: категорія X – група товарів яким характерна стабільна величина споживання, високий рівень прогнозованості; група Y найбільш притаманна сільськогосподарській продукції, оскільки характерною ознакою є передбачувані та заздалегідь відомі сезонні коливання; група Z – група товарів з нерегулярним споживанням, відсутні моделі та тенденції розвитку, точність прогнозування невисока. В сучасних умовах господарювання та поряд з урахуванням особливостей галузі сільського господарства, актуальним є використання синергійного поєднання ABC- та XYZ-аналізу, що дозволить виявити безумовних лідерів (AX) та аутсайдерів (CZ).

У результаті поєднання двох методик аналізу отримуємо дев'ять груп товарів: AX, AY, AZ; BX, BY, BZ; CX, CY, CZ. ABC та XYZ методи синергійно працюють разом – ABC-аналіз дає змогу оцінити внесок кожного продукту в структуру збуту, а XYZ-аналіз дає змогу оцінити динаміку та стрибки збуту.

Алгоритм проведення XYZ-аналізу є таким [14, с. 187-188]:

- визначення об'єкта аналізу: товарна група, товарна одиниця, клієнти або їх група, постачальники тощо;
- визначення параметра аналізу: параметричною ознакою може бути кількість – штуки, гривні, дохід, середній запас у літрах тощо;
- визначення періодів аналізу – тиждень, місяць, рік; для сільськогосподарської продукції найбільш вживаним параметром є сезон;
- розрахунок коефіцієнта варіації – значення, що показує відхилення середнього аналізованого показника від середньоарифметичного значення, % (формула 1.3);

$$\vartheta = \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^{n}(xi - \bar{x})^{2}}{n}}}{\bar{x}} * 100\% , \qquad (3)$$

де xi – значення параметра оцінюваного об'єкта за і-тий період; x – середнє значення оцінюваного параметра; π – число періодів [14, с. 187];

- групування товарних позицій залежно від зростання коефіцієнта варіації у кожній ABC підгрупі. До групи X потрапляють товари з коливанням продажу 5-15%, до групи Y – від 15 до 50% а закриває даний метод група Z із непередбачуваними коливаннями, що становлять понад 70% та не піддаються прогнозу.

Основні групи за літерами та їх відсотковий коефіцієнт можна описати таким чином:

- AX група – коефіцієнт варіації до 15%;
- AY група – від 15 до 50%;
- AZ група – понад 50% варіації;
- BX група – до 15% коефіцієнт варіації;
- BY група – від 15 до 50%;
- BZ група – понад 50% варіації;
- CX група – коефіцієнт варіації до 15%;
- CY група – від 15 до 50%;
- CZ група – понад 50% варіації.

Для візуалізації описаних вище методів сформуємо два типи аналізу в таблиці 1.13, що має на меті зображення сумісних методів аналізу ABC та XYZ.

Таблиця 5

Сумісний ABC- та XYZ-метод аналізу

Категорія	X	Y	Z	↓	
A	AX	AY	AZ	↓	**Зменшення потреби в контролі**
B	BX	BY	BZ	↓	
C	CX	CY	CZ	↓	
→	→	→	→		
Зменшення точності прогнозування					

Джерело: [14, с. 186]

Вищезазначена методика сумісного аналізу є простою для побудови і може використовуватися у таких випадках [14, с. 188]:

1. Для оптимізації асортименту – аналіз даних за усіма критеріями та зменшення частки товарів, що підпадають під CZ та максимальне збільшення обсягів випуску та реалізації товарів AX. Варто загострити увагу на тому, що маркування X може мати певний запас, одночасно закупівлі товарів з літерою Z є фактичними аутсайдерами та їх реалізацію бажано проводити лише за попередніми замовленнями.

2. Для оцінки рентабельності товарних груп – товари маркування X мають високий коефіцієнт обороту, що означає великий попит та рівень продажів; зазвичай реалізуються товари за спеціальними або привабливими цінами, особливо дана технологія актуальна після піку сезонності товару – в період спаду та елімінування (аграрний сектор).

3. Для аналізу та оцінки логістичних заході та витрат.
4. Для оцінки клієнтів компанії – застосування методів сумісного аналізу дає можливість спрогнозувати наступні продажі майбутніх періодів, розробляти спеціальні програми підтримки клієнтів та інтенсифікації закупівель, а також проведення заходів, що дали б змогу перевести клієнтів з групи Y та Z в групу X.

Найбільш актуальним та інформативним, на нашу думку, буде використання не індивідуальних моделей ABC- та XYZ-методів аналізу, а сумісного аналізу, оскільки він є взаємодоповнюючим. Поряд з цим для ефективного аналізу, планування та контролю над товарною політикою підприємства, її реалізацією та успіхом необхідним буде використання усіх наведених методів аналізу та подальшого планування, котре засноване на аналітичних даних, отриманих у попередні періоди ведення економічної та маркетингової діяльності.

Висновки. Маркетинг продукції сільськогосподарських підприємств України дещо складніший від інших видів маркетингу, що обумовлено різноманітністю засобів його впровадження, трансформацією сучасної парадигми аграрного маркетингу. Застосування різноманітних методів планування та реалізації маркетингової діяльності зумовлено особливостями різних видів продукції сільськогосподарського ринку, їх значимістю для кінцевого споживача та особливостями маркетингу в аграрній сфері.

Предметом аналізу товарної політики сільськогосподарського підприємства є: споживча цінність товару; економічні вигоди сільгосппідприємства від випуску та реалізації товару; характеристики марки товару для окремих видів продукції та його упаковки; ефективність впровадження нових товарів на ринках; показники асортименту та його збалансованість з позицій життєвого циклу товару.

Основними об'єктами аналізу і подальшого планування товарної політики сільськогосподарських підприємств нами визначено: 1) аналіз маркетингових складових товару, цінності товару для споживача, лояльність до торгової марки, порівняння товару з товарами конкурентів, порівняння властивостей товару з позицій підприємства і покупців, аналіз новизни та інноваційності товару, аналіз бренду, упаковки, ЖЦТ, економічні вигоди підприємства від випуску окремого товару, поглиблена оцінка потреб окремих груп споживачів; 2) методи аналізу товарного портфелю, асортименту і номенклатури, їх збалансованість з позицій життєвого циклу товару і підприємства.

Існують різні класифікації методів аналізу і формування маркетингової товарної політики. Основними критеріями формування наведених класифікацій є такі: вектор проведення досліджень; цілі та завдання аналізу; широта охоплення факторів в процесі проведення аналізу. У роботі розглянуто методи оцінки товарного портфелю та асортименту за кількістю чинників і показників, якими вони оперують (однофакторні методики, двофакторні і багатофакторні моделі).

Серед основних методів найважливішими є ABC-XYZ аналіз; матриця BCG; аналіз Дібба Сімкіна; матриця McKinsey або «привабливість ринку (галузі) – конкурентоспроможність компанії». Систематизовано основні переваги та недоліки даних методів та розглянуто інші методи аналізу і формування маркетингової товарної політики.

Маркетинговий аналіз товарної політики є багатоаспектним та має багато особливостей, що зумовлено широким колом завдань, які підприємство вирішує в межах товарної політики як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Список використаних джерел:

1. Липчук В.В. Маркетинговий аналіз [Текст] : навч. посібник / І.Г. Яців, Б.М. Гошко, О.Й. Гошко ; за ред. В. В. Липчук. – Київ : Академвидав, 2008. – 216 с.
2. Бевзенко В.Ф. Маркетинговые исследования : уч. пособие / В.Ф. Бевзенко, Р.М. Лазебник, И.Х. Баширов. – Донецк : Юго-Восток, 2008. – 335 с.
3. Балабанова Л.В., Холод Л.В., Балабанова І.В., Маркетинг підприємства : навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 612 с.
4. Слав'юк Р.А. Економіка сільського господарства : навч. посіб. для студ. екон. спец., слухачів ф-тів післядиплом. освіти вищ. закл. освіти / Р.А. Слав'юк. – Луцьк : РВВ «Вежа», 1999. – 198 с.
5. Конспект лекцій зі стратегічного маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1840111951906/marketing/analiz_spozhivchoyi_tsinnosti_tovaru.
6. Смеричееская С.В. Стратегический маркетинг : учебное пособие. / С.В. Смеричееская. – Донецк : ДонГУСТ, 2005. – 204 с.
7. Зозулев А.В. Маркетиновые исследования: теория, методология, статистика : уч. пособие / А.В. Зозулев, С.А. Солонцев. – М. : Рыбари ; К. : Знання, 2008. – 643 с.
8. Балабанова Л.В. Маркетингова товарна політика в системі менеджменту підприємства : навчальний посібник / Л.В. Балабанова, О.А. Бриндіна. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2006. – 262 с.
9. Веселов А.И. Методическое обеспечение оценки ассортиментной политики предприятий мебельной промышленности : автореф. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А.И. Веселов. – Иркутск : Издательство Тихоокеанского государственного экономического университета, 2010. – 23 с.
10. Федоров Д.С. Построение карты восприятия как эффективный инструмент выбора рыночной позиции продукта / Д.С. Федоров // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 6. – С. 17-24.
11. Іщенко С.В. Дослідження методів формування товарної політики промислового підприємства» стаття, видання «Ефективна економіка» / С.В. Іщенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу – http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1209.
12. Маркетингова товарна політика : підручник / С.І. Чеботар, С.М. Боняр, О.П. Луцій та інші. – К. : Преса України, 2007. – 263 с.
13. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная политика / У. Кинг, Д. Клиланд. – М. : Прогресс. – 1982. – 397 с.
14. Мішустіна Т.С. Дослідження товарної політики підприємства харчової промисловості як основа її оптимізації [Електронний ресурс] / Т. О. Чехранова, Т.С. Мішустіна // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – Режим доступу : http://www.ekonomy.nayka.com.ua.

Аннотация. В статье определены сущность и структура понятия «маркетинговая товарная политика», установлена взаимосвязь между эффективностью экономической реализации товаров сельскохозяйственного производства и использованием маркетинга в целом и управления маркетинговой товарной политикой в частности. Также авторами рассмотрены методы анализа, формирования и эффективной реализации маркетинговой товарной политики сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: маркетинговая деятельность, маркетинговая товарная политика, сельскохозяйственные предприятия, эффективность, анализ, формирование.

Summary. In the article the essence and structure of the concept of marketing product policy are determined, the relationship between the economic efficiency of goods production and use of marketing in general and management marketing trade policy in particular are established. Also authors defined methods of analysis, development and effective use of marketing commodity policy by agrarian enterprises.

Key words: marketing activities, marketing commodity policy, agricultural enterprises, methods, efficiency, analysis, formation.

УДК 339.564:005.591.61–034.1(477)

Довгань Д. А.
аспірант кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Dovhan D. A.
Postgraduate Student of International Trade Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

ДИВЕРСИФІКАЦІЯ УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

DIVERSIFICATION OF UKRAINIAN FERROUS METALS EXPORT AND ECONOMIC GROWTH

Анотація. У роботі розглянуто причини диверсифікації експорту, відмінність між вертикальною і горизонтальною диверсифікацією. Досліджено тенденції розвитку українського експорту чорних металів та металевих труб за останні п'ять років. Виявлено основні проблеми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної трубної продукції на світовому ринку. Визначено, що диверсифікацію металургійної промисловості України і створення нових виробництв, орієнтованих на експорт, доцільно здійснювати за двома напрямками диверсифікації – інерційної та інноваційної. Доведено, що позитивний ефект можна отримати лише за умови одночасної диверсифікації промисловості й експорту товарів, проведення реформ, спрямованих на зміцнення несировинної складової економіки.

Ключові слова: диверсифікація, експорт, металургійна промисловість, світовий ринок чорних металів, економічне зростання

Вступ та постановка проблеми. Розвиток економіки України можливий за рахунок розвитку можливостей на міжнародних ринках. Орієнтація вітчизняних підприємств на зовнішні ринки є значним важелем розвитку національної економіки за умов сприятливої зовнішньої кон'юнктури. Орієнтація вітчизняних виробників на пріоритетне задоволення зовнішнього попиту ставить економіку України в залежність від перманентних світових економічних криз, особливо у випадку сировинної орієнтації експорту та залежності від високотехнологічного імпорту.

Обсяг експорту України значною мірою залежить від металургійної промисловості (близько 23,3% усього експорту у 2012 р.), що обумовлює високу залежність вітчизняної економіки від внутрішніх настроїв металургів та зовнішніх імпульсів на світових ринках [1].

У структурі експорту переважають сировинні товари і товари з низьким рівнем технологічної обробки. У 2012 р. слабкий зовнішній попит на сировинні ресурси та нерозвинений внутрішній ринок обумовили скорочення частки експорту металів та виробів з них (експорт металопродукції у 2012 р. зменшився на 14,5% порівняно з 2011 р.).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвідки вчених-економістів підтверджують наявність взаємозв'язку між розвитком зовнішньої торгівлі та економічним зростанням країни, ось чому диверсифікація експорту є особливо актуальною в умовах глобалізації та інтеграції економіки України.

Питання конкурентоспроможності висвітлені у працях А.В. Батурова, Б.В. Буркинського, О.С. Віханського, І.У. Зулькарнаева, В.Д. Немцова, С.І. Савчука, Р.А. Фатхутдінова та ін.

Але результати досліджень вищеозначених учених не завжди можуть бути ефективним інструментом при прийнятті управлінських рішень щодо оптимізації струк-

тури експорту вітчизняної продукції на світових ринках. Потребують подальшого дослідження шляхи диверсифікації українського експорту чорних металів та розробка практичних рекомендацій щодо зміцнення позицій вітчизняної чорної металургії на світовому ринку.

Метою даної роботи є аналіз теоретично-методологічних підходів щодо диверсифікації експорту як одного з засобів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних металургійних підприємств.

Результати дослідження. Залежність від експорту сировини неодноразово згадується як одна з головних особливостей країн, що розвиваються. Менш розвинені країни, на думку Торадо і Сміта, як правило, спеціалізуються на виробництві сировини замість вторинної і третинної діяльності. Отже, експорт сировини відіграє дуже важливу роль з точки зору генерації валюти в цих країнах, що традиційно представлено у значній частці такого ВНП. У випадку експорту немінеральної сировини ринки та ціни часто нестійкі, що призводить до високого ступеня ризику і невизначеності для країн, які покладаються на них. Експорт сировини характеризується відносно низькою еластичністю попиту за доходом і нееластичністю за ціною, до яких відносять паливо, деякі види сировини, промислові товари, що є винятками [2].

Диверсифікація експорту була запропонована як механізм політики щодо стабілізації експортних доходів, які будуть особливо необхідними в тих країнах, що розвиваються, де частка сировини яскраво виражена в експортному кошику. Ця ситуація додатково ускладнюється тим, що багато малорозвинених країн мають дефіцит їх платіжних балансів у зв'язку з потребою імпорту капітальних товарів, напівфабрикатів і споживчих товарів, яких вимагає їх промисловий розвиток. Окрім того, менш розвинені країни, як правило, більше залежать від торгівлі, ніж розвинені країни з точки зору їх частки в національному доході.

Проблеми нестабільності експорту доходів і погіршення умов торгівлі в країнах, що розвиваються, де сировина є основною частиною іноземних продажів, змусили їх розглянути питання щодо необхідності диверсифікації експорту, на основі структурної трансформації своєї економіки – процес, який був особливо помітний в азіатських країнах, Китаї та Індії [2].

Але слід зазначити, що, незважаючи на диверсифікаційні зусилля, різні емпіричні дослідження також показали тенденції до зниження цін більшості трудомісткого виробництва ряду МРК на відміну від тенденції зростання цін наукомістких продуктів, що експортуються розвиненими країнами.

Диверсифікація експорту спричиняє зміну позиції експортного міксу країни, будучи «безпосередньо пов'язаною зі структурою економіки і як вона змінюється з розвитком». У її основі лежить стратегія розвитку, яка передбачає стимулювання експортних товарів з доданою вартістю за допомогою додаткової обробки і маркетингової діяльності [3].

Ступінь диверсифікації країни на разі розглядається як залежність кількості товарів у межах свого експортного міксу.

Економічна і соціальна комісія для Азії і Тихого океану заявила, що для малорозвинених країн розумні цілі розвитку не можуть бути обмежені експортом сировини. Диверсифікація у плані «нетрадиційних» і «традиційних» товарів є важливим засобом для зростання і розвитку.

Експортна диверсифікація та економічне зростання можуть бути пов'язані. Економічне зростання – перехід від залежності експорту сировинних товарів до диверсифікації експорту продукції обробної промисловості.

На разі варто зробити важливе уточнення, що диверсифікація експорту необов'язково передбачає експорт промислових товарів. На думку Агосіна, цей процес може здійснюватися у формі сировинних товарів, які розвиваються в галузях, що базуються на природних ресурсах, а не на виробництві [4]. Дійсно, експорт товарів не повинен бути в буквальному сенсі пов'язаний із концентрацією експорту. Крім того, диверсифікація, як правило, пов'язана з виробництвом та експортом товарів з більш високою кваліфікацією та інтенсивністю знань.

Різниця між вертикальною і горизонтальною диверсифікацією полягає в:

1) перша категорія пов'язана з переміщенням між різними категоріями товарів – наприклад, перехід від сировинних товарів до виробництва через механізми доданої вартості;

2) друга категорія – розширення експортного кошика, за рахунок «диверсифікації товарів тієї ж категорії товарів».

Окрім того, диверсифікація експорту може бути досягнута або шляхом коригування частки товарів в існуючому експортному міксі, або шляхом додавання нових товарів до нього [3].

Варто зазначити, що диверсифікація експорту може набувати різних форм.

Деякі країни Латинської Америки (Чилі, Аргентина) перейшли від експорту одного основного продукту (наприклад, міді або яловичини) до розширеного експортного міксу, акцентуючись у Чилі на «нетрадиційній» сільськогосподарській продукції. З іншого боку, Мексика (з машин, транспортних засобів) і Бразилія (з машин, заліза і сталі, транспортного устаткування) обрали тип диверсифікації, який відобразився у виробництві від первинних до промислових товарів. Колумбійський кейс – мікс чилійського сільськогосподарського шаблону та збільшення виробництва легкої промисловості Азіатського типу [5].

Федера вважав, що диверсифікація експорту могла б позитивно вплинути на економічне зростання за допомогою створення позитивних зовнішніх факторів у неторгових секторах. Ці зовнішні фактори були б пов'язані з більш ефективними стилями управління та вдосконаленими методами виробництва. Отже, країни з диверсифікованою структурою експорту могли б отримати вигоду щодо цих зовнішніх факторів і стимулів для формування капіталу, що призвело б до більш високих темпів економічного зростання [6].

Протягом останніх десятиліть домінуючою галуззю в українському експорті товарів була і залишається продукція чорної металургії, оскільки Україна за обсягами виробництва сталі входить у десятку світових лідерів. Розвитку цього сектора економіки сприяло масштабне виробництво в поєднанні з доступом до сировини на внутрішньому ринку. У структурі зовнішньої торгівлі продукції чорної металургії, як і в структурі виробництва, домінують чавун і сталь. В експорті галузі на них припадає 92% [7, с. 99]. Оскільки Україна експортує значні обсяги продукції чорної металургії з невеликою доданою вартістю, то має низьку прибутковість. Усе це свідчить про низький рівень розвитку технологій вітчизняної металургійної промисловості.

Чорна металургія є двигуном розвитку промисловості і економіки. Трансформація світового ринку металів обумовлена геополітичним зрушенням на Схід. Однією з основних причин кризи на світовому металургійному ринку є надвиробництво сталі в Китаї. У глобальній конкуренції на ринку металів переваги отримують країни з ємним внутрішнім ринком споживання, тому українська

металургія, що переживає найважчий період у своїй історії після Другої світової війни, повинна не лише прагнути до збільшення експорту продукції, але й до збільшення внутрішнього попиту.

Задля збереження своєї конкурентної позиції металургійним підприємствам на ринку Європейського Союзу доцільно переглянути фінансування в модернізацію устаткування та технології, а також зорієнтуватися на виробництво кінцевої продукції та її збут як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках.

Досвід основних гравців світового ринку чорних металів свідчить про те, що диверсифікація є одним з можливих засобів подолання економічних проблем підприємств за рахунок розширення ринкового маневру і підвищення конкурентоспроможності.

Для ефективного впровадження диверсифікації необхідним є дотримання двох умов:

- прагнення підприємств до саморозвитку, тобто зростання за рахунок нових профільних активів;
- прагнення забезпечити зростання прибутку за рахунок проникнення в нові, більш привабливі сфери або виходу з неприбуткових активів [8, с. 139].

Диверсифікація дозволяє отримувати більш стабільні результати, мінімізувати втрати у сферах основної діяльності в періоди криз та циклічних спадів. Оскільки конкурентні переваги зміщуються в площину нових продуктів, де українських позиції виробників не є міцними, тому доцільне впровадження інноваційних розробок у металургійне виробництво за рахунок переймання досвіду та технологій у світових лідерів.

Світова практика виділяє наступні моделі стратегії розвитку металургійних компаній (табл. 1) [9, с. 80].

Вітчизняні металургійні підприємства підпадають під ознаки першої групи, а в перспективі можуть стати компаніями третьої групи. Диверсифікація металургійної галузі носила здебільшого вимушений характер та була сконцентрована на виживанні в умовах економічної кризи, але фактично стала важелем реструктуризації вітчизняного металургійного комплексу та сформувала новий корпоративний бізнес.

Інтеграція вітчизняної металургії у світовий економічний простір обумовлює зростання ролі транснаціоналізації як однієї з найважливіших складових диверсифікації бізнесу. Вона є стимулом для залучення іноземних інвестицій, оскільки отримання металургійними компаніями України статусу транснаціональних корпорацій створює нову економічну, правову та іміджеву атмосферу, яка буде сприяти зростанню довіри до українського бізнесу.

Варто відзначити, що вітчизняна металургійна промисловість найбільше інтегрована в міжнародний економічний простір. Серед факторів, що сприяють цим тенденціям, варто відзначити: зростання міжнародної економічної активності металургійних компаній; домінування в галузі сучасного менеджменту, який адаптує в галузі світові правила у сфері фінансів, стандартів якості, маркетингу, інформації; обсяги випуску металопродукції перевищують внутрішні потреби, що будуть сприяти пошуку нових ніш на світовому ринку [9, с. 81].

Провідною експортоорієнтованою галуззю промисловості України є металургійна промисловість, оскільки має значну питому вагу в загальному обсязі експорту України (від 23,6% у 2012 р. до 23,9% у 2014 р.) [10].

За даними, представленими на рис. 1, у період з 2010 по 2014 р. спостерігалось поступове зниження експорту чорних металів, що свідчить про зниження можливості вітчизняних металургійних підприємств.

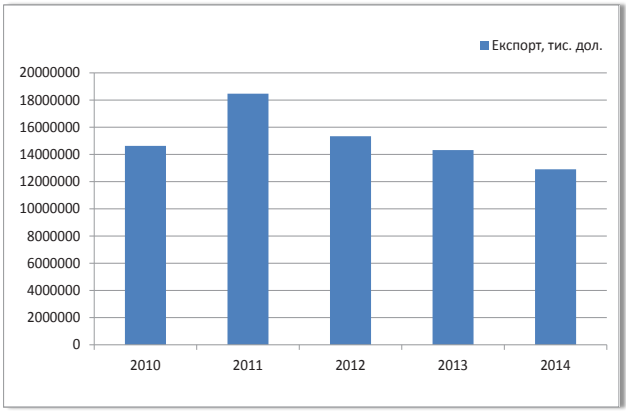

Рис. 1. Динаміка експорту чорних металів України (тис. дол. США)

Джерело: складено автором на основі [10]

Головна проблема вітчизняної металургії полягає в тому, що підприємства країни в той період, коли був попит на продукцію і сплеск цін на світових ринках, не вкладали кошти в модернізацію. І галузь залишилася на тому ж рівні,

Таблиця 1

Диверсифікація моделей стратегії розвитку металургійних компаній та інструменти для їх реалізації

	Екстенсивний розвиток		Інтенсивний розвиток
Тип металургійної компанії	Компанії країн з перехідною економікою	Західні компанії	Компанії розвинутих азійських країн
Головні стратегічні цілі	Збільшення частки ринку	Збереження частки ринку та скорочення витрат	Технологічне лідерство та скорочення витрат
Інструменти реалізації	• Розвиток сировинного сегменту для збільшення виробництва; • інвестиції у створення та модернізацію існуючих потужностей при нарощуванні абсолютних обсягів виробництва; • активні злиття і поглинання в окремих продуктових сегментах	• Злиття і поглинання потужностей в окремих продуктових секторах; • реструктуризація бізнесу з метою підвищення його ефективності та конкурентоспроможності; • перенесення потужностей в країни з низькими витратами	• масштабні інвестиції в НДДКР, переважно у технологічні «ноу-хау»; • вибіркові злиття і поглинання з метою розвитку технологій та розширення бізнесу; • аутсорсинг до країн з дешевою робочою силою
Основні ринкові продукти	Металопродукція порівняно простих переділів	Металопродукція з високим ступенем готовності (високим рівнем доданої вартості)	Диверсифікований сортамент продукції

як і 20 років тому. Не дивлячись на те, що Україна експортує близько 80% від загального обсягу продукції, що виробляється, ситуація в металургії, на жаль, досить складна.

З метою підвищення конкурентоспроможності продукції на світовому ринку чорних металів і освоєння виробництва нових видів металопродукції вітчизняним металургійним підприємствам необхідно провести заміну технології, модернізацію обладнання та установити сучасні виробничі потужності.

За підсумками 2014 р. обсяг українського ринку сталевих труб знизився на 12% порівняно з 2013 р. і склав 544,9 тис. т з урахуванням складських запасів.

Статистика свідчить про те, що значних втрат українські трубники зазнали на зовнішніх ринках збуту. У 2014 р. експорт сталевих труб скоротився на 18,8% (до 950,8 тис. т) порівняно з 2013 р. Зокрема, експорт безшовних труб скоротився на 15,2% (до 525,4 тис. т), а зварних – на 22,8% (до 425,4 тис. т).

Унаслідок складної військово-економічної ситуації в минулому році випуск труб в Україні скоротився на 13,6%.

Товарна структура вітчизняного експорту свідчить, що протягом 2008–2014 рр. «нішею» на світовому ринку для українських підприємств залишалося виробництво енергоємної продукції з низьким рівнем доданої вартості. Ця продукція є дуже чутливою до сплесків світової кон'юнктури, а тому її виробництво не може бути базисом для отримання стійких позицій України на світовому ринку чорних металів [11, с. 16].

Оцінка та аналіз структури українського експорту секторів показали, що його низька диверсифікація є найбільш значимою проблемою для вітчизняної економіки, оскільки від диверсифікації експорту залежить її конкурентоспроможність. Тому стратегія диверсифікації повинна бути домінуючою. Диверсифікація галузей промисловості і створення нових виробництв, які орієнтовані на експорт, повинна включати диверсифікацію українського експорту за одним з напрямків:

- інерційна диверсифікація передбачає залучення в експортний обіг товарів і послуг, які суттєво не змінюються, а тільки дещо коригують вже існуючу спеціалізацію;
- інноваційна диверсифікація передбачає розвиток і посилення системи національних конкурентних переваг, становлення нових конкурентоспроможних виробництв, поліпшення параметрів міжнародної стандартизації країни [8].

Висновки. Основною вимогою стабільного функціонування вітчизняної металургійної промисловості є оптимальне співвідношення між рівнями диверсифікації та спеціалізації експортної діяльності. Спеціалізація і стійкість економіки є різноспрямованими властивостями, підсилення яких є більш ефективними у різних фазах економічного циклу: у період зростання це спеціалізація, у кризовий період – диверсифікація.

Для отримання більш системної інформації необхідно проводити аналіз географічної і товарної диверсифікації експорту на рівні галузі. Для проведення даного аналізу доцільне використання наступних розрахункових показників: індекс диверсифікації товарної структури експорту, індекс географічної диверсифікації, рівень територіальної спеціалізації ринку та ін.

Позитивний ефект в умовах нестабільного зовнішнього середовища Україна може отримати тільки при одночасній диверсифікації промисловості та експорту товарів, а також за умови впровадження реформ, які будуть сприяти зміцненню несировинної складової економіки.

Список використаних джерел:

1. Кулик І.М. Сучасний стан та основні фактори розвитку чорної металургії в Україні / І.М. Кулик // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 116–121.
2. Todaro MP, Smith SC (2006) Economic development, 9th edn. Pearson Addison Wesley, Boston.
3. Ali R, Alwang J, Siegel PB (1991) Is export diversification the best way to achieve export growth and stability? A look at three African countries. Policy, Research, and External Affairs, Working Papers, Agriculture Operations, Agriculture Operations Division, Southern Africa Department, Africa Regional Office, 1-44.
4. Agosin MR (2006) Trade and growth: why Asia grows faster than Latin America, vol 1. Inter- American Development Bank, Washington DC.
5. Mejía, Juan Felipe(2012) Export Diversification and Economic GrowthAn Analysis of Colombia's Export Competitiveness in the Euroyypean Union's Marke.
6. FederG (1983) Onexportsandeconomicgrowth. JDevEcon 12. – P. 59–73.
7. Борщ Л.М. Глобалізм: інтеграція чи інтервенція? / Л.М. Борщ // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 31.– С. 6–14.
8. Горянська Т.В. Конкурентні позиції експортоорієнтованих секторів економіки України / Т.В. Горянська // Економіка промисловості. – 2012. – № 1–2. – С. 138–141.
9. Кислова Л.А. Напрями диверсифікації чорної металургії України в контексті реалізації стратегічних завдань державно-приватного партнерства / Л.А. Кислова // Вісник Маріупольського державного університету. Серія «Економіка». – 2012. – Вип. 3. – С. 74–84.
10. Зовнішня торгівля України у 2014 р. / Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
11. Грищенко С.Г. Состояние, проблемы и перспективы развития ферросплавной промышленности Украины / С.Г. Грищенко [и др.] // Товарный монитор. Металлургия. – 2014. – № 2 (2). – С. 14–17.

Аннотация. В работе рассмотрены причины диверсификации экспорта, отличия между вертикальной и горизонтальной диверсификацией. Исследованы тенденции развития украинского экспорта черных металлов и металлических труб за последние пять лет. Выявлены основные проблемы обеспечения конкурентоспособности отечественной трубной продукции на мировом рынке. Определено, что диверсификацию металлургической промышленности Украины и создание новых производств, ориентированных на экспорт, целесообразно осуществлять по двум направлениям диверсификации – инерционной и инновационной. Доказано, что положительный эффект можно получить только при условии одновременной диверсификации промышленности и экспорта товаров, проведения реформ, направленных на укрепление несырьевой составляющей экономики.

Ключевые слова: диверсификация, экспорт, металлургическая промышленность, мировой рынок черных металлов, экономический рост.

Summary. The article discusses the reasons for the diversification of exports, the difference between the vertical and horizontal diversification. There are considered tendencies of Ukrainian exports of ferrous metals and metal pipes in the past five years. It's defined the basic problem of ensuring the competitiveness of the domestic pipe products in the world market. It's determined that the steel industry diversification of Ukraine and the creation of new industries, export oriented, it is advisable to diversify in two directions – inertial and innovation. It is proved that a positive effect can be obtained only if the simultaneous diversification of industry and exports, reforms aimed at strengthening non-raw component of the economy.

Key words: diversification, export, steel industry, the world steel market, economic growth.

УДК 330:339.005.35

Євтушенко В. А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Yevtushenko V. A.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer of the Marketing
and Foreign Economic Activity Management Department
V. N. Karazin Kharkiv National University

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ІНДИКАТОРІВ ДОТРИМАННЯ ПРИНЦИПІВ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ НА ГЛОБАЛЬНОМУ РІВНІ

ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC INDICATORS OF THE PRINCIPLE OF SOCIAL RESPONSIBILITY AT THE GLOBAL LEVEL

Анотація. Об'єктом дослідження є соціально відповідальна модель сталого цивілізаційного розвитку. Предмет – сучасна методологія оцінки дотримання принципів соціальної відповідальності на глобальному рівні. Мета статті – аналіз глобальних соціально-економічних індикаторів реалізації інституційних форм соціальної відповідальності у світі. Для досягнення поставленої мети використані методи: діалектичний, історичний, логічний, експертних оцінок, системного аналізу та логічного моделювання. У результаті дослідження визначено міжнародні інституційні форми соціальної відповідальності, запропоновано використовувати три соціально-економічні індикатори глобального рівня соціальної відповідальності, відповідно до яких проведено ранжирування країн світу, і на цій основі надано рекомендації з удосконалення управління соціальною відповідальністю на національному та глобальному рівнях.

Ключові слова: соціальна відповідальність, сталий розвиток, RESTI, CPI, WME.

Вступ та постановка проблеми. Соціальна відповідальність розуміється нами як морально-етична, економічна, екологічна, соціальна відповідальність суб'єктів господарювання (особистості та організацій усіх типів: компаній, НКО, профспілок, державних установ і т. д.) за вплив їхньої діяльності на суспільство, навколишнє природне середовище, задоволення потреб різних зацікавлених сторін з метою досягнення сталого розвитку [2, с. 8]. Орієнтація на сталий розвиток та соціальну відповідальність господарюючих суб'єктів – єдина можливість вирішення загально-цивілізаційних проблем та поліпшення якості життя людини XXI ст., а перехід до моделі соціально відповідальної економіки – об'єктивна закономірність сучасного глобального розвитку. Це потребує створення науково обґрунтованих методик комплексної оцінки впливу економічної, соціально-політичної й екологічної діяльності суб'єктів господарювання на глобалізований світ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Створенню методик оцінки соціальної відповідальності присвячено роботи вчених близького та далекого зарубіжжя (Дж. Вайс, Д. Віндзор, Т. Доналдсон, А. Керол, Р. Каплан, Д. Нортон та ін.). Незважаючи на новизну для України концепції соціальної відповідальності, вітчизняні науковці, зокрема, В. Воробей, І. Журавська, О. Буян, О. Березіна, Д. Баюра, О. Ворона, О. Черних, Л. Грицина, також опікуються розробкою методик оцінки, але корпоративної соціальної відповідальності (далі – КСВ).

На рівні аналізу КСВ існує цілий перелік стандартів звітності, побудованих згідно з принципами соціального обліку, аудиту та звітності: стандарт відповідальності Інституту Соціальної та Етичної звітності AA1000 (Account Ability, США); Міжнародний стандарт соціальної відповідальності SA8000, Посібник із звітності по сталому розвитку Глобальної ініціативи із звітності; Індекс оцінки ефективності компаній у галузі КСВ FTSE4Good (публікує газета Financial Times спільно із Лондонською фондовою біржею), а також різноманітні авторські методики [4, с. 54–57].

Процедура розробки індикаторів для оцінки стану та зміни певної соціальної, екологічної та/або економічної

змінної на глобальному рівні є комплексною та дорогою процедурою, що потребує великої кількості інформації, отримати яку складно, а іноді – просто неможливо. У той же час соціально-економічні індикатори (індекси) є необхідними для обґрунтування рішень, інтерпретації змін, виявлення недоліків у соціально-економічних системах, облегшують доступ до інформації для різних категорій користувачів та безпосередньо обмін науково-технічною інформацією.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методологічних і методичних підходів до управління механізмами, що забезпечать перехід на глобальну модель соціально відповідального сталого розвитку. Розробка єдиного соціально-економічного індикатору ступеню дотримання принципів соціальної відповідальності на глобальному рівні є задачею актуальною, але такою, що перевищує межі даного дослідження. Тому, на нашу думку, спочатку доцільним є аналіз існуючих міжнародних соціально-економічних індикаторів (рейтингів та індексів), на підставі чого можливе відстеження прогресу в питаннях соціальної відповідальності на глобальному рівні [1].

Результати дослідження. Для цілей аналізу соціально-економічних індикаторів дотримання принципів соціальної відповідальності у світі в якості вихідних соціально-економічних індикаторів обрано такі: 1) рейтинг найбільш етичних компаній світу World's Most Ethical Companies; 2) індекс прозорості ринку нерухомості Jones Lang LaSalle Global Real Estate Transparency Index; 3) індекс сприйняття корупції Corruption Perceptions Index. Розглянемо детально кожний соціальний індикатор.

Рейтинг найбільш етичних компаній світу World's Most Ethical Companies (далі – WME) проводиться з 2007 р. всесвітньо визнаним Інститутом етики (Ethisphere Institute, США, 1998 р.) [3]. У рейтингу WME етична поведінка компаній оцінюється за сімома основними категоріями: 1) корпоративне громадянство і корпоративна соціальна відповідальність (CSR) – 25%; 2) корпоративне управління – 15%; 3) інвестиції в інновації та практики, які сприяють суспільному добробуту; 4) лідерство в галузі; 5) репутація компанії у законодавчих органів і історії порушень закону; 6) керівники вищої ланки, колеги по галузі, постачальники та клієнти – 30% (критерії 3–6); 7) етичний кодекс в компанії – 30% (критерії 1–3). Рейтинг формується на підставі об'єктивно-стандартизованого аналізу всіх представлених до рейтингу компаній (фіналістів-учасників) методом експертних оцінок провідних адвокатів, професорів, урядовців та лідерів різних організацій (міжнародного та національного рівня) [3]. У рейтингу WME не беруть участь компанії: 1) які виробляють алкоголь, тютюн або вогнепальну зброю; 2) які мали серйозні неприємності із законом за останні п'ять років [3]. Дослідимо приналежність найбільш етичних компаній країнам світу (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз приналежності найбільш етичних компаній країнам світу

Країна	Кількість національних компаній, що увійшли до рейтингу WME*				
	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
США	67	79	68	102	101
Німеччина	2	1	2	2	2
Японія	5	3	6	6	5
Великобританія	6	4	5	9	7
Австралія	1	1	3	2	2
Нідерланди	3	2	2	3	1
Бермуди	1	0	0	0	0
Норвегія	1	0	1	1	0
Ірландія	1	2	2	2	2
Швейцарія	3	1	2	1	2
Франція	3	2	2	2	4
Фінляндія	1	1	2	2	1
Швеція	3	2	3	2	3
Канада	2	0	2	2	2
Данія	2	0	1	2	1
Португалія	0	0	1	3	3
Ізраїль	0	1	1	1	0
Панама	0	0	1	1	1
Сінгапур	0	0	1	1	1
Бразилія	0	0	1	1	1
Бельгія	0	1	2	1	0
Іспанія	0	0	1	0	0
Індія	0	0	1	2	2
Нова Зеландія	0	0	0	0	1
Італія	0	0	0	0	1
Гонконг	0	0	0	0	1
Усього увійшло компаній до рейтингу	99	100	110	145	141

** При підрахунках реалізовано подвійний облік міжнаціональних компаній (ТНК)*

Джерело: складено автором на основі [3; 5; 6]

Виходячи із кількості національних компаній, що увійшли до рейтингу WME, проранжуємо країни світу. Для цього використаймо вбудовану функцію РАНГ (1) в MS Excel:

$$\text{РАНГ}(a_i;\ \text{масив};\ k), \qquad (1)$$

де a_i – число, для якого визначається ранг (у нашому випадку це число національних компаній і-ї країни, що увійшли до рейтингу WME);

масив – посилання на список чисел, які ранжуються (в нашому випадку – список країн з даними про кількість їх національних компаній, що увійшли до рейтингу WME);

k – число, яке визначає спосіб упорядкування (якщо k=0, то ранг визначається для списку, відсортованого в порядку убування, інакше – у порядку зростання).

Функція РАНГ (1) присвоює числам, що повторюються, однаковий ранг, тому при ранжируванні країн, компанії з яких входять до рейтингу WME, буде виходити ранжирування з пов'язаними (повторюваними) рангами.

Відомо (за кодами назв країн стандарту ISO 3166-1), що у світі в даний час нараховується 242 країни. Однак не всі вони досліджуються в рамках складання міжнародних рейтингів з кількох причин, найбільш часта з яких – відсутність для окремих країн порівнянних даних і достовірних джерел. До прикладу, у 2012 р. у рейтинг Global Transparency Index увійшло 97 країн, у рейтинг WME – 145 компаній з 21 країни, а у рейтинг Corruption Perceptions Index – 174 країни світу. Задля досягнення мети подальшого порівняння отриманих даних ранги визначатимемо для всього списку країн світу. Результати застосування функції РАНГ у MS Excel до списку, заснованому на даних табл. 1, представлені в табл. 2.

Згідно з результатами, представленими в табл. 2, незмінною трійкою країн-лідерів, чиї національні компанії щороку включаються до рейтингу WME, є США, Великобританія та Японія. Протягом усіх років існування рейтингу WME США суттєво випереджають інші країни

Таблиця 2

Результати ранжирування країн світу за кількістю національних компаній, що входять у рейтинг WME

Країни світу	Ранг в 2009 р.	Ранг в 2010 р.	Ранг в 2011 р.	Ранг в 2012 р.	Ранг в 2013 р.
США	1	1	1	1	1
Великобританія	2	2	3	2	2
Японія	3	3	2	3	3
Швеція	4	4	4	6	5
Швейцарія	4	8	6	15	7
Франція	4	4	6	6	4
Нідерланди	4	4	6	4	13
Канада	8	14	6	6	7
Данія	8	14	14	6	13
Німеччина	8	8	6	6	7
Фінляндія	11	8	6	6	13
Норвегія	11	14	14	15	22
Ірландія	11	4	6	6	7
Бермуди	11	14	23	22	22
Австралія	11	8	4	6	7
Нова Зеландія	16	14	23	22	13
Бельгія	16	8	6	15	22
Бразилія	16	14	14	15	13
Індія	16	14	14	6	7
Італія	16	14	23	22	13
Панама	16	14	14	15	13
Португалія	16	14	14	4	5
Сінгапур	16	14	14	15	13
Ізраїль	16	8	14	15	22
Гонконг	16	14	23	22	13
Іспанія	16	14	14	22	22
Усі інші країни світу (в тому числі Україна)	16	14	23	22	22

Джерело: розраховано автором на підставі аналізу даних табл. 1

Таблиця 3

Значення коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена для списку країн світу, національні компанії яких входять у рейтинг WME*

	Ранги 2009	Ранги 2010	Ранги 2011	Ранги 2012	Ранги 2013
Ранги 2009	1,00	0,98	0,59	0,74	0,74
Ранги 2010		1,00	-0,03	0,33	0,27
Ранги 2011			1,00	0,97	0,88
Ранги 2012				1,00	0,96
Ранги 2013					1,00

** Матриця коефіцієнтів кореляції Спірмена є симетричною*

за числом найбільш етичних національних компаній. На жаль, жодної української компанії протягом 2009–2013 рр. не було представлено серед найбільш етичних компаній світу, згідно зі списком WME.

Компанії зазвичай покидають список WME через судові тяганини, порушення етики, а також зростання конкуренції у відповідній галузі. Компанії, що покидають рейтинг, пізніше до нього повертаються, крім того, від року до року звання найбільш етичних набувають усе нові компанії. Так, протягом 2009–2013 рр., згідно з WME-Index, постійно покращують свої показники етичності такі країни, як Ірландія, Португалія, Індія. По всіх країнах можна дослідити ступінь взаємозв'язку між отриманими ними рангами у різні роки за допомогою значень коефіцієнтів рангової кореляції Спірмена (табл. 3).

Результати розрахунків, наведені в табл. 3, свідчать про наявність тісного кореляційного зв'язку між рангами країн згідно зі списком WME для поточного та попереднього років (2009 та 2010, 2011 та 2012, 2012 та 2013). Тобто ймовірність включення компанії в список WME зростає за умов її приналежності до цього рейтингу в попередньому році. Дійсно, багато з компаній, що входили в список WME в якомусь з років, зникали та пізніше знову включалися до цього рейтингу (рис. 1). Повернення компаній до списку WME після певного періоду випадіння з нього доводить, на думку авторів WME-Index [5], доцільність інвестиції в етику для будь-якої компанії, навіть в умовах економічного спаду. Отже, найбільш етичні компанії світу навіть після тимчасових фінансових або правових труднощів мають, вочевидь, дуже мотивовані на відновлення програм корпоративної соціальної відповідальності.

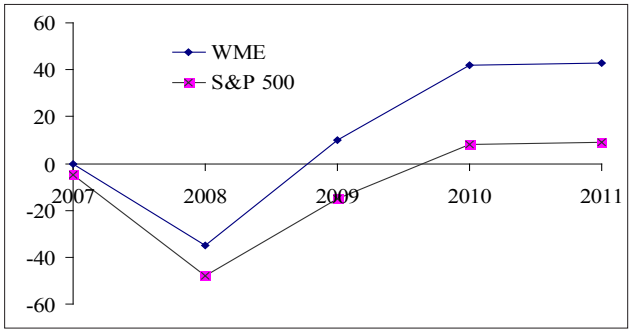

Рис. 1. Процент повернення компаній до списку WME 2011

Джерело: розроблено на підставі даних, оприлюднених у [5; 6]

Індекс прозорості ринку нерухомості Jones Lang LaSalle Global Real Estate Transparency Index (далі – GRETI) – ще один визнаний на міжнародному рівні показник, який представляє інтерес у рамках нашого дослідження ступеню дотримання принципів соціального обліку та звітності на міждержавному рівні. GRETI – це результат унікального опитування бізнес-лідерів з компаній Jones Lang LaSalle і LaSalle Investment Management, експертів і дослідників (включаючи бухгалтерських, фінансових і юридичних експертів) на всіх ринках нерухомості [7–9]. Починаючи з 1999 р. індекс оновлюється раз на два роки. Індекс покликаний допомогти інвесторам у нерухомість, корпоративним орендарям, продавцям та готельним операторам зрозуміти важливі відмінності при укладанні угоди, або утриманні й експлуатації нерухомості за кордоном. Індекс GRETI також є корисним для урядів та галузевих організацій, які займаються моніторингом їх внутрішніх ринків та зацікавлені у підвищенні їх прозорості.

Автори GRETI довели, що низька прозорість ринку нерухомості часто є синонімом корупції: наявна тісна кореляція між ступенем прозорості ринку та рівнем корупції. Так, розраховані коефіцієнти детермінації для лінійних регресійних моделей залежності значення індексу прозорості ринку нерухомості (GRETI) від Індексу сприйняття корупції (Corruption Perception Index) по роках такі: 2004 р. – R^2=0,86, 2010 р. – R^2=0,77, 2012 р. – R^2=0,55 (усі коефіцієнти детермінації є статистично значущими, що підтверджує наявність зв'язку між прозорістю ринку нерухомості країни та рівнем корупції) [7–9]. Прозорість ринку нерухомості свідчить не тільки про відсутність на ньому корупції, але й про доступність інформації та ефективність такого ринку.

Принцип побудови індексу (перелік його компонент) змінювався протягом 1999–2012 рр. Ряд істотних уточнень були внесені в GRETI-2012 у відповідь на зворотний зв'язок із його ключовими користувачами. У 2012 р. GRETI розрахований на підставі п'яти субіндексів: ефективність менеджменту (Performance Management), доступність ринкової інформації (Market Fundamentals), управління операціями на фондовій біржі (Governance of Listed Vehicles), правове і регуляторне середовища (Regulatory and Legal), процес транзакцій (Transaction Prosses) [8].

Виходячи зі складу компонент індексу прозорості ринків нерухомості, рейтинг країни згідно GRETI може змінитись лише через законодавчі та нормативні зміни середовища. До лідерів рейтингу GRETI у 2012 р. належать такі країни: США, Великобританія, Австралія, Нова Зеландія, Канада, Франція, Фінляндія, Швеція, Швейцарія. Країни, що розвиваються, слабкі у більшості галузей, найчастіше характеризуються низькою прозорістю ринків. Ринки нерухомості країн, що не включені до рейтингу GRETI, можна віднести до непрозорих. Україна починаючи з 1999 р. і до 2006 р. відносилася до непрозорих ринків нерухомості, а з 2008 р. (і далі в 2010 та 2012 рр.) входила до рейтингу GRETI як країна із середнім рівнем прозорості ринку нерухомості [7–9].

Передусім важливим нововведенням в Індексі GRETI 2012 р. є включення до переліку компонент субіндексу (екологічного) сталого розвитку ринку нерухомості Real Estate Sustainability Transparency Index (далі – RESTI). У рамках дослідження ринку нерухомості екологічні питання постають як вплив доступних енергоносіїв, зміни клімату, а також пов'язаних з цим витрат на експлуатацію (обігрів, кондиціювання, енергозабезпечення) об'єктів нерухомості, а отже – вплив безпосередньо на вартість нерухомості. З іншого боку, будівельні та транспортні викиди в повітря складають більше 50% усіх викидів у сучасній економіці [9]. Отже, зі зростанням обсягів будівництва та оренди нерухомості в усьому світі та одночасним усвідомленням соціальної та екологічної відповідальності питання доступності «зеленого» сертифікованого офісного простору будуть набирати все більше значення.

Дослідження [9] проведено для 28 країн (по всіх інших країнах не було в наявності надійних даних для оцінки дотримання принципів сталого розвитку), для яких було проаналізовано сім категорій: (1) економічну ефективність екологічного («зеленого») будівництва – виду будівництва та експлуатації споруд, вплив яких на оточуюче середовище мінімальний; (2) існування рейтингових систем (систем сертифікації) зеленого будівництва; (3) звіти національних компаній та організацій про викиди вуглекислого газу; (4) використання енергетичних бенчмаркінгових систем; (5) наявність вимог по енергетичній

Таблиця 4

Результати ранжирування країн світу за результатами сталого розвитку їх ринків нерухомості в 2012 р.

Номер групи	Прозорість в дотриманні умов екологічно сталого розвитку ринку нерухомості	Перелік країн, що віднесено до даного ступеню прозорості*	Ранги країн для даного ступеню прозорості**
1	Високопрозорі	Великобританія, Австралія, Франція	1
2	Прозорі	Нідерланди, Чехія, Німеччина, Ірландія, Японія, Сінгапур, Швеція	4
3	Середньопрозорі	Бельгія, Канада, Китай, Данія, Гонконг, Італія, Польща, Південна Корея, США, Хорватія, Індія, Мексика, Нова Зеландія, Румунія, Іспанія, Швейцарія	11
4	Низькопрозорі	Бразилія, ОАЕ	27
5	Непрозорі	Усі інші країни світу (включаючи Україну)	29

** Складено за джерелом [7, с. 20]*

*** Призначені автором*

ефективності нових споруд; (6) наявність вимог по енергетичній ефективності існуючих споруд; (7) наявність положень зеленої оренди (законодавчих положень, які змогли б забезпечити належне використання орендарем енергоефективного обладнання, визначати зобов'язання орендаря по поведінці в «зеленому» будинку для підтримання високого рівня його енергоефективності, а також інструментів покращання умов для орендарів нерухомості, які безпосередньо впливають на їх здоров'я та благополуччя). Із семи означених категорій екологічної стійкості найкраща ситуація із існуванням систем сертифікації зеленого будівництва, енергетичних бенчмаркінгових систем (це використовується більш ніж у 2/3 розглянутих країн) лише трохи більше 50% країн мають діючі вимоги по енергетичній ефективності існуючих споруд [9]. Звіти щодо викидів вуглецю, положення «зеленої» оренди та фінансові звіти про «зелену» нерухомість серед розглянутих країн малопоширені.

У рамках дослідження RESTI із розглянутих 28 країн у трійку лідерів увійшли Великобританія, Австралія та Франція [7, с. 20]. Інші країни дослідниками з Jones Lang LaSalle [7–9] були розподілені відповідно до груп високопрозорої, прозорої, середньопрозорої та низькопрозорої екологічної стійкості ринку нерухомості (табл. 4). Ринок нерухомості України в 2012 р. дослідниками з Jones Lang LaSalle було віднесено до групи непрозорих у відношенні до питань виконання умов екологічно сталого розвитку.

Якщо кожній із 28 розглянутих у табл. 4 країн присвоїти номер групи прозорості, до якої її віднесено спеціалістами компанії Jones Lang LaSalle у рамках дослідження RESTI, то можна проранжувати країни світу за допомогою функції (1) (результати див. у 3 стовбці табл. 4). Таким чином, отримано ранжування країн світу за рівнем сталого розвитку їх ринків нерухомості станом на 2012 р.

Індекс сприйняття корупції Corruption Perceptions Index (далі – CPI) розраховується глобальною соціальною організацією проти корупції Transparency International (Берлін). З 2012 р. у методологію розрахунку CPI було внесено зміни, які дозволять починаючи з 2012 р. і надалі порівнювати рівні сприйняття корупції у часі, що раніше було неможливим за методологічними причинами [12]. CPI розраховується на підставі даних, представлених незалежними організаціями, які регіструють рівні сприйняття корупції в кожній країні. Індекс має шкалу від 0 (найвищий рівень корумпованості) до 100 (відсутність корупції) балів. У 2012–2013 рр. жодна країна не мала вищого балу CPI, і 2/3 країн – бал нижчий за 50 [10–11]. Це вказує на проблеми з хабарами, відмиванням грошей, розграбуванням активів, закулісними угодами і непрозорістю державних інститутів у всьому світі.

На основі проведеного аналізу було складено таблиці ранжування країн світу згідно з CPI (рейтинг «на зниження»), RESTI, WME (трійка лідерів) у 2012 р. (фрагменти див. табл. 5) та у 2013 р. (фрагменти див. табл. 6).

Таблиця 5

Ранги країн світу, призначені відповідно до їх соціально-економічних індикаторів згідно з CPI, RESTI, WME у 2012 р.

Англомовна назва країни	CPI 2012 Score	RESTI 2012 ранг	WME 2012 ранг
Denmark	90	11	6
Finland	90	29	6
New Zealand	90	11	22
…			
Japan	74	4	3
United Kingdom	74	1	2
United States	73	11	1
…			
Syria	26	29	22
Ukraine	26	29	22
Eritrea	25	29	22
…			

Таблиця 6

Ранги країн світу, призначені відповідно до їх соціально-економічних індикаторів згідно з CPI, RESTI WME в 2013 р.

Англомовна назва країни	CPI 2012 Score	RESTI 2012 ранг	WME 2013 ранг
Denmark	91	11	13
Finland	89	29	13
New Zealand	91	11	13
…			
Japan	74	4	3
United Kingdom	76	1	2
United States	73	11	1
…			
Syria	17	29	22
Ukraine	25	29	22
Eritrea	20	29	22
…			

Розглянемо діаграму розміщення країн світу згідно з отриманими ними рангами (табл. 5) за індексом сприйняття корупції, субіндексом сталого розвитку ринку нерухомості та за числом національних компаній, що увійшли до числа найбільш етичних у світі в 2012 р. (рис. 2).

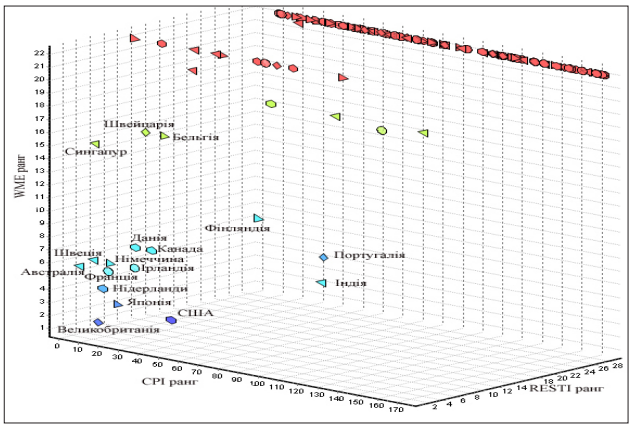

Рис. 2. Діаграма розміщення країн світу згідно з отриманими ними рангами CPI, WME, RESTI у 2012 р.

Джерело: сформовано автором у середовищі Deductor 5.2

Найбільш соціально відповідальній моделі відповідає найменше значення рангів країни за всіма індексами (CPI, RESTI та WME), тобто на координатній площині рангів країн – це точка (1; 1; 1). На діаграмі розміщення країн (рис. 2) видно, що найближчими до координати (1; 1; 1) (тобто «ідеальної» країни, що отримала перші ранги за всіма критеріями соціальної відповідальності) є три країни: Великобританія, Японія та Нідерланди. Тобто лінія поведінки саме цих країн у 2012 р., згідно з обраними кількісними соціально-економічними індикаторами, найбільше відповідає принципам соціальної відповідальності. Другою групою країн, що візуально є близькими до початку координат діаграми розміщення (рис. 2), є США, Австралія, Франція, Ірландія, Швеція, Німеччина, Канада, Данія, Фінляндія, Португалія, Індія, Сінгапур, Швейцарія та Фінляндія. На кардинально протилежному боці діаграми розміщення (рис. 2) лежать усі ті країни (у тому числі й Україна), що отримали найнижчі ранги за індексами RESTI (тобто ранг 29) та WME (ранг 22) у 2012 р. та мають різний рівень корумпованості.

У 2013 р. трійка країн – лідерів у реалізації політики соціальної відповідальності виглядає так: Великобританія, Японія, Франція (рис. 3).

Як свідчить проведений аналіз досягнень країн світу у впровадженні принципів соціальної відповідальності на підставі рейтингів CPI, WME та RESTI, незмінним світовим лідером у цій сфері в 2012–2013 рр. залишається Великобританія, а слідом за нею обидва роки йде Японія. У 2013 р. Франція випередила за результатами комплексної оцінки відповідності політиці держави принципам соціальної відповідальності Нідерланди (які посідали третє місце в аналогічному рейтингу, запропонованому автором для 2012 р.).

Висновки. Для вимірювання ступеню відповідності політик різних держав світу принципам соціальної відповідальності на глобальному рівні автором запропоновано використовувати три соціально-економічні індикатори: 1) кількість національних компаній країни в списку найбільш етичних компаній світу World's Most Ethical Companies; 2) субіндекс прозорості сталого розвитку ринку нерухомості Real Estate Sustainability Transparency Index, що оцінюється Jones Lang LaSalle для рейтингу Global Real Estate Transparency Index; 3) індекс сприйняття корупції Corruption Perceptions Index.

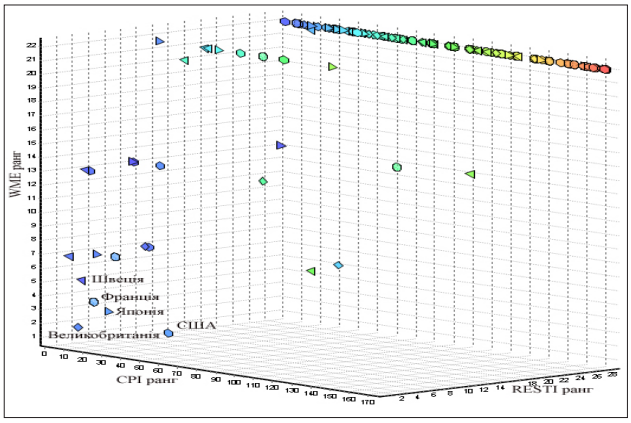

Рис. 3. Діаграма розміщення країн світу в координатній площі рангів за CPI, WME та RESTI у 2013 р.

Джерело: сформовано автором у середовищі Deductor 5.2

Автором проведено ранжування країн світу відповідно до кількості національних компаній у списку WME за період 2009–2013 рр. Згідно з результатами ранжирування, незмінною трійкою країн-лідерів, чиї національні компанії щороку включаються до рейтингу WME, є США, Великобританія та Японія.

Інтегральну оцінку рівня соціальної відповідальності держави запропоновано ґрунтувати на результатах ранжування країн світу за кожним із трьох вказаних соціально-економічних індикаторів (CPI, WME, RESTI). Коли кожній країні відповідає ранг згідно з індикаторами CPI, WME та RESTI, можна оцінити ступінь її близькості до «ідеальної» країни з рангами (1; 1; 1). Рейтинг соціально відповідальних країн тоді можна отримати, упорядкувавши в порядку збільшення евклідової відстані координат рангів кожної країни від точки (1; 1; 1).

На підставі аналізу евклідової відстані координат рангів кожної країни від координат «ідеальної» країни визначено трійку країн – лідерів по впровадженню принципів соціальної відповідальності: у 2012 р. ними стали Великобританія, Японія та Нідерланди, а в 2013 р. – Великобританія, Японія та Франція.

Середні значення індикаторів соціального розвитку для групи країн із високим рівнем соціальної відповідальності у 2013 р. у порівнянні з їх значеннями в 2012 р. демонструють для вказаних розвинутих країн покращання умов прозорості й екологічного розвитку ринків у 2013 р. Означені тенденції, навіть за такий короткий проміжок часу, приводять ще раз до висновку про збільшення розриву в рівні соціальної відповідальності розвинутих і нерозвинутих країн світу. Зростання у часі показників соціальної відповідальності підтверджує затребуваність програм упровадження соціального обліку, аудиту та звітності навіть за умов економічної рецесії.

Запропонована методика аналізу глобальних соціально-економічних індикаторів реалізації інституційних форм соціальної відповідальності у світі в подальшому дозволить виділити на міжнародному рівні кластери країн зі схожими ступенями дотримання принципів соціальної відповідальності, детальніше охарактеризувати моделі соціальної відповідальності, визначити систему індикаторів, що стримують або сприяють становленню соціально відповідальної економіки з метою досягнення сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Євтушенко В.А. Аналіз глобального рівня соціальної відповідальності компаній / В.А. Євтушенко // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці : матеріали IV МНПК (23–24 квітня 2015 р.). – Чернівці : Друк Арт, 2015. – С. 92–94.
2. Євтушенко В.А. Інституціоналізація соціальної відповідальності в умовах глобалізації / В.А. Євтушенко // Зб. тез наук. робіт учасників МНПК «Актуальні проблеми світової і національної економіки в умовах глобалізації» (Одеса, 21–22 лютого 2014 р.) : у 2-х ч. – Одеса : ЦЕДР, 2014. – Ч. 1. – 120 с.
3. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності за методологією WME / В.А. Євтушенко // МНПК Інтернет-конференція MicroCAD-2013 : тези доповідей (29–31 травня 2013 р.). – Х. : НТУ «ХПІ», 2013. – Ч. 3. – С. 151.
4. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники / В.А. Євтушенко // Вісник НТУ «ХПІ» : зб. наук. праць. Тем. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – 2013. – № 46. – С. 53–63.
5. Announcing The 2012 World's Most Ethical Companies [E-resource]. – Access regime : http://www.ethisphere.com/wme2013/index.html.
6. Announcing The 2013 World's Most Ethical Companies [E-resource]. – Access regime : http://www.ethisphere.com/wme2014/index.html.
7. Global Real Estate Transparency Index / Global Foresight / Global Foresight Series 2010 : Jones Lang LaSalle IP, inc., 2010 – 40 p.
8. Global Real Estate Transparency Index / Global Foresight Series 2012 : Jones Lang LaSalle IP, inc., 2012 – 44 p.
9. Global Real Estate Transparency Index / Global Foresight Series 2014 : Jones Lang LaSalle IP, inc., 2014 – 64 p.
10. Corruption Perceptions Index 2012 [E-resource]. – Access regime : https://www.transparency.org/cpi2012/results.
11. Corruption Perceptions Index 2013 [E-resource]. – Access regime : https://www.transparency.org/cpi2013/results.
12. Transparency International Україна: Методологія складання індексу (2012– 2014 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ti-ukraine.org/corruption-perceptions-index-2014/methodology.html.

Аннотация. Объектом исследования является социально ответственная модель устойчивого цивилизационного развития. Предмет – современная методология оценки соблюдения принципов социальной ответственности на глобальном уровне. Цель статьи: анализ глобальных социально-экономических индикаторов реализации институциональных форм социальной ответственности в мире. Для достижения поставленной цели использованы методы: диалектический, исторический, логический, экспертных оценок, системного анализа и логического моделирования. В результате исследования определены международные институциональные формы социальной ответственности; предложено использовать три социально-экономических индикатора глобального уровня социальной ответственности, в соответствии с которыми проведено ранжирование стран мира, и на этой основе даны рекомендации по усовершенствованию управления социальной ответственностью на национальном и глобальном уровнях.

Ключевые слова: социальная ответственность, устойчивое развитие, RESTI, CPI, WME.

Summary. The object of the research is a socially responsible model of sustainable development of civilization. Subject –is the modern methodology for assessing compliance with the principles of social responsibility at the global level. The purpose of article: analysis of global socio-economic indicators of the implementation of the institutional forms of social responsibility in the world. To achieve this goal used methods: dialectical, historical, logical, expert assessments, system analysis and logic simulation. The study identified the international institutional forms of social responsibility, the author proposed to use the three socio-economic indicators of the global level of social responsibility, in accordance with which conducted the ranking of the countries of the world, and, on this basis, the author made recommendations for the improvement of management of social responsibility at the national and global levels.

Key words: social responsibility, sustainable development, RESTI, CPI, WME.

УДК 658.8.012.25

Євтушенко Г. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Васильєва М. С.
студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Yevtushenko H. V.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Marketing
and International Management Department
V.N. Karazin Kharkiv Nationa lUniversity

Vasyl'yeva M. S.
Student
V.N. Karazin Kharkiv National University

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГ-МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ РОЗШИРЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

THE SPECIALTIES OF MARKETING MANAGEMENT OF ORGANIZATION IN CONDITION OF EXPANSION FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Анотація. У роботі надано обґрунтування та розробку механізмів маркетинг-менеджменту організації в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності. Це дозволяє підвищити її ефективність та конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Стаття досліджує причини маркетингового управління, яке являє собою систему маркетингової концепції, визначає його цілі і функції, роль і місце бізнес-підприємств. Використання маркетингового управління дозволяє підприємцям краще адаптуватися до мінливих умов внутрішнього і зовнішнього середовищ і забезпечувати стратегічний розвиток компанії.

Ключові слова: біологічно активні добавки, зовнішньоекономічна діяльність, лікарські засоби, маркетинг-менеджмент.

Вступ та постановка проблеми. У сучасній економіці з високим конкурентним середовищем зростає значення ефективного управління маркетинговою діяльністю підприємства. Посилення конкуренції на ринку товарів та послуг спонукає підприємства витрачати значні зусилля та кошти на виготовлення конкурентоспроможної продукції, яка найкращим чином задовольняє потреби споживачів. Одним із важливих аспектів вирішення цієї проблеми є створення необхідної споживчої цінності товарів і послуг, що потребує обрання відповідних показників виробництва та розподілу продукції. Розвиток конкуренції потребує застосування на підприємствах України політики розширення діяльності компанії, яка націлена на координацію і інтеграцію процесів виробництва та споживання за межами країни.

На нашу думку, зростаюча роль даної служби особливо очевидна сьогодні, коли у світі йдуть швидкі зміни в смаках і технологіях, загострюється конкуренція, і підприємство не повинно розраховувати на отримання великого прибутку, покладаючись тільки на існуючі, давно випущені товари та ринки збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади дослідження склали класичні та сучасні праці вітчизняних і іноземних вчених, таких як: О. Амош, І. Ансофф, Г. Армстронг, Г. Багієв, М. Бєлявцев, А. Войчак, Є. Голубков, М. Гузь, О. Ємельянов, В. Кардаш, Є. Кемпбелл, М. Книш, Ф. Котлер, М. Леп, Ю. Лисенко, Р. Морріс, В. Ніколайчук, Д. Новіков, А. Павленко, М. Портер, А. Романов, Р. Уотермен, М. Чумаченко, А. Юданов та ін.

Роботи наведених авторів дозволили узагальнити важливі тенденції розвитку управління маркетингом на вітчизняних та зарубіжних підприємствах, а також окреслити факти подальших змін під впливом сучасних технологій. Вищезазначене підтверджує необхідність подальшого дослідження цієї теми.

Метою даної роботи є обґрунтування та розробка механізмів управління маркетингом підприємства в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності, які дозволяють підвищити її ефективність та конкурентоспроможність на зовнішніх ринках.

Результати дослідження. Дослідити ефективність управління маркетинговою діяльністю пропонуємо через аналіз споживачів біологічно активних добавок.

Фахівці стверджують, що раціон людини в наші дні повинен містити більше 600 різних речовин (нутрієнтів). Рішенням у цьому випадку можуть стати біологічно активні добавки (БАД). На думку А. Смольянина, БАД – «це концентрати натуральних природних речовин, виділених із харчової сировини тваринного (у тому числі морського), мінерального, рослинного походження або ж отримані шляхом хімічного синтезу речовини, ідентичні природним аналогам» [12].

Ринок сумішей вітамінів і мінеральних речовин, призначених для збалансованого доповнення до харчування

(БАД), згідно зі статистичними даними, представленими Некомерційним партнерством виробників БАД, є одним з найбільш динамічних у світі.

У 2015 р імпорт продукції в грошовому вираженні зріс на 11,7%, а експорт на – 16,1% (рис. 1).

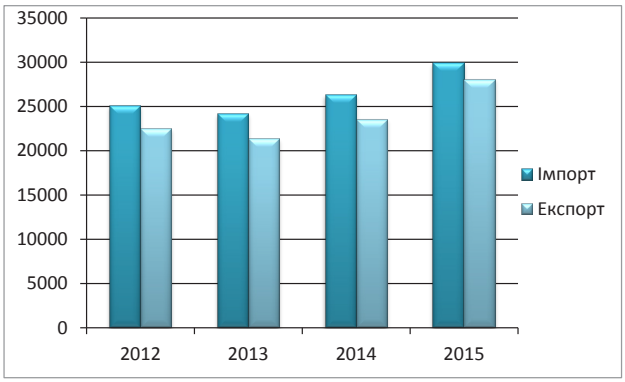

Рис. 1. Динаміка світового імпорту та експорту продукції у грошовому вираженні, 2012–2015 рр.

Джерело: складено авторами за даними International Trade Centre

Світовим лідером по споживанню БАД є Японія. У даній країні 90% населення приймає БАД. Друге місце займає США – 80%. У розвинених країнах Європи БАД використовують до 65% населення, в Україні – тільки 5%, а у Білорусі даний показник не перевищує 3%.

Слід зазначити, що згідно з даними Міжнародного торгового центру, у вартісному вираженні найбільшу кількість продукції в 2015 р. було ввезено в США – 5,9%. Японія ж займає тільки четверте місце з часткою імпорту 3,7% після Великобританії (4,7%) і Німеччини (4,6%) (табл. 1).

Україна посідає 11-е місце за обсягом імпорту досліджуваної продукції у 2015 р. – 759 560 доларів США (2,5%) (рис. 2).

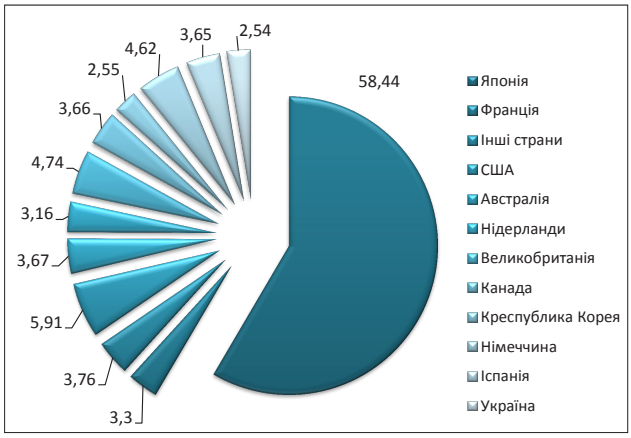

Рис. 2. Структура світового імпорту продукції у грошовому вираженні 2015 р. (за країнами)

Джерело: складено авторами

За даними Міжнародного торгового центру [13], максимальна частка світового експорту продукції у грошовому вираженні в 2015 р. припадає на США – 13,58%. При цьому велика частина продукції із США (35,32%) експортується у сусідні країни (Канаду і Мексику) і 13,66% – у Республіку Корею, Японію, Гонконг, Китай.

Україна у світовому експорті продукції знаходиться на 37-му місці з часткою експорту 0,49%, а Білорусь – на 69-му місці з 0,07%.

Структура споживачів біологічно активних добавок по вікових характеристиках представлена на рис. 3. У цілому можна відзначити, що споживачі БАДів «молодше» споживачів лікарських засобів (ЛЗ). Порівняльний аналіз за віковими характеристиками споживачів БАДів і споживачів лікарських засобів показує, що частка споживачів БАДів у віці 20–44 років у сумі становить близько 50%, приблизно такий же відсоток людей споживає лікарські засоби у віці 45–65 років.

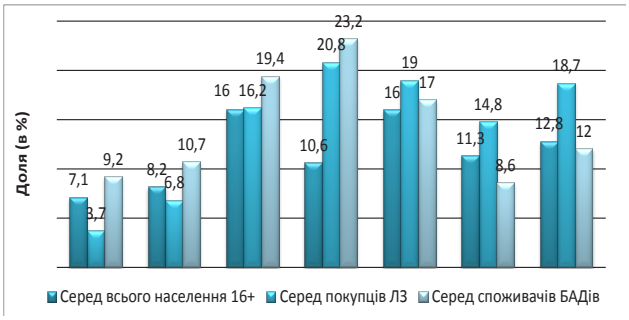

Рис. 3. Соціально-демографічний профіль споживачів БАДів та ЛЗ

Джерело: складено авторами

Основними мотивами споживання у прихильників БАДів є нездужання (38%), загальне зміцнення здоров'я (мотив – «хворіти дуже дорого», 24%) та профілактика захворювань (19%) (рис. 4). Це підтверджує гіпотезу, що споживачі не проводять чіткої межі між біологічно активною добавкою до їжі і ліками.

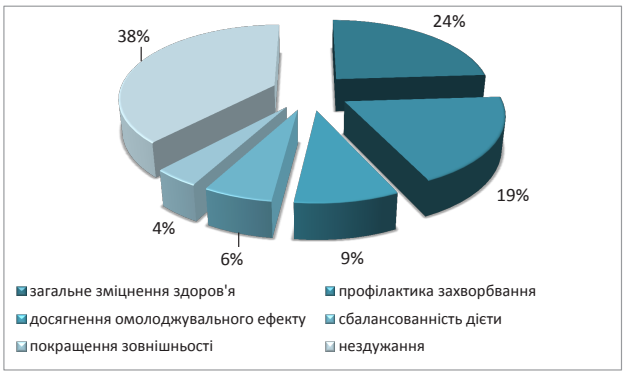

Рис. 4. Мотиви вживання БАДів

Джерело: складено авторами

Таблиця 1

Топ 5 країн-імпортерів і країн-експортерів продукції, тис. доларів США у 2015 р.

Країна	Імпорт 2015 р. тис. дол. США	Країна	Експорт 2015 р. тис. дол. США
США	1 770,45	США	3 810,59
Великобританія	1 418,27	Німеччина	2 832,16
Німеччина	1 383,66	Нідерланди	2 789,61
Японія	1 125,34	Франція	1 587,23

Джерело: складено авторами за даними International Trade Centre

Серед факторів, які впливають на ухвалення рішення щодо покупки, ціна пріоритетна для трохи менше половини споживачів (44%). Більш чутливі до ціни менш дохідні шари споживачів. Значна частина споживачів спирається на рекомендації лікаря (22%) або консультації продавця (13%) (рис. 5).

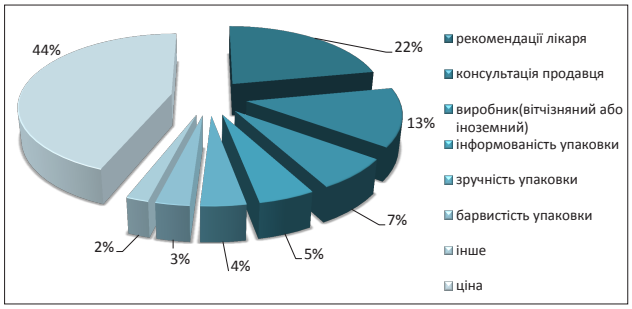

Рис. 5. Фактори, що впливають на вибір тієї чи іншої марки БАДа

Джерело: складено авторами

Зрозуміло, що роль дистриб'юторів знизилася, але разом з тим їх послугами користуються близько 33% споживачів (рис. 6).

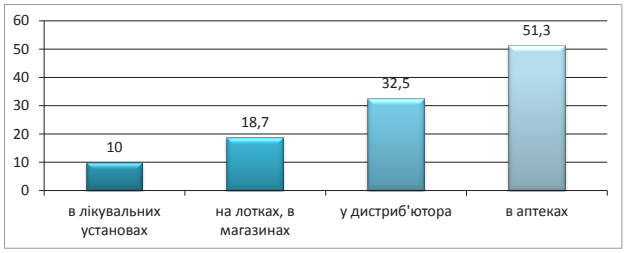

Рис. 6. Місця придбання БАД

Джерело: складено авторами

Необхідно зазначити, що найчастіше респонденти купують БАД за порадою родичів і знайомих – 29,5% (рис. 7). У той же час більше 27% респондентів придбали БАД за рекомендацією лікаря, що свідчить про ефективну роботу дистриб'юторів і медичних представників з лікарями [3].

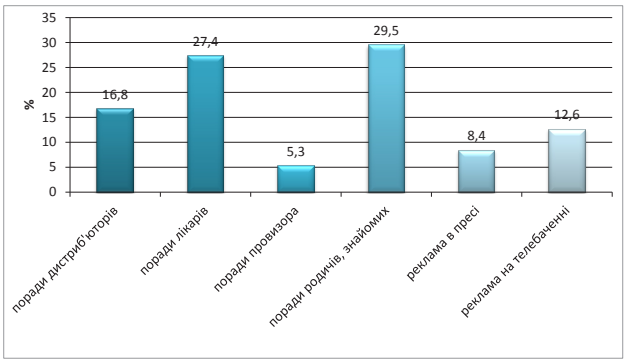

Рис. 7. Фактори, що впливають на споживачів при придбанні БАД

Джерело: складено авторами

Дані досліджень показують, що найбільше значення для споживачів при придбанні БАД мають ефективність і безпека продукції. Найменше споживачі звертають увагу на зовнішнє оформлення продукції. Однак інформативність упаковки та анотації, включаючи перерахування основних компонентів складу та інші ознаки якості товару, відіграють не останню роль для споживача при придбанні БАД (рис. 8).

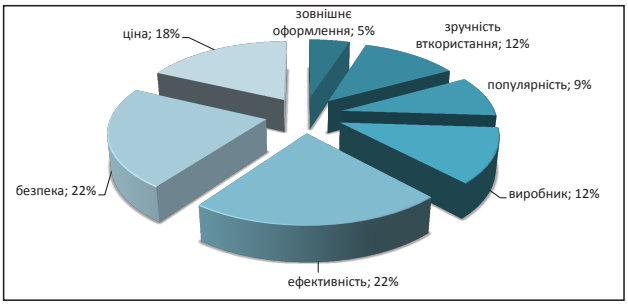

Рис. 8. Розподіл переваг споживачів при придбанні БАД

Джерело: складено авторами

Незважаючи на стрімкий розвиток, біодобавки не витримують конкуренції з лікарськими препаратами, а критика з боку ЗМІ та відсутність реальної державної підтримки не сприяють підвищенню попиту на дану продукцію.

Таблиця 2

Динаміка оптових цін на БАД з антиоксидантними властивостями за 2013–2015 рр.

№ п/п	Найменування товару	Середні оптові ціни, грн.		
		2013 г.	2014 г.	2015 г.
1	Гинкго фреш брейн капс. 40 мг фл. № 30 (Стирол)	5,77	6,21	6,73
2	Гинкго фреш брейн капс. 40 мг фл. № 50 (Стирол)	0,96	11,46	11,31
3	Пивні дріжджі с β-каротином (Эккомон)	—	—	3,14
4	Пивні дріжджі с зародками пшениці (Эккомон)	5,63	4,64	4,19
5	Пивні дріжджі з розторопшею (Эккомон)	6,39	5,04	3,67
6	Пивні дріжджі із селеном (Эккомон)	6,54	4,588	3,86
7	Спіруліна 0,25 № 30 (Стирол)	3,96	4,64	4,97
8	Спіруліна 0,25 № 50 (Стирол)	6,35	6,98	7,27
9	Спіруліна 0,25 № 120 (Стирол)	16,60	17,38	18,81
10	Коэнзим Q10 капс. № 30 (Healthway)	78,45	74,38	83,13
11	Кошачий кіготь капс. № 60 (Healthway)	36,00	36,10	34,8
12	Кошачий кіготь капс. № 180 (Healthway)	85,68	76,49	86,18
13	Зародки пшениці 250 г (Мирта)	—	8,26	8,28
14	Зародки пшениці 450 г (Мирта)	13,60	11,64	10,24

Джерело: складено авторами

На нашу думку, для ефективного позиціонування біодобавок необхідно проводити різні освітні програми, конференції, де мають виступати авторитетні фахівці у досліджуваній області, що дозволить створити позитивний образ БАД для споживачів та лікарів.

Ефективність управління маркетинговою діяльністю пропонуємо розглянути на прикладі ТОВ «Грін-Віза» [14] через аналіз складових 4Р.

По-перше, необхідно проаналізувати цінову політику ТОВ «Грін-Віза» (м. Харків, Україна). В якості об'єкта дослідження виберемо БАД з антиоксидантними властивостями як основу товарного асортименту ТОВ «Грін-Віза».

У результаті вивчення оптових цін на БАД з антиоксидантними властивостями можна відзначити, що динаміка цін на дану продукцію є нестабільною і в значній мірі важко передбачуваною, що в цілому характерно для ринку БАД.

За період з квітня 2013 р. по квітень 2015 р. спостерігалася тенденція значного спаду цін на пивні дріжджі: ціни на пивні дріжджі з зародками пшениці знизилися на 25,57%, а з плодами розторопші та селеном – відповідно, на 42,5% і 40, 2% (табл. 2).

Цінова ситуація, що склалася на вітчизняному ринку біодобавок, свідчить про досить високі ризики для ТОВ «Грін-Віза», які обумовлені значним рівнем конкуренції, залежністю від оптових фірм, через які аптеки формують свій асортимент, а також недовірою населення й лікарів до даної продукції, що обумовлено поширенням фальсифікованої і неякісної продукції.

Проаналізуємо комунікативну політику ТОВ «Грін-Віза». Просування БАД на прикладі послуги ТОВ «Грін-Віза» «Школа правильного харчування» (далі – «Курс»). Дослідження комунікативної політики організації пропонується здійснити за схемою «Завдання – Вихідні дані – Зауваження 1 –Зауваження 2 – Рекомендації – Цільові групи – Зауваження 1 – Посередники –Завдання 2 – Місця звернення – Завдання 3 – Ідея звернення»:

1. Завдання. Запропонувати набір ефективних заходів по збільшенню числа слухачів «Курсу».

2. Вихідні дані. Протягом року рекламні дії компанії «Грін-Віза» були досить активними, але дуже малорезультативними. У порівнянні з клієнтами, які прийшли на навчання за рекомендаціями старих клієнтів – практично нульовими. При цьому рівень задоволеності клієнтів, які пройшли навчання, виявляється високим, що говорить про задовільний якості послуг компанії.

3. Зауваження 1: немає інформації про те, що є оздоровчим інструментом на «Курсі» (інформація та консультації або застосування спеціалізованих добавок, які потрібно набувати слухачам).

4. Зауваження 2: немає інформації про те, як виглядала рекламна кампанія на протязі року. Виходячи з цього, приймаємо твердження, що виконані протягом року способи рекламних звернень не можна вважати неефективними, доки не перевірено зміст минулої реклами (ідеї, посили, стереотипи, мотиватори, вектори).

5. Рекомендації. Необхідний аналіз досвіду рекламної кампанії за попередні роки. Для розуміння того, кому і як потрібно пропонувати «Курс», необхідний портрет потенційного клієнта (на прикладі теперішніх клієнтів або на прикладі обраної для обробки цільової групи). Визначивши цільові групи та їх мотиватори, потрібно розробити місця, в яких рекламне повідомлення буде почуто і сприйнято позитивно якомога більшою кількістю потенційних клієнтів, і способи, які будуть маловитратними і при цьому досить ефективними. Провести експериментальні контакти з респондентами. Відшліфувати способи і наповнення реклами до максимально можливого відгуку.

6. Цільові групи. Підкреслимо, що один і той же потенційний клієнт може відноситися до декількох цільових груп. Наприклад, жінка, яка прагне схуднути, працює на сидячій роботі, має дітей, захоплюється кулінарією тощо. Вибір цільових груп на предмет зацікавленості в «Курсі» дозволить визначити ті, які дадуть максимальну віддачу від реклами.

Рис. 9. Шляхи залучення нових цільових груп

Джерело: авторська розробка

7. Завдання 1: розробити максимально повний список Цільових груп, визначити ймовірні ефективності відгуків на рекламне повідомлення від компанії «Грін-Віза».

8. Посередники. На ухвалення рішення потенційним клієнтом про співпрацю дуже сильно впливають оточуючі. У нашому випадку це можуть бути лікарі, кулінари, косметологи, фітнес-інструктори, задоволені клієнти тощо. Наприклад, заохочення фітнес-інструктора, відправленого на «Курс» слухача призведе до ще більшого ентузіазму в рекомендаціях наступним користувачам «Курсу». Заохочення, або вигоди, можуть бути як фінансовими, так і іншими (бартер, взаємна реклама, обмін клієнтами тощо).

9. Завдання 2: розробити максимально повний список можливих Посередників, способи співпраці з ними, проставити індекс віддачі від співпраці.

10. Місця звернення. Мається на увазі місце, в якому можна звернутися до потенційних клієнтів, бажано – до цілого потоку клієнтів. Це може бути як інформаційний канал (газета, журнал, ТБ, ЗМІ), так й інші потоки уваги: громадські збори, клуби захоплень, агентства зайнятості, місця, відвідувані ПК (спортзал, кабінет психолога, лікарня), Інтернет-ресурси (соцмережі, форуми, профільні сайти ЦГ, інфодоски).

11. Завдання 3: розробити перелік місць звернення до цільових груп, визначених Завданням 1, до Посередників (Завдання 2), а також – засоби поводження, економічні й ефективні для кожного конкретного випадку.

12. Ідея звернення. Увага потенційного клієнта атакується 1 200 разів на добу різними рекламними повідомленнями. На ефективність реклами вплине те, якими ідеям, приводами та вигодами, привабливими для користувачів курсу, буде наповнено рекламне повідомлення. Зацікавити, щоб відвідав сайт компанії, подзвонив дізнатися подробиці, зазначив бренд у своєї свідомості – цілком реально. Тобто, рекламна кампанія повинна мати кілька етапів, за якими слідує потенційний клієнт, поступово приходячи до покупки «Курсу».

Проаналізуємо збутову політику ТОВ «Грін-Віза» (м. Харків, Україна). Розподіл основних обсягів (у грошовому вираженні) реалізованих в Україні БАД і продуктів функціонального харчування ТОВ «Грін-Віза» відображає схема, представлена на рис. 10.

Шляхи розповсюдження БАД ТОВ «Грін-Віза» до кінцевого споживача представлено на рис. 11.

Структура активності немережевих каналів розповсюдження БАД представлена в табл. 3.

Пропонуємо розглянути товарну політику ТОВ «Грін-Віза» (м. Харків, Україна). На ТОВ «Грін-Віза» проведено маркетинговий аналіз основних видів ризиків, які виникають у виробників, дистриб'юторів і споживачів БАД. Із

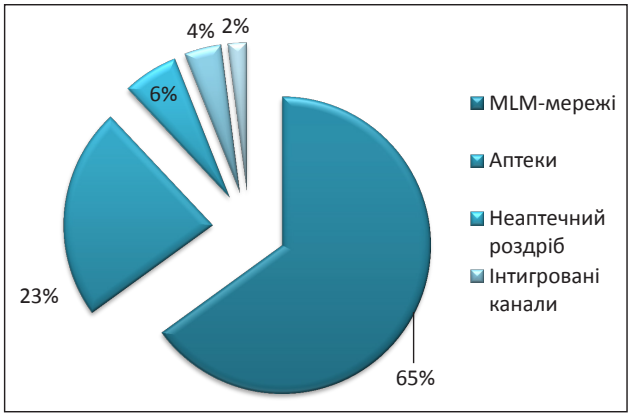

Рис. 10. Структура обсягу реалізації БАД по провідним каналам поширення

Джерело: авторська розробка

Рис. 11. Канали поширення БАД ТОВ «Грін-Віза»

Джерело: авторська розробка

Таблиця 3

Динаміка активності немережевих каналів розповсюдження БАД (на прикладі ТОВ «Грін-Віза»)

Канал	Частка в немережевому обороті БАД (%) по рокам				У середньому за період
	2012	2013	2014	2015	
Аптеки	66,2	66,1	63	65	65,1
Консультанти-розповсюджувачі	13,5	15	13,9	15,4	14,5
Офіси компаній-виробників	7,5	6,1	8	7	7,1
Спеціалізовані магазини та відділення	8,3	9,8	6,4	7,3	8
Кіоски товарів для здоров'я	0,3	0,3	1,3	1,5	0,9
Супермаркети	1,2	1,8	1,2	1,8	1,5
Вуличні розповсюджувачі	0,1	0,1	0,5	0,1	0,2
Інші	2,9	0,8	5,7	1,9	2,8

Джерело: авторська розробка

Таблиця 5

Результати продажів БАД за класифікаційними групами, 2015 р.

Види БАД	Частка в загальному обсязі продажів (%)
що впливають переважно на процеси тканинного обміну	29,36
для осіб, контролюючих масу тіла	16,47
що підтримують функції органів травлення	10,42
джерела речовин антиоксидантної дії і речовин, що впливають на енергетичний обмін	7,43
різних груп	6,69
що впливають на функції центральної нервової системи	5,04
що впливають на функцію серцево-судинної системи	4,95
що підтримують функцію опорно-рухового апарату	4,71
що впливають на гуморальні фактори регуляції обміну речовин	4,55
джерела мінеральних речовин	4,16
до їжі, що впливають на процес детоксикації і сприяють виведенню з організму чужорідних і токсичних речовин	1,85
що підтримують функцію органів дихання	1,45
що знижують ризик захворювань органів	
сечостатевої системи	1,29
що підтримують функцію імунної системи	1,16
що впливають на лактацію	0,47

Джерело: авторська розробка

Рис. 13. Рекомендації щодо покращання товарної політики

лить суб'єктам підприємницької діяльності краще адаптуватися до змін внутрішнього й зовнішнього середовища та забезпечити стратегічний розвиток підприємства.

цією метою був досліджений оптовий ринок БАД з антиоксидантними властивостями, проведено анкетування споживачів та експертна оцінка проблеми провізорами.

У результаті вивчення оптових цін на БАД з антиоксидантними властивостями можна відзначити, що динаміка цін на дану продукцію є нестабільною і в значній мірі важко передбачуваною, що в цілому характерно для ринку БАД.

З метою вивчення споживчих переваг щодо даного виду продукції проведено анкетування споживачів БАД і опитування провізорів. В анкетуванні прийняли участь 145 респондентів, після попередньої обробки відібрано 120 анкет, в яких респонденти вказали, що коли-небудь купували БАД. На питання, які із запропонованих біологічно активних добавок з антиоксидантними властивостями набували респонденти, більшість (близько 20%) відзначили «Спіруліну», також високі показники споживання пивних дріжджів із зародками пшениці та «Довголіття» – 18% і 16% відповідно. Найрідше респонденти набувають «Цигапан» і «Пивні дріжджі з розторопшею і селеном» (рис. 12).

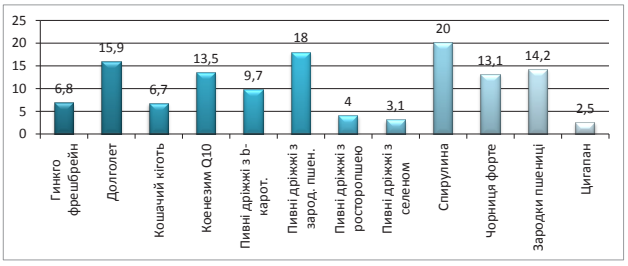

Рис. 12. Розподіл БАД з антиоксидантними властивостями, які набували респонденти

Джерело: авторська розробка

Як видно з підсумкової табл. 5, у 2015 р. споживані населенням БАД ніяк не кореспондуватися з реальними проблемами зі здоров'ям українців, відомими з медичної статистики [15].

Таким чином, за результатами проведеного дослідження можна розробити засоби покращання товарної політики (рис. 13).

Висновки. Підводячи підсумки вищесказаному, слід зазначити, що маркетинг-менеджмент організації в умовах розширення зовнішньоекономічної діяльності відіграє ключову роль у процесі господарської діяльності підприємства. Маркетинговий підхід до ухвалення управлінських рішень дозволяє виробити цілі, стратегії, тактику поведінки підприємства на ринку та його товарну, цінову, збутову, комунікативну стратегії. Використання маркетинг-менеджменту дозво-

Список використаних джерел:

1. Бай С.І. Менеджмент організацій / С.І. Бай. – К. : КНТЕУ, 2008. – 174 с.
2. Беленов О.Н. Типологія методів управління асортиментом продукції / О.Н. Беленов, Т.М. Бугаева // Сучасна економіка: проблеми та рішення. – 2010. – № 1(1). – С. 69–76.
3. Богомолова В.В. Організація управління маркетинговою діяльністю підприємства / В.В. Богомолова // Матеріали XV Міжнародної наукової конференції молодих науковців «Наука і вища освіта» (Запоріжжя, 17–18 травня 2010 р.) : у 3-х ч. – Запоріжжя : ЗІДМУ, 2010. – Ч. 2. – С. 54–55.
4. Герасимчук В.П. Маркетинг: теорія і практика : [навч. посіб.] / В.П. Герасимчук. – К. : Вища школа, 2005. – 327 с.
5. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
6. Длігач А. Інтеграційні стратегії у системі маркетингу / А. Длігач // Маркетинг в Україні. – 2010. – № 3. – С. 9–11.
7. Євтушенко Г.В. Удосконалення методики системного TOWS/SWOT-аналізу / Г.В. Євтушенко, І.В. Семеняк // Вісник Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна. Економічна серія. – 2009. − № 884. − С. 91–96.

8. Закотей М. Ринок біологічно активних добавок – проблеми, які вирішуються разом / М. Закотей // Провизор. – 2008. – № 3. – С. 8.
9. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика : [навч. посіб.] / В.Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2009. – 207 с.
10. Липчука В.В. Маркетинговий аналіз : [навч. посіб.] / В.В. Липчука. – К. : Академвидав, 2008. – 256 с.
11. Немченко А.С. Організаційно-економічні проблеми реалізації парафармацевтичних товарів в Україні та за кордоном / А.С. Немченко // Провізор. – 2008. – № 13. – С. 14–17.
12. Смольянина А. Методи аналізу асортиментного портфеля організації / А. Смольянина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iteam.ru.
13. The International Trade Centre [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.intracen.org.
14. ТОВ «Грін-Віза» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.green–visa.com.
15. Міністерство охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.moz.gov.ua.

Аннотация. В работе даны обоснование и разработка механизмов маркетинг-менеджмента организации в условиях расширения внешнеэкономической деятельности. Это позволяет повысить ее эффективность и конкурентоспособность на внешних рынках. Статья исследует причины маркетингового управления, которое представляет собой систему маркетинговой концепции, определяет его цели и функции, роль и место бизнес-предприятий. Использование маркетингового управления позволяет предпринимателям лучше адаптироваться к меняющимся условиям внутренней и внешней среды и обеспечивать стратегическое развитие компании.

Ключевые слова: биологически активные добавки, внешнеэкономическая деятельность, лекарственные средства, маркетинг-менеджмент.

Summary. The paper provided study and develops mechanisms for marketing management organization in the development of foreign economic activity. It can increase its efficiency and competitiveness in foreign markets. The article explores the reasons of marketing management, which is a system of marketing concept, defines its objectives and functions, role and place of business enterprises. Use marketing management allows entrepreneurs to better adapt to the changing internal and external environment and ensure the strategic development of the company.

Key words: dietary supplements, foreign trade, pharmaceuticals, marketing management.

УДК 339.727.3:339.92

Запотічна Р. А.
аспірант кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівського національного університету імені Івана Франка

Zapotichna R. A.
Postgraduate Student of International Economic Analysis And Finance Department
Ivan Franko National University of Lviv

ДЕТЕРМІНАНТИ ФОРМУВАННЯ КРЕДИТНОЇ СТРАТЕГІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ БАНКІВ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

DETERMINANTS OF MULTINATIONAL BANKS CREDIT STRATEGY IN EXTERNAL MARKETS

Анотація. Транснаціональні банки (ТНБ) – це орієнтовані на прибуток організації. Надання кредитів та отримання процентів за надані кредити є для них основним джерелом отримання прибутків. Для максимізації прибутків та мінімізації ризиків кожен ТНБ розробляє кредитну стратегію. Формування кредитної стратегії здійснюється під впливом низки факторів, які потребують детального теоретичного дослідження. Зважаючи на зазначене, у статті розглянуто теоретичні аспекти кредитної діяльності ТНБ на зовнішніх ринках. На основі аналізу наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних економістів запропонована власна класифікація факторів, які впливають на вибір ТНБ кредитної стратегії.

Ключові слова: ТНБ, кредитна діяльність, кредитна стратегія, країни-реципієнти, економічні фактори.

Вступ та постановка проблеми. Кредитна діяльність ТНБ протягом тривалого періоду часу була базовим, а іноді єдиним дозволеним для них національним законодавством видом діяльності. У посткризовий період розвитку глобальної банківської системи значення принципів класичного банкінгу, зокрема традиційної депозитно-кредитної моделі організації діяльності ТНБ, ще більше зросло. Зважаючи на необхідність розробки та реалізації заходів економічної політики з регулювання кредитної діяльності ТНБ з метою подолання негативних наслідків їхнього впливу на

макроекономічну ситуацію у країні-реципієнті необхідним є ґрунтовний аналізу факторів, які беруться ними до уваги при формуванні кредитної стратегії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість зарубіжних дослідників, зокрема, М. Фрацшер, Д. Лін, С. Жанно, Г. Кальво, К. Рейнхарт, М. Хаттак, М. Мехметоглу, досліджуючи фактори, що впливають на формування кредитної стратегії ТНБ, застосовують підхід, на основі якого зазначені фактори поділяють на «пуш-фактори» (від англ. слова «push» – штовхати) та «пул-фактори» (від англ. слова «pull» – тягнути). Такий підхід ґрунтується на циклічності економічного розвитку країн, а також впливу макроекономічного та мікроекономічного середовищ. До «пуш-факторів» належать детермінанти на рівні країни базування материнського банку, а до «пул-факторів» – детермінанти на рівні країни-реципієнта банківського кредиту [1]. Відповідно до класифікації К. Монторо та Л. Рохас-Суарес фактори, що здійснюють вплив на вибір ТНБ кредитної стратегії, можна поділити на фактори макрорівня (на рівні країн) та мікрорівня (на рівні банків) [2]. К. Увеллер класифікує зазначені фактори на фактори на рівні країни-реципієнта, країни базування та на рівні окремого банку [3]. На нашу думку, недоліком зазначених досліджень є те, що вони не враховують факторів на рівні світової економіки, які теж здійснюють значний вплив на формування кредитної стратегії ТНБ.

Дослідження детермінантів кредитної діяльності ТНБ є актуальним і серед вітчизняних економістів. Зокрема, Р. Корнилюк вважає, що на вибір кредитної стратегії ТНБ здійснюють вплив зовнішні, внутрішні та глобальні фактори [4, с. 7]. Проте його дослідження, на нашу думку, не позбавлене недоліків. Для прикладу, недостатня увага приділена макроекономічним факторам, які є ключовими, при виборі кредитної стратегії ТНБ. Л. Смага, О. Гнатів зосереджують свою увагу на дослідженні виключно макроекономічних факторів [5], ігноруючи інші групи факторів. До того ж у згаданих дослідженнях не проаналізовано характер впливу зазначених факторів на кредитну стратегію ТНБ.

Зважаючи на те, що існуючі наукові дослідження не позбавлені недоліків, а також те, що вони обмежуються, як правило, вивченням лише окремих детермінантів формування кредитної стратегії ТНБ, існує необхідність всебічного наукового дослідження, яке б включало дослідженням широкого кола детермінантів, а також характеру їхнього впливу на формування кредитної стратегії.

Метою статті є систематизація та класифікація детермінантів формування кредитної стратегії ТНБ на основі аналізу існуючих наукових досліджень.

Результати дослідження. Ключовим поняттям нашого дослідження є «кредитна стратегія ТНБ». Під «кредитною стратегією ТНБ» ми розуміємо довгостроковий план дій, спрямований на досягнення цілей банку у галузі кредитування, у процесі реалізації якого визначається обсяг та форма кредитів, які ТНБ надає конкретній країні чи групі країн за заданого рівня ризику.

Існують дві форми кредитування, які здійснюють ТНБ:

• пряме кредитування – здійснюють безпосередньо з їхньої штаб-квартири за кордоном (кредити іноземним державам від материнських банків або так звані «транскордонні потоки»). У термінології платіжного балансу країни отриманий кредит від ТНБ через цей традиційний канал являє собою приплив капіталу і зростання зобов'язань перед нерезидентами (тобто є складовою зовнішнього боргу);

• непряме кредитування – здійснюється опосередковано, через місцеві підрозділи ТНБ у країнах-реципієнтах (дочірні компанії з іноземним капіталом або філії). Оскільки філії є резидентами країн-реципієнтів, кредити? які вони надають? локально не відображаються як притік капіталу у платіжному балансі або як зовнішній борг країни-реципієнта. Для більшості країн цей опосередкований канал є домінуючою формою участі ТНБ [6, с. 5].

Однією із головних характеристик кредитної стратегії є її тип. Більшість науковців (Н. Волкова, А. Альвес, Г. Думскі, Л-Ф. де Паула, В. Боберскі та інші) виділяють три типи кредитної стратегії ТНБ: консервативна (пасивна), помірна й агресивна. Як зазначає Н. Волкова, основною метою консервативної кредитної стратегії є мінімізація кредитного ризику. Банки, які орієнтуються на цей тип кредитної стратегії, не намагається отримувати високі прибутки завдяки збільшенню обсягів виданих кредитів. Механізмом реалізації такої стратегії є мінімізація термінів надання кредитів та їх обсягів, жорсткі критерії оцінки кредитоспроможності позичальників, жорсткі процедури ліквідації проблемної заборгованості, складні умови надання кредиту і підвищення його вартості.

Помірна кредитна стратегія є проміжною ланкою між консервативною та агресивною стратегіями. Її характерною ознакою є орієнтація на середній рівень кредитного ризику. Метою агресивної кредитної стратегії є максимізація прибутку за рахунок розширення об'ємів кредитної діяльності, практично без врахування високого рівня кредитного ризику, який супроводжує ці операції. Механізмом реалізації такої стратегії є надання кредитів більш ризиковим категоріям позичальників, надання позичальникам можливості пролонгації кредиту, зниження вартості кредитів до мінімально можливого рівня, збільшення термінів надання кредитів та їхніх розмірів [7, с. 296-297].

Проаналізувавши праці вітчизняних та зарубіжних науковців, ми запропонували власну класифікацію факторів, які впливають на вибір кредитної стратегії ТНБ. За сферою охоплення зазначені фактори вважаємо за доцільне поділити на зовнішні і внутрішні.

До внутрішніх ми відносимо фактори на рівні індивідуального банку. Ми погоджуємося з думкою Н. Волкової про те, що до індивідуальних особливостей банку варто віднести розмір банку, кредитний потенціал банку, ступінь ризику окремих кредитів і кредитного портфеля загалом, стабільність і вартість депозитів, спектр операцій і послуг, що надаються банком, забезпеченість кредитів, професійна підготовленість, кваліфікація і досвід персоналу банку, клієнтський склад банку, цінова політика банку тощо [7, с. 294].

Зовнішні фактори, на нашу думку, за сферою охоплення доцільно поділити на три групи: 1) фактори на рівні світової економіки; 2) фактори на рівні країни базування материнського банку; 3) фактори на рівні країни-реципієнта банківського кредиту.

До факторів, що генеруються на рівні світової економіки, як правило, відносять зміну розмірів світового ВВП та обсягів міжнародної торгівлі, фінансову інтеграцію, технологічний прогрес, рівень невизначеності на світових фінансових ринках, геополітичну боротьбу між країнами походження іноземного капіталу тощо [4, с. 7]. Для прикладу, вища невизначеність на світових фінансових ринках, зниження обсягів світового ВВП і обсягів торгівлі призводить до зменшення обсягів кредитів ТНБ [8, с. 51].

Щодо характеру впливу факторів на рівні країни базування на формування кредитної стратегії ТНБ, в економічній літературі існують суперечливі думки. Результати досліджень Р. де Хаас, Л. ван Лелівельд, Ф. Мошіріан, Ф. Молінекс, Р. Сет, Г. Рудольф підтверджують існування негативної кореляції між макроекономічними умо-

вами країни базування та обсягами кредитів ТНБ. Якщо макроекономічні умови у країні базування погіршаться, ТНБ збільшать обсяги кредитів за кордоном, оскільки кредитні можливості у країні базування материнського банку будуть обмежені. І, навпаки, коли макроекономічні умови у країні базування покращаться, ТНБ збільшать обсяги кредитів у ній і у свою чергу зменшать обсяги кредитів реципієнтам за кордоном [9]. Натомість С. Жанно, М. Міку, Е. Розенберг знаходять підтвердження існування позитивної кореляції між макроекономічними умовами країни базування та обсягами кредитів, які ТНБ надають реципієнтам за кордоном [1].

Фактори на рівні країн-реципієнтів можна умовно поділити на економічні та позаекономічні. До позаекономічних умов країн-реципієнтів належать законодавче регулювання, бар'єри для входження на внутрішній ринок, політична ситуація тощо. Е. Папаіну підтверджує роль правових та інституційних факторів у залученні транскордонних банківських кредитів. Результати його дослідження вказують на те, що ТНБ несхильні надавати кредити країнам з високим рівнем корупції та бюрократії, з низьким рівнем захисту прав інвесторів та країнам, де уряд володіє і управляє вітчизняною банківською системою [10]. С. Міллер і А. Пархе вважають, що більш жорстке законодавче регулювання у країні-реципієнті стримує зовнішньоекономічну діяльність ТНБ. Окрім законодавчого регулювання та витрат, бар'єри для входження на внутрішній ринок перешкоджають операціям ТНБ, діючи як вид фіксованих витрат, необхідних для початку нової діяльності [11].

Через обмеженість та недоступність інформаційної бази, основна увага більшості досліджень детермінантів кредитної стратегії ТНБ приділяється факторам на рівні країни-реципієнта. До таких факторів ми відносимо економічну ефективність країни, реальне економічне зростання, розмір ринку, грошово-кредитну політику центрального банку, інфляцію, валютний курс і валютний режим, конкуренцію, зовнішню заборгованість, фінансову відкритість, стан рахунку поточних операцій, попит на кредити ТНБ.

Передбачається, що ТНБ прагнуть збільшити свою присутність у країнах з більш ефективною економікою. Для вимірювання економічної ефективності країни найчастіше використовують темп зростання реального ВВП на душу населення. Чим вищий цей показник, тим гіпотетично більший обсяг кредитів від ТНБ отримає країна.

Економічне зростання, показником якого слугує темп приросту реального ВВП у країні-реципієнті, створює позитивні перспективи попиту на банківські послуги, що є спонукальним мотивом збільшення обсягів кредитів ТНБ. Результати дослідження Е. Такатса показують, що зростання ВВП на 1% призводить до збільшення кредитів у середньому на 0,2% [8, с. 51].

У зв'язку з тим, що ТНБ мають можливість скеровувати свої кредити до більш перспективних ринків, обсяг кредитів, які ТНБ надають одній країни залежить від економічної ситуації на ринку інших країн-реципієнтів кредитів даного ТНБ. Таким чином, очікується, що пропозиція кредитів зменшується для країни, економічні умови якої гірші порівняно з умовами в інших країнах-реципієнтах. Для опису цього ефекту порівнюють темпи зростання ВВП в одній країні з темпами зростання ВВП в інших країнах-реципієнтах.

Розмір ринку також впливає на вибір кредитної стратегії ТНБ. У якості показника розміру ринку, як правило, використовують чисельність населення країни. Чим вищий цей показник, тим потенційно вища пропозиція кредитів ТНБ на ринку. Це пов'язано з тим, що висока чисельність населення є стимулом для ТНБ збільшити свою присутність на ринку, але не через можливість безпосереднього надання кредитів населенню, а через можливість надавати кредити великому бізнесу, який обслуговує населення.

На вибір стратегії ТНБ впливає і грошово-кредитна політика центрального банку. Якщо центральний банк проводить політку «дорогих грошей» шляхом продажу державних цінних паперів на відкритому ринку, підвищення облікової ставки, збільшення норми резервів, прямого підвищення відсоткових ставок, то це призведе до зниження обсягів кредитів у вітчизняній валюті і водночас до збільшення обсягів кредитів в іноземній валюті і, отже, стимулюватиме притік в країну іноземного капіталу [12].

Варто зауважити, що традиційно ключовим детермінантом прийняття ТНБ рішення про надання кредитів конкретній країні в економічній літературі розглядають різницю у рівні відсоткових ставок між країнами, оскільки вони визначають очікуваний рівень прибутку. Порівняно високі відсоткові ставки спонукають ТНБ збільшувати пропозицію кредитів. Проте при високій ціні на кредити у їх реципієнтів зменшується бажання здійснювати запозичення, що призводить до надлишків їх пропозиції. За протилежної ситуації, коли відбувається зниження відсоткових ставок, виникає дефіцит грошового капіталу, що пропонується для продажу [13, с. 67].

Існує значна негативна кореляція між інфляцією у країні-реципієнті і зростанням банківських кредитів. Непередбачена інфляція приносить вигоду позичальникам за рахунок кредиторів, оскільки позичальники повертають борги знеціненими грішми. Подібно виграє від інфляції і уряд, який обслуговує значний зовнішній борг [12].

Вплив валютного курсу на пропозицію кредитів ТНБ є неоднозначним. Відповідно до результатів дослідження К. Увеллера, зниження реального валютного курсу, що сигналізує про девальвацію валюти, призводить до збільшення обсягів кредитів наданих ТНБ. За його підрахунками, зниження реального обмінного курсу на 1% призводить до збільшення обсягів кредитів ТНБ на 1,89% щодо ВВП [3, с. 7]. З іншого боку, як зазначають С. Гош та Н. Сугавара, слабша валюта у країні-реципієнті може призвести до зниження обсягів кредитів ТНБ. Іншими словами, девальвація валюти країни-реципієнта знижує очікувані прибутки від кредитів, наданих у валюті країни-кредитора, оскільки вона може ускладнити їх обслуговування [14, с. 13]

Певний інтерес викликає дослідження впливу валютного режиму на пропозицію кредитів ТНБ. Результати досліджень С. Жанно та М. Міку вказують на те, що фіксований та керований валютні режими сприяють залученню зовнішніх кредитів, тоді як плаваючий валютний режим, навпаки, обмежує їх потоки. Це можна пояснити тим, що чим гнучкіший є обмінний курс, тим більша невпевненість у кредиторів щодо повернення кредитів [1, с. 11].

В економічній літературі існують суперечливі результати досліджень щодо впливу конкуренції на кредитну діяльність ТНБ. Ф. Аллен та А. Грицкевич роблять висновок, що для ТНБ оптимальнішою є діяльність к менших масштабах на ринках розвинених країн, де конкуренція висока, ніж на ринку країн, що розвиваються, де конкуренція, як правило, нижча [15, с. 11]. Натомість К. Увеллер отримує протилежні результати, які вказують на те, що висока конкуренція призводить до зменшення обсягів кредитів, які ТНБ надають країні-реципієнту [3].

На вибір кредитної стратегії ТНБ значний вплив чинить рівень зовнішньої заборгованості у країні-реци-

пієнті, який вказує на її кредитоспроможність. Найпоширенішими показниками рівня зовнішньої заборгованості є співвідношення суми зовнішнього державного боргу до ВВП та платежів з обслуговування боргу до експорту. Можна очікувати, що чим вище це співвідношення, тим більше шансів, що доступ країни до подальших кредитів буде обмежений. З іншого боку, цілком можливо, що чим вище значення боргу країни щодо розміру економіки, тим більше потрібно позичати з-за кордону.

Відношення платежів з обслуговування боргу до експорту є показником як кредитоспроможності країни, так і можливості погашення нею боргу. Країни з високим коефіцієнтом співвідношення обслуговування боргу до експорту матимуть менше шансів отримати фінансування від ТНБ. Оскільки більша частина заборгованості припадає на ТНБ і повинна бути сплаченою в іноземній валюті, яку можна отримати за рахунок доходів від експорту, то зниження обсягів експорту або падіння міжнародних цін може серйозно вплинути на їх можливості погасити борг перед ТНБ. З іншого боку, навіть якщо рівень експорту не знижується, багато ТНБ відмовляються надавати додаткові кредити країнам, які вже досягли певного порогу виплат з обслуговування боргу, який розглядається ними як занадто обтяжливий для країни. Тим не менш коефіцієнт може бути позитивним, якщо високе співвідношення платежів з обслуговування боргу інтерпретується як фактичні платежі, які були зроблені перед іноземними кредиторами [16, с. 16-21].

Рівень фінансової відкритості банківського сектора, який Л. Менхоф і Ч. Саванпорн обчислюють як відношення кредитів іноземних банків до ВВП, відіграє важливу роль у формуванні кредитної стратегії ТНБ. ТНБ тяжіють до відкритих економік. Відкриття внутрішніх ринків у країні, тобто зростання рівня фінансової відкритості, сприяє розширенню кредитної діяльності ТНБ у ній [17].

Характер впливу балансу рахунку поточних операцій на кредитну стратегію є неоднозначним. З одного боку, негативний вплив цього фактору можна пояснити тим, що кращий стан рахунку поточних операцій у країні-реципієнті в минулому означає, що необхідно менше запозичень, щоб фінансувати рахунок поточних операцій у теперішньому періоді. З іншого боку, позитивний вплив можна очікувати тоді, коли баланс рахунку поточних операцій розглядається кредиторами як міра стабільності макроекономічних умов країни-реципієнта. Оскільки кращі показники рахунку поточних операцій асоціюються з стабільністю, то більший обсяг кредитів буде доступний для позичальників [14].

Обсяг кредитів ТНБ зростає у відповідь на збільшення попиту на них. Підвищенню попиту на кредити ТНБ сприяють високі темпи економічного зростання, зростання дефіциту платіжного балансу, зростання зовнішнього боргу тощо. У якості показників попиту на банківські кредити найчастіше використовують відношення приросту основного капіталу до ВВП. Очікується, що відношення приросту основного капіталу до ВВП має позитивний вплив на пропозицію транскордонних кредитів, оскільки ТНБ намагаються збільшити рівень прибутку у зв'язку зі збільшенням попиту на свої кредити [18, с. 11].

Як уже зазначалося, у процесі реалізації кредитної стратегії визначаються не лише обсяг, а й форма кредитів, які ТНБ надає конкретній країні чи групі країн. У наукових працях попередніх років не здійснювався поділ детермінантів, які призводять до вибору ТНБ прямої чи непрямої форми кредитування. Необхідність такого аналізу полягає у тому, що він дає змогу краще зрозуміти потенційні канали передачі фінансових потрясінь і потенційні ризики, які різні форми кредитування створюють для фінансової стабільності. Обмеженість інформаційної бази є однією з причин того, що увага науковців не зосереджувалася на дослідженні детермінантів прямого кредитування. Якщо інформація про кредити, надані опосередковано через місцеві підрозділи банку є у вільному доступі (наприклад, у Bankscope), то інформація про прямі транскордонні потоки доступна лише у формі агрегованих баз даних, таких як Міжнародна інвестиційна статистика МВФ або банківська статистика БМР [19, с. 110].

Серед найновіших наукових досліджень, у яких здійснюється аналіз факторів, які впливають на прийняття ТНБ рішення щодо здійснення тієї чи іншої форми кредитування, є дослідження Т. Елерса та П. Вулдрідж. Основна увага авторів зосереджена на вивченні відносної важливості факторів на рівні банківської системи на противагу макроекономічних факторів, які впливають на рішення банку щодо того надавати кредити безпосередньо чи опосередковано. Досліджувані фактори Т. Елерса та П. Вулдрідж поділили на банківські, торгівельні, фактори гравітаційної моделі та макроекономічні.

Результати їхнього дослідження показують, що стан банківської системи у країні-реципієнтів має значний вплив на вибір банками форми кредитування. Так, ТНБ надають кредити локально країнам з більш вразливою та менш розвинутою банківською системою, і безпосередньо з материнського банку – країнам, у яких банківська система є відносно більш стабільна і розвинута.

Одним із висновків зазначеного дослідження є також те, що банки, швидше за все надаватимуть непрямі кредити у важливих експортних ринках. Якщо торговельні відносини мають важливіше значення для країни-кредитора, то країна-кредитор надаватиме кредити локально. Проте, якщо торгівельні відносини є важливішими для країни-позичальника, то частка непрямих кредитів в загальному обсязі кредитів є у середньому нижчою. Експортер не матиме жодних підстав, щоб брати участь у відносно більш дорожчому місцевому посередництві, якщо торговельні відносини є важливішими для імпортера (країни-позичальника).

Щодо факторів гравітаційної моделі, спільний кордон, географічна близькість, приналежність до спільної правової системи і фінансова відкритість сприяють залученню прямих транскордонних кредитів. Спільна мова і спільне колоніальне минуле, як правило, пов'язані з вищою часткою непрямих кредитів. Якщо країна-позичальник є фінансовим центром, то частка прямих кредитів є в середньому на 6-9% вищою за інших рівних умом.

Щодо макроекономічних факторів Т. Елерса та П. Вулдрідж у своєму дослідження обмежуються лише аналізом впливу темпів зростання ВВП на кредитну діяльність ТНБ. Відповідно до результатів дослідження, існує позитивна кореляція між темпами зростання ВВП та зростанням обсягів прямих кредитів і негативна – зі зростанням непрямих кредитів [20].

Висновки. Зважаючи на те, що залежно від обраної кредитної стратегії ТНБ можуть здійснювати як позитивний вплив на економіку країн-реципієнтів, сприяючи її економічному розвитку та зростанню, так і негативний, призводячи зокрема до виникнення проблеми зовнішньої заборгованості, актуальним є дослідження факторів, за яких ТНБ дестабілізують макроекономічну ситуацію у країні-реципієнті. Одним з шляхів дослідження зазначеного питання може стати аналіз чутливості кредитів ТНБ до визначених у даному дослідженні груп детермінантів. Актуальним є також аналіз змін, які відбулися у кредитних стратегіях ТНБ під впливом світової фінансової кризи.

Список використаних джерел:

1. Jeanneau, C., Micu, M. 2002. Determinants of International Bank Lending to Emerging Market Countries. BIS Working Papers, 112, pp. 1-43.
2. Montoro, C., Rojas-Suarez, L. 2012. Credit in Times of Stress: Lessons from Latin America. BIS Quarterly Review, pp. 51-60.
3. Weller, C. The Supply of Credit by Multinational Banks in Developing and Transition Economies: Determinants and Effects. 2001. DESA Discussion Paper, No. 16, pp. 1-30.
4. Корнилюк Р.В. Іноземні банки в банківській системі України : автореф. дис. … канд. економ. Наук : 08.00.08 / Р.В. Корнилюк. – Київ : Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2011. – 21 с.
5. Смага Л.М. Вплив макроекономічних чинників на кредитну діяльність банків / Л.М. Смага, О.А. Гнатів // Вісник УАБС. – 2008. – № 1. – С. 21.
6. Kamil, H., Rai, K. .2010. The Global Credit Crunch and Foreign Banks' Lending to Emerging Markets: Why Did Latin America Fare Better? IMF Working Paper, 102, pp. 1-33.
7. Волкова Н.І. вибір кредитної стратегії банками України / Н.І. Волкова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24. – С. 291-301.
8. Takats, E. 2010/ Was It Credit Supply? Cross-Border Bank Lending to Emerging Market Economies During the Financial Crisis. BIS Quarterly Review, pp. 49-56.
9. Molyneux, P., Seth, R. 1998. Foreign Banks, Profits and Commercial Credit Extension in the United States. Applied Financial Economics, 8(5), pp. 533-539.
10. Papaioannou, E. 2005. What Drives International Bank Flows? Politics, Institutions and Other Determinants. European Central Bank Working Paper Series, 437, pp. 1-69.
11. Miller, S., Parkhe, A. 1998. Patterns in the Expansion of U.S. Banks' Foreign Operations. Journal of International Business Studies, 29(2), pp. 359-89.
12. Brzoza-Brzezina, M., Chmielewski, T., Niedźwiedzińska, J. 2010. Substitution Between Domestic and Foreign Currency Loans in Central Europe. Do Central Banks Matter? European Central Bank Working Paper Series, 1187, pp. 1-38.
13. Урванцева С.В. Інвестиційний кредит в Україні та формування його ціни : дис. … канд. економ. Наук : 08.00.08 / С.В. Урванцева. – Київ : Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана, 2015. – 282 с.
14. Ghosh, N. R., Sugawara, N., Zalduendo, J. 2011. Banking Flows and Financial Crisis Financial. Interconnectedness and Basel III Effects. Policy Research Working Paper, 5769, pp. 1-28.
15. Allen, F., Hryckiewicz, A., Kowalewski, O., Tümer-Alkan, G. 2014. Transmission of Bank Liquidity Shocks in Loan and Deposit Markets: The Role of Interbank Borrowing and Market Monitoring. Journal of Financial Stability, 15, pp. 112-126.
16. Gooptu, S., Martınez Perıa, M.S. Factors That Affect Short-Term Commercial Bank Lending to Developing Countries. [pdf] Available at : <http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1992/04/01/000009265_3961002182602/Rendered/PDF/multi_page.pdf>.
17. Menkhoff, L., Suwanaporn, C. 2007. 10 Years after the Crisis: Thailand's Financial System Reform. Discussion Paper, 356, pp. 1-25.
18. Düwel, C., Frey, R., Lipponer, A. 2011. Cross-Border Bank Lending, Risk Aversion and the Financial Crisis. Deutsche Bundesbank Discussion Paper, 29, pp. 1-36.
19. Puhr, C., Schwaiger, M., Sigmund, M. Direct Cross-Border Lending by Austrian Banks to Eastern Europe. [pdf] Available at : <file:///C:/Users/Roksolanka/Downloads/fmsb_17_schwerpunkt04_tcm14-139951%20(3).pdf>.
20. Ehlers, T., Wooldridge, P. Channels and Determinants of Foreign Bank Lending. [pdf] Available at : http://www.bis.org/publ/bppdf/bispap82c_rh.pdf.

Аннотация. Транснациональные банки (ТНБ) – это ориентированные на прибыль организации. Предоставление кредитов и получения процентов за предоставленные кредиты являются для них основным источником получения прибыли. Для максимизации прибыли и минимизации рисков каждый ТНБ разрабатывает кредитную стратегию. Формирование кредитной стратегии осуществляется под воздействием ряда факторов, которые требуют детального теоретического исследования. Учитывая указанное, в статье рассмотрены теоретические аспекты кредитной деятельности ТНБ на внешних рынках. На основе анализа научных исследований отечественных и зарубежных экономистов предложена собственная классификация факторов, влияющих на выбор ТНБ кредитной стратегии.

Ключевые слова: ТНБ, кредитная деятельность, кредитная стратегия, страны-реципиенты, экономические факторы.

Summary. Multinational banks (MNBs) operate on risk and return basis. Providing credits and receiving interest on provided credits is their main source of income. Each MNB develops a specific type of credit strategy. It's defined a wide range of factors influence lending decision of MNBs which need a detailed theoretical research. Hence, the article deals with theoretical aspects of MNBs lending activities in foreign markets. The classification of the factors that influence their credit strategy choice is provided based on the scientific researches of domestic and foreign economists.

Key words: MNBs, credit activity, credit strategy, host countries, economic determinants.

УДК 658.5.011:622.619.4

Запухляк І. Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки природокористування
та організації виробництва
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Zapuhliak I. B.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer of Environmental Economics
and Organization of Production Department
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

МОДЕЛЬ MCKINSEY 7-S ЯК ІНСТРУМЕНТ ОЦІНЮВАННЯ ГОТОВНОСТІ ГАЗОТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДО ЗМІН

MCKINSEY 7S MODEL AS A TOOL FOR EVALUATION OF READINESS TO CHANGE GAS TRANSMISSION COMPANIES

Анотація. У роботі розглянуто теоретичні та прикладі аспекти застосування моделі McKinsey 7S для оцінювання готовності вітчизняних газотранспортних підприємств до змін, а відтак – їх подальшого розвитку. Уважаємо, що в сучасних умовах нестабільність зовнішнього середовища чинить безперервний вплив на підприємство, та саме внутрішнє середовище підприємства буде відігравати вагому роль у готовності підприємства до змін у відповідь на їх дію. Тому одним із сучасних інструментів дослідження різних аспектів внутрішнього середовища підприємства з позицій його ефективності та готовності до змін уважаємо саме модель McKinsey 7S. Досліджуючи внутрішнє середовище підприємства, модель McKinsey 7S дозволить менеджерам усесторонньо оцінити рівень ефективності їх функціонування та готовності до змін, а також прийняти обґрунтовані рішення щодо управління потенційними ризиками та витратами, що супроводжують необхідні зміни.

Ключові слова: модель McKinsey 7S, готовність до змін, розвиток, стратегічний аналіз, газотранспортне підприємство.

Вступ та постановка проблеми. На сьогодні багато науковців та практиків знаходяться в пошуку відповідей на питання, в який спосіб і якими методами досягнути підвищення ефективності функціонування та розвитку вітчизняної газотранспортної системи, забезпечити її конкурентоспроможність та стійкі позиції на світовому ринку газу. Науковці та практики по-різному підходять до вирішення наведених проблем. Одні вважають, що джерелами розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств є внутрішні фактори, інші притримуються думки, що саме через негативний вплив зовнішніх факторів сформувалась кризова ситуація в галузі. Процес дослідження, виявлення та втілення шляхів розвитку підприємства є складним та довготривалим та зазвичай супроводжується серйозними викликами та невдачами. Тому необхідно здійснити оцінювання готовності вітчизняних газотранспортних підприємств до змін, щоб ідентифікувати слабкі елементи, які можуть привести до кризових ситуацій у майбутньому. У даній статті розглядаються теоретичні та прикладні аспекти застосування моделі McKinsey 7S для оцінювання готовності вітчизняних газотранспортних підприємств до змін, а відтак – їх подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Модель McKinsey 7S була розроблена в 1980-х роках групою консультантів консалтингової компанії McKinsey. Основними авторами моделі вважаються Том Пітерс і Роберт Уотерман. Над подальшою розробкою даного методу працювали також Жюльєн Філіпс, Річард Паскаль та Ентоні Афон.

Метою даної роботи є розгляд теоретичних та практичних аспектів оцінювання поточного стану вітчизняних газотранспортних підприємств, використовуючи модель McKinsey 7S, що дозволить менеджерам усесторонньо оцінити рівень ефективності їх функціонування та готовності до змін, а також прийняти обґрунтовані рішення щодо управління потенційними ризиками та витратами, що супроводжують такі зміни.

Результати дослідження. Модель McKinsey 7S включає сім взаємопов'язаних елементів внутрішнього середовища підприємства: Structure (Структура), Strategy (Стратегія), Systems (Системи), Shared values (Загальні цінності), Style (Стиль), Skills (Навики і вміння), Staff (Персонал) та забезпечує відстежуючий механізм, щоб виявити проблеми та продемонструвати їх фактичне вирішення. Модель McKinsey 7S передбачає використання аналізу нечіткої логіки зразкового використання, у процесі якого розглядається сім вимірів підприємства та здійснюється оцінювання поточної ситуації і готовності підприємства до змін. Як результат, стає можливим ідентифікувати слабкі області (складові) підприємства, які, можливо, приводять до кризових ситуацій та невдач [1, с. 1949–1950; 2, с. 53; 3, с. 40].

Усі сім складових поділяються на дві групи: «тверді» (раціональні) та «м'які» (емоційні) (рис. 1). До твердих складових відносять структуру, стратегію та системи підприємства, вони вважаються такими, які можна добре описати та вивчити. Тверді елементи відображені у стратегії підприємства, корпоративних планах, схемах організаційної структури та іншій документації. До м'яких елементів відносять загальні цінності, стиль/культуру, навики та вміння, персонал, вони вважаються важко здійсненими. М'які елементи важко піддаються опису, є

такими, що безперервно змінюються і розвиваються, значною мірою визначаються людьми, які працюють на підприємстві. Відтак, значно важче планувати або впливати на характеристики м'яких елементів. Хоча м'які елементи є прихованими, нечітко вираженими, такими, що їх важко очевидно бачити та сприймати, проте вони можуть значно впливати на тверді чинники: структуру, стратегію і системи підприємства [4; 5].

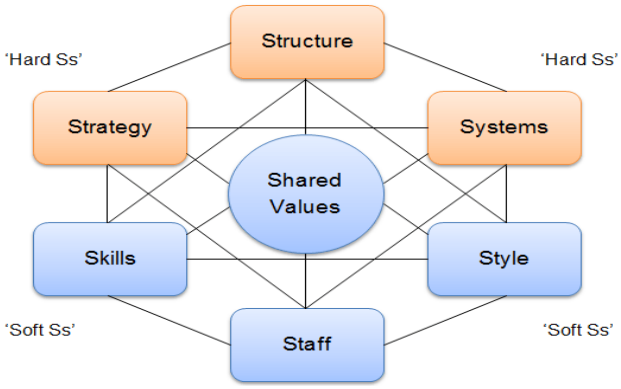

Рис. 1. Модель McKinsey 7S

Джерело: [5]

Ключовим у моделі McKinsey 7S є те, що усі сім елементів взаємопов'язуються і зміна одного елемента вимагає зміни інших з метою забезпечення стійкого функціонування та розвитку підприємства.

Огляд літературних джерел дозволив узагальнити та представити наступний опис елементів підприємства за моделлю McKinsey 7S:

Стратегія – план підтримки та побудови конкурентних переваг підприємства та заходи, спрямовані на реагування або передбачення змін зовнішнього середовища та, відповідно, підтримки конкурентоздатності.

Структура – представляє поділ підприємства на організаційні одиниці, взаємозв'язки між ними, також включає інформаційні зв'язки та демонструє ієрархію підпорядкованості та відповідальності. Інакше кажучи, структура – це шляхи структуризації організації та побудови взаємозв'язків; основа для спеціалізації і координації впливів першочергово щодо організації, розмірів підприємства та диверсифікації. Структура вважається одним з найбільш очевидних та наглядних елементів підприємства та таким, який найбільш легко піддається змінам.

Системи – щоденні дії і процедури, до яких залучаються працівники, щоб досягнути відповідних результатів у роботі; формальні і неформальні процедури, які підтримують стратегію та структуру. Системи є потужнішими, ніж уважається, та повинні бути головними для менеджерів упродовж упровадження змін.

Навики і вміння – фактичні навики і компетентність працівників, які працюють на підприємстві. Упродовж організаційних змін виникає питання: які навики необхідно зміцнювати та розвивати для ефективної реалізації нової стратегії чи впровадження нової організаційної структури?

Персонал (штат). Управління персоналом – процеси, які використовуються для розвитку менеджерів, процеси соціалізації, шляхи формування основних (номінальних) цінностей менеджерів, шляхи представлення молодих кадрів компанії та допомоги в управлінні кар'єрами працівників, їх мотивацією, винагородою тощо.

Стиль/культура – представляє в основному стиль та культуру управління менеджерів верхнього рівня. Культура організації, складається з двох компонентів:

- організаційна культура: домінуючі цінності і віра, норми, які розвиваються та через певний час стають відповідними стійкими (тривалими) особливостями організаційного життя – атмосфери в організації;
- стиль управління: більше уваги на те, що менеджери роблять, ніж що вони говорять; як менеджери компанії витрачають свій час; на чому вони концентрують увагу.

Загальні цінності – представляють основні цінності компанії, що є основою культури ведення загального бізнесу і загальної професійної етики – це норми і стандарти поведінки працівників, ведення бізнесу, тому вони є основою (фундаментом) кожної організації (підприємства). Розміщення елемента «Загальні цінності» посеред моделі робить наголос, що ці цінності центральні щодо розвитку всіх інших елементів. Зміна загальних цінностей приводитиме до зміни усіх інших елементів [5; 6; с. 64–66; 7, с. 41].

У процесі досліджень виникає багато питань щодо практичної реалізації даного інструменту. Так Дж. Манктелов та А. Карлсон пропонують наступні кроки:

Крок 1. Ідентифікувати області, які фактично не вирівняні (не взаємоузгоджені). На першому етапі необхідно вияснити слабкі сторони та неузгодженості між елементами підприємства, для цього можна використати таблицю контрольних перевірок Whitt Blog.

Крок 2. Визначити оптимальний проект організації. За допомогою вищої ланки керівництва підприємством необхідно змоделювати стан, досягнення якого бажане. Даний етап є надзвичайно складним, оскільки необхідно змоделювати нову ситуацію для конкретного підприємства, при цьому можна скористатися певними еталонними значеннями або досвідом інших підприємств.

Крок 3. Вирішити, де і які зміни потрібно зробити. Це в основному план заходів, який деталізує елементи (області) підприємства, які необхідно перебудувати і в який спосіб це зробити.

Крок 4. Здійснити необхідні зміни. Імплементація є найбільш важливим етапом у будь-якому процесі, оскільки тільки впроваджені зміни дають позитивний ефект. Тому необхідно знайти відповідальних на підприємстві або залучити ззовні фахівців для імплементації необхідних змін.

Крок 5. Безперервний огляд семи елементів підприємства: стратегії, структури, систем, навиків, персоналу, стилю та загальних цінностей [5].

Дж. Манктелов та А. Карлсон пропонують оцінювати почергово поточний та майбутній стан підприємства, щоб ідентифікувати розбіжності між ними. Після цього моделювати зміни усіх семи елементів підприємства з метою досягнення бажаного стану. Автори вважають, що модель McKinsey 7S є тим інструментом, який допоможе менеджерам поставити правильні питання та об'єднати необхідні знання, навики та досвід, управляючи змінами на підприємстві. Нижче запропоновано перелік стандартних питань, відповіді на які допоможуть з'ясувати стан кожного з семи елементів, включених до моделі McKinsey 7S (табл. 1) [5].

Використовуючи інформацію, яка зібрана, досліджуються розбіжності та неузгодженості між елементами та формується матриця вирівнювання (табл. 2).

Інші автори у праці [8] виокремили шість послідовних етапів практичного застосування моделі McKinsey 7S:

1. Збір інформації. Здійснюється опис кожного елемента моделі, використовуючи аркуш (опитувальник).

Потрібно описувати кожен елемент моделі односкладово, з використанням коротких фактів, але максимально детально.

2. Аналіз протиріч. На даному етапі необхідно проаналізувати всі описані елементи між собою і визначити, чи є протиріччя між окремими елементами, чи макси-

Таблиця 1

Матриця запитань для аналізу підприємства за моделлю McKinsey 7S

Елемент моделі	Питання	Поточна ситуація	Майбутня ситуація
Загальні цінності	Якими є загальні цінності на підприємстві?		
	Якою є корпоративна та міжособистісна культура на підприємстві?		
	Яке значення мають загальні цінності?		
	Чи є фундаментальні цінності, на яких побудована корпоративна та командна культура?		
Стратегія	Яка стратегія підприємства?		
	Які способи досягнення поставлених цілей?		
	Методи боротьби з конкурентним тиском?		
	Які зміни споживачів вимагають зміни діяльності підприємства?		
	Як скоректована стратегія відповідно до змін середовища?		
Структура	Як підприємство поділене на організаційні (структурні) одиниці?		
	Як сформована ієрархія поділу?		
	Як різні відділи координують свої дії?		
	Як члени команди організовуються і взаємодіють?		
	Як відбувається ухвалення рішень та контроль їх виконання: централізовано чи децентралізовано? Чи є ефект від ваших дій?		
	Як сформовані лінії комунікації? Чи є вони явними чи неявними?		
Системи	Які системи (відділи) є головними в управлінні підприємством?		
	Чи вважаєте фінансову систему і систему людських ресурсів (персонал) такими ж, як комунікації та документообіг?		
	Як організований контроль на підприємстві та як відбувається моніторинг та оцінювання?		
	Які внутрішні правила і процеси команда звикла відстежувати та дотримуватись?		
Стиль	Який стиль управління та лідерства на підприємстві?		
	Чи ефективне лідерство?		
	Працівники команд (підрозділів) конкурують чи прагнуть кооперуватись?		
	Чи є реальні команди, що функціонують у межах організації, або є вони лише номінальними групами?		
Штат	Які позиції/спеціалізації представлені в межах команди?		
	Які позиції необхідно заповнити?		
	Чи є невідповідність у компетентності працівників та виконуваних ними завдань? Які саме невідповідності потрібно заповнити?		
Навики	Які найсильніші навики представлені в компанії/командах?		
	Чи є навики, які необхідні, проте відсутні на певний момент та потребують заповнення?		
	Чи відомі підприємства/підрозділи, в яких можна пройти необхідне навчання?		
	Чи здатні поточні працівники/команди виконувати необхідну роботу?		
	Як відбувається моніторинг та оцінювання навиків працівників?		

Джерело: доповнено автором до [5]

Таблиця 2

Матриця вирівнювання елементів підприємства за моделлю McKinsey 7S

	Загальні цінності	Стратегія	Структура	Системи	Стиль/ культура	Штат	Навики
Загальні цінності							
Стратегія							
Структура							
Системи							
Стиль/культура							
Штат							
Навики							

Джерело: [7]

мально вони корелюють між собою і підтримують один одного.

3. Побудова ідеальної моделі. На третьому етапі формується ідеальна модель підприємства, в якій поєднуватимуться всі сім елементів. Цей етап роботи з моделлю найдовший і вимагає розгляду безлічі альтернатив.

4. План змін. На четвертому етапі визначається, як саме реорганізувати роботу компанії і які ключові зміни необхідно зробити, щоб усі елементи моделі підтримували і доповнювали один одного, з метою виключення протиріч, що гальмують розвиток і знижують ефективність роботи цілого підприємства. У цьому допоможе порівняння фактичної та ідеальної моделей між собою.

5. Упровадження змін. У будь-якому процесі реалізація проекту є найскладнішим і важливішим етапом. Жоден аналіз не зможе поліпшити функціонування підприємства, якщо не буде втілений через конкретні дії. Тому необхідно сформувати спеціальну окрему групу, яка упроваджуватиме, стежитиме і контролюватиме впровадження змін. Це можуть бути як співробітники компанії, так і залучені зі сторони фахівці.

6. Контроль і моніторинг. Останнім шостим кроком є контроль проведеної роботи і повторна побудова моделі з аналізом кожного із семи елементів. Зміна кожного окремого елементу несе за собою часткову зміну всіх інших, тому необхідно відстежувати роботу всіх семи елементів внутрішнього середовища підприємства з чіткою регулярністю [8].

Висновки. Стратегія газотранспортних підприємств повинна бути сформульована таким чином, щоб забезпечувати підтримку та здійснення інноваційно-інвестиційної політики, розробку і реалізацію інноваційних техніко-технологічних рішень та бізнес-процесів, застосування гнучких сучасних методів управління розвитком та інструментів підтримки стратегії розвитку підприємства.

Структура: реалізацію стратегії розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств буде підтримувати певна їх організаційна структура. Наприклад, різні види організаційної структури (низхідне або висхідне планування, централізація або децентралізація і т. д.) сприятимуть активізації досліджень та впровадження нововведень у межах підприємства, ефективнішій реалізації різного роду проектів, що безпосередньо вплине на кінцеві результати функціонування підприємства.

Системи: включають такі системи організації, як внутрішні правила і процедури, екологічні адміністративні системи, інформаційна технологія і інформаційні системи, контроль виконання завдань та системи винагороди.

Загальні цінності – відносяться цінності, які зосередженні на розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств, особливо ті, за допомогою яких формуються взаємозв'язки між зовнішнім та внутрішнім середовищем їх функціонування.

Навики: передбачається, з одного боку, збереження тих працівників, які мають відповідні знання, навики, здібності, випробування та підтримують стратегію розвитку підприємства, а з іншого – залучення фахівців ззовні для виконання нових функцій у процесі реалізації стратегії розвитку.

Штат: укомплектованість, якісний та кількісний склад працівників, які відповідають та відіграють ключові ролі в процесі реалізації стратегії розвитку підприємства.

Стиль/культура: роль та стиль управління лідерів ПАТ «Укртрансгаз», що безпосередньо впливає на формування та реалізацію стратегії їх розвитку: впливають на стосунки та позиціювання підприємств на світовому газовому ринку, а також на загальну атмосферу в колективі підприємства.

Таким чином, використовуючи модель McKinsey 7S, можна знайти шляхи покращання внутрішніх бізнес-процесів підприємства, оптимізувати організаційну структуру, спрогнозувати можливі зміни кожного із семи елементів підприємства, правильно здійснити реорганізацію, підвищити рівень ефективності використання ресурсів підприємства та оптимізувати склад і кількість працівників, а також визначити найоптимальніший спосіб та інструменти реалізації стратегії розвитку вітчизняних газотранспортних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Ali Alshaher. The McKinsey 7S Model framework for E-learning system readiness assessment. International Journal of Advances in Engineering & Technology, Nov. – 2013. – Vol. 6. – Issue 5. – P. 1948–1966.
2. Bhatti O. Strategy Implementation: An Alternative Choice of 8S'S. Annals of Management Research, Volume 1, Number 2, November – December 2011. – P. 52–59.
3. Бикова М. Дослідження матричних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства / М. Бикова // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2014. – № 11(219). – С. 31–43.
4. Dagmar Recklies. Management Project GmbH [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.themanager.org.
5. Learn how to use the 7-S Framework, with James Manktelow and Amy Carlson [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.mindtools.com/pages/article/newSTR_91.htm.
6. David Weeteh. Strategic Implementation of Organizational Eco-Sustainability Policy & Strategy – A McKinsey Seven S's Approach, Australia, CPA, 2013, P. 432.
7. Payam Hanafizadeh, Ahad Zare Ravasan. A McKinsey 7S Model-Based Framework for ERP Readiness Assessment. International Journal of Enterprise Information Systems, 7(4), October-December. – 2011. – P. 23-63.
8. Работает ли ваша компания идеально? Модель McKinsey 7S [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://powerbranding.ru/biznes-analiz/mckinsey-7s-model/.

Аннотация. В работе рассмотрены теоретические и практические аспекты применения модели McKinsey 7S для оценивания готовности отечественных газотранспортных предприятий к изменениям та развитию. Считаем, что в современных условиях нестабильность внешней среды непрерывно влияет на предприятие и внутренняя среда предприятия будет играть весомую роль в готовности предприятия к изменениям. Поэтому одним из современных инструментов исследования разных аспектов внутренней среды предприятия с позиций его эффективности и готовности к изменениям считаем именно модель McKinsey 7S. Исследование внутренней среды предприятия с использованием модели McKinsey 7S позволит менеджерам всесторонне оценить уровень эффективности их функционирования и готовности к изменениям, а также принять обоснованные решения относительно управления потенциальными рисками и расходами, которые сопровождают необходимые изменения.

Ключевые слова: модель McKinsey 7S, готовность к изменениям, развитие, стратегический анализ, газотранспортное предприятие.

Summary. In this article the theoretical and example aspects of application of model McKinsey 7S are considered for the evaluation of readiness of domestic gas-transport enterprises to the changes, and consequently – them subsequent development. Consider that in modern terms instability of external environment is done by continuous influence on an enterprise, and the internal environment of enterprise will play a ponderable role in readiness of enterprise to the changes in reply to their action. Therefore, one of modern instruments of research of different aspects of internal environment of enterprise from positions of his efficiency and readiness to the changes count the model McKinsey 7S exactly. Probing the internal environment of enterprise, using the model McKinsey 7S, will allow managers comprehensively to estimate the level of efficiency of their functioning and readiness to the changes, and also to accept the grounded decisions in relation to a management potential risks and charges which accompany necessary changes.

Key words: model McKinsey 7S, readiness to the changes, development, strategic analysis, gas-transport enterprise.

УДК 657.421.3

Заяць М. Я.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри обліку і фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Zayats M. Ya.
Candidate of Economic Sciences,
Lecturer in Accounting and Finance
Ivano-Frankivsk Research Institute of Management
Ternopil National Economic University

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТОРГОВЕЛЬНИХ МАРОК

MODERN PROBLEMS OF TRADE MARKS ACCOUNTING

Анотація. У роботі розглянуто основні економічні передумови необхідності приділення уваги проблематиці управління торговельними марками підприємств. Обґрунтовано причини необхідності побудови системи обліково-інформаційного забезпечення управління торговельними марками підприємства. Розкрито особливості нормативного регулювання бухгалтерського обліку торговельних марок в Україні. Виділено два основні підходи до бухгалтерського відображення торговельних марок у залежності від шляхів їх одержання на підприємстві. Розглянуто особливості побудови системи інформаційного забезпечення управління капіталом торговельної марки на основі підходу Ж.-Н. Капферера. Проаналізовано історичні особливості розвитку системи обліку торговельних марок у відповідь на запити маркетингової служби підприємства. Запропоновано порядок капіталізації витрат на створення торговельних марок подібно до інших внутрішньостворених нематеріальних активів. Обґрунтовано основні причини необхідності капіталізації витрат на створення торговельних марок.

Ключові слова: облікова інформація, система обліково-аналітичного забезпечення управління, торговельна марка, бренд.

Вступ та постановка проблеми. Глобалізація світової економічної системи та стрімке формування постіндустріальної економіки у світі призвели до трансформації існуючих та виникнення нових підходів до ведення бізнесу та прийняття управлінських рішень. Окрім традиційних підходів до управління підприємством, значна увага почала приділятись стратегічному управлінню, спрямованому на прийняття рішень стратегічного характеру і врахування впливу на діяльність підприємства не лише факторів внутрішнього, а й зовнішнього середовища підприємства. Передусім це пов'язано із тим, що починаючи з 1980-х років відбулись значні зміни в економічній системі світу, а зовнішнє середовище підприємств має здатність до постійних змін та кардинальних потрясінь через вплив різних видів факторів.

У таких нових економічних умовах функціонування підприємств торговельні марки стають одним із найважливіших об'єктів управління, оскільки мають важливе стратегічне значення, дозволяючи стимулювати попит та сприяти успішній реалізації товарів та послуг шляхом їх індивідуалізації відносно інших товарів та послуг, представлених на ринку конкурентами. Для ефективного управління такими стратегічно важливими активами підприємства має бути розроблена дієва система їх бухгалтерського обліку та облікової оцінки, щоб надавати необхідну інформацію для прийняття різних видів управлінських рішень (оперативних, тактичних, стратегічних). Наявність ефективної системи інформаційного забезпечення управління торговельними марками підприємства дозволятиме розробити комплекс заходів зі збереження їх вартості та в цілому підвищуватиме ефективність функціонування підприємств у динамічних і мінливих умовах розвитку сучасного ринкового середовища.

Існування значної кількості невирішених питань щодо трактування різних видів об'єктів, які забезпечують індивідуалізацію товарів та послуг підприємств, наявність нерозв'язаних проблем у сфері облікової оцінки торговельних марок, їх визнання як нематеріальних активів підприємства та порядку їх відображення в обліковій системі підприємства свідчать про актуальність обраного напряму дослідження. Крім того, на сьогодні відбуваються значні зміни в підходах до звітування великих корпорацій, відбувається розширення меж корпоративної звітності шляхом включення до її складу не лише фінансових, а й нефінансових показників, що безпосередньо також стосується й необхідності надання інформації про торговельні марки. Усе це зумовлює необхідність проведення досліджень в напрямі розгляду торговельних марок підприємства як одного із об'єктів обліку, що повинен бути оцінений та відображений на бухгалтерських рахунках та у фінансовій звітності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні аспекти використання торговельних марок в господарському обороті підприємства та їх обґрунтування як стратегічного активу підприємства здійснено в працях Д.А. Аакера, Дж. Барлоу, Ж. Бодуана, О.Б. Бутніка-Сіверського, С.С. Гарковенко, А. Еллвуда, Ж.-Н.Капферера, О.В. Кендюхова,Ф. Котлера, О.М. Ястремької та ін. Питанням бухгалтерського обліку та облікової оцінки торговельних марок приділяється увага такими вченими, як Т.М. Банасько, М.Т. Білуха, О.В. Вакун, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, Т.В. Давидюк, В.М. Жук, І.В. Жураковська, Г.Г. Кірейцев, Я.Д. Крупка, П.О. Куцик, С.Ф. Легенчук, В.Б. Моссаковський, Т.В. Польова, М.С. Пушкар, С.В. Шульга, І.Й. Яремко та ін.

Метою даної роботи є аналіз сучасних проблем облікового відображення торговельних марок, а також пошук шляхів їх подальшого вирішення з урахуванням особливостей національної системи облікового регулювання.

Результати дослідження. У сучасних умовах торговельні марки відіграють важливу роль в економічній системі України. Їх використання сприяє як розвитку підприємницької діяльності, підвищенню ефективності функціонування ринків, державних установ, так і захисту споживачів від недобросовісної торгівлі. Виходячи зі зростаючої ролі торговельних марок у господарському обороті України, зі зростанням кількості вітчизняних торговельних марок, в останні роки має бути сформована відповідна система облікового забезпечення управління операціями з ними.

Поняття торговельної марки визначено у ст. 492 Цивільного кодексу України, згідно з якою торговельною маркою може бути будь-яке позначення або будь-яка комбінація позначень, які придатні для вирізнення товарів (послуг), що виробляються (надаються) однією особою, від товарів (послуг), що виробляються (надаються) іншими особами. Такими позначеннями можуть бути, зокрема, слова, літери, цифри, зображувальні елементи, комбінації кольорів [6]. Для ефективного управління даним досить новим і нетрадиційним видом активів підприємства, що має стратегічне значення і важливість якого постійно зростає зі зміцненням конкурентної між підприємствами, необхідною є побудова системи інформаційної підтримки управління.

Лише за умови побудови достовірної і надійної системи обліку торговельних марок створюються адекватні передумови для формування облікової інформації, необхідної для реалізації ефективної маркетингової політики вітчизняних підприємств. Однак якщо на сьогодні, згідно з п. 5 П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [5], до складу нематеріальних активів і відносяться права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), окрім тих, витрати на придбання яких визнаються роялті, то, згідно з п. 9 даного положення, витрати на рекламу та просування продукції на ринку не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Для обліку торговельних марок як нематеріальних активів призначений субрахунок 123 «Права на знаки для товарів і послуг», на якому відображається вартість придбаних (отриманих) прав інтелектуальної власності на торговельні марки підприємства, які використовуються для виокремлення його товарів або послуг від товарів або послуг інших виробників.

Виходячи з вищенаведеного, можна констатувати, що згідно з чинним законодавством у бухгалтерському обліку дозволено відображати лише ті торговельні марки, що були одержані зі сторони (придбані, одержані в обмін на інші активи, одержані безкоштовно), а внутрішньостворені торговельні марки (бренди) не визнаються нематеріальними активами, а вважаються витратами звітного періоду, зокрема, можуть бути віднесені до витрат на збут або інших витрат операційної діяльності, зокрема, витрат на дослідження та розробки.

Існування такого кардинально протилежного підходу до облікового відображення різних видів торговельних марок (одержаних зі сторони та внутрішньостворених) у цілому не дозволяє побудувати ефективну і комплексну систему обліково-аналітичного забезпечення управління торговельними марками (брендами) підприємства. Даний підхід також відповідає чинним вимогам МСФЗ 38 «Нематеріальні активи», де в п. 63 безпосередньо зазначається, що торговельні марки, створені самим підприємством, не підлягають визнанню в якості нематеріальних активів [3, с. 1923]. На нашу думку, основною причиною облікового відображення внутрішньостворених торговельних марок як витрат є неможливість їх відокремлення від інших витрат на розвиток бізнесу та, відповідно, неможливість забезпечення відповідності критеріям, що висуваються до внутрішньостворених нематеріальних активів, зокрема, здатність отримання майбутніх економічних вигод від їх подальшого використання в діяльності підприємства або реалізації на сторону.

На думку С. Гілдінга та Р. Пайка, основною причиною проблеми облікового відображення внутрішньостворених торговельних марок є складність відокремлення витрат на їх створення від гудвілу та інших потенційних маркетингових активів, таких як імідж продукції та репутація [9, с. 43]. Виникнення описаної проблеми зумовлене тим, що такі активи маркетингового характеру створюють подібні вигоди у формі зростання доходів підприємства, які досить важко відокремити один від одного, оскільки вони базуються на спільних елементах (історія компанії, реклама, лояльність, навчання персоналу тощо).

Однак на сьогодні провідними дослідниками у сфері стратегічного менеджменту і маркетингу обґрунтовується необхідність розробки на підприємствах дієвої системи управління торговельними марками або капіталом торговельної марки (бренду) як сукупністю ресурсів матеріального та нематеріального характеру, що здатні генерувати додану вартість для підприємства. Зокрема, як відмічає з цього приводу С.М. Девіс, ті компанії, менеджери яких не приділяють належної уваги розвитку своїх торговельних марок, приречені на посередні фінансові результати [1, с. 13]. Відповідно, ефективне управління капіталом торговельних марок сприяє забезпеченню високих темпів економічного зростання підприємств, однією із

умов чого є необхідність побудови дієвої системи інформаційного забезпечення управління даним процесом.

Для побудови системи інформаційного забезпечення управління капіталом торговельної марки на основі використання облікової інформації слід розглянути особливості побудови даної системи, виходячи із розуміння сутності поняття «капітал торговельної марки (бренду)». Базові теоретичні засади розуміння сутності даного поняття закладені в працях Д. Аакера, Д. Д'Алессандро, С. Девіса, П. Дойля, Ж.-Н. Капферера, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена та ін. У той же час дані дослідники не розробили єдиного загального підходу до розуміння сутності капіталу торговельної марки, оскільки використовують різні методологічні засоби для його аналізу та розглядають його як в широкому (загальноекономічному), так і у вузькому (бухгалтерському) розумінні.

На нашу думку, найбільш доцільним з позиції побудови системи інформаційного забезпечення управління капіталом торговельної марки є розгляд підходу до розуміння його сутності, запропонований Ж.-Н. Капферером, який визначає бренд як ексклюзивну концепцію, яку поділяє та бажає більшість людей, що втілена в товарах, послугах, місцях продажу і/або досвіді [2, с. 23]. Даний підхід орієнтований на розгляд торговельних марок (брендів) на рівні підприємства, де вони можуть розглядатись в якості об'єкта облікового спостереження.

За підходом Ж.-Н. Капферера торговельну марку або бренд треба розглядати виходячи із його розподілу на три основні складові – сукупність її активів, сил і показника інтегральної вартості (табл. 1).

Таблиця 1

Складові торговельної марки (бренду) за Ж.-Н. Капферером [2, с. 24–28]

Активи	Сили	Вартість
Обізнаність	Частка ринку	Чистий дисконтований потік грошових коштів, який створює торговельна марка (бренд)
Репутація (атрибути, вигоди, компетенція, ноу-хау)	Лідерство на ринку	
Індивідуальність	Глибина проникнення на ринок	
Глибокі цінності	Частка споживачів	
Образність	Темпи зростання	
Вірність	Ступінь лояльності	
Моделі і права	Преміальна надбавка до ціни	

Кожен із виділених елементів (табл. 1) характеризує торговельну марку (бренд) підприємства, відповідно, інформація про них повинна узагальнюватись в обліковій системі підприємства і передаватись суб'єктам прийняття управлінських рішень.

Під активами торговельної марки за Ж.-Н. Капферером слід розуміти сукупність характеристик, які впливають на її цінність, а не розглядати їх як активи з традиційної бухгалтерської точки зору. Дані характеристики не можна порівнювати з ресурсами підприємства, які воно може контролювати, оскільки ресурси є лише набором переваг, якими володіють товари або послуги підприємства. Сили можна визначити як сукупність показників, зміна яких характеризує процеси генерування/руйнування вартості активів торговельної марки. Вартість торговельної марки характеризується дисконтованим грошовим потоком, який виникає в результаті її використання підприємством і є результатом ефективного використання активів торговельної марки та реалізується в нарощенні її сил. Таким чином, для побудови ефективної системи управління капіталом торговельної марки, виходячи із підходу Ж.-Н. Капферера, слід побудувати систему бухгалтерського обліку активів торговельної марки за відповідними аналітичними розрізами, яка б дозволяла фіксувати кількісні та якісні показники сили торговельної марки і переводити їх в єдиний грошовий вимірник.

В основу розробки системи інформаційного забезпечення управління торговельними марками також можуть бути покладені й інші теоретичні моделі та концепції, що визначатиме особливості побудови облікової системи. Наприклад, згідно з концепцією Brandfinance [8, с. 7], вартість торговельної марки розраховується на основі врахування індексу сили торговельної марки (інвестицій у торговельну марку, вартість капіталу торговельної марки, ефективність торговельної марки), суми роялті, одержаних від торговельної марки та доходів, які приносить використання торговельної марки в господарській діяльності. Відповідно, для ефективного використання концепції Brandfinance для управління торговельними марками підприємства слід удосконалити чинну облікову систему шляхом: 1) формування системи обліково-аналітичного забезпечення розрахунку сили торговельної марки, зокрема, забезпечення належного обліку інвестицій у даний актив, аналіз змін його вартості та ефективності використання на підприємстві; 2) розробки аналітичного обліку роялті в розрізі різних видів торговельних марок; 3) удосконалення методики обліку доходів підприємства від різних видів торговельних марок.

Питання обліку торговельних марок набуло широкої популярності в США та західноєвропейських країнах у середині 1990-х років і пов'язане зі зростанням ролі маркетингу в діяльності підприємства. Зокрема, як зазначають з цього приводу М.Р. Метьюс та М.Х.Б. Перера, облік торговельних марок став важливою темою для бухгалтерів, фінансових директорів та маркетологів Великобританії і Австралії. У Канаді і США бухгалтери і фінансисти не приділяли до цього часу значної уваги даній проблемі, однак спеціалісти з маркетингу проявили активний інтерес до зарубіжного досвіду. Тому облік і оцінка торговельних марок – питання, достойне розгляду як вченими, викладачами вузів, так і практикуючими бухгалтерами [4, с. 416]. Відповідно, зростання вимог і запитів маркетингової служби до облікової служби підприємства та до облікової інформації як кінцевого продукту її функціонування стали першопричиною щодо виникнення наукової дискусії серед вчених щодо удосконалення обліку торговельних марок підприємства та необхідності побудови системи обліково-аналітичного забезпечення управління ними.

Основною причиною появи вимог з боку маркетингової служби є відмінність поглядів у теоретичних концепціях бухгалтерського обліку і маркетингу стосовно ролі внутрішньостворених торговельних марок у діяльності підприємства. Якщо з точки зору маркетингу вони вважаються стратегічними ресурсами, які допомагають розвивати і підтримувати конкурентні переваги шляхом створення доданої вартості, зменшуючи ризики реалізації товарів або послуг, то з точки зору бухгалтерського обліку капіталізація витрат на створення торговельних марок може ввести в оману користувачів бухгалтерської звітності, оскільки існує невизначеність стосовно їх здатності приносити майбутні економічні вигоди, унаслідок чого вони не можуть бути визнані нематеріальним активом підприємства. Таким чином, чинна бухгалтерська модель, реалізована в МСФЗ та національних П(С)БО, є досить консервативною і ґрунтується на існуванні невизначеності стосовно використання торговельних марок у

діяльності підприємства, у той же час з точки зору маркетингу торговельні марки розглядаються як стратегічний ресурс підприємства.

Розробка системи інформаційного забезпечення управління капіталом торговельної марки буде не зовсім повноцінною, якщо вона буде побудована на застосуванні диференційного підходу до бухгалтерського обліку різних видів торговельних марок, згідно з яким як нематеріальні активи в системі обліку відображаються лише одержані зі сторони торговельні марки (придбані, одержані в обмін на інші активи, одержані безкоштовно), а внутрішньостворені торговельні марки вважаються витратами періоду.

З одного боку, це суперечить управлінській парадигмі подальшого розвитку бухгалтерського обліку, згідно з яким облікова система повинна адекватно реагувати на запити зовнішнього середовища і враховувати інтереси користувачів облікової інформації, зокрема служби маркетингу. З іншого боку, це ставить під сумнів базові цінності бухгалтерського обліку, зокрема здатність забезпечувати формування достовірної облікової інформації. Так, на думку Д. Олдройда [10, с. 35], заборона облікового відображення внутрішньостворених торговельних марок заперечує твердження, що система бухгалтерського обліку виступає засобом формування правди про господарську діяльність – «арбітром істини», і спростовує існуючі претензії щодо здатності бухгалтерського обліку достовірно відображати економічне життя підприємства, оскільки воно значно відрізняється від маркетингового погляду на його діяльність.

З метою виправлення існуючої облікової проблеми розробники облікових стандартів Великобританії (ASC) [7] у 1990 р. запропонували відображати інформацію про торговельні марки та бренди компаній у примітках до фінансової звітності, що мало посилити її маркетингову спрямованість. Неможливість капіталізації внутрішньостворених торговельних марок та брендів вони обґрунтовували невідповідністю критеріям визнання останніх активами, зокрема, нездатністю їх відокремлення від гудвілу підприємства. Проте застосування такого компромісного підходу не дозволяє повністю вирішити проблему інформаційного забезпечення управління торговельними марками.

На нашу думку, з метою підвищення ефективності управління торговельними марками підприємства та забезпечення зростаючих інформаційних потреб маркетингових служб слід внести зміни в чинне облікове законодавство та дозволити капіталізувати витрати на створення торговельних марок підприємства подібно до інших внутрішньостворених нематеріальних активів. Відповідно, витрати на дослідження торговельних марок повинні визнаватись як інші витрати операційної діяльності і відображатись на субрахунку 941 «Витрати на дослідження розробки», а витрати на розробку торговельних марок мають бути капіталізовані на субрахунку 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів» і в подальшому списані на субрахунок 123 «Права на комерційні позначення».

При цьому однією із найбільших проблем також залишається проблема оцінки внутрішньостворених торговельних марок. Якщо на етапі їх створення слід обов'язково використовувати затратний підхід, то в подальшому доцільним є здійснення їх переоцінки за справедливою вартістю, ураховуючи здатність конкретної торговельної марки генерувати майбутні економічні вигоди для підприємства.

Висновки. Оскільки для формування ефективної системи управління торговельними марками в умовах формування високотехнологічної економіки, що характеризується високим рівнем конкурентної боротьби, необхідною є розробка відповідної системи обліково-інформаційного забезпечення, однією із актуальних проблем удосконалення і розвитку бухгалтерського обліку в умовах сьогодення є бухгалтерське відображення торговельних марок.

Для побудови ефективної системи управління капіталом торговельної марки на основі підходу Ж.-Н. Капферера запропоновано необхідність удосконалення облікової системи за аналітичними розрізами активів торговельної марки, які б дозволяли фіксувати кількісні та якісні показники її сили і переводити їх в єдиний грошовий вимірник.

З метою підвищення ефективності управління торговельними марками підприємства та забезпечення зростаючих інформаційних потреб користувачів облікової інформації обґрунтовано необхідність капіталізації витрат на створення торговельних марок подібно до інших внутрішньостворених нематеріальних активів. Запровадження даної пропозиції в цілому сприятиме:

– підвищенню ефективності інформаційного забезпечення діяльності маркетингових служб;

– удосконаленню процесу побудови стратегій підприємства та інформаційної підтримки прийняття стратегічних управлінських рішень;

– покращанню відображенню в фінансовій звітності довгострокових цілей підприємства;

– наближенню балансової вартості підприємства до його ринкової вартості.

Перспективами подальших досліджень є пошук оптимальних підходів до облікової оцінки торговельних марок за справедливою вартістю та аналіз їх впливу на показники фінансової звітності підприємства і поведінку учасників ринку капіталу.

Список використаних джерел:

1. Дэвис С.М. Управление активами торговой марки / С.М. Дэвис ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2001. – 272 с.
2. Капферер Ж.-Н. Бренд навсегда: создание, развитие, поддержка ценности бренда / Ж.-Н. Капферер ; пер. с англ. Е.В. Виноградовой ; под общ. ред. В.Н. Домнина. – М. : Вершина, 2007. – 448 с.
3. Международные стандарты финансовой отчетности по состоянию на 1 января 2009 г. – Лондон : International Accounting Standards Board, 2009. – 2880 с.
4. Мэтьюс М.Р. Теория бухгалтерского учета : [учебник] / М.Р. Мэтьюс, М.Х.Б. Перера ; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» (із змінами, внесеними згідно з наказами Міністерства фінансів № 627 (z1242-13) від 27.06.2013 р.).
6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV зі змінами та доповненнями.
7. Accounting for Intangible Fixed Assets. ED 52. – London, Accounting Standards Committee, 1990. – 60 p.
8. Brandfinance. Global 500. The annual report on the world's most valuable global brands. – London, 2015. – 32 p.
9. Guilding C. Intangible Marketing Assets: A Managerial Accounting Perspective / Guilding C., Pike R. // Accounting&BusinessResearch. – 1990. – Vol. 21. – № 18. – P. 41–49.
10. Oldroyd D. Accounting and Marketing Rationale: The Juxtaposition within Brands / David Oldroyd // International Marketing Review. – 1994. – Vol. 11. – № 2. – P. 33–46.

Аннотация. В работе рассмотрены основные экономические предпосылки необходимости рассмотрения проблематики управления торговыми марками предприятий. Обоснованы причины необходимости построения системы учетно-информационного обеспечения управления торговыми марками предприятия. Раскрыты особенности нормативного регулирования бухгалтерского учета торговых марок в Украине. Выделены два основных подхода к бухгалтерскому отображению торговых марок в зависимости от путей их поступления на предприятие. Рассмотрены особенности построения системы информационного обеспечения управления капиталом торговой марки на основе подхода Ж.-Н. Капферера. Проанализированы исторические особенности развития системы учета торговых марок в ответ на запросы маркетинговой службы предприятия. Предложен порядок капитализации затрат на создание торговых марок подобно другим внутреннесозданным нематериальным активам. Обоснованы основные причины необходимости капитализации расходов на создание торговых марок.

Ключевые слова: бухгалтерская информация, система учетно-аналитического обеспечения управления, торговая марка, бренд.

Summary. The basic economic conditions the need for paying attention to the problems of company trademarks management has been considered. It's proved the necessity to build a system of accounting provision of company trademarks management has been grounded. The features of normative accounting regulation of trademarks in Ukraine have been disclosed. Two main approaches to accounting reflection of trademarks based on the ways of their obtaining in the enterprise have been allocated. Features of construction of information system provision of brand capital management based on Zh.-N. Kapferers' approach, have been considered. The historical features of the accounting system of trademarks in response to requests of marketing service have been analyzed. An order of expenses capitalization for internally developed trademarks like other intangible assets has been suggested. The basic reasons for the need of cost capitalization for internally developed trademarks have been grounded.

Key words: accounting information, accounting and analytical system of management, trade mark, brand.

УДК 658.8:339.138

Золотарьов С. В.
аспірант кафедри економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Zolotarev S. V.
Postgraduate Student of Economic Analysis Department of
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

МАРКЕТИНГОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ПІДГОТОВКИ НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

MARKETING JUSTIFICATION OF THE PREPARATION OF NEW ENGINEERING COMPANY'S PRODUCTION

Анотація. В роботі узагальнено підходи щодо формування політики зміни товарного асортименту підприємства. Розглянуто фактори та критерії обґрунтування вибору варіантів упровадження нового товару у виробництво. Визначено зміст та особливості етапів процесу обґрунтування управлінських рішень у сфері маркетингу нового продукту. Узагальнено маркетингові підходи до визначення послідовності розробки й виводу нового продукту на ринок. Обґрунтовано доцільність формування інтегрованого комплексу стратегічного контролю та оцінювання ефективності заходів з підготовки нової продукції.

Ключові слова: нова продукція, маркетингове обґрунтування, товарний асортимент, товарна стратегія, маркетингові дослідження.

Вступ та постановка проблеми. Процес ринкового реформування економіки України, тривалий за часом здійснення і надзвичайно складний за масштабністю вирішуваних проблем, визначається багатоаспектністю суспільно-політичних, соціально-економічних, інституціональних, інфраструктурних, екологічних, демографічних та інших трансформацій, сукупність яких у підсумку має забезпечити сталість зростання вітчизняного господарства, зміцнення добробуту населення, зміцнення державного устрою. Однією з ключових передумов, формування якої є вкрай необхідною обставиною для вирішення широкого кола проблем ринкового реформування, є докорінна техніко-технологічна модернізація наявної виробничої і матеріально-технічної бази суб'єктів господарювання, розширення асортименту і підвищення конкурентоспроможності товарів і послуг, які випускаються підприємствами-резидентами. Створення такого роду передумов для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку визначає необхідність суттєвої активізації і прискореного розгортання інноваційних процесів техно-

логічного оновлення виробничої бази та випуску нових видів продукції, до участі у яких має бути залучена переважна більшість вітчизняних промисловців і підприємців.

Проте слід відзначити, що до цього часу темпи здійснення інноваційних перетворень у національній економіці втримуються на дуже повільному рівні, а коло зацікавлених у впровадженні нововведень залишається вкрай обмеженим. При цьому тенденції змін показників інноваційної активності не демонструють позитивного спрямування, а, навпаки, переконливо засвідчують про наявність важких перешкод і проблем, що утруднюють (у деяких випадках майже непереборно) здійснення процесу модернізації виробництва. На особливу увагу при цьому заслуговує вивчення питань стимулювання інноваційної активності машинобудівних підприємств, оновлення та підвищення конкурентоспроможності продукції яких є однією з ключових передумов активізації інноваційної діяльності в інших галузях промисловості та секторах економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний науковий внесок у розробку теоретико-методичних основ економічного та маркетингового забезпечення підготовки виробництва продукції на підприємстві зробили Л. Балабанова [2], Л. Водачек [3], О. Водачкова [3], А. Воронкова [4], О. Гірна [13], Н. Горбаль [8], П. ДеВітт [14], В. Заруба [9], С. Ілляшенко [5], І. Кононенко [6], Н. Калюжна [4], В. Коршунов [7], О. Кузьмін [8; 9], Р. Мажинський [2], Р. Майкл [15], Р. Майєр [14], С. Мензель [14], М. Окландер [10], В. Отенко [4], М. Пайнтер [14], П. Перерва [9], Р. Фатхуддінов [11], Н. Чухрай [12; 13] та ін. Водночас окремі проблеми формування та ефективного функціонування системи підготовки нової продукції на машинобудівних підприємствах залишаються неповністю розкритими. Насамперед це стосується питань маркетингового обґрунтування управлінських рішень у сфері формування інтегрованого комплексу маркетингового стратегічного контролю та оцінювання ефективності заходів з підготовки нової продукції.

Метою даної роботи є теоретичне обґрунтування та розробка науково-практичних рекомендацій, спрямованих на удосконалення маркетингового обґрунтування та розвиток інтегрованої системи управління підготовкою нової продукції машинобудівних підприємств

Результати дослідження. До складу причин, унаслідок дії яких відбувається гальмування процесу оновлення і модернізації виробничої бази національної економіки, слід віднести широке коло факторів, найважливішими з яких є такі. По-перше, обмеженість власних ресурсів і відсутність доступу вітчизняних підприємців до зовнішніх джерел фінансування інвестиційної діяльності (за умови високої вартості операцій з упровадження техніко-технологічних і продуктових новацій). По-друге, низький рівень конкурентоспроможності продукції, яка виробляється, та, як наслідок, нестійкі конкурентні позиції на внутрішньому і міжнародному ринках, через що інвестиційна привабливість національних виробників як об'єктів вкладення коштів потенційних інвесторів залишається на дуже невисокому рівні. По-третє, несприятливість інституціонального середовища господарювання, умови якого (державне регулювання, податковий режим, стан відносин власності, судова система та ін.) визначаються дуже великими інвестиційними і підприємницькими ризиками, екстремальність яких призводить до повністю неприйнятного зростання вимог щодо прибутковості інвестиційних проектів, що пропонуються до реалізації. По-четверте, посилення розриву між розвитком науки і техніки (навіть за умови скорочення обсягів діяльності вітчизняних наукових установ) та вихідними виробничими можливостями підприємств, що зумовлюють недостатню здатність суб'єктів господарювання ефективно сприймати нововведення та ін.

Окрім того, до складу перешкод на шляху розвитку процесів модернізації технологічної бази національного виробництва слід віднести обмеженість внутрішньої пропозиції машин і обладнання (більш доступних у порівнянні із зарубіжними аналогами), упровадження яких може дозволити суттєво підвищити ефективність використання ресурсів та зміцнити конкурентні позиції вітчизняних промисловців і підприємців. Отже, підприємства вітчизняного машинобудівного комплексу не тільки не використовують повною мірою наявний потужний ринковий потенціал можливих цільових ринків, але й навіть певною мірою виступають стримуючим фактором, вплив якого обмежує можливості національного виробництва до оновлення і модернізації наявної технологічної бази. Безумовно, відсутність достатніх обсягів внутрішньої пропозиції машин і обладнання негативно позначається також на фінансово-економічному становищі, ринкових позиціях, динаміці показників діяльності та інноваційно-інвестиційній активності більшості підприємств вітчизняного машинобудівного комплексу

Проте слід підкреслити, що у сучасних умовах різкого загострення конкурентної боротьби на товарних ринках, підвищення мінливості й невизначеності запитів покупців, прискорення інноваційних процесів науково-технічного розвитку виробництва можливості для екстенсивного (на основі збільшення продажів традиційної продукції) збільшення прибутку підприємства стають усе більше обмеженими. Основним джерелом для росту прибутковості виробництва традиційної продукції в цих умовах стає збільшення продажів за рахунок підвищення конкурентних переваг на підставі поліпшення факторів, які формують маркетинговий потенціал підприємства. Однак дієвість зусиль виробника для удосконалення МПП за рахунок цих факторів знижується діями його конкурентів у цьому ж напрямку.

Таким чином, суперництво товаровиробників за задоволення порівняно незмінного обсягу платоспроможного попиту знижує можливості підприємства для підвищення прибутку. У такій ситуації набагато більше ємним і надійним джерелом підвищення прибутку підприємства стає процес підготовки й виробництва нової продукції, результати якого насамперед залежать від ефективного маркетингового обґрунтування управлінських рішень у цій сфері. Саме підготовка виробництва нової конкурентоздатної продукції дозволяє істотно розширити можливості підприємства для збільшення прибутку. Джерелами інтенсифікації зростання прибутку підприємства є потенційні обсяги незадоволених або невиявлених потреб, що існують на ринку.

Одним з найпоширеніших варіантів розробки товарної стратегії машинобудівного підприємства в сучасних умовах стає стратегія диверсифікованості, у рамках якої основне місце займає процес управління підготовкою виробництва нової продукції. Кожен виріб, що робить підприємство, перебуває на певній стадії життєвого циклу, обмеженого в часі, що й спричиняє необхідність своєчасної організації виробництва нової продукції. Процес підготовки виробництва нової продукції вимагає використання наукових підходів до управління на всіх етапах його виконання (маркетинг нового продукту, науково-дослідні роботи, дослідно-конструкторські роботи, технічна й економічна експертиза проектів і технічна підготовка виробництва) [11, с. 34]. Найважливішими завданнями в

управлінні підготовкою виробництва нової продукції є правильний вибір і розміщення пріоритетів створення нових виробів, які будуть основою виробничої діяльності підприємства в майбутньому. У процесі управління підготовкою виробництва нової продукції необхідно приймати до уваги мінливість технології виробництва, структуру управління, організаційну культуру й традиції, наявність виробничої й збутової інфраструктур, кадровий потенціал та ін.

Політика підготовки нового виробництва зазвичай розглядається як один з найважливіших напрямків реалізації маркетингової стратегії підприємства. Декомпозиція цієї стратегії на окремі напрямки й складові дозволяє деталізувати управлінський процес і розширити можливості спеціалізації при виконанні управлінських робіт для підвищення ефективності цього процесу. Великі диверсифіковані підприємства, як правило, виробляють продукти, що перебувають на різних стадіях своїх життєвих циклів; ринкові позиції цих підприємств також, як правило, істотно розрізняються. Зміст процесу формування маркетингового потенціалу підприємства при виведенні на ринок нового продукту перебуває в перетинанні множини маркетингових і науково-технічних рішень.

Процес управління підготовкою виробництва нової продукції являє собою складну, спрямовану на зміцнення конкурентних позицій та підвищення ефективності використання маркетингового потенціалу підприємства, діяльність системи управління, результатом якої повинне стати введення в існуючу номенклатуру нових перспективних товарних позицій, виробництво яких забезпечить покриття витрат і дозволить дістати прибуток, що необхідний для розвитку підприємства. У числі основних факторів, що визначають раціональність вибору нового товару у виробництві й на ринку, виділяють наступні: ступінь переваги товару над конкурентами, що позитивно сприймається споживачами; можливості й ефективність реалізації маркетингових інновацій підприємства, тобто практичне використання кращого розуміння закономірностей розвитку ринку, зміни в поведінці покупців, темпів прийняття новинки, тривалості життєвого циклу товару (ЖЦТ) і розмірів потенційного ринку; можливості й ефективність реалізації інновацій, у першу чергу таких, що забезпечують значний рівень синергетичної підтримки сфер маркетингу, НДІОКР і виробництва. Економічне обґрунтування доцільності відновлення товарного асортименту, звичайно, передбачає необхідність портфельного аналізу складу й взаємозв'язків стратегічних зон господарювання, а також обсягів і динаміки генерації фінансових ресурсів по сукупності стратегічних зон господарювання (СЗГ). Пробіли й розриви, виявлені при проектуванні грошових потоків, є основними індикаторами необхідності й насущності прийняття рішень про відновлення асортиментів.

З метою визначення розривів використовується gap-аналіз (від англ. gap – пролом, розрив). У результаті дослідження потоків прибутків при виробництві й реалізації різних продуктів підприємства можна виявити розрив, який варто заповнити за допомогою розширення продажів нової продукції [1, с. 54–57]. У кожному разі головним критерієм при оцінці рішення про випуск нової продукції (новий вид товару або традиційний продукт із поліпшеними параметрами) або про скорочення існуючої товарної номенклатури повинне бути вивчення грошових потоків і фінансових результатів, отриманих у зв'язку з такими змінами. Таким чином, якщо gap-аналіз показує наявність проломів, необхідним стає визначення загальної спрямованості дій підприємства по подоланню розриву, що створився.

Політика зміни асортиментів може базуватися на трьох підходах.

1. Вертикальна зміна. Даний процес є складовою частиною вертикальної диверсифікованості діяльності підприємства й спрямований на поширення-звуження виробництва, пов'язаного із самостійним випуском тих комплектуючих, які раніше закуповувалися в сторонніх постачальників, а також створення власної торговельної мережі для просування своєї продукції.

2. Горизонтальна зміна, що є однією зі складових стратегії горизонтальної диверсифікованості. Така зміна являє собою трансформацію асортиментів у рамках уже проведеної діяльності або в аналогічних напрямках, або вихід на нові ринки без переходу на суміжні рівні в рамках кооперації.

3. Комплексна зміна, тобто диверсифікованість в обох напрямках.

Ухвалення рішення про розширення або звуження асортиментів являє собою можливість вибору двох різних стратегій: розширення, пов'язане з диверсифікованістю; звуження може бути викликано необхідністю (доцільністю) інтеграції, як вертикальної, так і горизонтальної.

Маркетингове обґрунтування виконує провідну роль у визначенні політики зміни асортиментів продукції й при обґрунтуванні пріоритетів створення нової продукції. Процес управління створенням нової продукції в цілому складається з восьми основних етапів: генерація ідей нових товарів, відбір проектів, розробка й перевірка концепції товару, розробка стратегії маркетингу, аналіз можливостей виробництва й збуту, розробка нового товару, випробування в ринкових умовах і розгортання комерційного виробництва.

Узагальнення маркетингових підходів до визначення послідовності розробки й виводу продукту на ринок представлене на рис. 1.

Роль маркетингу в процесі управління підготовкою виробництва нового продукту важко переоцінити, оскільки створення виробничого процесу відбувається для виробництва товару, цінність якого залежить від потреби, що передбачається з його допомогою задовольнити.

Маркетингове дослідження (МД) насамперед складається з регулярного вивчення ринків збуту товарів і послуг власного виробництва, а також з оцінки маркетингового потенціалу (виробничо-збутових можливостей, здібностей і компетенцій фахового персоналу і т. ін.), структурної побудови підприємства і стану системи його взаємозв'язків із зовнішнім середовищем (визначення характеру конкуренції, оцінювання конкурентів, вивчення особливостей ринкового регулювання тощо). При деталізації описаних напрямків МД та виділенні локальних завдань його здійснення В. Коршунов [7, с. 32] пропонує дотримуватися орієнтації на головні пріоритети і структурні елементи (етапи або фази) процесу обґрунтування управлінських рішень у сфері маркетингу, до складу яких слід віднести такі.

У ході першого етапу (спонукання і збудження ініціативи) здійснюються виявлення, усебічний розгляд, аналіз та оцінювання маркетингових проблем, що будуть виступати об’єктом дослідження. Під час другого етапу (пошукового), відповідно до виявлених проблемних питань і сумнівних тенденцій розвитку такого об’єкту, формулюється та систематизується набір альтернатив вирішення проблеми (цілісні комплекси маркетингових заходів, реалізація яких для розв’язання певних питань розвитку підприємства очікувано буде призводити до отримання різних результатів), а також даються обґрунтування і вста-

новлення змісту мети МД, визначаються обсяги потрібного для аналізу масиву даних, критерії та показники оцінки результативності впровадження маркетингових заходів і т. п.

На основі застосування сформованої системи оцінювання під час здійснення третього етапу досліджень (оптимізаційного) відбувається послідовний відбір (що, звичайно, носить багатокритеріальний характер): з попередньо ухвалених варіантів альтернатив вирішення маркетингової проблеми обираються такі, що дозволяють досягти прийнятного сполучення очікуваних результатів і витрат ресурсів. Далі на основі повторного розгляду відібраних прийнятних варіантів дій здійснюється остаточний вибір певної альтернативи вирішення проблеми, розробляється деталізований (по відповідальних виконавцях, по термінах і т. ін.) план виконання заходів, графік проведення МД. Етап реалізації передбачає втілення на практиці сформованих планів, формулювання висновків і рекомендацій, фіксацію відхилень та розбіжностей. Завершальним етапом описаної послідовності стає контроль МД, у рамках якого здійснюються спостережні процедури, орієнтовані на перевірку відповідності і дотримання цільових настанов проведення досліджень при безпосередньому виконанні пошукових і аналітичних робіт, зіставляються очікувані та отримані результати, встановлюються причини і винуватці (відповідальні особи) відхилень. При виявленні розбіжностей між передбачуваними і контрольними параметрами результативності маркетингових заходів доцільною є розробка і реалізація належних дій, спрямованих на усунення виявлених відхилень (або обґрунтування і ухвалення рішень, що враховують умови, які змінилися). Здійснення контрольних процедур передбачає також налагодження системи зворотного зв'язку, яка дозволяє не тільки виправити помилки, допущені при проходженні етапів циклу МД, але й запобігти виникненню аналогічних труднощів при проведенні схожих робіт у майбутньому.

Слід, проте, відзначити, що в більшості випадків здійснення контролю (на останніх стадіях управлінського циклу) зазвичай визначається запізненням, яке не дозволяє своєчасно і оперативно реагувати на виникнення відхилень при реалізації планів маркетингу. Отже, автор уважає за доцільне цілком погодитись з І. Кононенко [6, с. 63–65], що наголошує на провідному значенні функції моніторингу при реалізації циклу управління не тільки МД, але й підготовкою нового виробництва в цілому. Особливість ролі моніторингу при цьому пов'язується із можливостями отримання актуальної, достовірної та повної інформації про стан маркетингової діяльності, одночасно перевіряючи отримані відомості на адекватність. Тому надзвичайно перспективною здається реалізація можливостей інтеграції процедур маркетингових досліджень і моніторингу підготовки нової продукції в єдиний комплекс стратегічного контролю та оцінювання.

Система маркетингової інформації (СМІ), яка орієнтована також на виконання функцій моніторингу і стратегічного контролю, за таким підходом повинна визначатися належним рівнем здатності до самоорганізації, що може бути при побудові СМІ досягнута на засадах реалізації принципів саморегулювання і саморозвитку, спрямованих на широке застосування нових високоефективних організаційних форм і методів управління, технологічних і наукових досягнень у сфері обробки інформації. У рамках СМІ, побудова якої основана на такому підході, результативність виконання ключових функцій і завдань буде залежати також від ретельності врахування впливу чинників нечіткості і невизначеності майбутніх подій. Такого роду урахування виступає неодмінною умовою для системного аналізу початкової (первісної) маркетингової ситуації і переоцінки впливу змін чинників зовнішнього середовища, виявлення позитивних і загрозливих моментів, а також можливостей для швидкого реагування на зміни, що розгортаються.

Рис. 1. Послідовність підготовки виробництва нового продукту

Висновки. Управління підготовкою виробництва нової продукції являє собою складний комплексний процес з інформаційно насиченими етапами прийняття різноманітних рішень. Послідовна реалізація представленої послідовності маркетингового обґрунтування прийняття рішень у сфері створення нових продуктів дозволяє знизити ймовірність помилкових дій і скоротити потенційні витрати в процесі управління підготовкою виробництва нової продукції. Особливе значення в процесі підготовки нового виробництва належить маркетинговому обґрунтуванню, оскільки оновлення технологічної бази виробництва відбувається для виробництва товару, цінність якого залежить від потреби, що передбачається з його допомогою задовольнити.

Розвиток системи підготовки нового виробництва на машинобудівному підприємстві пропонується здійснювати на основі інтеграції процедур маркетингових досліджень і моніторингу підготовки нової продукції в єдиний комплекс стратегічного контролю та оцінювання.

Напрямки подальших досліджень у цій сфері пов'язані з удосконаленням методичного забезпечення маркетингового обґрунтування заходів щодо оцінки та підвищення якості машинобудівної продукції в процесі оновлення товарного асортименту підприємства.

Список використаних джерел:

1. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент / Д.В. Арутюнова. – Таганрог : ТТИ ЮФУ, 2010. – 122 с.
2. Балабанова Л. Управління маркетинговим потенціалом підприємства : [монографія] / Л.В. Балабанова, Р.В. Мажинський. – Донецк : ДонГУЭТ, 2005. – 153 с.
3. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии / Л. Водачек, О. Водачкова. – М. : Экономика, 1989. – 167 с.
4. Воронкова А.Е. Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект / А.Е. Воронкова, Н.Г. Калюжна, В.І. Отенко. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 512 с.
5. Ілляшенко С. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 504 с.
6. Кононенко І. Управління розвитком підприємства / І.В. Кононенко. – Харків : ХПІ, 2001. – 136 с.
7. Коршунов В.І. Планування маркетингової діяльності підприємства / В.І. Коршунов. – Х. : Основа, 2000. – 304 с.
8. Кузьмін О.Є. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / О.Є. Кузьмін, Н.І. Горбаль. – Львів : Компакт-ЛВ, 2005. – 304 с.
9. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу / За ред. П.Г. Перерви, С.М. Ілляшенко, В.Я. Заруби [та ін.]. – Суми : Університетська книга, 2008. – 615 с.
10. Маркетингові технології економічного зростання : [монографія] / М.А. Окландер [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. М.А. Окландера. – Одеса : Астропринт, 2012. – 376 с.
11. Фатхуддинов Р.А. Управление конкуретноспособностью организации / Р.А. Фатхуддинов. – М. : ЭКСМО, 2005. – 524 с.
12. Чухрай Н.І. Формування ланцюга поставок: питання теорії та практики : [монографія] / Н.І. Чухрай, О.Б. Гірна. – Львів : Інтелект-Захід, 2007. – 232 с.
13. Чухрай Н.І. Логістична підтримка розробки продуктових інновацій та виведення їх на ринок / Н.І. Чухрай // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2009. – № 640. – С. 445–452.
14. Mayer R.J. Information Integration For Concurrent Engineering (IICE). IDEF3 Process Description Capture Method Report / R.J. Mayer, C.P. Menzel, M.K. Painter, P.S. deWitte, et al. – Wright-Patterson Air Force Base, Ohio: 1995. – 235 p.
15. Michel R.. Strategy pure & simple II: how winning companies dominate their competitors. / R. Michel. – Homewood; Irwin, 1998. – 269 p.

Аннотация. В работе обобщены подходы к формированию политики изменения товарного ассортимента предприятия. Рассмотрены факторы и критерии обоснования выбора вариантов внедрения нового товара в производство. Определены содержание и особенности этапов процесса обоснования управленческих решений в сфере маркетинга нового продукта. Обобщены маркетинговые подходы к определению последовательности разработки и вывода нового продукта на рынок. Обоснована целесообразность формирования интегрированного комплекса стратегического контроля и оценки эффективности мероприятий по подготовке новой продукции.

Ключевые слова: новая продукция, маркетинговое обоснование, товарный ассортимент, товарная стратегия, маркетинговые исследования.

Summary. Generalized approaches to policy changes in product lines of the company. It's considered factors and criteria of introducing justification variants in a new product production. It is determined content and features of management decisions process stages in marketing of a new product. Overview marketing approaches to sequencing of development and new products output to market. It's grounded the necessity of forming an integrated set of strategic monitoring and evaluating of measures effectiveness in a new products preparation.

Key words: new products, marketing studies, product portfolio, product strategy, marketing research.

УДК 339.92

Бабек Исмаил
аспирант кафедры международных финансов
Института международных отношений
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко

Babek Ismail
Postgraduate Student of International Finance Department
Institute of International Relations
Kyiv National Taras Shevchenko University

МАСШТАБЫ НЕАКЦИОНЕРНЫХ ОПЕРАЦИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

THE SCALE OF NON-EQUITY OPERATIONS OF INTERNATIONAL ENTERPRISES

Аннотация. В статье рассматриваются неакционерные формы операций международных предприятий («новые формы инвестиций»), которые включают субподрядные соглашения о поставках продукции и услуг, соглашения о совместном производстве, маркетинговой, рекламной или научно-исследовательской деятельности, добыче сырья или строительстве на основе договоров подряда, а также управленческие, лизинговые, консультационные, инжиниринговые виды операций ТНК. Анализируются масштабы и отраслевые особенности распространения таких видов международного бизнеса, мотивы и причины экстернализации цепочек создания стоимости транснациональных фирм. Значительное внимание уделено развитию глобального рынка аутсорсинговых услуг в сфере информационных технологий и организации бизнеса.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, глобальные цепочки создания стоимости, неакционерные формы операций, «новые формы инвестиций», субподрядные контракты, оффшоринговый аутсорсинг.

Вступление и постановка проблемы. Распространение неакционерных форм операций (НФО) международных корпораций является отличительной чертой современной мировой экономики. В отличие от традиционной стратегии открытия зарубежных филиалов транснациональные компании (ТНК) организуют сетевые связи с неподконтрольными (с точки зрения владения капиталом) иностранными компаниями. Такие устойчивые сетевые связи получили условное название «новые формы инвестиций ТНК», или неакционерные формы операций международных фирм. Распространение этих форм экспансии международных корпораций вызывает необходимость более глубокого анализа современной стратегии ТНК, влияния неакционерных операций на экономику принимающих стран, а также изменений в структуре международного производства. Познание этих тенденций также важно для формирования внешне-экономической политики стран – реципиентов капитала ТНК, поиска оптимальных механизмов включения национальных производителей в цепочки субконтрактных поставок ТНК.

Анализ последних исследований и публикаций. В зарубежной и украинской научной литературе вопросы деятельности транснациональных фирм нашли широкое отражение. Теоретические аспекты конкурентных преимуществ международных фирм раскрыты в пионерных работах С. Гаймера, Дж. Даннига [1; 2, с. 19]. Публикации П. Бакли, М. Кессона, Р. Кейвза дополнили этот анализ категориями интернализации и тразакционных затрат [3, с. 32–36; 4]. Более поздние исследования международных предприятий Т. Озавы, Э. Хелпмана концентрировались на развитии торговых связей в процессе транснационализации между подразделениями международных фирм, а также с их стратегическими партнерами [5, с. 451–455; 6, с. 29]. П. Кругман и А. Венабль в своих работах по новой теории торговли и экономической географии также отметили значительную роль субконтратных отношений ТНК с местными фирмами принимающих стран для развития новой модели международного производства [7, с. 483–490; 8, с. 860–865]. А. Рогач в ряде своих публикаций обстоятельно анализирует новые тенденции транснационализации и развития международного производства, он показывает причины появления «новых форм ивестиций» и эволюцию неакционерных форм операций ТНК [9; 10, с. 82–85]. А. Поручник и Я. Столярчук исследуют тенденции монополизации капитала на современном этапе, региональные особенности международной экспансии ТНК [11; 12, с. 104–107].

Целью данной работы является анализ масштабов и видов неакционерных операций транснациональных корпораций, выявление отличий между этими механизмами включения национальных производителей принимающих стран в глобальные цепочки создания стоимости международных предприятий; раскрытие динамики роста «новых форм инвестиций ТНК», перспектив развития глобального рынка аутсорсинговых, подрядных и кооперационных работ в промышленности и сфере услуг.

Результаты исследования. «Новые формы инвестиций» – это разнообразные контрактные формы бизнеса международных предприятий, которые включают субподрядные соглашения о поставках продукции и услуг, соглашения о совместном производстве, маркетинговой, рекламной или научно-исследовательской деятельности, добыче сырья или строительстве на основе договоров подряда, а также управленческие, лизинговые, консультационные, инжиниринговые виды операций ТНК. Эти «квазиинвестиции» международных корпораций позволяют им расширять свою производственную деятельность и осуществлять глобальную экспансию в современных условиях.

Хотя прямой акционерный контроль во всех этих случаях отсутствует, субконтрактные предприятия тесно

интегрируются в структуру международного производства глобальных фирм. ТНК используют косвенные механизмы контроля над такими поставщиками и партнерами, при этом инструменты этого контроля и влияния достаточно эффективны для реализации общекорпорационной стратегии международных фирм-флагманов. Доступ к рынкам сбыта, капиталу, знаниям и технологии являются одними из ключевых методов удержания субконтракторов в орбите ТНК. Эти рычаги управления и влияния часто дополняются помощью международных предприятий по линии подготовки кадров, контроля качества, освоения передовых знаний.

Если судить по количеству участников международного производства ТНК, неакционерные формы связей начинают преобладать у большинства из них. Глобальные цепочки создания стоимости некоторых ТНК-флагманов лишь на 20–30% состоят из подконтрольных (по линии акционерного капитала) компаний. Преобладающее число поставщиков полуфабрикатов, компонентов, запасных частей или услуг в такие цепочки создания стоимости представляют собой независимые, то есть акционерно не подконтрольные фирмы.

Количество контрактных партнеров ТНК возрастает чрезвычайно быстрыми темпами, многократно превышая темпы роста их аффилированных подразделений. Особенно явно эта тенденция наблюдается в индустрии электроники, пошива одежды, производства обуви, производства компонентов для автомобилей, а также в сфере научно-исследовательских работ и некоторых других услуг. В этих отраслях субподрядные участники международного производства превратились в крупнейших мировых производителей компонентов и полуфабрикатов, имеющих собственные глобальные цепочки производства второго уровня.

Неакционерные формы операций порождают динамичный рост мировой торговли. Согласно оценкам экспертов ООН, общая стоимость продажи товаров и услуг на основе НФО ТНК превышает 2 трлн. долл., что, однако, пока еще меньше, чем экспорт их зарубежных филиалов (7,8 млрд. долл. в 2014 г.) [13, с. 18]. Эта сумма не включает субконтракты в сельском хозяйстве, добывающей промышленности, концессионые соглашения, а также такие сложные НФО, как стратегические альянсы и контрактные совместные предприятия. Наибольшую часть таких продаж порождает субконтрактное производство (subcontracting, или co-production) – около 1,1–1,3 трлн. долл. На другие формы неакционерных операций приходится значительно меньше продаж: на франчайзинговые и лицензионные контракты – по 0,3 трлн. долл., управленческие контракты – 0,1 трлн. долл. [14, с. 132].

Согласно рейтингам транснациональной консалтинговой компании Tholons, среди 10 наибольших в мире центров развития неакционерных форм операций ТНК, в частности, аутсорсинговых субконтрактных операций, в 2015 г. девять находились в Юго-Восточной Азии. Первое место в мировом рейтинге таких центров занимал Бангалор (Индия), за которым следовали Манила (Филиппины), Мумбай и Дели (Индия). Обращает на себя внимание то, что крупнейшие китайские центры аутсорсинга Шанхай, Пекин и Шенджен занимали только 11-е, 13-е и 15-е место в рейтинге [15]. Табл. 1 показывает объемы продаж и занятости в некоторых отраслях, связанных «новыми формами инвестиций» ТНК.

В числе первых отраслей, где международные предприятия использовали НФО, стали трудоемкие секторы. Еще в 80-е годы XX ст. ТНК начали создавать здесь интегрированные сети международного производства, которые включали как акционерно-подконтрольные филиалы, так и субконтрактные фирмы. За прошедшие 50 лет большинство ТНК вынесли трудоемкие процессы в страны с дешевой рабочей силой и постепенно отказались от собственного производства многих таких изделий и услуг, передав их аутсорсинговым партнерам. Поставки полуфабрикатов одежды и готовой швейной продукции на основе субконтрактного аутсорсинга оцениваются в 200–205 млрд. долл. в год, обуви – 50–55 млрд. долл., игрушек – 20–30 млрд. долл. На предприятих-субподрядчиках этих трех отраслей, поставляющих трудоемкую продукцию в цепочки добавленной стоимости международных корпораций, занято около 10 млн. человек, в том числе в отрасли пошива одежды – 6,5–7 млн. человек.

«Новые формы инвестиций» ТНК оказали очень большое влияние на изменение структуры промышленности многих государств, они значительно ускорили индустриализацию развивающихся стран. Например, субконтрактное производство одежды создает 40–45 млрд. долл. новой добавленной стоимости, обуви – 10–15 млрд. долл. Подавляющая часть таких предприятий находится в развивающихся странах. Они помогли существенно снизить безработицу в этих государствах. По оценкам, на предприятиях швейной промышленности в развивающихся странах, работающих по заказам ТНК, занято 6,5 млн. человек, обуви – 1,8 млн. человек, игрушек – 0,5 млн. человек [14, с. 133].

Вслед за трудоемкими отраслями международные предприятия начали использовать неакционерные формы

Таблица 1

Масштабы неакционерных форм операций ТНК в некоторых отраслях

Отрасли	Продажи (млрд. долл.)	Занятые (млн. чел.)
Субконтрактное производство в некоторых трудоемких отраслях		
Одежда	200–205	6,5–7,0
Обувь	50–55	1,7–2,0
Игрушки	10–15	0,4–0,5
Субконтрактное производство в некоторых наукоемких и капиталоемких отраслях		
Электроника	230–240	1,4–1,7
Автомобильные компоненты	200–220	1,1–1,4
Фармацевтика	20-30	0,1–0,2
Аутсорсинг в сфере информационных и бизнес-услуг	90–100	3,0–3,5
Услуги франчайзинга	330–350	3,8–4,2
Управленческие контракты в гостиничной сфере	15–20	0,3–0,4

Источник: [14, с. 132–133]

бизнеса в отраслях со средней капиталоемкостью и наукоемкостью. Уже в конце 90-х годов XX ст. и в начале 2000-х годов преобладающая часть серийных компонентов машиностроительной, приборостроительной, автомобильной, электронной промышленности приходилась на долю аутсорсинговых партнеров ТНК.

Экстернализация поставок вначале охватила здесь второстепенные, мелкосерийные, или стандартизованные, узлы и детали. Однако по мере углубления фрагментации международного производства ТНК, последние начали передавать предприятиям-субподрядчикам все более сложные и капиталоемкие сегменты производства. В результате такой релокации производственных задач и функций появились мега-поставщики компонентов, так называемые ТНК-субконтракторы. Подавляющее их число – это компании новых индустриальных стран Азии и Китая.

В настоящее время электронная промышленность занимает лидирующие позиции по объему продаж на основе договоров о совместном производстве и субподряде. Международные корпорации-флагманы закупают ежегодно промежуточной и конечной продукции от субподрядчиков на сумму 230–240 млрд. долл. В целом глобальный рынок производственного аутсорсинга в сфере электронной промышленности включает как трудоемкие, так и капиталоемкие сегменты производства. Он оценивается в 430–440 млрд. долл. и, по прогнозам, в 2016 г. составит 452 млрд. долл. (рис. 1).

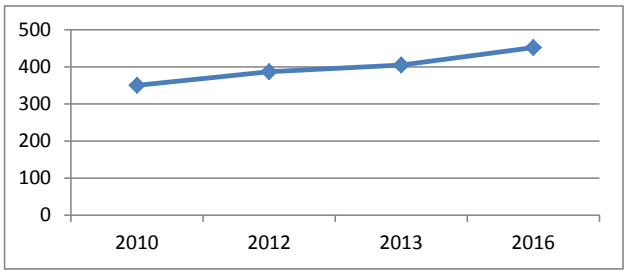

Рис. 1. Динамика рынка субконтрактного аутсорсинга в электронной промышленности

Источник :[16]

Практически все мировые автомобильные ТНК передали на аутсорсинг большую часть производства комплектующих для автомобилей. В результате за последние несколько десятилетий структура мировой автомобильной промышленности значительно изменилась. Появилась целая подотрасль независимых аутсорсинговых производителей компонентов и узлов первого, второго и третьего уровней с объемом продаж 200–220 млрд. долл., что составляет приблизительно 30% мирового экспорта автомобильных компонентов и узлов.

Обращает на себя внимание тот факт, что в связи с большей капиталоемкостью и наукоемкостью многих автомобильных комплектующих преобладающая часть таких поставщиков находится в промышленно развитых странах. Например, автомобильные ТНК ФРГ начали отказываться от собственного производства многих деталей и компонентов и предпочитают размещать такие субподряды в первую очередь у более мелких немецких, австрийских и других европейских компаний. Из общей численности занятых на таких предприятиях – поставщиках для автомобильных ТНК (1,1–1,4 млн. человек) только 0,3–0,4 млн. человек, т. е около 30% приходится на развивающиеся страны. Косвенно это подтверждается также тем, что такие субконтрактные партнеры создавали значительную добавленную стоимость – 60–70 млрд. долл. Для сравнения отметим, что в электронике ситуация совершенно иная – подавляющая часть занятых на предприятиях – субподрядчиках ТНК (90–93%) приходится на развивающиеся страны. При большем объеме реализации такие предприятия создавали почти в три раза меньше добавленной стоимости, чем субконтрактные поставщики автомобильных компонентов.

Гораздо позже ТНК стали применять «новые формы инвестиций» в наукоемких секторах, например, фармацевтической, биотехнологической и медицинской промышленности. Международные корпорации стремились как можно дольше интернализовать производственные процессы в этих отраслях, чтобы удержать контроль над ключевыми знаниями, патентами и НИОКР. Однако в последние десятилетия и здесь были созданы глобальные сети субподрядчиков. Например, в фармацевтической промышленности объем продаж на основе договоров НФО составляет до 30 млрд. долл. в год. Большинство таких компаний находится в промышленно развитых странах, исключение составляют Индия, Сингапур, Южная Корея, Китай, Бразилия. Фирмы этих стран активно участвуют в производственной и научно-исследовательской кооперации с мировыми фармацевтическими компаниями.

Сфера информационных услуг характеризуется самой высокой динамикой роста аутсорсинговых контрактов. Участниками глобальных цепочек создания стоимости ТНК здесь выступают не только крупные субподрядные компании, но и мелкие фирмы, а также индивидуальные исполнители. Динамика глобального рынка аутсорсинговых услуг в области IT-технологий, а также услуг организации бизнеса (business process outsourcing) показана на рис. 2. Объем поставок в глобальные цепочки стоимости ТНК по таким видам контрактов до мирового финансового кризиса 2008 г. возрастал в среднем на 10% в год., а в 2010–2014 гг. – на 6% в год. В 2014 г. объем аутсорсинговых поставок достиг 105 млрд. долл., что превысило показатели 2000 г. в 2,3 раза [17].

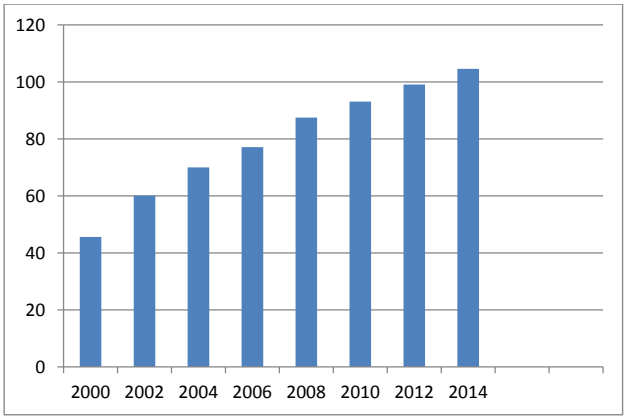

Рис. 2. Глобальный рынок аутсорсинговых услуг в области IT-технологий, а также услуг организации бизнеса

Источник: [17]

Такие контрактные цепочки создают занятость для 3,5 млн. человек, из которых 60% находится в развивающихся странах. Крупнейшими районами локализации таких услуг являются США, Индия, Китай. Хотя по объему поставок на основе договоров кооперации и совместной деятельности сфера информационных услуг значительно уступает

показателям электронной, автомобильной или швейной промышленности, ее высокая наукоемкость позволяет создавать очень высокую добавленную стоимость. Субконтракторы ТНК в сфере информационных и бизнес-консалтинговых услуг ежегодно создают продукты с добавленной стоимостью 50–60 млрд. долл. [14, с. 132–133].

Одной из важных движущих сил развития международными корпорациями НФО в высокотехнологичных секторах экономики является стремление использовать квалифицированные инженерные и научные кадры принимающих стран. Например, IBM впервые открыла исследовательскую лабораторию в Индии в 1998 г. К 2010 г. численность субконтрактных исполнителей работ и услуг для IBM в Индии выросла до более чем 80 000, а к 2012 г. она достигла 112 000 человек. По состоянию на середину 2015 г. IBM также имела крупные научно-исследовательские центры в Сан-Паулу и Рио-де-Жанейро (Бразилия), которые также создали широкие сети поставщиков программных продуктов для этой ТНК [18].

Еще одной формой операций ТНК, которая также включается в понятие «новые формы инвестиций», является франчайзинг. Франчайзинговые контракты получили широкое распространение еще в 60–80-е годы XX ст. Однако масштабы такой деятельности международных предприятий в то время значительно уступали традиционным формам прямых инвестиций и занимали второстепенное место в стратегии освоения иностранных рынков. На современном этапе транснационализации франчайзинговые соглашения являются очень распространенным инструментом создания глобальных сетей создания стоимости. Предоставление таких услуг по контрактам для розничной торговли, ресторанного, гостиничного и других видов бизнеса оценивается в 300–350 млрд. долл. в год, на таких фирмах создается стоимость около 150 млрд. долл. в год и занято около 4 млн. человек [14, с. 132–133].

Некоторые фирмы рассматривают франчайзинг как важнейший механизм транснационализации. Например, компания Krispy Kreme превратилась в международную корпорацию, используя для проникновения на зарубежные рынки исключительно франчайзинговые соглашения. Она уже действует в 21 стране и планирует открыть 50 новых торговых подразделений в 2016 г., заключая франчайзинговые соглашения с местными компаниями [19].

К неакционерным формами бизнеса ТНК также относят их лицензионные соглашения с местными компаниями принимающих стран. Часто такие соглашения сопровождают субподрядные контракты, поскольку выпуск продукции по заказам международных предприятий требует использования новых технологий, ноу-хау и рыночных знаний. Но значительная часть лицензионных договоров не связана с совместным производством. В этом случае их участниками являются чисто рыночные партнеры ТНК, которые не включаются в глобальные сети создания стоимости. С лицензионными соглашениями связаны 340–360 млрд. долл. продаж товаров и услуг в год. На таких предприятиях ежегодно создается добавленная стоимость 90–110 млрд. долл. О значительных масштабах таких НФО также свидетельствует то, что международные корпорации получают за лицензионные услуги роялти и вознаграждения в размере 17–18 млрд. долл. в год [14, с. 133].

Следует отметить изменение тенденций в развитии неакционерных форм операций, в частности, субконтрактных промышленных коперационных связей, которые происходят после мирового финансового кризиса 2008 г. В связи с ростом затрат на производство у основных офшоринговых производителей в Азии (Китай, Индия, Южная Корея, Малайзия, Тайвань), вызванных повышением заработной платы, а также увеличением расходов на развитие производственной и информационной инфраструктуры, стимулы переносить новые сегменты производства международных корпораций в эти государства в определенной степени уменьшились. Это изменило намерения ТНК создавать новые источники получения комплектующих и деталей у субподрядных неакционерных партнеров.

В 2009–2011 гг. 26% ТНК намеревались создавать источники поставок от оффшоринговых партнеров, 16% – менять субконтрактных поставщиков на тех, что находятся в странах с еще меньшей стоимостью рабочей силы. В то же время 9% ТНК намеревались вернуть производство деталей в страну своего базирования, а 6% – переместить его в другие промышленно развитые страны. Опрос международных фирм в 2012–2014 гг. отчетливо показал изменение ситуации. Желание перемещать источники поставок в оффшорные страны высказали только 23% ТНК, а 24% компаний планировали изменить субконтрактных поставщиков в странах с дешевой рабочей силой. Намного большее число фирм (19%) заявили о намерении вернуть производство компонентов назад в страну своего базирования, точно так же возросло желание переместить источники поставок не в развивающиеся страны, а в высокоразвитые государства (9%) [20].

По словам П. Лешера, исполнительного директора Siemens, «идея оффшоринга теперь является достаточно странной для настоящей международной компании. Вместо этого для Siemens, подходит лозунг «home shore», то есть одинаковая важность производства как в Китае или Индии, так и в Германии или Америке» [20].

Решоринг, то есть возвращение производства в «домащнюю страну» охватывает в большинстве случаев акционерно подконтрольные предприятия ТНК. Вместе с тем дальнейшее развитие этой тенденции может замедлить темпы роста неакционерных операций международных фирм в некоторых секторах мировой экономики.

Выводы. Неакционерные формы операций транснациональных фирм начали распространяться еще в 70–80-е годы XX ст. Однако в то время они не были основными механизмами освоения зарубежных рынков и формирования международного производства. В последние два десятилетия количество контрактных партнеров ТНК возрастает чрезвычайно быстрыми темпами, многократно превышая темпы роста их афилиированных подразделений. Особенно явно эта тенденция наблюдается в индустрии электроники, пошива одежды, производства обуви, производства компонентов для автомобилей, а также в сфере научно-исследовательских работ и некоторых других услуг. В этих отраслях субподрядные участники международного производства превратились в крупнейших мировых производителей компонентов и полуфабрикатов, имеющих собственные глобальные цепочки производства второго уровня. «Новые формы инвестиций ТНК» свидетельствуют о значительных масштабах экстернализации их производственных связей и переходе к новым стратегиям глобальной экспансии.

Список использованных источников:

1. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment / S. Hymer. – MIT Press, 1976. – 253 p.
2. Dunning J. The Theory of International Production / J. Dunning // International Trade Journal. – 1988. – № 3. – P. 19.

3. Buckley P., Casson M. The Future of Multinational Enterprise / P. Buckley, M.Casson. – London: Macmillan, 1976. – P. 32–66.
4. Caves R. Multinational Enterprise and Economic Analysis / R. Caves. – Cambridge University Press. – 1996. – 270 p.
5. Helpman E. A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations // Journal of Political Economy. – 1984. – Vol. 92. – P. 451–471.
6. Ozava T. Foreign Direct Investment and Economic Development // Transnational Corporations. – 1992. – № 1. – P. 29.
7. Krugman P. Increasing Returns and Economic Geography / P.Krugman // The Journal of Political Economy. – 1991. – Vol. 99. – № 3. – P. 483–499.
8. Krugman P. Venable A. Globalization and the Inequity of Nations / P.Krugman// The Quarterly Journal of Economics. – 1995.– Vol. 110.– № 4. – P. 857–880.
9. Рогач О. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються / О. Рогач. – К. : Книга, 1994. – 386 с.
10. Рогач О. Транснаціональні корпорації у світовій економіці / О. Рогач. – К. : Київський університет, 2005. – С. 82–85.
11. Поручник А. Транснационализация и регионализация национальных экономических систем в условиях глобализации / А. Поручник // Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование ; под ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – Киев, 2013. – 466 с.
12. Столярчук Я. Новітні тенденції міжнародної монополізації капіталу / Я. Столярчук // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8–9. – С. 104–107.
13. World Investment Report 2015. Reforming International Invesment Governance. – UNCTAD. New York and Geneva, 2015. – 254 p.
14. World Investment Report 2011. None-Equity Modes of International Production and Development. – UNCTAD. New York and Geneva, 2011. – 225 p.
15. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.tholons.com/nl_pdf/Tholons _Whitepaper_December_2014.pdf.
16. Outsourced Manufacturing Intelligence Service Monthly Report [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://technology.ihs.com/Research-by-Market.
17. Global outsourcing market [Электронный ресурс] – Режим доступа : http://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/.
18. Outsourcing & Offshoring Overview [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.plunkettresearch.com/industries/outsourcing-offshoring/.
19. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://entrystrategies.weebly. com/entry-examples.html.
20. Booth T. Special report: Outsourcing and offshoring // The Economist, Jan 19th 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.economist.com/news/ special-report/21569572-after-decades-sending-work-across-world-compa nies-are-rethinking-their-offshoring.

Анотація. У роботі розглядаються неакціонерні форми операцій міжнародних підприємств («нові форми інвестицій»), які включають субпідрядні угоди про постачання продукції та послуг, угоди про спільне виробництво, маркетингову, рекламну або науково-дослідну діяльність, видобуток сировини або будівництво на основі договорів підряду, а також управлінські, лізингові, консультаційні, інжинірингові види операцій ТНК. Аналізуються масштаби і галузеві особливості поширення таких видів міжнародного бізнесу, мотиви і причини екстерналізації ланцюжків створення вартості транснаціональних фірм. Значну увагу приділено розвитку глобального ринку аутсорсингових послуг у сфері інформаційних технологій та організації бізнесу.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, глобальні ланцюжки створення вартості, неакціонерні форми операцій, «нові форми інвестицій», субпідрядні контракти, офшорінговий аутсорсинг.

Summary. The article analyses non-equity forms of operations by international companies («new forms of investment»), which include subcontracting agreement to supply products and services, an agreement on joint production, marketing, advertising or research activities, extraction of raw materials, or construction on the basis of contract as well as management, leasing, consulting, engineering types of operations by TNCs. It studies the extent and distribution of such industry specific international business types, motives and reasons to externalize the value chains of multinational companies. Considerable attention is paid to the development of the global market of outsourcing services in the field of information technology and business organization.

Key words: multinational corporations, global value chains, non-equity forms of operations, «new forms of investment», subcontracting, outsourcing, offshoring.

УДК 647.6:658001.2

Іваннікова Н. А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та маркетингу
Обласного комунального вищого навчального закладу
«Інститут підприємництва «Стратегія»

Ivannikova N. A.
Candidate of Economics Sciences,
Senior Lecturer of the Enterprise Economics Department
Regional Communal Higher Education Institution
Institute for Entrepreneurship «Strategy»

ДОСЛІДЖЕННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

RESEARCH OF THE ENTERPRISE RESOURCE POTENTIAL IN HOUSING-COMMUNAL MANAGEMENT

Анотація. У роботі обґрунтовано необхідність дослідження ресурсного потенціалу житлово-комунальних підприємств. Узагальнено особливості визначення категорії «ресурсний потенціал» та розглянуто його складові. Запропоновано використання показників ресурсного забезпечення, ресурсної підтримки управління, ресурсної підтримки поведінки робітників на ринку та фінансових показників для побудови графоаналітичної моделі ресурсного потенціалу підприємства, що дає змогу визначити вплив кожної складової і прийняти рішення щодо вдосконалення розвитку підприємства.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство, підприємство, оцінка, ресурсний потенціал, діагностика, показники, графоаналітична модель.

Вступ та постановка проблеми. Житлово-комунальне господарство (далі – ЖКГ) – це одна із важливих та пріоритетних галузей національного господарського комплексу, яка забезпечує життєдіяльність населених пунктів та суттєво впливає на розвиток економічних взаємовідносин у державі. Нині галузь ЖКГ є економічно збитковою та невпорядкованою, підприємства функціонують у надзвичайно складних умовах, бо майже залишилися без належної уваги загальнодержавної влади, а місцеві органи самоврядування отримали прояви недофінансування та недосконалу систему управління ЖКГ. Так, за даними галузевої статистичної інформації, за 2014 рік підприємства отримали збитки у сумі 3,0 млрд грн. Найбільші збитки – у підприємств комунальної теплоенергетики – 1,9 млрд грн, водопровідно-каналізаційного господарства – 0,9 млрд грн. У результаті погіршення стану інфраструктури галузі 57% теплових мереж мають термін використання понад 25 років, зношеність основних фондів галузі перевищує 60%, застарілість технологій і, як наслідок, значні витрати (води, теплової енергії тощо) у 2,5-3 рази перевищують показники європейських держав [15].

Незадовільний економічний стан житлово-комунальних підприємств, низький рівень оплати надаваних послуг, відсутність інвестицій, невпорядкована система управління та фінансового забезпечення потребують нових альтернативних підходів до вирішення проблем, а також адаптації їхнього технологічного і соціального стану до сучасних умов господарювання і збалансування можливостей підприємств.

Визнання важливості розвитку підприємства як умови успішного його існування дає змогу поставити питання про дослідження джерел розвитку за рахунок внутрішніх чинників. Одним із таких джерел пропонується визнати ресурсний потенціал підприємства, що містить у собі перспективу майбутнього стану господарського суб'єкта за умови ефективного його використання. Особливої актуальності ця проблема набуває через обмеженість самих ресурсів, що зумовлює необхідність постійного пошуку шляхів повного їхнього використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням реформування та розвитку житлово-комунального господарства присвячені праці багатьох вітчизняних авторів, таких як Н. Бібік, О. Димченко, Т. Качал, Г. Крамаренко, В. Кукса. В. Ніколаєв, Г. Онищук, І. Осипенко, В. Торкатюк та ін.

З основними положеннями функціонування житлово-комунального господарства на ринкових засадах можна ознайомитися, вивчаючи роботи зарубіжних дослідників, таких як П. Габор, Д. Віккерс, Р. Грін, Д. Лоран, Д. Яроу. Разом з тим, незважаючи на всебічний ґрунтовний аналіз проблем ЖКГ, дослідження вищенаведених авторів потребують подальшого поглиблення та доопрацювання з урахуванням сучасних умов господарювання.

Проблеми оцінювання, формування та ефективного використання потенціалу підприємства досліджували вітчизняні та зарубіжні науковці: В. Авдєєнко, І. Ансофф, О. Ареф'єва, Т. Ашимбаєв, Л. Балабанова, Дж. Барней, Н. Власова, Р. Грант, Н. Зяблицька, Т. Ізамбетова, Н. Краснокутська, О. Кузьменко, Р. Нортон, Н. Павлова, Н. Смольнякова, Т. Талах, О. Шаманська, Т. Шталь та ін. Однак проблеми управління ресурсним потенціалом підприємств житлово-комунального господарства залишаються поза увагою науковців.

Метою статті є дослідження сутності ресурсного потенціалу та визначення основних його економічних складових з метою збалансування можливостей комунального підприємства з потенціалом зовнішнього середовища для досягнення стратегічних цілей.

Варто виокремити значну кількість теоретичних і методичних напрацювань щодо ресурсного потенціалу,

його складових та ефективності використання. Проте виділення загальноприйнятої методики оцінки, особливо підприємств житлово-комунального господарства, обґрунтування часом прикладних досліджень зазначених питань викликає труднощі, а відтак потребує подальшого дослідження.

Результати дослідження. Основу категорії «ресурсний потенціал підприємства» становить загальна категорія «ресурси», що означає «запас», «джерело». До ресурсів належать запаси та джерела сировини, матеріалів, майно та грошові кошти, праця [1, с. 74].

Основні положення сучасної ресурсної теорії можна сформулювати так [7, с. 20-24]:

- функціонування економіки розглядається з точки зору діяльності і взаємодії самостійних підприємств;
- успіх економічної діяльності підприємства в стратегічному плані визначається її сталими конкурентними перевагами порівняно з іншими підприємствами;
- основним чинником надбання конкурентних переваг є наявність під контролем стратегічних ресурсів, тобто ресурсів, що надають можливості здійснювати реалізацію конкурентних стратегій;
- ефективне використання цих ресурсів може бути забезпечене особливими якостями підприємства, що належать до можливостей і здібностей.

Так, у концептуальних засадах ресурсної теорії можна, з одного боку, простежити відокремлення понять «можливості», «здібності» від поняття «ресурси», з іншого – елементи стратегічного підходу й пріоритетність стратегічних ресурсів для досягнення підприємством конкурентних переваг.

Вивчення ресурсного потенціалу підприємства є необхідною складовою та передумовою формування стратегії (стратегічних альтернатив) його розвитку. Коло визначень ресурсного потенціалу підприємства дуже широке – від надзвичайно вузького його розуміння як річного обсягу виробництва продукції до таких загальних категорій, як соціально-економічна система [6, с. 256]. Його вивчали як елемент виробничих відносин щодо використання здатності трудових ресурсів до створення матеріальних благ, як сукупність наявних ресурсів для досягнення поставленої мети, як максимально можливий обсяг матеріальних благ і послуг, який можна отримати за умови оптимального використання наявних ресурсів, як реальну чи ймовірну здатність виконати цілеспрямовану роботу, тощо.

Необхідно зазначити, що такі науковці, як І.В. Гречина, Ж.Д. Ізбембетова [6], Н.С. Краснокутська [8], пов'язують ресурсний потенціал підприємства із формуванням та ефективним використанням ресурсів. Процес формування та мобілізації ресурсів починається з того, що механізм використання ресурсного потенціалу організації узгоджується з наявною стратегією.

Деякі автори акцентують увагу на урахуванні змін чинників зовнішнього середовища під час оцінювання використання ресурсного потенціалу.

На думку В.І. Торкатюка [13, с. 45], трактування виробничого потенціалу за ресурсною складовою на етапах використання вже сформованого виробничого потенціалу втрачає сенс, оскільки виробнича система починає функціонувати з орієнтацією на клієнта (потенційного споживача продукції). Проте ресурсна і клієнтоорієнтована концепції тісно пов'язані між собою через те, що потенціал будь-якого типу випливає як результат взаємодії ресурсів, що його формують, та підприємницької компетенції щодо задоволення ринкового попиту.

На думку Т.А. Ашимбаєва, ресурсний потенціал підприємства – це сукупність матеріальних, нематеріальних, трудових, фінансових ресурсів, зокрема здатність робітників підприємства ефективно використовувати названі ресурси для виконання місії, досягнення поточних та стратегічних цілей підприємства [3, с. 56].

Різноманіття підходів до тлумачення сутності ресурсного потенціалу дає змогу констатувати його багатоаспектним поняттям. На нашу думку, означену категорію варто розглядати як систему взаємопов'язаних видів ресурсів, які є у розпорядженні підприємства ЖКГ або можуть бути залучені до його господарської діяльності для максимального задоволення потреб споживачів та підвищення його конкурентоспроможності на ринку.

Залежно від спеціалізації підприємства в його внутрішній структурі виділяють функціональні області, наявність яких зумовлює необхідність функціональної структуризації ресурсного потенціалу підприємства (рис. 1).

Джерелами ресурсного потенціалу є ресурси в розпорядженні підприємства – трудові, інформаційні, фінансові, матеріальні, природні.

Природній потенціал – це потенціал землі та природно-кліматичні умови, можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності, сума потенціалів окремих видів ресурсів [17, с. 312].

Від природного потенціалу залежать склад та структура виробництва продукції, розмір прибутку. Важливою складовою природного потенціалу є екологічний потенціал, що являє собою систему природних ресурсів, умов, явищ і процесів. Він, з одного боку, є територіальною та ресурсною базою життєдіяльності суспільства, а з іншого – протистоїть йому як об'єкт антропогенного впливу.

Інформаційний потенціал – це єдність організаційно-технічних та інформаційних можливостей, які забезпечують підготовку і прийняття управлінських рішень та впливають на характер (специфіку) виробництва через збирання, зберігання (нагромадження), обробку та поширення інформаційних ресурсів [9]. У складі інформаційного потенціалу можна окремо виділити інформаційно-обчислювальний потенціал, до якого належить комплекс технічних, програмно-математичних, організаційно-економічних засобів і спеціальних кадрів, призначений для автоматизації процесу виконання завдань управління підприємством.

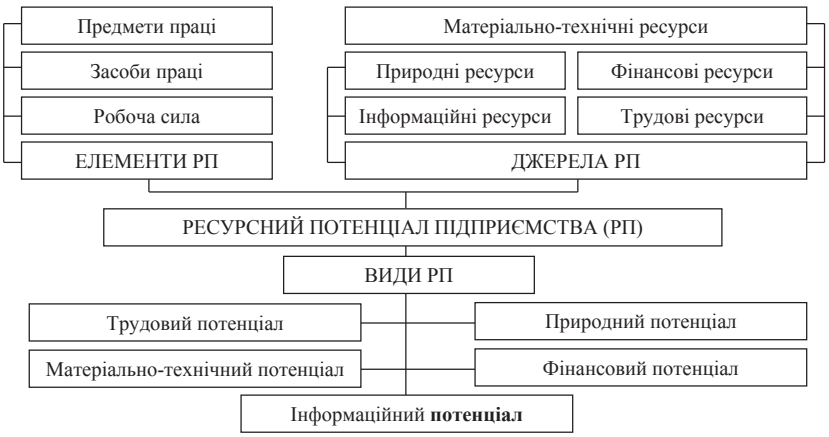

Рис. 1. Схема складових ресурсного потенціалу підприємства

Характеристиками даного підвиду є знання, досвід, дані, патенти, ліцензії та інші інформаційні продукти. При низькому рівні інформаційного потенціалу підприємство постане перед проблемою втрати конкурентоспроможності.

Матеріально-технічний потенціал підприємства являє собою сукупність технологічного, енергетичного, транспортного та іншого устаткування, організаційних і обчислювальних засобів, інструментального оснащення, інвентарю, будівель і споруджень, за допомогою яких відбувається процес відтворення в рамках основних, допоміжних, обслуговуючих і управлінських ланок підприємств.

Матеріально-технічний потенціал підприємства характеризується номенклатурою й кількістю наявного устаткування, його віком і ступенем автоматизації; співвідношенням активної й пасивної частин основних фондів; енергонасиченістю виробництва й іншими рисами [11].

Трудовий потенціал – це сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечувати досягнення цілей довгострокового (перспективного) розвитку підприємства [5, с. 224].

Основними складовими, що формують трудовий потенціал підприємства, є:

- оплачувана праця найманих працівників по створенню товарів (послуг), що реалізуються на ринку;
- створювана оплачуваною працею працівників інтелектуальна власність (секрети виробництва, технології, патенти тощо), що відображується в балансі підприємства, але не призначена для продажу як товар;
- створювана працівниками підприємства, але не оплачувана і, відповідно, не відбивана в балансі інтелектуальна власність у вигляді бізнес-ідей, а також ділові зв'язки й особистий імідж робітників;
- організаційна культура підприємства – унікальна для кожної організації сукупність формальних і неформальних норм або стандартів поведінки, яким підкоряються члени організації; структура влади та її компетентність; система винагород і способів їхнього розподілу; цінності, унікальні для даної організації; моделі комунікації; базисні переконання, що розділяються членами організації, які діють підсвідомо та визначають спосіб бачення себе й оточення.

Перераховані складові зумовлюють той факт, що саме трудовий потенціал характеризується найбільшою активністю та найменшою передбачуваністю розвитку порівняно з іншими елементами системи ресурсів підприємства.

Аналізуючи публікації стосовно визначення поняття «фінансовий потенціал» більшість авторів концентрується на таких аспектах:

- сукупність фінансових ресурсів підприємства;
- можливості підприємства щодо залучення та ефективного управління фінансовими ресурсами;
- забезпечення досягнення тактичних і стратегічних цілей підприємства [4, с. 268; 12, с. 278; 14].

Серед існуючих підходів до оцінювання ефективності використання ресурсного потенціалу найбільш поширеним є метод діагностики ресурсного потенціалу, який слід проводити у формі комплексного, поетапного і поелементного дослідження [2, с. 268; 8, с. 278; 10].

Так, при комплексній формі оцінювання ресурсного потенціалу досліджуються всі ресурси підприємства, що інтегрують в єдиний показник. Основними методами інтегрування показників є експертний та рейтинговий.

Використовуючи поетапне оцінювання найчастіше акцентується увага на головних критеріях, що визначають здатність підприємства вирішувати його основні завдання. У цьому разі проблема зводиться до деталізації головних критеріїв, що забезпечують комплексне оцінювання [16, с. 23].

Враховуючи основні показники ресурсного потенціалу комунального підприємства та застосувавши графоаналітичний метод, можна провести діагностику можливостей підприємства, системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на основі цього своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства.

Алгоритм графоаналітичного методу оцінки потенціалу підприємства «квадрат потенціалу»:

1. Вихідні дані подаються у вигляді матриці (a_{ij}), тобто таблиці, де в рядках записані номери показників (i = 1, 2, 3,..., n), а у стовпцях – назви підприємств, що розглядаються (j = 1, 2, 3,..., n).

2. По кожному показнику визначається оптимальне значення при урахуванні коефіцієнта чутливості $k_ч$ і здійснюється ранжування підприємств, з визначенням зайнятого місця.

3. Для кожного підприємства знаходимо суму місць (P_j), отриманих у ході ранжування, за формулою:

$$P_j = \sum_{i=1}^{n} a_{ij} \times k_ч , \qquad (1)$$

4. Трансформуємо отриману в ході ранжування суму місць (P_j) у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства. Квадрат потенціалу підприємства має чотири зони відповідно до розділів (k), які застосовані в розглянутій системі показників, та чотири вектори (B), що створюють його.

Отже, довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства B_k (де k = 1,2,3,4), знаходимо за допомогою формули:

$$B_k = 100 - \left(P_j - \sum k_ч \times n\right) \times \frac{100}{\sum k_ч \times n(m-1)} , \qquad (2)$$

5. Визначивши довжину всіх векторів, створюємо квадрат потенціалу підприємства і робимо відповідні висновки.

Для розрахунків і побудови моделі скористаємося даними фінансової та статистичної звітності комунального підприємства «Водоканал» за період 2010–2014 роки (табл. 1-4).

Таблиця 1

Ресурсне забезпечення

Показник	$k_ч$	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Потужність підприємства, тис. т	1,2	1	2	5	3	4
Якість продукції, %Fe	1,25	3	5	4	1	2
Фондовіддача, грн	1,19	5	4	3	2	1
Витрати на 1 грн товарної продукції	1,1	1	4	3	5	2
Екологія виробництва (штрафи, тис. грн)	1,05	1	4	2	5	3
Прибуток, тис. грн	1,02	4	5	1	2	3
Рентабельність виробництва, %	1,5	2	4	3	5	1

$$P_{2014} = 4\times1{,}2 + 2\times1{,}25 + 1\times1{,}19 + 2\times1{,}1 + 3\times1{,}05 + 3\times1{,}02 + 1\times1{,}5 = 15{,}06$$

$$B_k = 100 - (15{,}06 - 8{,}31) \times \frac{100}{8{,}31\times(5-1)} = 79{,}69 \text{ ум. од.}$$

$$P_{2014} = 4\times1{,}2 + 2\times1{,}15 + 3\times1{,}15 + 3\times1{,}05 + 3\times1{,}2 + 1\times1{,}25 = 21{,}05$$

$$B_k = 100 - (21{,}05 - 7) \times \frac{100}{7\times(5-1)} = 49{,}82 \text{ ум. од.}$$

$$P_{2014} = 1 \times 1{,}15 + 2 \times 1{,}15 + 5 \times 1{,}1 + 1 \times 1{,}25 = 10{,}02$$

$$B_k = 100 - (10{,}02 - 7) \times \frac{100}{7\times(5-1)} = 88{,}57 \text{ ум.од.}$$

$$P_{2014} = 3\times1{,}05+2\times1{,}1+2\times1{,}05+3\times1{,}05+1\times1{,}15+1\times1{,}05+3\times1{,}1+1\times1{,}1+2\times1{,}05+ 2\times1{,}05 = 21{,}4$$

$$B_k = 100 - (21{,}4 - 10) \times \frac{100}{10\times(6-1)} = 77{,}2 \text{ ум. од.}$$

Виходячи з існуючого алгоритму розрахунків визначимо, яку форму має графоаналітична модель для комунального підприємства на 2014 рік, порівнюючи його з попередніми роками (рис. 2).

Складові структури ресурсного потенціалу аналізованого підприємства є незбалансованими. Розрахунки засвідчили, що найбільш розвинутою складовою є ресурсна підтримка поведінки робітників на ринку (88,57 ум.од.), а найменш розвинутою є ресурсна підтримка управління (49,82 ум.од.). Для її покращення варто удосконалити ділові якості менеджменту, підвищити рівень освіти працівників, продуктивність і оплату праці.

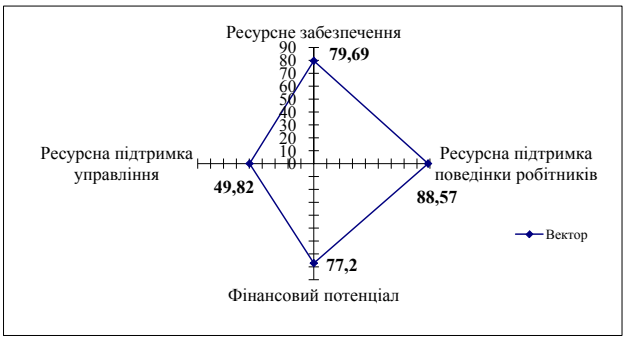

Рис. 2. Квадрат ресурсного потенціалу комунального підприємства

Таблиця 2

Ресурсна підтримка управління

Показник	$k_ч$	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Якості робітників, балів	1,2	4	2	3	5	1
Ефективність організаційної структури управління, балів	1,15	2	1	4	3	5
Вік персоналу, % до 45 років	1,15	3	1	4	5	2
Рівень освіти, % з вищою освітою	1,05	3	1	4	5	2
Продуктивність роботи, грн	1,2	3	2	4	5	1
Середньомісячна оплата роботи, грн	1,25	5	4	3	2	1

Таблиця 3

Ресурсна підтримка поведінки робітників на ринку

Показник	$k_ч$	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Фінансування рекламної діяльності, % до загальних витрат підприємства	1,15	3	2	4	5	1
Якість робітників з населенням (розвинуті напрямки), од.	1,15	2	1	3	4	2
Ціна за одиницю продукції, грн	1,1	1	2	3	4	5
Витрати на інноваційну діяльність, тис. грн	1,25	4	5	2	3	1

Таблиця 4

Показники фінансового потенціалу

Показник	$k_ч$	Еталон	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік
Коефіцієнти ліквідності:							
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	1,05	2 – 3	4	5	2	1	3
Коефіцієнт швидкої ліквідності (проміжна платоспроможність)	1,1	2-3	5	3	4	1	2
Коефіцієнт поточної платоспроможності (коефіцієнт покриття)	1,05	1 -5	4	5	3	1	2
Коефіцієнт дебіторської і кредиторської заборгованості	1,05	до 60 днів	4	5	2	1	3
Коефіцієнти рентабельності:							
Рентабельність продажу	1,15	>10%	2	4	3	5	1
Рентабельність активів	1,05	>23 %	5	4	2	3	1
Рентабельність власного капіталу	1,1	близько 100%	4	5	1	2	3
Показники ефективності:							
Коефіцієнт оборотності активів	1,1	3 – 7	5	3	2	4	1
Коефіцієнт оборотності всього капіталу	1,05	1,54	5	3	1	4	2
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	1,05	39	4	3	1	5	2

Для підвищення ресурсного забезпечення (79,69 ум. од.) варто зменшити ціну за одиницю продукції та збільшити витрати на інноваційну і рекламну діяльність підприємства.

Розвиток фінансового потенціалу досить високий (77,2 ум. од.), що говорить про те, що підприємство має великий потенціал фінансових можливостей за умови підвищення рентабельності продажів та оборотності активів, зменшення коефіцієнту капіталізації.

Висновки. Дослідження наукової думки щодо оцінки ресурсного потенціалу підприємства ЖКГ показало недостатню розробленість методичного інструментарію щодо оцінювання саме процесу його реалізації. На основі дослідження науково-методичних розробок загальнотеоретичного характеру і використання звітності комунального підприємства було систематизовано види ресурсного потенціалу та виокремлено сукупність показників, що характеризують кожен вид. За допомогою графоаналітичного методу встановлено кількісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, що дає змогу виявити специфічні особливості розвитку економічних складових ресурсного потенціалу аналізованого підприємства. Урахування такої оцінки дасть змогу ефективно впливати на поточний стан та тенденції розвитку підприємства, встановлювати напрями змін, виявляти більш вагомі фактори підвищення ефективності ресурсного потенціалу підприємства.

Список використаних джерел:

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов . – М. : Экономика, 1989. – 240 с.
2. Ареф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7(85). – С. 71-76.
3. Ашимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования / Т.А. Ашимбаев ; АН КазССР, Ин-т экономики. – Алма-Ата : Наука КазССР, 1990. – С. 256.
4. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства / О.В. Белінська // Вісн. Хмельницького нац. ун-ту. Економічні науки. – 2012. – Т. 3, № 4. – С. 267-274.
5. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання : навч. посібник / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К. : ЦНЛ, 2004. – 224 с.
6. Избембетова Ж.Д. Структура производственного потенциала предприятия / Ж.Д. Избембетова // Вестник Оренбургского гос. ун-та. – 2005. – № 12. – С. 253-256.
7. Катькало В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Катькало // Вестник С.-Петерб. ун-та. Серия: Менеджмент. – 2012. – Вып. 4(№ 32). – С. 20-42.
8. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посібник / Н.С. Краснокутська. – К. : ЦНЛ, 2005. – 352 с.
9. Матковський Р.Б. Економічний потенціал України та шляхи його ефективного використання : автореф. дис. … канд. екон. наук : 08.01.01 / Р.Б. Матковський ; Київський нац. екон. ун-т. – К., 2003. – 20 с.
10. Про питну воду та питне водопостачання [Електронний ресурс] : Закон України від 10 січ. 2002 р. № 2918-III. – Режим доступу : www. http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2918-14.
11. Рєпіна І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління / І.М. Рєпіна // Вісн. Укр. академії держ. упр. при Президентові України. – 1998. – № 2. – С. 262-271.
12. Толпежніков Р.О. Сутність та методика оцінювання фінансового потенціалу підприємства / Р.О. Толпежніков // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Т. 1, № 2. – С. 277-282.
13. Торкатюк В.І. Діагностування виробничого потенціалу житлово-комунального комплексу / В.І. Торкатюк, А.С. Шило, Д.В. Бутнік // Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі : матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф., м. Харків, 26-28 трав. 2015 р. / редкол. : О.В. Димченко, П.Т. Бубенко, О.М. Бурак, В.О. Єсіна ; Харків. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекетова.– Х. : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. – С. 45-47.
14. Турчак В.В. Методика оцінки фінансового потенціалу підприємства в сучасних умовах господарювання / В.В. Турчак, С.Д. Чижинська // Молодий вчений. – 2014. – № 8(11). – С. 49-52.
15. Урядовий портал [Електронний ресурс] : єдиний веб-портал органів виконавчої влади України. – Режим доступу : www. kmu.gov.ua > publish > article.
16. Шаманська О.І. Сучасні підходи до оцінювання ефективності управління ресурсним потенціалом підприємства [Електронний ресурс] / О.І. Шаманська // Ефективна економіка : електронне наук. фахове вид. / Дніпропетр. держ. аграрно-екон. ун-т. – 2013. – № 3. – С. 23-29. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1860.
17. Яценко Б.П. Країнознавство : основи теорії : навч. посібник / Б.П. Яценко, В.К. Бабарицька. – К. : Либідь, 2009. – 312 с.

Аннотация. В работе обусловлена необходимость исследования ресурсного потенциала жилищно-коммунальных предприятий. Обобщены особенности определения категории «ресурсный потенциал» и рассмотрены его составляющие. Предложено использование показателей ресурсного обеспечения, ресурсной поддержки управления, ресурсной поддержки поведения работников на рынке и финансовых показателей для построения графоаналитической модели ресурсного потенциала, что дает возможность определить влияние каждой составляющей и принять решение относительно усовершенствования развития предприятия.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, предприятие, оценивание, ресурсный потенциал, диагностика, показатели, графоаналитическая модель.

Summary. The need for research of resource potential of the enterprises of housing-communal services in the article grounded. Peculiarities of definition of the «resource potential» summarized and its components considered. Using indicators of resource support, resource management support, resource support of behaviour of workers on the market and financial indicators is proposed for build graphically-analytical model of the resource potential of the enterprise to determine the influence of each component and decide on the improvement of the enterprise.

Key words: housing-communal services, enterprise, evaluation, resource potential, diagnostic, indicators, graphically-analytical model.

УДК 336.74:336.717

Ігнатишин М. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Мукачівського державного університету

Ігнатишин М. І.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри проектування взуття
і механіко-технологічних процесів
Мукачівського державного університету

Ignatyshyn M. V.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of Finance Department
Mukachevo State University

Ignatyshyn M. I.
Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer of Department of Footwear Design
and Mechanical and Technologic Processes
Mukachevo State University

АНАЛІТИКА ГОТІВКОВИХ ОБМЕЖЕНЬ В УКРАЇНІ ТА МІЖНАРОДНА ПРАКТИКА РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВОГО ОБІГУ

MONETARY RESTRICTIONS ANALYSYS OF CASH TRANSACTIONS IN UKRAINE AND INTERNATIONAL PRACTICE OF MONETARY REGULATIONS

Анотація. У роботі проведено аналітику готівкових обмежень в Україні та світового досвіду країн з ринковою економікою. Готівковий обіг в Україні займає важливе місце у фінансовій системі держави, проте він є найбільш капіталоємним і трудомістким видом банківської діяльності і складовою частиною загального грошового обігу країни. На сьогодні близько третини грошової маси в Україні припадає на готівковий обіг, причому має місце тенденція його зростання. Як наслідок, збільшення кількості готівкових грошей, які обслуговують населення, а в сучасних умовах до них часто звертаються юридичні особи, викликає нестачу грошей у держави. Перехід грошей з безготівкового обігу в готівковий – результат жорсткої фінансової політики, яка призводить до розширення ухилень від сплати податків. Окрім того, скорочення безготівкового обігу свідчить про зниження здатності держави впливати на реальні господарські процеси. З огляду на зазначене відповідної аналітики потребують готівкові обмеження в Україні та вивчення зарубіжного досвіду з даного питання. Виходячи з нових позицій необхідно здійснювати постійний контроль над рівновагою агрегатів грошової маси, визначити місце відповідальності за порушення порядку проведення готівкових розрахункових операцій у системі юридичної відповідальності. Результатом нашого дослідження стало виокремлення деяких факторів, що зумовлюють збільшення попиту на готівку, які можуть бути використані для подальшого удосконалення інституту поточного фінансового контролю готівкових розрахункових операцій. На основі кореляційного аналізу доведено, що між усіма агрегатами за період, який аналізується, є сильний позитивний зв'язок від 93% до 100%. Цей зв'язок забезпечує необхідну рівновагу, в іншому випадку відбувається порушення грошового обігу. Дана тематика має перспективу розвідок у плані дослідження динаміки нарахувань штрафних санкцій за порушення обмежень готівкового обігу юридичними та фізичними особами.

Ключові слова: готівковий грошовий обіг, готівкові обмеження, грошовий потік, штрафна санкція.

Вступ та постановка проблеми. Готівковий грошовий обіг є невід'ємною частиною грошового обігу в рамках національної економіки. Готівковий грошовий обіг належить до найважливіших характеристик рівня розвитку економіки держави, які значною мірою впливають на ефективність економічного розвитку країни, збалансування попиту та пропозиції товарів і послуг, рівень життя населення, соціальну стабільність тощо [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження готівкового грошового обігу протягом останніх років зробили такі вчені, як Бублик Є.О., Дащенко О.В., Міщенко С.В., Бова Н.В. та ін.

Зважаючи на значну кількість публікацій з даної тематики необхідно констатувати, що питання регулювання грошового обігу є завжди актуальне і потребує поглибленої аналітики шляхом кореляційного аналізу.

Метою даної роботи є аналітика обмежень готівкових розрахунків в Україні та міжнародної практики регулювання готівкового обігу та доведення взаємозв’язку агрегатів грошової маси шляхом кореляційного аналізу.

Результати дослідження. Готівковий грошовий обіг являє собою процес безперервного руху готівкових грошових знаків, емітованих центральним банком країни, у ході якого грошові знаки виконують функції засобу обігу і засобу платежу між різними суб’єктами грошових відносин.

Готівковий обіг в Україні займає важливе місце у фінансовій системі держави, проте він є найбільш капіталоємним і трудомістким видом банківської діяльності.

Особливістю грошового ринку України вважаються грошова база та грошовий агрегат М0. Беручи до уваги світовий досвід, слід зазначити, що, наприклад, у США немає

поняття «грошова база» та такого грошового агрегату, як М0. Грошове агрегування починається з агрегату М1, до якого входять готівка, поточні депозити, зокрема чекові.

Готівковий обіг є складовою частиною загального грошового обігу країни. Економіку України характеризує висока питома вага готівки в загальній грошовій масі (табл. 1).

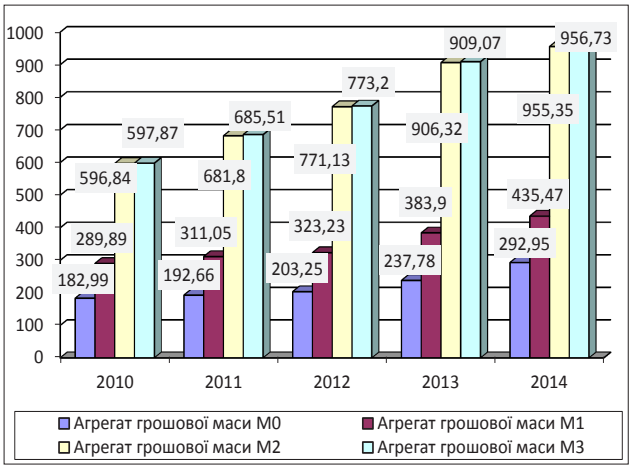

Рис. 1. Динаміка грошової маси, що обслуговує грошовий оборот в Україні (млрд. грн.)

Як показують розрахунки (табл. 1), близько третини грошової маси в Україні припадає на готівкові гроші, причому має місце тенденція зростання цього грошового агрегату (М0).

Наведені розрахунки в динаміці за 2010–2014 рр. свідчать про те, що грошовий агрегат М0 має тенденцію до зростання. Питома вага готівкових коштів у структурі грошової маси в порівнянні з минулим 2013 р. збільшилася на 3,4% і станом на 01.01.2015 р. становила 29,6%. Порівнюючи частку готівкової грошової маси із зарубіжними країнами, то тут така частка коливається в межах 4–7%.

На основі табл. 1 за формулою (1) нами розраховано коефіцієнти кореляції між показниками попарно для виявлення тісноти взаємозв'язку між ними.

$$r_{M_i M_j} = \frac{\sum_{k=1}^{m}\left(M_{i,k}-\overline{M}\right)\cdot\left(M_{j,k}-\overline{M}\right)}{\sqrt{\sum_{k=1}^{m}\left(M_{i,k}-\overline{M}\right)^2\cdot\sum_{k=1}^{m}\left(M_{j,k}-\overline{M}\right)^2}} = \frac{\operatorname{cov}\left(M_{i,k},M_{j,k}\right)}{\sqrt{s^2_{M_{i,k}}\cdot s^2_{M_{j,k}}}}, \quad (1)$$

де m – кількість досліджуваних років;
i, j – номер показника (0, 1, 2, 3);
k – номер року («1» – «2010», …, («5» – «2014»);

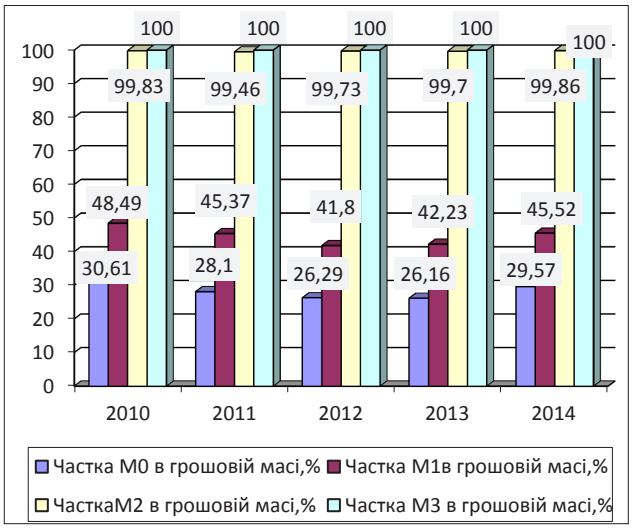

Рис. 2. Частка агрегатів у грошовій масі, %

Таблиця 1

Динаміка грошової маси, що обслуговує грошовий обіг в Україні (млрд. грн.)

Показники грошової маси	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Агрегат грошової маси М0	182,99	192,66	203,25	237,78	282,95
Частка в грошовій маси, %	30,61	28,10	26,29	26,16	29,57
Агрегат грошової маси М1	289,89	311,05	323,23	383,9	435,47
Частка в грошовій маси, %	48,49	45,37	41,80	42,23	45,52
Агрегат грошової маси М2	596,84	681,8	771,13	906,32	955,35
Частка в грошовій маси, %	99,83	99,46	99,73	99,70	99,86
Агрегат грошової маси М3	597,87	685,51	773,2	909,07	956,73
Частка в грошовій маси, %	100	100	100	100	100

Джерело: розраховано на основі [5]

Таблиця 2

Коефіцієнти кореляції між показниками

Показник	Агрегат грошової маси Мо	Агрегат грошової маси М1	Агрегат грошової маси М2	Агрегат грошової маси М3			
Агрегат грошової маси Мо	**1,00**						
Агрегат грошової маси М1	**1,00**	**1,00**					
Агрегат грошової маси М2	0,93	0,96	**1,00**				
Агрегат грошової маси М3	0,93	0,96	**1,00**	**1,00**			
макс =	1,00	0,96	1,00	1,00	0,96	**1,00**	**= макс**
мін =	0,93	0,96	1,00	1,00	0,93	**0,93**	**= мін**
				макс =	**мін =**		

$\overline{M}$ – середнє значення показника;

$M_{i,k}$, $M_{j,k}$ – вектори значень показників *i* та *j*.

Результати розрахунків наведено в табл. 2.

Очевидно, що коефіцієнт самокореляції показника рівний 1, діагональні елементи таблиці. Найвищі коефіцієнти кореляції, рівні 1 (100%), між показниками «Агрегат грошової маси М1» – «Агрегат грошової маси М0» та «Агрегат грошової маси М3» – «Агрегат грошової маси М2». Найнижчий коефіцієнт кореляції між «Агрегат грошової маси М3» – «Агрегат грошової маси М0» та «Агрегат грошової маси М2» – «Агрегат грошової маси М0» – 0,93 (93%). Додатній знак коефіцієнта кореляції свідчить про те, що зростання одного показника пов'язане зі зростанням іншого.

Як бачимо, між усіма агрегатами є сильний позитивний зв'язок – від 93% до 100%. Цей зв'язок забезпечує необхідну рівновагу грошового обігу, в іншому випадку відбувається порушення грошового обігу.

Практика показує, що рівновага буде, коли:

$$M2 > M1. \quad (2)$$

Ця рівновага закріплюється при умові:

$$M2 + M3 > M1, \quad (3)$$

де *M*0 –, готівкові гроші в обігу;

*M*1, крім *M*0 – кошти підприємств на розрахункових, поточних спеціальних рахунках у банках, депозити населення в ощадних банках до запитання, кошти страхових компаній;

*M*2 – дорівнює *M*1 плюс термінові депозити населення в ощадних банках, у тому числі компенсація;

*M*3 – складається з *M*2 і сертифікатів та облігацій державної позики.

У загальній масі грошей (М3) висока частка готівки (М0) свідчить про такі виокремлені нами фактори впливу:

- недовіра населення до фінансової системи держави;
- нерозвиненість фінансових ринків;
- незадовільна структура грошової маси;
- низький рівень доходів населення;
- економічна та політична нестабільність;
- девальваційні та інфляційні очікування;
- високий податковий тиск на виробників;
- нестабільність депозитного та валютних ринків, унаслідок чого періодично спостерігається вилучення вкладниками депозитів, оскільки населення віддає перевагу заощадженням у готівці;
- наявність значних обсягів обороту тіньової економіки;
- високий рівень доларизації економіки;
- відсутність страхування ризиків власників платіжних карток від несанкціонованого втручання та непередбачуваного використання.

Разом з тим на сьогодні готівковий обіг спричиняє велику кількість порушень, пов'язаних із приховуванням доходів від оподаткування та обслуговуванням тіньового капіталу. Щоб запобігти цим порушенням, Національний банк України здійснює відповідні заходи щодо зменшення частки готівки в грошовій масі шляхом уведення відповідних обмежень на готівкові розрахунки.

Перелік готівкових обмежень передбачено Постановою Правління Національного банку України від 6 червня 2013 р. № 210 «Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою», яка набрала чинності з 01.09.2013 р. [7].

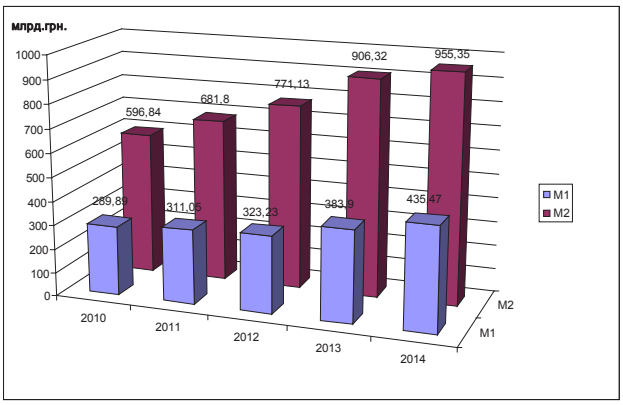

Рис. 3. Умова рівноваги грошового обігу, $M2 > M1$

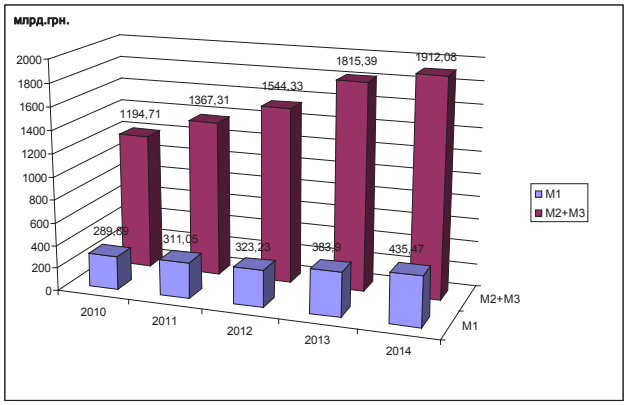

Рис. 4. Умова рівноваги грошового обігу, $M2 + M3 > M1$

Рис. 5. Діючі обмеження готівкових розрахунків та чинники впливу

Джерело: складено за [5; 7]

Таблиця 3

Світовий досвід запровадження обмежень готівкового обігу [5]

№ п/п	Назва країни	Гранична сума розрахунків	Рік уведення обмежень
1.	Франція	1 тис. євро	з 01.09.2015, 2005 – 3 тис. євро
2.	Португалія	1 тис. євро	2012
3.	Словаччина	5 тис. євро для юр. осіб, 15 тис. євро для фіз. осіб	2013
4.	Чехія	≈ 14 тис. євро	2004
5.	Бельгія	3 тис. євро	2014, 2012 – 5 тис. євро, раніше – 15 тис. євро
6.	Іспанія	2,5 тис. євро	2012
7.	Італія	1 тис. євро	2012, раніше – 2,5 тис. євро
8.	Болгарія	15 тис. болг. левів; 10 тис. болг. левів при купівлі нерухомості	2011
9.	Греція	1,5 тис. євро	2012, раніше – 3 тис. євро

Діючі обмеження готівкових розрахунків та чинники впливу наведено на рис. 5.

При порушенні порядку проведення готівкових розрахунків за товари (послуги), у тому числі перевищення граничних сум розрахунків готівкою ст. 163 КпАП передбачено накладення адміністративного штрафу на фізичну особу – підприємця, посадових осіб, юридичної особи від 100 до 200 НМДГ (від 1 700 до 3 400 грн). Повторне порушення даної норми протягом року тягне за собою накладання штрафу від 500 до 1000 НМДГ (від 8 500 грн. до 17 000 грн.). Окрім цього, накладається розмір штрафних санкцій, передбачений Постановою Правління НБУ від 15.12.2004 р. № 637 [5].

Вивчаючи досвід розрахунків за готівку в зарубіжних країнах, можна констатувати, що такі обмеження існують у багатьох країнах. У більшості країн світу обмеження на розрахунки готівкою встановлено законами, а не центральними банками. У жодній з країн ЄС обмеження на розрахунки готівкою не встановлено центральним банком, такі обмеження визначено на законодавчому рівні. У табл. 3 наведено граничні суми обмеження готівки у зарубіжних країнах.

З метою зменшення готівкового обігу в країнах з розвинутою економікою поширюють способи стимулювання безготівкових розрахунків. Зокрема, повернення деякої суми від купівлі товарів на банківські карти, наприклад, у вигляді знижок або повернення відсотка від ПДВ. Окрім того, уряди розвинених країн останнім часом активніше використовують регуляторне обмеження готівкових розрахунків з метою зниження корупційної складової, операційних витрат фінансових організацій та спрощення механізмів оподаткування. Ці обставини зумовили абсолютне переважання безготівкових розрахунків громадян цих країн у повсякденному житті, хоча через відсутність точних даних щодо готівкових розрахунків важко визначити їхнє співвідношення з безготівковими. Наприклад, на початок 2011 р. у Швеції близько 97% розрахункових операцій здійснювалось у безготівковій формі, в Японії – 93%, у Південній Кореї – майже 98% [2]. Поряд зі Швецією на одному рівні за обсягами безготівкових розрахунків експерти ставлять Фінляндію, Норвегію та США. У планах Швеції та Норвегії – повна відмова від готівки [1].

Висновки. Загалом, ініціатива НБУ щодо встановлення граничної суми готівкових розрахунків має певні перспективи для стимулювання економічного розвитку країни, збільшення обсягів безготівкових розрахунків та є економічно обґрунтованою.

Використовуючи досвід країн з розвинутою ринковою економікою з питань регулювання готівкового обігу, необхідно перш за все в Україні розробити заходи щодо стимулювання суб'єктів грошових відносин, які надають перевагу безготівковим формам розрахунків.

Дана тематика має перспективу розвідок у плані дослідження динаміки нарахувань штрафних санкцій за порушення обмежень готівкового обігу юридичними та фізичними особами.

Список використаних джерел:

1. Бублик Є.О. Обмеження готівкових розрахунків в Україні / Є.О. Бублик // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 2. – С. 34–42.
2. Дащенко О.В. Готівковий обіг в Україні: сучасний стан і перспективи розвитку / О.В. Дащенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2010. – Вип. 29. – С. 113–124.
3. Міщенко С.В. Економіко-статистичний аналіз факторів монетизації економіки / С.В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 1. – С. 31–33.
4. Бова Н.В. Динаміка змін грошової маси та її вплив на формування депозитної політики банку / Н.В. Бова // Молодий вчений. Серія «Економічні науки». – 2015.– № 10(25). – Ч. 1. – С. 91–94.
5. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
6. Монетарний огляд за січень-вересень 2014 р. / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
7. Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою : Постанова Правління Національного банку України від 06.06.2013 р. № 210 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z1109-13.

Аннотация. В работе проведена аналитика наличных ограничений в Украине и мирового опыта стран с рыночной экономикой. Наличное обращение в Украине занимает важное место в финансовой системе государства, однако оно является наиболее капиталоемким и трудоемким видом банковской деятельности, составной частью общего денежного оборота страны. На сегодня почти третья часть денежной массы в Украине приходится на наличные деньги, причем имеет место тенденция ее роста. Как следствие, увеличение количества наличных денег, которые обслуживают население, а в современных условиях к ним часто обращаются юридические лица, вызывает нехватку денег у государства. Переход денег из безналичного оборота в наличный – результат жесткой финансовой политики, который приведет к расшире-

нию уклонения от уплаты налогов. Кроме того, сокращение безналичного оборота свидетельствует о снижении способности государства влиять на реальные хозяйственные процессы. Исходя из новых позиций, необходимо осуществлять постоянный контроль над равновесием агрегатов денежной массы, определять ответственность за нарушение порядка проведения наличных расчетных операций в системе юридической ответственности. Результатом нашего исследования стало выделение отдельных факторов, обусловливающих увеличение спроса на наличные денежных средств, которые могут быть использованы для дальнейшего совершенствования института текущего финансового контроля над наличными расчетными операциями. Также на основе корреляционного анализа нами доказано, что между всеми агрегатами за анализируемый период есть сильная положительная связь – от 93% до 100%. Эта связь обеспечивает необходимое равновесие, в противном случае происходит нарушение денежного обращения. Данная тематика имеет перспективу исследования в плане изучения динамики начисленных штрафных санкций за нарушение ограничений наличного обращения юридическими и физическими лицами

Ключевые слова: наличный денежный оборот, наличные ограничения, денежный поток, штрафная санкция.

Summary. In this article we analyzed monetary restrictions of cash transactions in Ukraine and international experience of market economies in monetary regulations. Monetary regulations in Ukraine are very important part of the financial system of the state. Cash turnover is the most capital-intensive and time-consuming type of banking. Cash turnover is part of the monetary system of the state. Today about a one third of the monetary supply in Ukraine is accounted for cash with a tendency of growth. Increasing level of cash transactions that became more preferable for the population as well as for businesses, results lack of money in the state. Increasing cash transactions and decreasing non-cash transitions will result more restrictive monetary policy, which will lead to increased tax evasions. Besides that increasing level of cash transactions shows that state is unable to regulate the economy. Taking all these factors into account there should be done a comprehensive analysis of the monetary restrictions in Ukraine and comparisons of international experience made on the subject. It is necessary continuously to monitor of the monetary aggregates balance, and to determine the level of responsibility for the violation in the system of cash transactions. The result of this study was analysis of individual factors that contribute to increased cash demand that can be used to further improvement of the monetary control of cash operations. Based on the correlation analysis, our study proves strong positive correlation of 93% to 100% among all monetary aggregates for the period that was analyzed. This link provides the balance in other case the violation of money circulation takes place. This theme has prospects in further analysis of dynamics of penalties for the violation of restrictions of cash transactions by businesses and individuals.

Key words: cash currency, cash constraints, cash flow penalties.

УДК 336:334.012.82

Ієрусалимов В. І.
аспірант кафедри фінансів та банківської справи
Приватного вищого навчального закладу «Європейський університет»

Шаповал С. Л.
аспірант кафедри фінансів
Київського національного торговельного-економічного університету

Ierusalimov V. I.
Postgraduate Student of Finance and Banking Department
Private Higher Education Institution «European University»

Shapoval S. L.
Postgraduate Student of
Finance Department
Kyiv National University of Trade and Economics

ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

PURPOSES AND TASKS OF UKRAINIAN FINANCIAL SYSTEM IN MODERN STAGE OF EUROPEAN INTEGRATION

Анотація. У роботі досліджується вплив євроінтеграційних процесів на основні цілі та завдання фінансової системи України. Проведено співставлення понять «ціль» та «завдання». Розкрито основні завдання фінансової системи. Наведено приклади успішного вирішення конкретних завдань фінансової системи на сучасному етапі. Проведено аналіз відображення даних процесів на економічній ситуації в Україні.

Ключові слова: завдання фінансової системи, економічний розвиток, зростання ВВП, модернізація економіки, залучення інвестицій.

Вступ та постановка проблеми. На разі актуальною є оцінка впливу фінансової системи на рівень розвитку національної економіки, тому в контексті пошуку джерел економічного зростання активізуються дискусії стосовно ефективності існуючої фінансової системи країни. Розкриття теоретичних засад трансформації фінансової системи України, що знаходять своє відображення в результатах наукових досліджень, у подальшому надає можливість їх використання у фінансовій діяльності держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні розробки по даній проблематиці досліджувалися у працях вітчизняних вчених: О.І. Барановського, Ю.Я. Вавилова, О.Д. Василика, О.С. Власюка, Д.М. Дмитренко, М.М. Єрмошенка, О.В. Коваленко, О.М. Ковалюка, О.П. Крайника, М.І. Крупки, Є.О. Медведкіної, І.Р. Михасюка, О.В. Луцишина, В.М. Опаріна, В.В. Прядка, В.М. Родіонової, В.Ф. Столярова, С.Г. Шклярука, В.М. Федосова та ін.

Проте варто зазначити, що процес трансформації фінансової системи не є сталим явищем, тому дослідження в даному напрямку є завжди необхідними та актуальними.

Метою даної роботи є визначення цілей та завдань фінансової системи України у процесі її трансформації відповідно до європейських норм та стандартів.

Результати дослідження. Цілі та завдання взаємопов'язані та взаємообумовлені, вони знаходяться в певному співіснуванні. Виконання поставленого завдання включає в себе постановку мети, заради якої воно виконується.

Розмежовуючи категорії «ціль» та «завдання», вчені зазначають, що «ціль» – поняття стратегічне, яке визначає напрямок та результат діяльності, а «завдання» – поняття тактичне, складова частина цілі, яка займає підпорядковане положення та зв'язана з певною ситуацією. Ціль повинна відрізнятись стійкістю. Завдання можуть виникати, розвиватися, зникати в певний проміжок часу [3, с. 59].

Ціль – це уявлення про, так би мовити, сталий, стійкий, остаточно сформований кінцевий результат певної діяльності.

Завдання можна визначити як запланований для виконання обсяг роботи, певну настанову, розпорядження, що має поставлену мету.

Що стосується фінансової системи держави, вона виконує своє головне завдання [9]: забезпечення максимальної мобілізації наявних у суспільстві фінансових ресурсів та залучення при обґрунтованих потребах їх ззовні, установлення передумов для їх ефективного використання і максимізації на цій основі виробництва ВВП.

По суті, таке головне завдання є ціллю функціонування фінансової системи, вона має складний та комплексний характер, адже порушує не лише проблеми внутрішньої мобілізації фінансових ресурсів суспільства, а й необхідність зовнішніх залучень і запозичень. Відповідно, з'являються і потребують вирішення питання майбутнього обслуговування державного боргу та пов'язаного з ним боргового навантаження на бюджет тощо. Крім того, слід враховувати і той факт, що зовнішні запозичення здійснюються з дотриманням країною-реципієнтом певних умов, що може суперечити цілям національної безпеки й самостійності у реалізації фінансової політики держави.

О.В. Коваленко вважає, що перелік завдань, які ставляться перед фінансовою системою, формується у процесі розробки фінансової політики, стратегій та програм соціально-економічного розвитку країни, окремих галузей, територій тощо. У зв'язку з цим авторкою запропоновано їх систематизувати на підставі трьох напрямів фінансового впливу на економіку та соціальну сферу:

- фінансового забезпечення потреб відтворення;
- фінансового регулювання економічних і соціальних процесів;
- фінансового стимулювання результатів діяльності.

Науковець також доводить, що таке формування завдань у галузі фінансів сприятиме координації управлінських рішень на різних рівнях управління економікою та їх практичній реалізації [5].

Виходячи із вищезгаданих положень та спираючись на науковий доробок вітчизняних науковців, можемо розглянути більш детально основні цілі та завдання, що знаходяться під впливом трансформаційних процесів.

Забезпечення сталого збалансованого розвитку економічної системи на основі зростання обсягу ВВП. Одне з головних завдань фінансової системи можна вирішити за допомогою сприяння щодо залучення всіх тимчасово вільних коштів та отриманих доходів через інституції фінансового ринку задля забезпечення виробництва ВВП.

Економічне зростання досягається шляхом стимулювання довгострокових інвестицій у реальний сектор. Але задля цього необхідне формування певної довгострокової ресурсної бази, прозорий ринок акцій, реформування фінансових інструментів та стимулювання інвестиційної активності суб'єктів господарювання.

Отже, фінансова система повинна створювати нові фінансові інститути, інструменти, послуги.

В нинішніх умовах до головних здобутків української економіки системи можна віднести поступове перезавантаження фінансової системи та ріст її показників. Так, у 2016 р. прогнозується 2% зростання ВВП проти падіння на 12% у 2015 р., зниження темпів інфляції до 12%, зростання експорту та імпорту до 7%, курс гривні в межах 24,1–24,4 грн./$, підвищення соцстандартів на 12,5%.

Згідно з Постановою КМУ № 558, за оптимістичним сценарієм економіка України у 2017 р. зросте на 3,5%, а у 2018 і 2019 рр. – на 4%.

За песимістичним сценарієм зростання у 2017 р. становитиме всього 1%, а у 2018 і 2019 рр. – 3%.

Концентрація та спрямування фінансових ресурсів на розвиток пріоритетних галузей економіки та подолання існуючих диспропорцій розвитку економічної системи. Спрямування фінансових ресурсів на модернізацію тих галузей економіки, що мають потенціал до економічного зростання, є пріоритетним завданням щодо успішної трансформації фінансової системи. Для цього впроваджуються заходи стимулюючого характеру для залучення інвестицій у пріоритетні галузі економіки та застосування пільг.

Однією з основних та пріоритетних галузей економіки України є аграрна галузь. Так, у 2015 р., рекордний урожай зернових становив 61 млн. т, а доля експорту в кінці грудня 2015 р. з початку маркетингового 2015–2016 року становила 21 млн. т, що на 18% більше, ніж за аналогічний період минулого року.

У 2016 р. за допомогою міжнародних інвесторів планується залучити 1 млрд. дол. інвестицій, що збільшить урожайність у три рази, та підвищить доходи сільськогосподарських виробників.

Щодо сприяння інвестиційним проектам загалом, то тут можна зауважити, що вперше з початку 2014 р. рівень інвестицій почав неухильно збільшуватись. Так, у другому кварталі 2015 р. інвестиції виросли до 42,85 млрд. дол., що на 1,48 млрд. більше, ніж на квартал раніше.

Більш за все притік інвестицій підпадає під промислову частку – 31,5%, або 13,499 млрд. дол., у сферу фінансової та страхової діяльності акумульовано 25,9%, тобто 11,078 млрд. від загального об'єму, на підприємства

зовнішньої торгівлі та ремонту автотранспортних засобів – 5,687 млрд., або 13,3%, організації, які займаються нерухомістю, – 3,583 млрд., або 8,4%, професіональну, наукову та технічну діяльність – 2,398 млрд., або 5,6%.

Звісно, йдуть позитивні зміни у напрямку інвестування, але для проектів, що відіграють роль для функціонування ринків капіталу, перш за все необхідна стійка національна валюта. Можна сказати, що гривня дійсно призупинила падіння та девальвацію і тримається на стійкому рівні, але, тим не менш, ще однією необхідною умовою для сприяння розвитку ринку капіталу є кредитний рейтинг. Але тут ми спостерігаємо невтішні показники. Так, Україна входить до трійки країн, економіка яких має переддефолтний стан. Отже, мало лібералізувати законодавство чи зменшити тиск на інвесторів. Необхідно покращати всю структуру фінансової системи задля залучення інвестицій на рахунок ринку капіталу.

Знаходження раціональної пропорції між темпами розвитку фінансової системи та реального сектору економіки. Досвід розвинених країн засвідчує, що саме випереджальні темпи розвитку фінансової системи щодо реального сектору економіки забезпечують спроможність економіки до стійкого зростання [8]. Проте надмірний розвиток, зокрема, спекулятивних сегментів фінансового ринку призводить до можливості концентрації ризиків і спричиняє появу системних криз. Науковці наголошують, що розвиток фінансового сектора повинен відповідати і підкріплюватись розвитком реального сектора економіки [2, с. 11]. Тому у розвитку фінансової системи необхідно забезпечити не лише оптимальний баланс у темпах розвитку її окремих ланок та реального сектору економіки, а й запобігати формуванню спекулятивного попиту та пропозиції фінансових ресурсів.

Забезпечення фінансової стійкості окремих ланок фінансової системи. Успішне функціонування фінансової системи залежить від різноманітної взаємодії її сфер та ланок, що впливає на стійкість та ефективність даної системи. Але щоб досягти стабільності та стійкості у фінансовій сфері, необхідно провести ряд необхідних реформ: банківську, податкову та митну. Проведення конкурсу на заміщення посад, що вплине на боротьбу із корупцією та зміни до законодавства відповідно до європейських норм та стандартів, є необхідними кроками під час трансформаційних процесів.

Також базисом стійкості фінансової системи та економіки в цілому є курс національної валюти. Основними способами впливу для боротьби з інфляцією та стабілізацією курсу гривні є проведення різних ринкових та адміністративних заходів, серед яких зміна процентної ставки НБУ по кредитах, викуп надлишку валюти на ринку, запровадження імпортних тарифів та поповнення золотовалютних резервів завдяки кредитам Міжнародного валютного фонду.

Згідно з бюджетом на 2016 р., курс гривні буде триматися на позначці 24,1 грн. за один американський долар. Але на зниження валютного курсу може вплинути цикл підвищення ставок започаткованих Федеральною системою США, що призведе до тиску на валюти країн, що розвиваються, та зниження цін на сталь та зернові, що є основою українського експорту.

Забезпечення раціонального розміщення фінансових ресурсів, достатніх для виробництва необхідного обсягу ВВП та досягнення максимальної ефективності їх використання. Організація руху грошових потоків через ланки та сфери фінансової системи повинна сприяти формуванню у кожного суб'єкта доходів, що відображають його продуктивність і є достатніми для забезпечення потреб його діяльності [7].

Суб'єкти фінансово-господарської діяльності несуть відповідальність за раціональне розміщення та використання фінансових ресурсів. Це вимагає координації заходів у бюджетній, банківській, валютній, зовнішньоекономічній сферах тощо.

Так, якщо взяти за приклад зовнішньоекономічну сферу, то тут можна відзначити спрощення дозвільних процедур та зменшення тарифів з боку держави. Також потрібно відзначити зону вільної торгівлі з ЄС, активну співпрацю з Канадою, Туреччиною, Ізраїлем та Єгиптом у напрямку збільшення активізації торгівлі. Усе це збільшить надходження іноземної валюти до країни, а також стимулює виробників до покращання якості товарів через конкуренцію.

Встановлення оптимальних пропорцій розподілу і перерозподілу виробленого ВВП з метою повного забезпечення потреб громадян, підприємств, держави. Можна відмітити, що 2016 р. проголошено роком децентралізації, тому перерозподіл ВВП тут відіграє важливу роль. Фіскальна децентралізація покликана покращати надавання якості послуг на місцях та збільшити ефективність використання коштів.

Але незважаючи на приріст розподілу з 5,2% ВВП до 6,5%, це все одно є недостатнім показником для ефективної реформи децентралізації у сфері фінансів.

Щодо фінансів підприємств, необхідно відзначити, що саме вони формують основу фінансової системи та забезпечують виробництво ВВП. У цій сфері спостерігається надмірне фіскальне навантаження на доходи підприємств, що, у свою чергу, не дивлячись на збільшення обсягу коштів за короткий період часу, призводить у майбутньому до росту тіньової економіки.

У сфері розв'язання соціально-економічних завдань необхідно відзначити зміни щодо пенсійного забезпечення. Так, відбувається поетапне підвищення на п'ять років пільгового пенсійного віку для жінок та збільшення страхового стажу для осіб, які мають право на пільгову пенсію.

Для обчислення пенсії будуть застосовувати середню заробітну плата (дохід) в Україні, з якої сплачено страхові внески, за 2012, 2013, 2014 рр. Пенсії працюючим пенсіонерам будуть виплачувати у розмірі 85%, але не менше 1 423 грн. Ця норма діятиме до 1 січня 2016 р.

Пенсії військовим, інвалідам I–III груп, учасникам АТО, членам загиблих учасників бойових дій скорочуватися не будуть.

Особам у період роботи на посадах, які дають право на призначення спеціальних пенсій (народні депутати, державні службовці та прирівняні до них особи, судді, прокурори та ін.), пенсії, призначені відповідно до чинного законодавства України, не виплачуватимуться.

Інші зміни, що стосуються соціально-економічної сфери та є надзвичайно актуальними – це виплати та зарплати військовослужбовців. Українцям, яких призвуть на строкову службу до армії, будуть виплачувати дві мінімальні заробітні плати у розмірі 2 436 грн. Також пропонується скасувати обмеження щодо безплатного одержання ліків, лікарських засобів, імунобіологічних препаратів та виробів медичного призначення за рецептами лікарів, зубопротезування, надання знижок плати за користування житлом, комунальні послуги тощо. Нині такі пільги надаються лише за умови, «якщо розмір середньомісячного сукупного доходу сім'ї в розрахунку на одну особу за попередні шість місяців не перевищує величини доходу, який дає право на податкову соціальну пільгу у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України.

Формування страхових фондів з метою забезпечення відшкодування втрат фінансових ресурсів і доходів та встановлення максимальних передумов для використання

коштів даних фондів у кругообігу ресурсів. Грошові фонди, які призначені для соціальних, попереджувальних, відновних та інших цілей, є фундаментальною основою державного страхування, що належить до системи державних фінансів, та їх використання не має інвестиційного призначення.

У тому випадку, якщо страхування забезпечується через приватні страхові компанії, що є звичайними суб'єктами підприємництва, вони виконують роль фінансових посередників на ринку з економічної точки зору.

Отже, кошти страхових фондів можуть використовуватися як інвестиційний та кредитний ресурси у фінансовій системі та підпорядковуватися ринковим законам попиту та пропозиції.

У цій сфері можна віднести таки позитивні зміни. Тепер за запитом Міністерства фінансів може бути розкрита банківська таємниця для перевірки достовірної інформації, поданої фізичними особами для нарахування та отримання соціальних виплат, пільг, субсидій, пенсій, заробітних плат, інших виплат, які здійснюються за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів, коштів Пенсійного фонду і фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Забезпечення модернізації фінансової системи у відповідь на глобальні зміни фінансової архітектоніки. Як було зазначено вище, сучасна фінансова система не може розглядатися відособлено від системи міжнародних фінансів, зокрема, світових фінансових ринків та міжнародних фінансових інституцій, що формують сучасну фінансову архітектоніку. Відкритість фінансового сектору України робить його надзвичайно вразливим до впливу світових фінансів. Ускладнення світогосподарських зв'язків, поширення впливу транснаціональних корпорацій, вихід фінансово-промислових груп на наднаціональні ринки, лібералізація та інтеграція національних фінансових ринків призводить до відриву грошових потоків від реального сектору національних економік. Під впливом процесів глобалізації світової економіки фінансовий сектор стає носієм фінансових шоків та посилює взаємозалежність фінансових систем різних країн. Таким чином, національна фінансова система повинна використовувати не лише можливості залучення зовнішніх фінансових ресурсів на вигідних умовах, а й враховувати загрози поширення негативних наслідків коливань світових фінансових ринків, запобігаючи поширенню спекулятивних впливів на національний фінансовий ринок [6, с. 236–241].

Висновки. Сучасні трансформаційні процеси відображають актуальний стан розвитку української держави, а також перехід до європейської моделі її ринкової економіки. Вони необхідні, так як покликані оздоровити національну економіку, зокрема шляхом удосконалення її фінансової системи.

Список використаних джерел:

1. Аналітична довідка про роботу Фонду державного майна України та хід виконання Державної програми приватизації у І кварталі 2015 р.
2. Дзюблюк О.В. Банки і підприємства: кредитні аспекти взаємодії в умовах ринкової трансформації економіки : [монографія] / О.В. Дзюблюк, О.Л. Малахова. – Тернопіль : Вектор, 2008. – 324 с.
3. Клименко Н.И. Криминалистика как наука : [монография] / Н.И. Клименко. – К. : Правник, 1997. – 148 с.
4. Коваленко Д.І. Фінанси, гроші та кредит: теорія і практика : [навч. посіб.] / Д.І. Коваленко, В.В. Венгер. – К. : ЦУЛ, 2013. – 578 с.
5. Коваленко О.В. Розвиток фінансової системи України в умовах глобалізаційних процесів : автореф. дис. … к. е.н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.В. Коваленко ; Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів. – 2015. – 21 с.
6. Мостовенко Н.А. Основные задания финансовой системы в условиях трансформации финансовой среды / Н.А. Мостовенко, М.С. Забедюк // Економічний форум. – 2014. – № 4. – С. 236–241.
7. Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія) : [навч. посіб.] / В.М. Опарін ; 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.
8. Щодо формування макропруденційного підходу до управління фінансовою системою : аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/996/.
9. Юхименко П.І. Теорія фінансів : [підручник] / П.І. Юхименко ; за ред. проф. В.М. Федосова, С.І. Юрія. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 576 с.
10. Бельский К.С. Финансовое право / К.С. Бельский [и др.] ; под. ред. С.В. Запольского. – М. : ЭКСМО, 2006. – С. 33.

Аннотация. В работе исследуется влияние евроинтеграционных процессов на основные цели и задачи финансовой системы Украины. Проведено сопоставление понятий «цель» и «задача». Раскрыты основные задачи финансовой системы. Приведены примеры успешного решения конкретных задач финансовой системы на современном этапе. Проведен анализ отображения данных процессов на экономической ситуации в Украине.

Ключевые слова: задача финансовой системы, экономическое развитие, рост ВВП, модернизация экономики, привлечение инвестиций.

Summary. This article is about the influence of European integration processes on the main purposes and tasks of the financial system of Ukraine. It's given the compression of term «purpose» and «tasks». It's defined the revelation of the main tasks of the financial system. The analysis displays the economic situation in Ukraine and show examples of successful solving specific problems of the financial system today. Experiment analysis of the information process on the economic situation in Ukraine.

Key words: problem of the financial system, economic development, GDP growth, modernization of the economy, attracting investment.

УДК 336.71.078.3

Кавтиш О. П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Ширяєва Б. О.
магістр
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Kavtysh O. P.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of Economics and Entrepreneurship Department
National Technical University of Ukraine Kyiv Polytechnic Institute

Shyriayeva B. O.
Master of
National Technical University of Ukraine Kyiv Polytechnic Institute

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЗМІНИ БАЗЕЛЬСЬКИХ УГОД

RISK MANAGEMENT OF COMMERCIAL UKRAINIAN BANKS IN TRANSITIONAL BASEL

Анотація. У роботі проаналізовано вплив запровадження різних редакцій Базельських угод на систему управління ризиками комерційних банків. Розглянуто нові світові банківські стандарти Базель III та Базель IV у порівнянні з Базель II. Визначено залежність вимог до капіталу від підходу до оцінки ризиків. Обґрунтовано, що існує невідповідність управління ризиками більшості українських банків банківськім стандартам Базель. Надано рекомендації щодо часткового впровадження в Україні нового стандарту Базель паралельно з повною імплементацією стандартів Базель II.

Ключові слова: управління ризиками, комерційні банки, стандарти Базель, Базельські угоди, принципи наглядової діяльності, управління ризиками банківської діяльності.

Вступ та Постановка проблеми. Ускладнення банківської діяльності в Україні та неспроможність ефективно протистояти фінансовим кризам викликає необхідність удосконалення принципів регулювання банківських ризиків. Проект Закону України № 4938 «Про внесення змін до деяких законів України щодо упередження (мінімізації) негативного впливу на стабільність банківської системи» теж засвідчив необхідність зміни принципів, якими керувались банки при оцінці ризиків останні роки [3].Саме тому розроблені Базельським комітетом для розвинених країн принципи мають поступово імплементуватись у національну банківську систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження та вивчення стандартів Базельського комітету з банківського нагляду, їх запровадження та визначення ефективності в банківських системах присвячено праці вітчизняних та закордонних науковців, дослідників та банківських спеціалістів, фахівців світових фінансових організацій, міжнародних рейтингових та аудиторських компаній (Moody's Investors Service, Price waterhouse Coopers, KPMG). Особливої уваги в контексті даного дослідження мають праці О. Іваницької щодо невідповідності українських банків стандартам Базель III; О.Чуб щодо проблем впровадження стандартів Базель III; П. Райхлінга щодо впровадження стандартів Базель II в ФРН; Кам Хон Чу щодо впровадження стандартів Базель II у неіндустріальній країні; О. Шефлової та Ф. Павелки щодо результатів упровадження принципів Базель II у Чеській Республіці; Т. Джагрика щодо необхідності впровадження стандартів Базель II у національну банківську систему; А. Єпіфанова, І. Школьника, Т. Савченко щодо виконання Україною вимог Базеля II; В. Шпачука, А. Лемана, П. Бондарчука, І. Ларіонової, П. Труніна І. Клименко, В. Коваленко, В. Кочеткова, О. Куценка, О. Хаб'юк та ін.

Метою даної роботи є аналіз проблем і визначення перспектив управління ризиками банків України після прийняття змін щодо регулювання банківських ризиків згідно стандартів Базель.

Результати дослідження. Система управління банківськими ризиками є детально теоретично розробленою і широко впровадженою в українську банківську практику на основі міжнародних стандартів [1–5]. При цьому загальний погляд на систему банківського ризик-менеджменту поєднує такі позиції:

1) ризик є невід'ємною частиною банківської діяльності, що забезпечує спрямування процесу управління ризиками на забезпечення отримання банком винагороди за прийняття ризику;

2) залежно від зв'язку між ризиками і доходами ризики поділяють на дві групи: а) ризики, що піддаються кількісній оцінці (фінансові ризики); б) ризики, що не піддаються кількісній оцінці (нефінансові ризики);

3) ризики діяльності банку виникають на основі внутрішніх (ендогенних) і зовнішніх (екзогенних) факторів;

4) виділяються основні категорії банківських ризиків: кредитний; ліквідності; зміни процентної ставки; ринковий; валютний; операційно-технологічний; репутації; юридичний; стратегічний;

5) методики кількісної оцінки ризиків мають базуватися на критерії економічної вартості капіталу та потребі підтримання капіталу на рівні, який є необхідним для компенсації ризиків.

Усі вони є невід'ємними складовими нормативів і рекомендацій Базельського комітету, одним із найголовніших завдань якого є гармонізація світової практики регулювання банківського бізнесу, що має на меті нівелювати відмінності між національними практиками [6, с. 8].

На разі у діяльності Національного банку України простежується тенденція до використання значної кількості елементів [1–5] першого і другого базельського конкордату. І можливо припустити, що ряд положень третього конкордату теж може використовуватися в Україні з урахуванням державних намірів до інтеграції країни в Європейський Союз. Розглянемо їх сутність більш детально.

Базельські угоди являють собою загальний набір засобів реформування. Їх мета – поліпшити здатність банків пом'якшувати економічні та фінансові удари, незалежно від їхнього походження, покращати управління ризиків та загальні принципи організації, посилити прозорість та відкритість банків.

Базель I у редакції 1988 р. містив такі основні постулати: капітал банку складається з основного та додаткового; банки повинні визначити і сформувати розмір капіталу, який був би достатнім для покриття кредитного ризику; у будь-який момент часу співвідношення між капіталом банку та його активами, взятими з урахуванням коефіцієнта кредитного ризику, не повинно бути меншим 8%.

Простота і доступність методик і підходів призвели до того, що Базель I було запроваджено майже в 130 країнах світу, а банківська система України досі керується цими принципами. Водночас суттєве зростання залежності національних банківських систем від впливу зовнішніх світових факторів, швидке переміщення значних грошових потоків у різні країни, диверсифікація кредитних послуг, неконтрольований рух капіталу між окремими структурними підрозділами інтегрованих фінансових посередників та поява нових видів ризиків призвели до того, що угода Базель I перестала відповідати змінам, які відбулися в характері економічних відносин.

Відповідно до цих змін, Україна у 2016 р. має остаточно перейти на принципи Базель II. Він перетворює оцінку капіталу на більш чутливий до ризиків процес та сприяє кращій практиці управління ризиками в банках.

До прийняття договору Базель II основні вимоги повною мірою не відображали дійсні ризики, спричинені невиконанням зобов'язань окремих позичальників. Таким чином, у багатьох випадках банки були змушені утримувати однаковий капітал як для високоякісних позичальників, так і для низькоякісних. Це призводило до підвищення ризиковості їх діяльності.

Базель II складається з трьох частин і містить основні вимоги, які є більш чутливими до ризиків, оскільки вони орієнтовані на детальний кредитний рейтинг.

Крім того, у той час як Базель I включав тільки один підхід до визначення регуляторного капітального тарифу кредитних ризиків, Базель II охоплює альтернативні методи, зокрема стандартний контроль і внутрішній контроль на основі рейтингів IRB-Advanced, IRB-Foundation.

У межах стандартного контролю банкам дозволено визначати рівні ризиків на основі зовнішніх кредитних рейтингів. Такі зовнішні оцінки можуть бути отримані лише від рейтингових агенцій, які були затверджені наглядовою установою. Водночас залишається можливим застосовувати стандартні фіксовані рівні ризиків, що є особливо доцільно для невизначених за рівнем ризику кредитів.

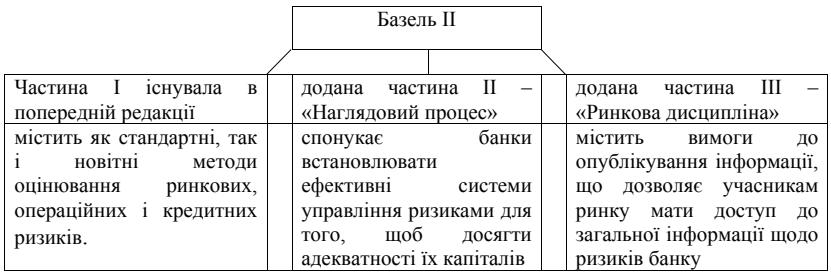

Рис. 1. Структура угоди Базель II [6]

Таблиця 1

Коефіцієнти зваження ризиків за Базель I та Базель II

Типи кредитів	Базель II					Базель I
	AAA:AA-	A+:A-	BBB+:BBB-	BB+:B-	Нижче B-	
Коефіцієнт зваження ризику суверенного боргу країни	0	20	50	100	150	0,10,20,50,100
Коефіцієнт зваження ризику, встановлений для банку за варіантом 1	20	50	100	100	150	20 або 100
Коефіцієнт зваження ризику, встановлений для іпотечних облігацій за варіантом 1	10	20	50	50	100	
	AAA:AA-	A+:A-	BBB+:BB-	Нижче B+	Без рейтингу	
Кредити корпоративним клієнтам	20	50	100	150	100	100
	AAA:AA-	A+:A-	BBB+:BBB-	BB+: BB-	Нижче B+	
Транші сек'ютиризовних активів	20	50	100	350	Відрахування з капіталу	50

Джерело: побудовано на основі опрацювання даних [6]

The latter може обчислюватись за одним із двох варіантів на розсуд державного органу нагляду: за варіантом 1 із застосуванням коефіцієнту зваження ризику на одну поділку нижче, ніж коефіцієнт зваження кредитів, наданих центральним органам влади, або за варіантом 2 із застосуванням коефіцієнту зваження ризику (табл. 1), встановленого на підставі зовнішнього рейтингу банку.

Підхід за Базелем II спонукає банки працювати з клієнтами з низькою ймовірністю банкрутства, адже вимоги до капіталу теж нижчі, що проілюстровано на рис. 2.

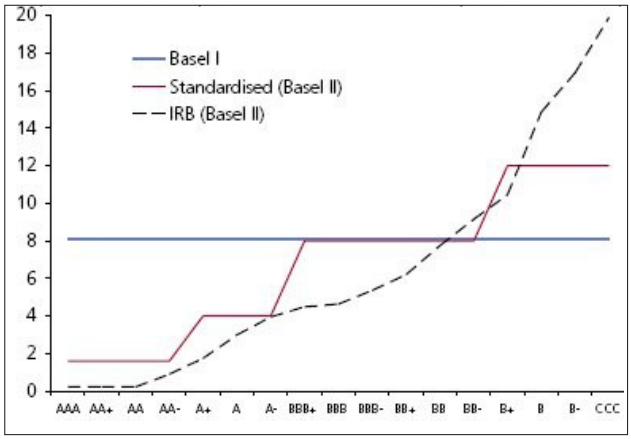

Рис. 2. Залежність вимог до капіталу від підходу до оцінки ризиків [9]

Іншою відмінністю є те, що тут уперше відокремлюється операційний ризик. У попередніх інструкціях операційний ризик класифікувався як «інші ризики». Як визначено в Базель II, банки можуть робити вибір між трьома різними методами для визначення основного тарифу для операційного ризику: підхід на основі основного індикатора (BIA), стандартизований підхід (SA) і провідний вимірювальний підхід (AMA).

При застосуванні BIA основний тариф визначається на основі середнього загального доходу банку за останні три роки, що є індикатором операційного ризику. SA вимагає, щоб цей індикатор був розподілений на вісім бізнес-напрямків і помножений на значення напрямків діяльності в межах від 12 до 18% [6, с. 26].

На відміну від цього в AMA банк може вираховувати основні вимоги до операційних ризиків із застосуванням внутрішньої моделі. Цей метод вимагає попереднього затвердження FFSA. Іншою запропонованою можливістю є часткове використання AMA, тобто банк може використовувати AMA для розрахунку основного тарифу тільки для частини банку.

Базель II також додає вимоги до частини III договору, згідно з якими банки мають публікувати всю необхідну інформацію щорічно або кожні шість місяців залежно від типу банку. Інформація повинна містити структуру капіталу, адекватність капіталу й інформацію про ринкові, кредитні та операційні ризики, так само як про процедури управління ризиками. У випадку банківських груп вимоги до розкриття інформації застосовуються до керівника групи. Крім того, банки не зобов'язані розкривати юридично захищену або конфіденційну інформацію. Однак вони зобов'язані публікувати більш загальну інформацію про факти, які вони не мають змоги розкрити.

Хоча кількість рейтингових систем, наданих для затвердження, різниться, найбільш поширеними методами є експертні системи, моделювання і системи кредитних балів [6, с. 31]. Останній використовує кількісні та якісні дані для надання позичальнику певної кількості балів, які відбивають його кредитоспроможність.

Найбільш популярними статистичними інструментами є дискримінантний аналіз і модель вірогідності [6, с. 31]. Система кредитних балів в основному використовується для малих та середніх підприємств. Експертні системи використовуються для оцінки кредитних ризиків великих корпоративних позичальників. Нарешті, методи моделювання використовуються для спеціалізованих кредитувань і проектних фінансів. На практиці ці три методи також використовуються в комплексі [6, с. 31].

Базель II розроблений регуляторами індустріальних країн, а тому, на нашу думку, важливо розглянути, чи під-

Таблиця 2

Порівняльний аналіз основних розходжень Базель I та Базель II

Критерій порівняння	Basel I	Basel II
Орієнтація банківського нагляду	Односторонньо спрямований на відповідність капіталу	3 компоненти: мінімальна вимога до капіталу, активність банківського нагляду, ринкова дисципліна
Критерій визначення потреби у капіталі	Залежно від кредитного та ринкового ризиків	Залежно від кредитного, ринкового та операційного ризиків
Методи визначення потреби у капіталі	Єдиний спосіб визначення потреби в капіталі	Більше методів для визначення потреби в капіталі залежно від окремих ризиків
Ризикова вага і залежність суми потреби у капіталі щодо кредитного ризику	Залежать від типу клієнта і не залежать від реального прохідного ризику	Залежать від типу ризиковості клієнта, що в стандартизованих методах виходить із зовнішнього рейтингу, а в методах ІРБ (інтегрований рейтинг клієнта) від внутрішнього рейтингу клієнта, встановленого банком
Розмір визнаного забезпечення	Мінімальний	Значно розширений
Можливість упровадження власних моделей виміру ризиків для розрахунку вимоги до капіталу	тільки щодо маркетингового ризику	Для кредитного та операційного ризиків
Умови мотивації щодо удосконалення практики управління ризиками	Відсутня/слабка мотивація	Висока мотивація, що більш низькі потреб в капіталі
Видатки на адміністративний розрахунок потреб у капіталі	Більш низькі	Значно вищі видатки

Джерело: узагальнено та уточнено на основі [6]

ходить рекомендована практика для молодих чи менш розвинутих країн (табл. 2).

Крім того, норми Базеля II дозволяють банкам вибирати свій власний метод оцінки ризиків у зв'язку з їхньою діяльністю. Якщо банк вирішить використати в рамках розрахунку кредитних ризиків більш складні методи, зокрема свої власні, може застосовувати індивідуальний підхід до оцінки ризику для окремих клієнтів за допомогою різних способів забезпечення. Це дає можливість знизити вимогу до капіталу, взаємозалежного від відповідності капіталу, якої повинен дотримуватися кожний банк. Це вимагає складного підходу до управління ризиками у банках.

Тепер визначимо особливості запровадження Базеля III (табл. 3) в країнах – членах Базельського комітету, які рекомендовано застосовувати і в банківській діяльності в Україні.

Базель III змінив вимоги до розрахунку капіталу фінансових груп шляхом підвищення мінімальних вимог до достатності капіталу першого рівня. На розрахунок цього нормативу впливає наявність активів у державах з низьким суверенним рейтингом, до яких належить і Україна. Тобто чим ризиковіша країна для інвестицій, тим вище коефіцієнт ризику, на який зважуються всі активи, що знаходяться в даній країні. Щоб виконувати норматив достатності, встановлюваний Базелем III, європейському банку потрібно доформувати капітал на суму, еквівалентну розмірам активів української дочірньої компанії, помножених на мінімальний рівень достатності капіталу.

Згідно з дослідженням Price waterhouse Coopers (PwC), через ці вимоги європейським фінустановам потрібно в найближчі роки позбутися активів на 3,4 трлн. євро. При цьому Базель III зазначає, що заборгованість усіх позичальників в одній країні повинна оцінюватися зі застосуванням коефіцієнта ризику на один щабель нижче, ніж суверенний рейтинг країни, за винятком суверенних боргів і боргів центральних банків [8]. Тобто за рейтингу України «Ca» за версією Moody's, що відповідає частковому дефолту, комерційні банки можуть мати лише рейтинг «C» – найнижчий рейтинг, що відповідає банкрутству. Standard&Poor's та Fitch знизили рейтинг України в іноземній валюті до «CC» і, відповідно, банків до рейтингу не вище «C» – як правило, неплатоспроможних компаній.

НБУ ще в 2012 р. запевняв, що Україна виконує 25 з 30 вимог, прописаних в рекомендаціях Базеля III [8]. «Норматив мінімально допустимого рівня капіталізації, встановлений НБУ на рівні 10%, є навіть більш жорстким, ніж вимагає зараз Базель III» (8%). При цьому більшість фінустанов рапортують про показники капіталізації набагато вище мінімальних.

Імплементація інших стандартів – це скоріш виключення для банківського сектору України. Здебільшого вимоги Базель III було реалізовано банками з іноземним капіталом, материнські компанії яких вимагали від українських дочірніх підприємств відповідності своїм стандартам.

Базель дає кредитним установам стимули глибше аналізувати свої ризики, застосовувати більш чутливі моделі оцінки (профіль ризиків у фінустанов може серйозно відрізнятися, їх не можна вимірювати лише за формальними ознаками).

Підвищення вимог до капіталізації призведе до виходу з ринку слабких гравців і консолідації активів стратегічними інвесторами, для яких банківський бізнес є основним.

І хоча зміни, внесені в «Міжнародну конвергенцію визначення капіталу та стандартів капіталу: нові підходи» не є, на нашу думку, кардинальними, але їх запровадження має інноваційний характер, який полягає в наступному:

- зміна підходів до фінансового управління та ризик-менеджменту шляхом підвищення стандартів управління ризиками, ступеня інтеграції управління фінансами та ризиками банківських установ;
- забезпечення стабільної бази та необхідних резервів для протистояння всіляким ризикам та кризам;
- можливість формування більш повної, консолідованої картини бізнесу для акціонерів та менеджменту.

Висновки. Проведене дослідження дало можливість здійснити комплексне порівняння стандартів банківського нагляду Базель I, Базель II та Базель III, які розроблені Базельським комітетом з банківського нагляду та проекту угоди Базель IV, що планують представити до кінця 2016 р. За результатами дослідження було обґрунтовано доцільність подальшої імплементації базельських стандартів. Вони є необхідним інструментом для стабілізації українського фінансового ринку, а також важливою і невід'ємною умовою подальшої міжнародної інтеграції України.

Рекомендовано після повного переходу на принципи Базель II провести аналіз за двома напрямками: фактичний вплив норм на банківську систему України та визначення недоліків механізму переходу і можливості зменшення часу від часткової до повної імплементації нових стандартів в усю банківську систему.

Результати вказаних напрямів закладуть умови для впровадження принципів Базель III у системно важливих банках України до 2020 р.

У кінці 2014 р. Базельський комітет з банківського нагляду заявив, що Базель III має забагато помилок та «вузьких місць», і запропонував перейти на нові стандарти Базель IV ще до закінчення впровадження угоди Базель III, при цьому базою для Базель IV може слугувати Базель II, тобто для успішного переходу на Базель IV необов'язково імплементувати Базель III.

Базель IV пропонує відмінити використання внутрішніх моделей та зовнішніх кредитних рейтингів, так як це призводить до зловживання.

Українська банківська система лише у 2016 р. повністю переходить на стандарти Базель II, отже, якщо стандарти Базель IV виявляться прийнятнішими для нашої банківської системи, перехід на Базель III не відбудеться попри заплановані строки.

Таблиця 3

Терміни запровадження Базеля III у країнах – членах Базельського комітету

Показник	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Базовий капітал першого рівня/RWA, %	3.5	4.0	4.5	4.5	4.5	4.5	4.5
Буферний капітал/RWA, %			0,625	1,25	1,875	2,5	2.5
Контрциклічний капітал, %				0,625	1.25	1.875	2.5
Акціонерний капітал + буфер, %	3,5	4,0	4,5	5,125	5,75	6,375	7,0
Достатність капіталу + буфер, %	8,0	8,0	8,0	8,625	9,25	9,875	10,5

Джерело: побудовано на основі опрацювання даних [7]

Список використаних джерел:

1. Постанова Правління Національного банку України від 28.08.2001 р. № 368 «Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?code=z0841-01.
2. Постанова Правління Національного банку України від 08.05.2002 р. № 171 «Положення про порядок визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1080-03.
3. Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104 «Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04.
4. Постанова Правління Національного банку України від 02.08.2004 р. № 361 «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog.
5. Постанова Правління Національного банку України від 06.08.2009 р. № 460 «Методичні рекомендації щодо порядку проведення стрес-тестування в банках України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0460500-09.
6. Базель II: проблеми та перспективи використання в національних банківських системах : [монографія] / За ред. А.О. Єпіфанова, І.О. Школьник, П. Райхлінга [та ін.]. – Суми : УАБС НБУ, 2011. – 261 с.
7. Шпачук В.В. Базель III: етапи впровадження та методика оцінки / В.В. Шпачук // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2012. – № 5.
8. Basel Committee on Banking Supervision. Basel III: A global regulatory framework for more resilient banks and banking system / Bank forInternational Settlements, December 2010 (rev. June 2011) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bis.org/publ/bcbs189.pdf.

Аннотация. В статье проанализировано влияние введения различных редакций Базельских соглашений на систему управления рисками коммерческих банков. Рассмотрены новые мировые банковские стандарты Базель III и Базель IV по сравнению с Базель II. Определена зависимость требований к капиталу от подхода к оценке рисков. Обосновано, что существует несоответствие управления рисками большинства украинских банков банковским стандартам Базель. Даны рекомендации по частичному внедрению в Украине нового стандарта Базель параллельно с полной имплементацией стандартов Базель II.

Ключевые слова: управление рисками, коммерческие банки, Базель III, Базельские соглашения, принципы контрольной деятельности, проблемы управления рисками банков.

Summary. The article analyzes the impact of the introduction of various editions of Basel Agreement on the risk management system of commercial banks. We consider new global banking standards of Basel III and Basel IV in comparison to Basel II. It's determined the dependence of capital requirements from the approach to risk assessment. It is substantiated that there is a mismatch of risk management the majority Ukrainian banks with standards of Basel. There commendations for partial implementation in Ukraine of the new Basel standards along with a complete implementation of Basel II.

Key words: risk management, commercial banks, Basel III, Basel Agreement, principles of supervisory activity, problems of risk management of the banking activities.

УДК 338.48:339.9

Каленюк І. С.
доктор економічних наук, професор,
головний науковий співробітник відділу соціальної інфраструктури
Інституту демографії і соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

Котенко Т. М.
головний економіст відділу соціальної інфраструктури
Інституту демографії і соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

Kaleniuk I. S.
Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head Researcher of Social Infrastructure Department,
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies
of the National Academy of Sciences of Ukraine

Kotenko T. M.
Head Economist of Social Infrastructure Department,
Ptoukha Institute for Demography and Social Studies
of the National Academy of Sciences of Ukraine

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЇ І ТУРИЗМУ ЯК ЗНАЧУЩОГО СЕГМЕНТУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ

SOCIAL ASPECTS OF DEVELOPMENT RECREATION AND TOURISM AS A SIGNIFICANT SEGMENT OF WORLD ECONOMY: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASIS

Анотація. У роботі розглянуто теоретико-методологічні засади реалізації соціальних функцій рекреації і туризму як значущого сегменту світового господарства, з'ясовано сутність рекреації і туризму, визначено особливості туристично-рекреаційної діяльності та її соціально-економічних результатів, узагальнено основні напрями впливу рекреації і туризму на суспільний розвиток, обгрунтовано пріоритети підвищення соціальної ефективності рекреації і туризму в Україні та світі.

Ключові слова: рекреація і туризм, соціально-економічні фактори розвитку рекреації і туризму, соціальна ефективність, світове господарство, національна економіка.

Вступ та постановка проблеми. Сучасна складна економічна ситуація у світі в цілому та в Україні зокрема зумовлює особливу актуальність дослідження проблем досягнення сталого соціально-економічного розвитку країни, в якості одного з реальних чинників якого в сучасному світі розглядається рекреація і туризм як сфери надзвичайно важливої соціально-економічної діяльності. Наслідками глобальної економічної кризи є спад виробництва, скорочення робочих місць, інфляція. У результаті бюджет держави недоотримує значні кошти, а рекреація і туризм не потребують значних інвестицій та порівняно з іншими галузями господарства досить швидко розвиваються, що дасть змогу за короткий термін створити нові робочі місця та суттєво наповнити бюджет. Рекреація і туризм стимулюють розвиток інших галузей, таких як харчова та легка промисловість, будівельна галузь, торгівля, транспорт і зв'язок та ін.

Важливим соціальним аспектом розвитку рекреації і туризму є потужний вплив туристично-рекреаційної діяльності на людський розвиток, забезпечення оздоровлення та відпочинку населення, проведення змістовного дозвілля. Україна має величезний потенціал для розвитку рекреації і туризму, представлений різноманітними туристично-рекреаційними ресурсами. Водночас актуальним виступає реалізація цього потенціалу, його використання задля розширення можливостей людського розвитку, вирішення соціальних проблем населення.

Отже, поглиблення теоретико-методологічних засад дослідження соціальних аспектів розвитку рекреації і туризму як значущого сегменту світового господарства, визначення заходів щодо удосконалення функціонування та перспектив розвитку туристично-рекреаційної індустрії, підвищення соціальної ефективності рекреації і туризму в Україні і світі є однією з найважливіших актуальних проблем сучасної економічної науки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Рекреація і туризм – найдинамічніші галузі у світі, чинники економічного та культурного розвитку, захисту навколишнього середовища та історико-культурної спадщини, міжнародного взаєморозуміння та миру. Сьогоднішнім завданням є збереження і примноження туристично-рекреаційного потенціалу нашої країни, нагромадженого століттями, поставити і заставити працювати на його користь нові організаційно-економічні механізми, що відкриваються в сучасному світі.

Проблеми рекреації і туризму знаходяться в центрі уваги економічної та економіко-географічної науки. Най-

більш глибоко та системно розглядаються особливості територіальної локалізації рекреаційних ресурсів, рекреаційна місткість та природно-рекреаційний потенціал територій, розвиток туристично-рекреаційних комплексів, дослідження рекреації і туризму як сфери ринкових відносин, проблеми розвитку рекреації і туризму, зокрема як видів діяльності, забезпечення об'єктами туристично-рекреаційної інфраструктури, надання туристично-рекреаційних послуг населенню, питання розробки і реалізації державної та регіональної політики щодо розвитку рекреації і туризму, теоретичні аспекти функціонування міжнародного туризму в роботах цілого ряду вчених економ-географів та економістів, таких як Багров М.В., Веденін Ю.А., Гідбут О.В., Твердохлєбов І.Т., Долішній М.І., Нудельман М.С., Пістун М.Ф., Стеченко Д.М., Шаблій О.І., Руденко В.П., Крачило М.П., Генсірук С.А., Котляров Є.А. Квартальнов В.А., Євдокименко В.К., Жильцов Є.Н., Якобсон Л.І., Любіцева О.О., Куценко В.І., Новіков В.М., Мельник А.Ф., Паціорковський В.В., Кравців В.С., Пітюренко Ю.І., Герасимчук З.В., Фоменко Н.В., Мальська М.П., Худо В.В., Федорченко В.К. та ін. [1–14]. Проте дослідження соціальних аспектів розвитку рекреації і туризму як значущого сегменту світового господарства, визначення їх впливу на економіку країни і суспільний розвиток, підвищення соціальної ефективності рекреації і туризму в Україні та світі потребують більш повного наукового обґрунтування.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методологічних засад дослідження соціальних аспектів розвитку рекреації і туризму як значущого сегменту світового господарства. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких завдань: з'ясування сутності рекреації і туризму, визначення особливостей туристично-рекреаційної діяльності та її результатів, узагальнення основних напрямів впливу рекреації і туризму на суспільний розвиток, обгрунтування пріоритетів підвищення соціальної ефективності рекреації і туризму в Україні та світі.

Результати дослідження. Теоретико-методологічні та методичні основи дослідження рекреації і туризму, особливостей їх розвитку, розробка адекватних сучасним умовам підходів до їх регулювання та організаційно-економічного механізму розвитку базуються на розгляді рекреації і туризму у трьох аспектах:

– сутнісному (аналіз основних складових рекреації і туризму, рекреаційної і туристичної діяльності, рекреаційних і туристичних послуг);

– системно-функціональному (дослідження структури, взаємозв'язків складових елементів, впливу комплексу факторів на розвиток і цілісність рекреації і туризму);

– організаційно-управлінському (розгляд основних принципів і підходів до побудови організаційних структур і функціональних механізмів регулювання розвитку рекреації і туризму, а також ринків рекреаційних і туристичних послуг усіх рівнів).

Саме тому в першу чергу звертається увага на з'ясування сутності рекреації і туризму як складного соціального феномену. Існують різні підходи до визначення понять «рекреація» і «туризм». Рекреація (лат. recreatio – відновлення сил) – у вузькому розумінні розглядається як просте відновлення, відтворення сил, витрачених людиною в процесі різноманітної діяльності; у широкому розумінні – як різноманітні види людської діяльності у вільний час, спрямовані на відновлення сил і задоволення широкого кола особистих та соціальних потреб [1, с. 16]; сукупність явищ і відносин, що виникають у процесі використання вільного часу для оздоровчої, пізнавальної, спортивної, культурно-розважальної діяльності людей на спеціальних територіях, у тому числі тих, що знаходяться поза населеним пунктом, який є місцем їх постійного проживання [2, с. 5]. Необхідною умовою розвитку рекреації є наявність рекреаційних ресурсів. Рекреацію за її тривалістю можна поділити на короткострокову, з поверненням на нічліг до місця постійного проживання, та довгострокову – з ночівлею поза місцем постійного проживання. Територіально короткострокова рекреація обмежується приміською зоною; здійснення довгострокової рекреації територіально практично необмежене.

Туризм (фр. tourisme – подорож) – сукупність явищ і відносин, що виникають у процесі подорожі та перебування людей поза місцем їх постійного проживання, якщо перебування не перетворюється в тривале проживання або тимчасове заняття заради заробітку [2, с. 11; 3, с. 40]; подорожі у вільний час, поїздки з пізнавальною метою або на відпочинок, один із видів активного відпочинку; діяльність осіб, які здійснюють поїздки і перебувають у місцях, що знаходяться за межами їх звичайного середовища проживання на термін від 24 годин до одного року, з будь-якою метою, але без здійснення діяльності, що оплачується з джерел, які знаходяться у місці відвідання (за визначенням, прийнятим Всесвітньою туристичною організацією); тимчасовий виїзд особи з місця постійного проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здіснення оплачуваної діяльності в місці перебування [15, с. 1].

Необхідність розширити поняття туризму за його традиційні межі було викликано ростом інтенсивності сучасних міжнародних в'їзних – виїзних процесів і глобалізацією їх впливу на економіки держав світу. Виходячи з визначення туризму, можна зробити висновок, що цілі туризму багатоваріантні: активний відпочинок, участь у ділових, наукових і культурних зустрічах, спортивна, оздоровча, виховна, релігійна, екологічна, культурно-пізнавальна, історична, літературно-художня, навчальна, пов'язана із задоволенням спеціалізованих інтересів, діяльність тощо.

Отже, узагальнюючи багатогранність визначень, можна прийняти таке трактування рекреації і туризму – це суспільне явище, яке відображає відносини з приводу відновлення та розвитку життєвих сил людини. Рекреація і туризм реалізуються у вигляді рекреаційної і туристичної діяльності, що означає надання й отримання різноманітних оздоровчих, пізнавальних, спортивних, культурних та інших послуг. Складна система туристично-рекреаційних закладів, підприємств інфраструктури та інших галузей, що мають тісні виробничі й економічні зв'язки, спільно використовують ресурси з метою задоволення різноманітних оздоровчих, пізнавальних, культурних та інших потреб населення – це туристично-рекреаційна сфера.

Туристично-рекреаційна сфера виконує суспільно необхідні функції – максимальне задоволення потреб населення в оздоровленні, лікуванні, відпочинку, духовному та фізичному розвитку. Потрібно зазначити, що центральне положення в рекреаційній сфері займає людина. Це стосується, з одного боку, оздоровлення населення країни за допомогою мережі державних санаторіїв, забезпечення санаторного лікування категорій населення, яке потребує державної підтримки; з іншого – задоволення попиту населення країни й іноземних громадян на відпочинок і курортне лікування в умовах, які задовольняють найбільш вимогливі потреби (фешенебельні апартаменти, широкий асортимент лікувальних послуг, розвинута сфера розваг тощо).

Функції туристично-рекреаційної сфери можна поділити на чотири основні групи: медико-біологічні; соці-

ально-культурні; економічні; політичні [2, с. 26]. Медико-біологічна функція (санаторно-курортне лікування й оздоровлення) полягає у відновленні фізичних і духовних сил, подальшому оздоровленні людини. Соціально-культурна функція задовольняє культурні, духовні потреби населення, потреби пізнання в найширшому значенні. Соціально-економічна функція – відтворення робочої сили, яке прискорює зростання продуктивності праці та підвищення ефективності виробництва. В умовах ринкової економіки важливим є те, що рекреація і туризм забезпечують зайнятість населення, зменшуючи кількість безробітних, знижуючи соціальну напругу в суспільстві. Відбувається збільшення фонду робочого часу за рахунок зниження захворюваності, підвищення життєвого тонусу. Крім того, туристично-рекреаційна сфера забезпечує оптимальне використання трудових і природних ресурсів, підвищення загального рівня економічного розвитку території. З економічної точки зору важливим також є те, що рекреація та туризм є специфічною формою попиту на товари та послуги, які формують окрему сферу господарської діяльності, що розширює асортимент продукції традиційних галузей промисловості й АПК. Особливу роль відіграє туризм у відродженні та розвитку народних промислів.

Таким чином, в умовах ринкових відносин туристично-рекреаційна сфера виконує низку економічних функцій: розвиток господарства регіонів країни; зростання зайнятості населення за рахунок рекреаційного і туристичного обслуговування та розвитку галузей, опосередковано пов'язаних із рекреацією і туризмом; вплив на структуру балансу грошових витрат і прибутки населення, територіальний і платіжний баланс; надходження валюти від іноземного туризму.

Також можна виділити екологічні, міжнародні, інтеграційні, містоутворюючі функції:

– екологічна функція полягає в тому, що, з одного боку, функціонування туристично-рекреаційної сфери стимулює, з іншого – обмежує розвиток ряду виробництв, які завдають шкоди дозвіллю, природним і культурним цінностям;

– міжнародна функція полягає в тому, що рекреаційна та туристична діяльність відіграє велику роль у становленні та зміцненні міжнародних зв'язків, ділових контактів, налагодженні міцних стосунків між державами та певними регіонами, нарощуванні експортного потенціалу держави і регіонів, збільшенні частки валютних надходжень;

– містоутворююча функція проявляється через створення міст-курортів або курортних агломерацій.

Метою туристично-рекреаційної діяльності є виробництво послуг, які б задовольняли потреби населення у відновленні затрачених сил. Комплекс рекреаційних і туристичних послуг, необхідних для задоволення потреб людини під час оздоровлення, відпочинку та подорожі, формує специфічний результат діяльності – рекреаційний і туристичний продукт.

Рекреація і туризм як специфічні сфери економіки, які тісно пов'язані з суміжними й обслуговуючими галузями, справляють безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток, забезпечують досягнення соціального й економічного ефекту, виступають фактором оптимізації структури господарських комплексів. Високий рівень їх локалізованості детермінує необхідність вивчення відповідних територіально-господарських форм організації рекреації і туризму в Україні, територіальних особливостей функціонування рекреаційних зон і туристичних центрів із метою розробки адекватних сучасним економічним умовам механізмів регулювання їх розвитку, особливо в сучасних умовах управління економікою.

Ефективність функціонування рекреації та туризму значною мірою визначається рівнем її територіальної організації, сутність якої полягає в раціональному поєднанні засобів розміщення рекреантів і туристів, рекреаційних ресурсів, місць розселення обслуговуючого персоналу, закладів, що забезпечують умови для відпочинку населення. Організаційно-управлінська структура туристично-рекреаційної сфери являє собою сукупність організаційних форм, методів та органів управління, які є ієрархічно узгодженими та забезпечують цілеспрямований і взаємоузгоджений розвиток усіх ланок туристично-рекреаційної сфери.

Спираючись на властивості туристично-рекреаційних послуг, необхідно зазначити, що специфіка ринку туристично-рекреаційних послуг, його кон'юнктура детермінуються співвідношенням споживчого попиту населення (в першу чергу платоспроможного) на туристично-рекреаційні послуги та їх пропозиції. Ураховуючи особливості ринку туристично-рекреаційних послуг, ринкова система організації економічної діяльності у цій сфері не є бездоганною та має ряд суперечливих аспектів. Серед них – обмеженість (недосконалість) конкуренції, часто пов'язана з унікальним для споживача характером певних видів туристично-рекреаційних послуг; належність туристично-рекреаційних послуг до категорії «суспільних благ» («колективних товарів»); віднесення їх до «виробництв із позитивними та негативними зовнішніми ефектами»; існування ринків туристично-рекреаційних послуг, де ринкове саморегулювання (в основному на соціально значущі види послуг) не спрацьовує. Усунення вказаних протиріч і недоліків механізмів функціонування ринку туристично-рекреаційних послуг вимагає втручання держави за умови паралельного застосування і комбінування елементів регулюючого впливу громадських та інституціональних структур, а також саморегулювання суб'єктів туристично-рекреаційного підприємництва. Означена форма регулювання проявляє себе через специфічний організаційно-економічний механізм розвитку туристично-рекреаційної сфери.

Нині актуальним є підвищення соціальної ефективності рекреації і туризму. Визначення сутності категорії соціальної ефективності рекреації і туризму представляє собою досить складну проблему. Напевно, неможливо виразити в точних економічних або вартісних показниках усі параметри, що характеризують соціальну ефективність системи рекреації і туризму. Ті спроби формалізувати залежність між рекреацією і туризмом та економічним зростанням, які здійснені знаними науковцями і фахівцями-практиками, є дещо однобічними, оскільки акцентують лише на конкретній вартісній оцінці інвестиційного ефекту рекреації і туризму, що віддзеркалює зростання національного доходу. Більш важливим, однак, є розуміння основних причинно-наслідкових зв'язків і залежностей, механізму впливу рекреації і туризму, їх структури, способу організації, управління і фінансування на процес суспільного розвитку.

Соціально-економічна ефективність функціонування рекреації та туризму характеризується, з одного боку, рівнем відновлення і розвитку життєвих сил людини та суспільства в цілому (соціальний ефект / соціальна ефективність), з іншого – сучасним станом рекреації і туризму та можливостями їх розвитку в майбутньому (економічний ефект / економічна ефективність). З цієї точки зору важливого значення набуває оцінка передумов і факторів, які обумовлюють розвиток рекреації і туризму в регіонах і країні загалом.

У науковій літературі пропонуються наступні фактори, що впливають на розвиток рекреації та туризму:

– статичні та динамічні. До статичних відносяться природно-географічні (природа, клімат, рельєф, багатства підземних надр) та культурно-історичні фактори, які мають незмінне значення. Люди лише пристосовують їх до туристично-рекреаційних потреб, роблячи їх доступнішими для використання. До динамічних відносяться демографічні, соціально-економічні, матеріально-технічні та політичні фактори, які мають різне значення та змінюються в просторі та часі;

– зовнішні та внутрішні. До зовнішніх факторів відносяться: демографічні та соціальні зміни, економічні та фінансові фактори, зміни політичної ситуації та правового регулювання, рівень розвитку транспортної інфраструктури, торгівлі тощо. Внутрішні фактори діють безпосередньо в туристично-рекреаційній сфері та пов'язані з організацією рекреаційної і туристичної діяльності.

Соціальні результати туристично-рекреаційної сфери знаходять прояв у показниках оздоровлення, відпочинку та всебічного розвитку особистості. Значущість рекреації зростає на фоні посилення впливу негативних наслідків НТП, які відображаються в погіршенні стану природного середовища та, як наслідок, суспільного здоров'я. Як свідчать дослідження, оздоровлення пересічного зайнятого дозволяє скоротити витрати від тимчасової непрацездатності на три-чотири дні щорічно, знизити втрати робочого часу від скорочення смертності в працездатному віці на шість-сім днів щорічно, скоротити перебування на лікуванні в стаціонарі на два-три дні, підвищити продуктивність праці на 3%, скоротити кількість відвідувань поліклінік у два рази.

Значний вплив на вибір способів і місць відпочинку має рівень матеріальної забезпеченості населення. Залежно від рівня доходів споживачів туристично-рекреаційних послуг можна поділити на три групи. До першої групи відносяться особи з невисоким рівнем доходів (вчителі шкіл і професійно-технічних училищ, середній медичний персонал та інші працівники бюджетних установ). Представники даної групи виявляють досить високу активність до різноманітних розваг, відпочинку, екскурсійної діяльності, придбання дрібних сувенірів тощо. У міжнародному туристичному обміні це найбільш крупний сегмент споживачів туристично-рекреаційних послуг. Другу групу складають особи з середнім рівнем доходів (підприємці, лікарі, викладачі вищих учбових закладів та ін.). Основна мета представників даної групи – активний відпочинок, пов'язаний із культурно-розважальними заходами, та відвідування оздоровчо-лікувальних процедур. До третьої групи відносяться особи з високим рівнем доходів, які виявляють зацікавленість до вивчення природи, культури, традицій інших народів і спроможні витрачати на туризм і рекреацію значні кошти. На структуру ринку туристично-рекреаційних послуг впливає також вік населення. Відповідно, у рекреації і туризмі вирізняють наступні три сегменти: «молодіжний» – особи у віці 15–29 років; «дорослий» – 30–59 років; «третього віку» – 60 років і старше.

Економічні передумови та ресурси – це туристично-рекреаційні підприємства, трудові ресурси, транспортна доступність, розвиненість соціальної інфраструктури та матеріального виробництва, яке безпосередньо чи опосередковано працює на туристично-рекреаційну сферу, вигідність економіко-географічного положення, характер розселення в рекреаційних зонах та туристичних центрах, їх зв'язок із зовнішніми пунктами матеріально-технічного і продовольчого постачання, розміщення відносно рекреаційних зон та туристичних центрів, використання додаткової робочої сили в місяці максимального розгортання.

Провідна роль серед економічних умов та ресурсів належить туристично-рекреаційній інфраструктурі. За функціональним призначенням вона поділяється на виробничу (транспорт, зв'язок, будівельна індустрія, водо-, енергопостачання) і соціальну (підприємства торгівлі, ресторанного господарства, побутового обслуговування, культури, дитячі та медичні установи). Також виділяють об'єкти ринкової інфраструктури, які стосуються туристично-рекреаційної діяльності та пов'язані з охороною довкілля і відтворенням рекреаційних ресурсів.

Передумовою розвитку рекреації і туризму є туристично-рекреаційні потреби, які поділяються на суспільні, групові й особисті. Суспільні потреби – це потреби суспільства у відновленні фізичних і психологічних сил, а також всебічному розвитку усіх його членів. Групові потреби виникають у формальних та неформальних групах. Особливі групові потреби в туристично-рекреаційній діяльності визначають територіальні групи людей (населення міст, селищ, областей, регіонів). Особисті потреби – це потреби конкретної особи в лікуванні, оздоровленні, спілкуванні з природою, пізнанні духовних і матеріальних цінностей, розваг та ін.

На туристично-рекреаційні потреби населення впливають як суб'єктивні фактори (смаки, переваги, мода на різні види та райони відпочинку; реклама, яка стимулює попит на рекреаційні послуги; проведення культурних, спортивних, ярмаркових та інших заходів), так і об'єктивні фактори, наприклад, зміна доходів населення. Нині платоспроможність населення України різко впала, унаслідок чого лише незначна частина населення має можливості для повноцінного задоволення своїх туристично-рекреаційних потреб. Тому сьогодні в умовах транзитивної економіки насамперед має бути приділено більшу увагу до розвитку приміського відпочинку, відпочинку в сільській місцевості, з використанням інфраструктури турбаз, кемпінгів, мотелів тощо, призначених для низько- і середньодоходних верств [16].

Можливість задоволення туристично-рекреаційних потреб також залежить від обсягу і структури вільного часу населення. Сьогоденню властиве поглиблення розбіжностей між структурою вільного часу й економічними можливостями населення. З одного боку, велика кількість підприємств надає своїм співробітникам неоплачувані відпустки. Однак більшість населення, маючи вільний час, не може скористатись туристично-рекреаційними послугами у зв'язку з відсутністю необхідних коштів. З іншого боку, працівники комерційних структур, маючи матеріальні можливості для відпочинку, у багатьох випадках позбавлені навіть короткострокової відпустки.

Зазначені вище фактори, у свою чергу, поділяються на екстенсивні, інтенсивні та стримуючі. До екстенсивних факторів відносяться зростання кількості працівників, зростання обсягу матеріальних ресурсів, що включаються у господарський обіг, будівництво нових туристично-рекреаційних об'єктів; до інтенсивних – підвищення кваліфікації персоналу, удосконалення професійно-кваліфікаційної структури та техніко-технологічної бази, раціональне використання матеріальних ресурсів тощо. До стримуючих факторів, які негативно впливають на розвиток туристично-рекреаційної сфери, відносяться: економічні кризи, зростання зовнішньої заборгованості, політична і фінансова нестабільність (інфляція, стагнація валют), зростання цін на предмети споживання, безробіття, скорочення обсягів особистого споживання, незадовільна екологічна ситуація, банкрутство туристичних фірм тощо.

Відтак, сукупність соціально-економічних факторів (передумов) пріоритетного розвитку рекреації і туризму в Україні та світі включає:

– покращання (погіршення) економічної та фінансової ситуації;

– збільшення (зменшення) доходів населення;

– підвищення (зниження) туристично-рекреаційної активності населення в залежності від частини доходів, яку воно спрямовує на відпочинок;

– зростання (зниження) частки суспільних коштів на покриття витрат на лікування, оздоровлення та туризм;

– попит і пропозиція на ринку туристично-рекреаційних послуг;

– просування, реклама та реалізація туристично-рекреаційних послуг;

– зростання ролі кадрів у туристично-рекреаційній діяльності (збільшення чисельності зайнятих, удосконалення професійно-кваліфікаційної структури, покращання умов праці тощо);

– посилення ролі приватного рекреаційного та туристичного бізнесу;

– залучення інвестицій і пожвавлення інноваційної діяльності;

– налагодження механізмів державного регулювання (фінансово-економічного, організаційного, правового та інформаційно-аналітичного) туристично-рекреаційної сфери.

Висновки. Туристично-рекреаційна індустрія виступає однією з найдинамічніших сфер у світі та Україні, вона розвивається дуже швидкими темпами, стає вагомою частиною національної економіки та потужним наповнювачем державної скарбниці. Розвиток рекреації та туризму виступає важливим пріоритетом соціально-економічного розвитку України, вагомим чинником стабілізації та структурної перебудови національної економіки, суттєво впливаючи і на розширення можливостей людського розвитку, і вирішення соціальних проблем населення, зокрема забезпечення оздоровлення та відпочинку населення, проведення змістовного дозвілля.

Саме тому перспективними є подальші дослідження соціальних аспектів розвитку рекреації і туризму як складової стратегії підвищення соціальної ефективності відповідної підсистеми національної економіки.

Наголос на соціальних аспектах відтворення і використання національного туристично-рекреаційного потенціалу обґрунтує комплексність розв'язання проблем функціонування рекреації і туризму в Україні та світі в контексті пріоритетів сталого людського розвитку.

Список використаних джерел:

1. Туризм і охорона культурної спадщини: український та польський досвід : [монографія] / В. Вакуленко, І. Валентюк, В. Грибан, С. Коротич [та ін.]. – К. : К.І.С., 2003. – 176 с.
2. Мироненко Н.С. Рекреационная география / Н.С. Мироненко, И.И. Твердохлебов. – М. : МГУ, 1981. – 207 с.
3. Бейдик О.О. Географія туризму. Тлумачний словник термінів / О.О. Бейдик. – К. : Київський університет, 1993. – 56 с.
4. Веденин Ю.А. Динамика территориально-рекреационных систем / Ю.А. Веденин. – М. : Наука, 1982. – 260 с.
5. Долишний М.И. Карпатский рекреационный комплекс / М.И. Долишний, М.С. Нудельман, К.К. Ткаченко [и др.]. – К. : Наукова думка, 1984. – 148 с.
6. Гидбут А.В., Мезенцев А.Г. Курортно-рекреационное хозяйство (региональный аспект) / А.В. Гидбут, А.Г. Мезенцев. – М. : Наука, 1991. – 94 с.
7. Розміщення продуктивних сил України / С.І. Дорогунцов, Ю.І. Пітюренко, Я.Б. Олійник [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2000. – 364 с.
8. Стеченко Д.М. Передумови і напрями формування туристичного ринку в Україні / Д.М. Стеченко // Туризм: теорія і практика. – 2005. – № 1. – С. 10–12.
9. Любіцева О.О. Ринок туристичних послуг (геопросторові аспекти) / О.О. Любіцева. – К. : Альтерпрес, 2002. – 436 с.
10. Герасимчук З.В. Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізм формування та реалізації : [монографія] / З.В. Герасимчук, М.В. Глядіна. – Луцьк : Надстир'я, 2006. – 164 с.
11. Фоменко Н.В. Рекреаційні ресурси та курортологія / Н.В. Фоменко. – К., 2007. – 312 с.
12. Мальська М.П. Міжнародний туризм і сфера послуг / М.П. Мальська. – К. : Знання, 2008. – 661 с.
13. Економічні та гуманітарні напрями розвитку соціальної інфраструктури : [монографія] / В.М. Новіков, Н.М. Дєєва, Г.А. Дмитренко [та ін.]. – Вінниця : ПП Балюк І.Б., 2012. – 512 с.
14. Трансформація соціальної інфраструктури в контексті забезпечення гуманітарного розвитку : [монографія] / В.М. Новіков, Н.М. Дєєва, І.С. Каленюк [та ін.]. – Вінниця : ПП Балюк І.Б., 2015. – 384 с.
15. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18.11.2003 р. № 1282-IV // Відомості Верховної Ради України – 2004. – № 13. – Ст. 180.
16. Богуш Л. Г. Розвиток доступного масового і спеціалізованого туризму: можливості та пріоритети в контексті наповнення регіональних і муніципальних бюджетів / Л.Г. Богуш, Т.М. Котенко // Ефективна економіка. – 2015. – № 11 [Електронний ресурс].– Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?n=11&y=2015.

Аннотация. В работе рассмотрены теоретико-методологические основы реализации социальных функций рекреации и туризма как значимого сегмента мирового хозяйства, в том числе раскрыта сущность рекреации и туризма, определены особенности туристско-рекреационной деятельности и ее социально-экономические результаты, обобщены основные направления влияния рекреации и туризма на общественное развитие, обоснованы приоритеты повышения социальной эффективности рекреации и туризма в Украине и мире.

Ключевые слова: туризм и рекреация, социально-экономические факторы развития рекреации и туризма, социальная эффективность, мировое хозяйство, национальная економика.

Summary. Theoretical and methodological principles of implementation of the social functions of recreation and tourism as a significant segment of the world economy, including the essence of recreation and tourism are considered in this work, the features of tourist-recreational activities and its social and economic results are defined, the basic directions of the impact of recreation and tourism for the social development are summarized, the priorities improving social effectiveness of recreation and tourism in Ukraine and in the world are proved.

Key words: tourism and recreation, social and economic factors of the development of recreation and tourism, social effectiveness, world economy, national economy.

УДК 332.624

Остапчук С. М.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник відділу методології обліку та аудиту
Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»

Коріненко А. І.
аспірант кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Ostapchuk S. M.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Research Fellow of Department of Accounting and Audit Methodology
'Institute of Agrarian Economics' National Scientific Centre

Korinenko A. I.
Postgraduate Student of Accounting and Audit Department
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ВАРТОСТІ ПРАВ КОРИСТУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИМИ ДІЛЯНКАМИ ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

THEORETICAL BASIS OF DETERMINING THE VALUE OF RIGHT TO USE LAND FOR ACCOUNTING PURPOSES

Анотація. Оцінка вартості прав користування земельними ділянками є однією з необхідних умов відображення їх на рахунках бухгалтерського обліку. Сьогодні переважна більшість дослідників не приділяють уваги теоретичному підґрунтю такої оцінки, а лише обмежуються вивченням трьох методичних підходів, що наведені у законодавчих актах. Дана стаття присвячена визначенню та обґрунтуванню теоретичних засад оцінки вартості прав користування земельними ділянками для цілей бухгалтерського обліку. Розкрито фізико-економічні підвалини визначення вартості землі. Ідентифіковано теоретичні засади формування методичних підходів до оцінки земельних ділянок та прав користування ними. Визначено методичний підхід до оцінки прав користування земельними ділянками, який найбільш адекватно розкриває економічну суть об'єкта оцінки.

Ключові слова: оцінка, бухгалтерський облік, права користування земельними ділянками, методичні підходи до оцінки землі, фізико-економічне вчення, земельна рента.

Вступ та постановка проблеми. Як відомо, 10 листопада 2015 р. Верховна Рада України прийняла Закон № 3404, яким до 1 січня 2017 р. продовжила мораторій на продаж земель сільськогосподарського призначення. Відтак, протягом ще одного року головним об'єктом у сфері аграрного землекористування будуть права користування земельними ділянками. Оцінка їх вартості є однією з необхідних умов відображення таких активів у бухгалтерському обліку, а також важливою складовою методики визначення інвестиційної привабливості вітчизняної аграрної галузі та економічної ефективності використання земель сільськогосподарського призначення.

Слід зазначити, що оцінка об'єктів у бухгалтерському обліку має двоїсту природу, під якою мається на увазі здатність оцінки піддаватися впливу (тобто зазнавати змін під певною цілеспрямованою дією економічних агентів та/або інституційних груп), з одного боку, та можливість впливати на поведінку, рішення суб'єктів, які функціонують в інституційному середовищі, з іншого боку [1, с. 141]. На нашу думку, обмеження впливу інтересів інституційних груп на результат оцінки (вартісний показник у бухгалтерському обліку) з метою запобігання його суттєвому викривленню можна досягти шляхом закладення в основу методик оцінювання теоретичного підґрунтя, яке б неупереджено розкривало економічну суть об'єкта оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність проблем оцінки у сфері аграрного землекористування не викликає сумнівів. На порталі Національної бібліотеки України імені В.І. Вернадського в пошуку за ключовими словами «оцінка земель» представлено понад півсотні науково-практичних публікацій, які розкривають питання: еколого-економічної оцінки використання земель (О.І. Фурдичко, Н.І. Паляничко, О.І. Гриник), грошової оцінки земель (В. Вітвіцька, Н. Солов'яненко, В. Торчук, О. Федоруца, Н. Шпік,), оцінки інвестиційної привабливості сільгоспугідь та інших категорій земель (В. Жук, І. Рій, О.М. Тіщенко). Засади оцінки вартості земель та прав користування ними для цілей бухгалтерського обліку висвітлено у дослідженнях О.М. Гарнага, Т. Панасько, В. Хомки. В окремих статтях приділено увагу: оцінці земель як правовому інституту земельного права (А.І. Окрепка); оцінці рівня та аналізу динаміки концентрації земель (Б.Є. Грабовецький, О.П. Куцевич); кадастровій оцінці орних земель (А. Езекян); комплексній рейтинговій оцінці соціально-економічної та екологічної ефективності використання земель сільськогосподарських підприємств (Л.В. Горбатова).

У той же час нами не виявлено публікацій, які б торкались теоретичного підґрунтя оцінки об'єктів аграрного землекористування для цілей бухгалтерського обліку, зокрема, фізико-економічних засад визначення вартості прав користування земельними ділянками.

У зв'язку із підвищенням суспільного інтересу до питань регулювання процесів землекористування в Україні в умовах подальшого реформування економічної системи зазначені прогалини в дослідженнях із проблематики оцінки земель та прав користування ними визначають актуальність і своєчасність теми даної публікації.

Метою даної роботи є визначення та обґрунтування теоретичних засад оцінки вартості прав користування земельними ділянками для цілей бухгалтерського обліку.

Результати дослідження. Сьогодні в наукових публікаціях досить рідко піднімають питання, що стосуються теоретичного базису оцінки земельних ділянок та прав користування ними. Основним об'єктом досліджень зазвичай виступають методичні підходи до оцінки: дохідний, порівняльний або ринковий та витратний.

В основу дохідного підходу закладено очікуваний прибуток від використання об'єкта оцінки. Оціночні процедури при дохідному підході пов'язані з капіталізацією або дисконтуванням доходу.

Порівняльний підхід передбачає визначення ринкової вартості об'єкта оцінки на основі аналізу цін на аналогічні об'єкти. Використання порівняльного підходу можливе лише при наявності достовірної інформації про ринкові ціни аналогів. Визначення ринкової вартості об'єкта оцінки відбувається шляхом коригування цін для аналогічних об'єктів задля зменшення їх відмінностей від об'єкта оцінки.

Витратний підхід базується на обчисленні загальної величини витрат, пов'язаних із набуттям та використанням об'єкта оцінки. Цей підхід досить зручний для оцінки об'єктів, що створюються людською працею, затрати якої можуть бути виміряні в грошовому еквіваленті.

Наведені підходи можуть бути застосовані при оцінці будь-яких об'єктів, але їх використання в тих чи інших випадках не завжди є доцільним. Так, при оцінці земельних ділянок та прав користування ними керуються Законом України «Про оцінку земель» [2] та Методикою експертної грошової оцінки земельних ділянок, що затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 р. № 1531 (далі – Методика № 1531) [3].

Відповідно до Методики № 1531, для оцінки вартості прав користування використовуються два методичні підходи: зіставлення цін продажу та капіталізації додаткового доходу користувача земельної ділянки від землі.

Відповідно до методичного підходу, що ґрунтується на зіставленні цін продажу, вартість права користування земельною ділянкою для користувача визначається на рівні ринкових цін продажу таких прав для подібних земельних ділянок, у тому числі на земельних торгах, з урахуванням таких розбіжностей, що впливають на їх ціну, як умови і дата продажу земельної ділянки, місце її розташування, фізичні характеристики, наявність обтяжень та обмежень щодо використання земельної ділянки, строк користування нею [3].

За методичним підходом, що базується на капіталізації доходу, вартість права користування земельною ділянкою визначається як поточна вартість майбутнього додаткового доходу для користувача земельної ділянки. Додатковий дохід обчислюється як різниця між ринковим рівнем чистого операційного або рентного доходу та чистим операційним доходом від надходження плати, визначеної договором користування земельною ділянкою [3].

На наш погляд, важливо визначити, які теоретичні засади формують кожен з вищерозглянутих підходів. Так як об'єктом дослідження є оцінка земельних ділянок і прав користування ними, то звернемось до витоків фізико-економічного вчення. Адже справедливо буде відмітити, що найбільше уваги розкриттю природних та економічних законів у землеробстві приділили представники саме цього напрямку економічної думки, який зародився на фундаменті праць французького економіста Ф. Кене.

Вивчивши та визначивши земельні ресурси як джерело примноження багатств нації, Ф. Кене вказав на необхідність і пріоритетність державного обліку їх використання. Відтак, виходячи з пріоритетності грошового вимірника в бухгалтерському обліку, питання оцінки земельних ділянок і прав користування ними стало одним із ключових.

Ф. Кене пише: «Слід відмітити, що найбільш родючі землі нічого не вартували би при відсутності багатств, необхідних для здійснення витрат на культуру земель… Якби першочергові затрати здійснювалися в достатньому розмірі, то земля вільно могла би приносити сто і навіть більше чистого продукту на сто річних затрат» [4, с. 416]. Схоже, що ця теза є аргументом на користь витратного підходу, але не будемо робити передчасних висновків.

Ще до написання праць Ф. Кене, інший відомий економіст – В. Петті започаткував вивчення диференціальної земельної ренти, існування якої пов'язував із відмінностями у родючості землі та різним місцерозташуванням земельних ділянок стосовно ринку. Він першим зробив суттєвий крок уперед у поясненні вартості землі. Вчений показав, що оскільки земля приносить ренту, то її продаж є нічим іншим, як продаж доходу. На цій підставі В. Петті зробив висновок про те, що вартість землі є капіталізованою рентою – сумою річних рент за певну кількість років [5, с. 40].

Уважаємо, що теза Ф. Кене про необхідність першочергових затрат насамперед пов'язана з можливістю отримання земельної ренти. Зокрема, якщо користувач не здійснить витрат на культуру земель, він не отримає великої земельної ренти, якою вимірюється вартість його права користування земельною ділянкою. Таким чином, зв'язок між величиною вкладень, земельною рентою та вартістю права користування на основі дохідного підходу – очевидний.

Представники фізико-економічного вчення також зробили спробу розкрити засади формування вартості землі через пояснення її енергетичної природи. Зокрема, новаторською ідеєю є спроба українського мислителя М.Д. Руденка розкрити засади формування вартості землі, її суспільної цінності через пояснення закону збереження і накопичення енергії сонця в гумусі.

Вартість землі М.Д. Руденко пов'язує з її здатністю нагромаджувати енергію сонця: «Вартість – не що інше як синонім сонячної енергії, котра здобула ознаки енергії біологічної. І лише тому вона стає енергією нашої праці» [6, с. 396]. Енергія землі, поєднуючись із працею людей, формує вартість речей, котрі виготовляє людина. «Вартість походить спершу від продуктів землі, а вже потім від праці. А. Сміт відкинув цю передумову, так як добре відомо, що продукти землі прибували до Англії в корабельних трюмах. Далі починалася людська праця – розвантаження, перевезення на фабрики, виготовлення всіляких товарів. Робота сонця і землі на далеких материках, яка передувала праці на фабриках, лишилася поза увагою А. Сміта. Ось чому він не зрозумів фізіократів. Справа в тому, що А. Сміт в основу всякої вартості поставив відносне – людську працю. Ф. Кене в підвалинах вартості вбачав абсолютне – не саму працю, а те, що забезпечує працю живою силою. Витрачена під час праці жива сила і надає вартості речам, котрі виготовляє людина» [6, с. 394].

Долучити до основ фізико-економічного вчення, на нашу думку, можна і біблійні принципи землекористу-

вання, які Бог дав ізраїльтянам. У процесі державотворення кожна сім'я отримала земельний наділ, який закріплювався за нею на постійній основі. Використання земельної ділянки передбачало період обробітку і так званого відпочинку землі у співвідношенні 6:1. Таким чином, один цикл використання землі становив сім років. Головним застереженням була заборона на продаж земельних наділів, що в той же час не обмежувало передачу земельних ділянок у користування іншим сім'ям.

Передача землі у користування іншій особі могла відбутись у випадку фінансової неспроможності її власника продовжувати обробіток або за інших обставин. Однак мова не йде про продаж землі назавжди. Через сім повних циклів (49 років) у так званий ювілейний рік земельна ділянка повинна була бути безкоштовно повернута її первинному власнику. Тобто максимальний термін користування землею становив 49 років.

Відмітимо, що викладені у 25 главі III книги Мойсея окремі постанови лежать в основі сучасного земельного законодавства, зокрема, максимальний термін оренди, визначений Земельним кодексом України, – 49 років [7], по завершенню якого орендар повинен повернути земельну ділянку орендодавцю. Аналогічними є і норми щодо першочергового викупу землі родичами.

Проте найважливішим для нашого дослідження є момент оцінки прав користування земельними ділянками. Вартість права користування визначалася виходячи з кількості років, що залишились до настання ювілейного року, та доходу від земельної ділянки, який отримував власник. Наприклад, якщо первинний власник продавав земельну ділянку в тридцятий рік після ювілейного року, то вартість права користування нею для користувача розраховувалась як сума доходу від землі за 19 років (роки, що залишились до настання наступного ювілейного року). Отже, для оцінки права користування земельною ділянкою використовувався дохідний підхід.

Спробуємо визначити, що ж послугувало поштовхом для розвитку витратного і порівняльного підходів. Теоретичною основою цих підходів є два види вартості: історична (собівартість) та ринкова (справедлива). Доцільність використання історичної чи ринкової вартості в бухгалтерському обліку – предмет дискусій останніх декількох століть. Детально розвиток цих видів вартості в бухгалтерському обліку дослідила у дисертаційній роботі Є.Ю. Попко [1]. Ми не будемо здійснювати глибокого аналізу цього процесу, а лише торкнемось окремих моментів, що важливі для оцінки вартості прав користування землею.

Концепція історичної вартості опирається на принцип обачності в обліку та документальну фіксацію понесених витрат. Безумовно, це хороша теоретична основа для розроблення методів проведення оцінки, однак не у випадку із землею. Право користування є похідним елементом у системі земельних відносин у порівнянні із самою земельною ділянкою, тому при його оцінці слід ураховувати економіко-природничу сутність землі.

Виходячи із основоположної істини, що земля ніким не створена та є продуктом природи, а не результатом людської праці, виміряти її вартість через фіксацію понесених витрат видається неможливим. Які б витрати не були понесенні на освоєння земель чи їх покращання, вони, як слідує з аналізу наведеної вище тези Ф. Кене, будуть впливати на розмір земельної ренти, тобто на дохід користувача.

Якщо говорити про право користування з позиції історичної вартості, то його вартість міститиме дві складові: витрати на оформлення права (державний збір за реєстрацію і т. п.), суму коштів, сплачену власнику. Однак ми знову повертаємось до дохідного підходу, адже сума коштів, сплачена власнику, – це не що інше як вартість його втраченої вигоди від використання землі протягом дії права користування.

Варто також додати, що економічною теорією, яка сприяла розвитку витратного підходу до оцінки, була трудова теорія вартості.

Справедлива вартість – це категорія, породжена вільним ринком часів А. Сміта, а її поширення в обліку в кінці XX ст., як стверджує Є.Ю. Попко, зумовлене розвитком оцінки фінансових інструментів [1, с. 73]. Як відомо, земля – об'єкт реальної економіки, фінансові інструменти – віртуальної, тому вважаємо, що використовувати однаковий підхід до визначення вартості цих об'єктів не завжди коректно.

Узагальнення теоретичних засад оцінки вартості прав користування земельними ділянками для цілей бухгалтерського обліку здійснено на рис. 1.

Як видно з рис. 1, загальноприйняті методичні підходи до оцінки базуються на різних теоретичних засадах та, відповідно, орієнтовані на окремі групи об'єктів. Дохідний підхід доцільно застосовувати для визначення вартості об'єктів, що мають яскраво виражені ознаки

Рис. 1. Теоретичні засади оцінки вартості прав користування земельними ділянками

капіталу. Порівняльний підхід орієнтований на активний оборот об'єкта оцінки в ринковому середовищі. Витратний підхід є похідним від концепції історичної вартості в бухгалтерському обліку та опирається на принцип обачності.

Висновки. На основі проведеного дослідження можна констатувати наступне:

1) Кожен із методичних підходів до оцінки опирається на певні теоретичні засади, які визначають його цільову направленість. Виходячи з цього жоден із загальноприйнятих методичних підходів не можна вважати універсальним. Тобто результат при використанні різних методичних підходів для оцінки вартості одного і того ж об'єкта буде неоднаковим.

2) У випадку оцінки вартості прав користування земельними ділянками найбільш адекватно розкриває економічну суть об'єкта оцінки дохідний підхід. Використання порівняльного підходу до оцінки вартості прав користування земельними ділянками видається доцільним лише у випадку великої конкуренції між користувачами та обмеженості пропозиції земельних ресурсів із метою збільшення вигоди власника землі.

3) Витратний підхід не може бути застосований до оцінки вартості землі, а у випадку оцінки вартості права користування сума коштів, сплачена власнику (витрати набувача права – за витратним підходом), – це не що інше як вартість утраченої власником вигоди (капіталізована земельна рента – за дохідним підходом) від використання землі протягом дії права користування.

Перспективами наукових досліджень у даному напрямі є розробка методичних підходів до визначення очікуваного доходу від використання земельної ділянки протягом терміну дії права користування на основі застосування методів факторного аналізу.

Список використаних джерел:

1. Попко Є.Ю. Оцінка біологічних активів та сільськогосподарської продукції в бухгалтерському обліку : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.09 / Є.Ю.Попко. – К, 2013. – 241 с.
2. Про оцінку земель : Закон України від 11.12.2003 р. № 1378-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1378-15.
3. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок, затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 р. № 1531 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-п.
4. Кенэ Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.Р.Ж. Тюрго, П.С. Дюпон де Немур ; предисл. П.Н. Клюкин ; пер. с франц., англ., нем. – М. : Эксмо, 2008. – 1200 с.
5. Історія економічних вчень : [навч. посіб.] / За ред. В.В. Кириленка. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 233 с.
6. Руденко М.Д. Енергія прогресу. Гносис і сучасність Метафізична поема. Публіцистика. Поема / М.Д. Руденко. – К. : Журналіст України, 2008. – 716 с.
7. Земельний кодекс України від 25.10.2001 р. № 2768-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2768-14.

Аннотация. Оценка стоимости прав пользования земельными участками является одним из необходимых условий отражения их на счетах бухгалтерского учета. Сегодня подавляющее большинство исследователей не уделяют внимания теоретическим основаниям такой оценки, а лишь ограничиваются изучением трех методических подходов, приведенных в законодательных актах. Данная работа посвящена определению и обоснованию теоретических основ оценки стоимости прав пользования земельными участками для целей бухгалтерского учета. Раскрыты физико-экономические основы определения стоимости земли. Идентифицированы теоретические основы формирования методических подходов к оценке земельных участков и прав пользования ими. Определен методический подход к оценке стоимости прав пользования земельными участками, который наиболее адекватно раскрывает экономическую сущность объекта оценки.

Ключевые слова: оценка, бухгалтерский учет, права пользования земельными участками, методические подходы к оценке земли, физико-экономическое учение, земельная рента.

Summary. Valuation of rights to use land is a prerequisite for their reflection in accounting. Today the vast majority of researchers do not pay attention to the theoretical basis of valuation. As a rule they study only three methodical approaches to valuation that wrote down in current legislation. The article is devoted to determination and substantiation of theoretical principles of rights valuation to use land for accounting purposes. The physical and economic foundations of determination of the cost of land were exposed. Theoretical base of methodical approaches to the valuation of land and rights to use land was identified. It's determined the methodical approach to the valuation of rights to use land, which most adequately disclose the economic substance of the valuation object.

Key words: valuation, accounting, rights to use land, methodical approaches to the valuation of land, physical and economic theory, land rent.

УДК 654.01:338.47

Франчук О. П.
викладач
ДЗ «Київський коледж зв'язку»

Franchuk O. P.
Lecturer
«Kyiv College of Communication»

ВПЛИВ УПРАВЛІННЯ ПОСЛУГАМИ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ НА РОЗВИТОК НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

INFLUENCE OF MANAGEMENT OF TELECOMMUNICATION SERVICES COMPANIES ON DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Анотація. В статті розглянуто методи управління послугами телекомунікаційних компаній в Україні. Обґрунтовано вплив та значення методів управління, для прийняття ефективних управлінських рішень та розвитку національної економіки.

Ключові слова: послуга, система управління, телекомунікаційна мережа, критерій якості, методи управління, національна економіка.

Постановка проблеми. За останні роки сучасна галузь телекомунікаційних послуг характеризується уповільненням темпів зростання, загостренням конкуренції операторів зв'язку, зниженням доходності окремих послуг, збільшенням міграції та зростанням відтоку абонентів від компаній-операторів, збільшенням витрат на залучення нових клієнтів, зростанням вимог до інфраструктури мережі бізнесу. Наявність означеної ситуації що склалася у галузі, спонукає телекомунікаційні компанії шукати нові, ефективні способи розробки та надання сучасних телекомунікаційних послуг, направлених на більш повне задоволення потреб клієнтів, тому саме ці завдання є актуальними для українських телекомунікаційних компаній, оскільки сфера телекомунікацій є однією з основних галузей національної економіки України.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми, які вирішують методи управління послугами телекомунікаційних компаній, досліджувалися багатьма російськими та українськими вченими, серед яких: В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко, О.Г. Варфоломеєва, Т.В. Колченко, А.Б. Іванов, А.В. Засецький, С.Д. Постников, І.В. Соколов, К.С. Шапошников та інші. Віддаючи належне науковому здобутку попередніх досліджень потрібно визнати, що існує необхідність їх продовження.

Метою статті є визначення методів управління послугами телекомунікаційних компаній, та їх адаптації до умов конкурентного ринку, а також визначення впливу цього процесу на національну економіку.

Досягнення даної мети вимагає за необхідність постановки й вирішення наступних завдань: визначити поняття телекомунікаційної послуги; дослідити розвиток, тенденції та закономірності функціонування ринку телекомунікаційних послуг в Україні; визначити головні цілі у сфері надання послуг телекомунікаційних компаній в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складним елементом структури товарного ринку є послуга, оскільки вона виступає особливим споживчим благом, яке виражається в корисному ефекті, що задовольняє потреби людини, колективу або суспільства. Особливістю послуги як товару (порівняно із звичайним товаром – матеріальним благом) є те, що вона корисна як не матеріальна річ, а як діяльність (освіта, охорона здоров'я, охорона громадського порядку, оборона, управління суспільством, послуги транспорту, зв'язку, житлово-комунальні.

Загальний вигляд поняття послуги наведене Ф. Котлером. Послуга – це будь-який захід або користь, які одна сторона може запропонувати іншій та які в основному невловимі й не приводять до оволодіння чимось. Виробництво послуг може бути пов'язано з товаром у його матеріальному виді [1].

На законодавчому рівні, у Законі України «Про телекомунікації» термін послуга зв'язку вживається в такому значенні: послуга зв'язку – продукт (результат) діяльності оператора та (або) провайдера зв'язку, спрямований на задоволення потреб споживачів галузі зв'язку. Тобто, підприємства зв'язку, які надають послуги споживачам іменуються оператором або провайдером зв'язку. Оператором зв'язку є суб'єкт господарювання який має право на здійснення діяльності у сфері зв'язку із правом на технічне обслуговування та експлуатацію мереж зв'язку. Провайдером зв'язку є суб'єкт господарювання, який має право на здійснення діяльності у сфері зв'язку без права на технічне обслуговування та експлуатацію мереж зв'язку і надання в користування каналів зв'язку.

Споживачами послуг зв'язку є юридичні або фізичні особи, які потребують, замовляють та (або) отримують послуги зв'язку для власних потреб.

Правовою основою діючої системи в галузі зв'язку, яка розкриває існуючий стан розвитку і функціонування телекомунікаційної сфери являються закони України «Про телекомунікації» та «Про поштовий зв'язок».

В Концепції розвитку телекомунікацій в Україні зазначається, що телекомунікації відіграють значну роль в соціальній та економічній діяльності суспільства, забезпечуючи підтримку розвитку економіки держави та соціальної сфери, де розвиток телекомунікацій повинен здійснюватися випереджувальними темпами порівняно із загальними темпами розвитку економіки і буде визначальним на найближчу і більш віддалену перспективу. Також в Концепції виділено, що повільні темпи розвитку

телекомунікацій приведуть до зниження конкурентоспроможності національної економіки України, що вже підтверджує існування впливу управління телекомунікаційними послугами на розвиток національної економіки.

Слід відзначити, що основними сегментами на ринку телекомунікаційних послуг залишаються мобільний, телефонний фіксований та комп'ютерний зв'язок, спільна частка яких у загальних доходах від надання телекомунікаційних послуг за підсумками 9 місяців 2014 року склала 94, 87 %.

Характерною рисою сучасного ринку телекомунікацій України є його залежність від розвитку світових стандартів телекомунікацій. Всі технології, що на даний час використовуються в Україні, були винайдені поза межами нашої країни, та прийшли в Україну з значним відставанням, застарілим обладнанням, яке раніше використовувалося в Європі. Тому, на нашу думку, основними тенденціями розвитку телекомунікацій в Україні сьогодні повинні виступати:

1. Здійснення якісного переходу до використання нових технологій, що ґрунтуються на інноваціях.
2. Запровадження нових якісних послуг, що призведе до зростання кількості абонентів та обсягів прибутків.
3. Надання нових перспективних та конкурентоспроможних послуг.
4. Навчання та якісна підготовка ІТ- спеціалістів, що є необхідною потребою для розвитку сфери інформаційно-комунікаційних технологій в Україні.

Отже, бачимо, що всі зазначені тенденції здійснюють безпосередній вплив на розвиток національної економіки. Для більшості операторів зв'язку, які надають послуги зв'язку, характерний нескінченний цикл виробництва з точки зору створення кінцевого продукту – послуги. Покриття практично всіх населених пунктів створює єдину мережу зв'язку країни, що складається з різноманітних станційних і лінійних споруд, поєднаними лініями і каналами, які взаємодіючи, забезпечують двобічний процес передавання інформації. Підприємства (оператори) зв'язку, не завжди є єдиним виробником цієї послуги [6].

Специфіка галузі полягає в тому, що виробничий процес, не закінчується в межах одного підприємства, а в створенні закінченої послуги беруть участь декілька організаційно та фінансово відокремлених операторів зв'язку, які виконують різні технологічні операції в процесі надання послуги користувачам, потребує чітко організованої системи взаємодії усіх учасників процесу виробництва послуг зв'язку [2]. Отже, знову підтверджується вагомий вплив галузі на розвиток національної економіки. Телекомунікаційні послуги повинні надаватися споживачам за встановленим рівнем (системою показників) якості на основі міжнародних стандартів і відповідати рівню розвитку телекомунікаційних мереж та платоспроможності споживачів телекомунікаційних послуг в Україні.

Під управлінням послугами зв'язку розуміється цілеспрямована діяльність, орієнтована на підтримку, а, у необхідних випадках підвищення, рівня продажу існуючих послуг, а також планування, розробку та просування на ринок нових послуг зв'язку для досягнення визначених завдань підприємства (одержання прибутку, зростання обсягів збуту, збільшення частки ринку тощо) [3]. Оскільки ці послуги мають важливе соціальне значення, то це також є черговим підтвердженням прямого впливу розвитку управління телекомунікаційними послугами на розвиток національної економіки.

Тому, ми погоджуємось, що розвиток системи управління якістю телекомунікаційних послуг повинен здійснюється за такими напрямами [4]: адаптація нормативно-правових актів з питань якості телекомунікаційних послуг до міжнародних нормативних документів, передусім стандартів Міжнародної організації стандартизації, рекомендацій Сектору стандартизації електрозв'язку Міжнародного союзу електрозв'язку, Сектору радіозв'язку Міжнародного союзу електрозв'язку та документів Європейського інституту стандартів у галузі телекомунікацій; визначення переліку і нормування узагальнених показників якості телекомунікаційних послуг; диференціація рівня якості телекомунікаційних послуг для встановлення ціни на них; удосконалення механізму нормування, забезпечення та контролю якості телекомунікаційних послуг.

Кожен управлінський підхід формується на основі методу або комплексу методів, завдяки яким буде досягнуто необхідний результат. Нові методи формуються при наявності різноманітних чинників. Так, першими з них були потреби в покращенні контролю безпеки, забезпечення виконання нормативних вимог, формування звітів для вищестоящого керівництва і забезпечення зв'язком споживачів в звичайних умовах і в умовах надзвичайних ситуацій [5].

Дефініція поняття «методи управління» представляє собою – засоби цілеспрямованого впливу на трудовий колектив або на окремих його учасників. Методи являють собою важливий елемент процесу управління. Наявність прогресивних методів управління та вміле використання їх є передумовою ефективності управління господарських процесів.

Методи управління покликані забезпечити високу ефективність діяльності колективів, їх злагоджену роботу, сприяти максимальній мобілізації творчої активності кожного члена. Цим методи управління відрізняються від усіх інших технічних та технологічних методів, які використовуються у ході вирішення комплексних виробничо-господарських завдань. Особлива роль методів управління полягає в тому, щоб створити умови для чіткої організації процесу управління, використання сучасної техніки й прогресивної технології організації праці і виробництва, забезпечити їх максимальну ефективність, при досягненні поставленої мети.

Нові методи управління в сфері телекомунікацій сьогодні більше концентруються на забезпеченні зовнішніх умов функціонування (інформаційна безпека, нормативні акти), а також на управлінні діяльністю підприємства. У результаті змін у технологіях управління і в телекомунікаційних мережах виникла потреба в серйозному перегляді методів функціонування систем управління. Основні бізнес-процеси, які спрямовані на розвиток підприємства у цілому, повинні будуватися на основі автоматизованих систем і нових інструментах управління на всіх рівнях.

Дослідження показало, що використовуючи методи управління формується цілеспрямований вплив на трудові колективи та їх окремих членів - це безпосередньо пов'язане з мотивацією, тобто використанням факторів, які визначають поведінку людини у колективі у процесі виробництва. Звідси витікає дуже важлива вимога до методів управління а саме, методи управління повинні мати свою мотиваційну характеристику, що визначає напрям їх дії. Ця характеристика показує мотиви, які визначають поведінку людей і на які орієнтована відповідна група методів.

Відповідно, до мотиваційної характеристики у складі методів управління виділяють три групи: економічні; організаційно-розпорядчі; соціальні. Вкотре зазначимо, що всі вони здійснюють вплив на розвиток національної економіки.

Економічні методи управління об'єднують усі методи, за допомогою яких здійснюється вплив на економічні інтереси колективів і окремих їхніх членів. Цей вплив здійснюється матеріальним стимулюванням окремих працівників і колективів у цілому. До складу економічних методів управління належать: організаційно-виробниче планування; метод комплексних цільових програм; комерційний розрахунок; система економічних регуляторів господарської діяльності.

Організаційно-розпорядчі методи управління, спрямовані на використання таких мотивів трудової діяльності, як почуття обов'язку, відповідальності, у тому числі адміністративної. Характерними особливостями організаційно-розпорядчих методів управління є: прямий вплив на об'єкт управління; обов'язковий характер виконання вказівок, розпоряджень, постанов та інших адміністративних рішень вищих органів управління для підпорядкованих об'єктів; суворо визначена відповідальність за невиконання вказівок та розпоряджень.

Соціальні методи управління ґрунтуються на використанні соціального механізму, що діє у колективі (неформальні групи, роль і статус особистості, система взаємовідносин в колективі, соціальні потреби та ін.). До методів них належать: соціальне прогнозування; соціальне нормування; соціальне регулювання.

Об'єднання різних способів управління ресурсів телекомунікаційних компаній в один комплекс, надає можливість зробити бізнес-процеси прозорими не тільки для підрозділів і працівників компанії, але й для споживачів, що робить компанію більш відкритою, з високим ступенем довіри споживача. Дослідження показали, що всі ці методи ефективно впливають на управління послугами телекомунікаційних компаній, оскільки їх головним завданням є: удосконалення нормативної бази у сфері телекомунікацій; запровадження новітніх технологій; розвиток широкосмугових мереж передачі даних; впровадження спільного механізму використання інфраструктури доступу до мережі Інтернет; розвиток та лібералізація ринку телекомунікацій та конвергенція телекомунікаційних мереж та послуг; доступ до мережі Інтернет як загальнодоступної телекомунікаційної послуги; запровадження операторами різноманітних привабливих пакетів і послуг і тарифних планів; заміщення послуг міжміського, міжнародного зв'язку сервісами мобільного зв'язку і дзвінками через Інтернет.

Висновки. На даний час сфера телекомунікацій є однією з найважливіших складових інфраструктури в Україні, хоча ринок телекомунікацій залежить від світових стандартів. Вдосконалення методів управління послугами телекомунікаційних компаній є важливим і постійно діючим напрямом діяльності телекомунікацій, розвиваючи телекомунікації в напрямку надання нових якісних послуг, використання нових технологій, навчання ІТ-спеціалістів, що безпосередньо впливає на розвиток національної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ґенеза ринкової економіки (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): Терміни, поняття, персоналії / В. С. Іфтемчук, В. А. Григорьєв, М. І. Манілич, Г. Д. Шутак / за наук. ред. Г. І. Башнянина і В. С. Іфтемчука. – К. : «Магнолія плюс», 2004. – 688 с.
2. Филип Котлер. Основы маркетинга. /Ф.Котлер. – М.: Издательство «Прогрес», 1991. – 128 с.
3. Гранатуров В. М. Управління послугами зв'язку : [навч. посіб.] / В.М. Гранатуров, І. В. Литовченко. – К. : Освіта України, 2010. – С. 61.
4. Про схвалення концепції розвитку телекомунікацій України : розпорядження Кабінета Міністрів України від 27 груд. 2008 р. № 1612-р
5. Варфоломеєва О. Г., Колченко Т. В. Нові підходи до управління телекомунікаційними мережами / О. Г. Варфоломеєва, Т. В. Колченко // Наукові записки УНДІЗ. – 2013. – №1(25) 41–44.
6. Шапошников К. С. Convergent development infocommunication operators in the national economy / К. С. Шапошников // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки: [Збірник наукових праць]. – Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2014. – Вип. 4. – С. 81–85.

Аннотация. В статье рассмотрены методы управления услугами телекоммуникационных компаний в Украине. Обосновано влияние и значение методов управления для принятия эффективных управленческих решений и развития национальной экономики.

Ключевые слова: услуга, система управления, телекоммуникационная сеть, критерий качества, методы управления, национальная экономика.

Annotation. This article examines the methods of managing telecommunications companies' services in Ukraine. The influence and significance of the managing methods for making effective administrative decisions and national economy development are substantiated.

Key words: service, management system, telecommunications network, quality criterion, methods of management, national economy.

УДК 338.48

Шапошников К. С.
доктор економічних наук, професор,
директор
Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (Одеса)

Shaposnnykov K. S.
Doctor of Economics, Professor
Head of Black Sea Research Institute of
Economy and Innovation (Odessa)

ІНФРАСТРУКТУРНО-КОМУНІКАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ САМОРОЗВИТКУ НА МЕЗОЕКОНОМІЧНОМУ РІВНІ (НА ПРИКЛАДІ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ)

INFRASTRUCTURE AND COMMUNICATION PROVIDING FOR MEZOECONOMIC SELF-DEVELOPMENT (IN CASE OF TRANSPORT SERVICES)

Анотація. Сучасні транспортні комунікації не лише зв'язують зі світовою спільнотою, будучи матеріальною основою зовнішньоекономічних зв'язків держави, інтеграції її в глобальну економічну систему, а й об'єднують усі регіони країни, формуючи умови для забезпечення територіальної цілісності й єдності її економічного простору. Створюючи умови, необхідні для розвитку суспільного виробництва, транспортна інфраструктура виступає його потужним каталізатором, викликає ланцюгову реакцію змін у соціально-економічній сфері. Рівень забезпеченості країни певними комунікаційними системами створює так званий комунікаційний чинник економічного саморозвитку. Так, в останні десятиліття під впливом швидкого техніко-технологічного прогресу транспортно-комунікаційний чинник набув вирішального значення серед факторів економічного саморозвитку. Тим самим очевидною стає взаємозумовленість прогресу у сфері транспортно-комунікаційних технологій і соціально-економічного розвитку на мезоекономічному рівні. Отже, ця стаття присвячена дослідженню інфраструктурно-комунікаційного забезпечення саморозвитку на мезоекономічному рівні.

Ключові слова: інфраструктурне забезпечення, комунікаційне забезпечення, мезоекономічний рівень, саморозвиток.

Вступ. Світовій досвід свідчить, що практично всі економічні перетворення мезоекономічного рівня були пов'язані з якісними змінами інфраструктури. Слід зазначити, що на сьогоднішній день на порядок денний виноситься проблема диверсифікації української економіки, збільшення в структурі ВВП частки продукції з високою доданою вартістю, частки переробної промисловості. Тобто йдеться про перехід від переважно екстенсивної моделі розвитку транспорту та його інфраструктури до інтенсивної на основі інноваційних проривних технологій, що забезпечують підвищення якості транспортних послуг.

Друга важлива тенденція – глобалізація економіки. Цей фактор викликає посилення міжнародної та внутрішньогалузевої конкуренції, що вимагає підвищення конкурентоспроможності суб'єктів національного ринку транспортних послуг.

Вище наведене актуалізує питання про необхідність урахування й аналізу інфраструктурно-комунікаційної складової саморозвитку на мезоекономічному рівні, виявлення на цій основі проблем з подальшою розробкою програм і заходів щодо стимулювання процесів оновлення інфраструктури транспорту та впровадження нових транспортно-логістичних технологій як складової розвитку комунікаційного простору на мезоекономічному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям інфраструктурного та комунікаційного забезпечення розвитку соціально-економічних систем різного рівня в останні роки присвячено праці О. Бойко, Ю. Пащенко, Б. Піріашвілі, Є. Сича, А. Хохлюка та інших.

Постановка завдання. Дослідження інфраструктурно-комунікаційного забезпечення саморозвитку на мезоекономічному рівні на прикладі транспортних послуг.

Виклад основного матеріалу. В цілому під рівнем розвитку інфраструктури слід розуміти ступінь відповідності існуючої інфраструктури запитам національної економіки з метою забезпечення економічного зростання та саморозвитку. Це означає, що рівень розвитку транспортної інфраструктури не повинен стримувати темпів економічного зростання та саморозвитку. При цьому важливо враховувати, що цілі і завдання розвитку об'єктів транспортної інфраструктури в економічному саморозвитку розрізняються залежно від рівнів територіально-адміністративного охоплення та ступеня охоплення господарства. Так, наприклад, транспортну інфраструктуру поділяють на «внутрішньодержавну або магістральну (єдиного господарського комплексу), регіональну або мезоекономічну (регіональних господарських комплексів економічного району, економічної зони, області, адміністративного району, територіально-виробничого комплексу, промислового вузла тощо) і локальну (окремих поселень сільського і міського типу)» [1].

Відповідно до рівнів інфраструктури, що характеризують участь об'єктів транспортної інфраструктури в розміщенні та розвитку виробничих сил, кожному з них відповідають характерні або специфічні ознаки, що пов'язані спільністю географічного положення; законодавчо-правової і нормативної бази; економічних, екологічних і політичних цілей; технічної і технологічної бази; інформаційного простору.

Цілі та завдання інфраструктури на мезорівні:

- розвиток, ремонт та обслуговування транспортного комплексу, який забезпечує потребу населення та економіки області в перевезеннях;
- під'їзд до сільських населених пунктів, об'єктів сільськогосподарського і промислового призначення;
- забезпечення обслуговування об'єктів вищих регіональних рівнів місцевими (обласними) ресурсами і об'єктами виробничої та сервісно-побутової інфраструктури.

Ми погоджуємось з думкою О.Бойко [6], котра зазначила, що «основні об'єкти на мезорівні: дороги та споруди місцевого призначення, станції технічного обслуговування, заправні станції, місцеві аеропорти, транспортні розв'язки в прикордонних пунктах, кемпінги, інші об'єкти виробничої та сервісно-побутової інфраструктури транспортного комплексу».

Взагалі поняття «рівень розвитку транспортної інфраструктури» визначається як кількісними, так і якісними характеристиками. До кількісних характеристик можна віднести [6]: довжину шляхів сполучення (за видами і типами), щільність (щодо території, населення, коефіцієнт Енгеля, універсальний коефіцієнт Успенського). Якісні показники характеризують рівень організації матеріальних і пов'язаних з ним інформаційного та фінансового потоків.

Між тим, аналіз роботи національної транспортної мережі показує, що в останні роки проблема невідповідності рівня розвитку транспортної інфраструктури потребам економіки істотно загострюється. Побудована ще за радянських часів транспортно-комунікаційна система України з часом вичерпала свій ресурс і потребує суттєвого відновлення. Так, наприклад, індекс якості автомобільних доріг в Україні один з найгірших в світі. За оцінками експертів Світового економічного форуму, які оцінювали якість доріг 148 країн світу, Україна у 2014 р. отримала 2,14 бали з 7 можливих і посіла 144 місце, перемістившись в рейтингу вниз одразу на 7 позицій за рік, у той час як сусідня Польща отримала 3,05 бали і 105 місце. Навіть в Росії дороги за показниками якості експертами оцінені вище – індекс 2,5 і 136-е місце у рейтингу [2].

У зв'язку з цим необхідним стає майже стовідсоткове відновлення дорожнього покриття відповідно до сучасних навантажень та інтенсивності руху, очікує на розбудову з урахуванням процесу урбанізації населення та зміни структури виробництва та основних напрямків руху товаропотоків у внутрішній і зовнішній торгівлі мережа доріг. Очевидно, що такий стан українських доріг завдає удару по євроінтеграційним планам України, оскільки вони мають високу зношеність, низьку міцність і значну нерівність дорожнього покриття та не відповідають європейським стандартам. Україна не має жодного автобану європейського рівня, за виключенням 16 км траси Київ-Бориспіль.

В Україні із 169,5 тис. км автомобільних доріг загального користування дороги першої категорії становлять лише 1 %, другої – 8 %, третьої – 17 %, четвертої категорії – 63 % загальної протяжності автомобільних доріг. При цьому транспортно-експлуатаційний стан автодоріг є незадовільним: 51,1% не відповідає вимогам за рівністю, 39,2% – за міцністю. Низький рівень функціонування автомобільної транспортної мережі проявляється внаслідок низьких темпів будівництва автомобільних доріг загального користування, з одного боку, і значно вищих темпів автомобілізації країни – з іншого [4].

Найбільш значним є знос основних виробничих фондів та об'єктів інфраструктури на залізничному транспорті складає, який приблизно складає 85%. Залізнична інфраструктура потребує масштабної модернізації, її фізичний знос перевищує 60 %, у т.ч. колійного господарства – 86 % [3].

Знищена бойовими діями на сході України залізнична інфраструктура також потребує термінового відновлення. У результаті несанкціонованих втручань на Донецькій, Придніпровській та Південній залізницях залишалися зруйнованими близько 190 об'єктів залізничної інфраструктури (колій, електромереж, шляхопроводів,станцій, депо, вокзалів), на відновлення яких необхідно витратити близько 900 млн грн.

Україна володіє достатньо високим судноплавним потенціалом річок. Довжина річкових судноплавних експлуатованих шляхів сягає 6,2 тис. км,

у т. ч. 200 км складають канали. Однак тривалий період часу показники, що характеризують стан та ефективність використання ресурсного судноплавного потенціалу річок України мають негативну динаміку. Так, з часу набуття Україною незалежності (в період 1990-2014 рр.) довжина річкових водних артерій скоротилась майже у 2 рази (з 4 тис. км до 2,1 тис. км). Одночасно скоротилася щільність річкових судноплавних шляхів в 1,75 разу. Крім того, внутрішні водні шляхи українських річок за показником гарантованих глибин неповністю відповідають вимогам щодо безпеки судноплавства, 57 % шляхів мають гарантовані глибини. Внаслідок незадовільного технічного стану шлюзів, що добігають граничного терміну експлуатації – 70 років, а також через тривале недофінансування утримання судноплавних шлюзів р. Дніпро, яке за останні роки не перевищувало 50 % від необхідної потреби, утворилася ситуація, що несе реальну загрозу виникнення техногенної катастрофи. Вимагають негайної реконструкції і гідротехнічні споруди басейну ріки Дніпро [7].

Інфраструктура річкових причалів (вокзалів) не відповідає сучасним міжнародним технічним характеристикам та стандартам і використовується лише на 5—10 % від своєї пропускної спроможності. Наявний потенціал річкового флоту зменшується через наближення значної частки флоту до критичного терміну експлуатації. На річковому транспорті технічно і морально застарілі судна, із середнім віком експлуатації від 21 до 25 років, складають 81,9 % флоту. Скорочення вітчизняного річкового флоту, технічне і моральне старіння суден, незадовільний стан інфраструктури, зокрема наближення до аварійного стану значної кількості гідротехнічних споруд, відсутність коштів для державного фінансування розвитку річкової інфраструктури та недостатня зацікавленість приватних інвесторів брати участь у її розбудові створюють загрозу подальшого занепаду річкового транспорту в Україні [7].

Морські порти України за якісними, а також технічними характеристиками, такими як глибина, засоби перевантаження та зберігання, технічний стан причалів й устаткування, рівень автоматизації та комп'ютеризації, залишилися на рівні кінця 80-х – початку 90-х років минулого століття. Відбувається старіння основних засобів виробництва: середній вік вітчизняних суден становить понад 20 років, що не дозволяє багатьом суднам заходити до закордонних портів. Переважна частина флоту, контрольованого вітчизняними судновласниками, зареєстрована в іноземних суднових реєстрах, що загрожує незалежності транспортного забезпечення зовнішньої торгівлі України. Реалізації потенціалу водного транспорту України сприятиме поступове відновлення повномасштабного суднобудування, яке в останні 20 років перебуває у довготривалій кризі. Новий Податковий кодекс звільняє суднобудування на 10 років (нарівні з літакобудуванням) від податку на прибуток, що створює умови для технічної модернізації

суднобудівних підприємств. За розрахунками на повне осучаснення підприємств суднобудування знадобиться від 5-6 до 10 років.

В авіаційні галузі також спостерігається технічна невідповідність більшості аеропортів України вимогам Міжнародної організації цивільної авіації (ІКАО) та Міжнародної асоціації авіаційного транспорту (ІАТА); серед інших проблем аеропортів слід зазначити: застарілість основних засобів виробництва, зменшення ресурсу аеродромного покриття, авіаційної наземної техніки, споруд та обладнання, недостатні геометричні розміри, а також низька пропускна спроможність термінальних комплексів тощо. Найбільш гострою є проблема старіння парку літаків, серед яких не більше 6% від загальної чисельності експлуатуються менш ніж 5 років; при цьому занадто повільно реалізуються програми лізингового придбання літаків, а кошти, що виділяються на це державою, витрачаються неефективно.

Спираючись на Концепцію розвитку транспортних дорожніх коридорів України до 2020 р. і подальший період, першочерговим слід вважати завдання щодо створення відповідних міжнародним вимогам транспортних коридорів і придорожньої інфраструктури з доведенням якості шляхів, їх пропускної спроможності до показників, що відповідають європейським стандартам, розширення будівництва нових автодоріг першої та другої категорії.

У контексті покращення комунікаційних властивостей транспортно-інфраструктурного потенціалу не може бути залишено поза увагою проблема формування на території країни мережі МТК. Створення МТК і входження їх до міжнародної транспортної системи визнано пріоритетним державним напрямом в розвитку транспортно-дорожнього комплексу України [5].

У зв’язку з цим вагомою складовою у розвитку інфраструктури РТП є поглиблений розвиток міжнародного співробітництва у цій сфері; при цьому найважливішими напрями міжнародної співпраці є участь України в розробці загальної стратегії розвитку мережі МТК, що проходять у європейських й азіатських напрямах, у тому числі й у рамках формування нових транзитних магістралей континентального значення [7].

Слід підкреслити, що в країнах, що розвиваються, політика в області розвитку інфраструктури спрямована на задоволення базових потреб населення та підприємств у транспортних послугах з одного боку, а з іншого на створення бази для економічного зростання на основі розвитку торгівлі та транзиту. Між тим в економічно розвинутих країнах політика стратегії в галузі транспорту й управління транспортними потоками головним чином зосереджена на використанні логістики, розвитку логістичної інфраструктури для оптимізації транспортної мережі та рівномірному розподілу навантаження між усіма видами транспорту, в тому числі на основі мультимодальних схем.

Окрім ступеня насичення країни транспортною мережею, слід враховувати і рівень організації потоків в системі. Адже крім матеріального, процес транспортування породжує супутні інформаційний та фінансовий потоки. Неузгоджена робота елементів транспортної системи призводить до зниження швидкості цих потоків, зумовлює зростання транспортних витрат, що в кінцевому рахунку призводить до подорожчання кінцевого продукту.

Підвищення комунікаційного та інфраструктурного потенціалу РТП країни потребує широкого впровадження інноваційних транспортно-логістичних технологій, інформаційних систем, розвитку всієї транспортно-логістичної інфраструктури, які спрямовані на прискорення руху товарів, зниження транспортних витрат у ціні продукту, забезпечення надійних і доступних внутрішніх і міжрегіональних зв'язків. Спорудження інфраструктурних об'єктів багатоцільового призначення дозволить досягти економії ресурсів, координувати функціонування різних сфер економіки і видів транспорту. При цьому вирішення завдань перспективного розвитку інфраструктури РТП повинно відбуватися у взаємозв'язку з перспективними сценаріями зростання продуктивних сил, розвитком промисловості й інших інфраструктурних галузей – енергетики, зв'язку та соціальної інфраструктури.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, проведений виявив велику кількість проблем, які узальнюючи можна звести до наступних: по-перше, низька якість внутрішньої транспортної мережі, що обмежує швидкість перевезень; по-друге, високий рівень спрацювання і недостатній рівень оновлення основних засобів усіх видів транспортно-дорожнього господарства, що зумовлює невідповідність їх технічного рівня перспективним вимогам щодо забезпечення необхідного рівня якості транспортних послуг. У своїй основі дані проблеми мають системний характер, отже, їх вирішення потребує комплексного підходу.

БІБЛІОГРАФИЧНИЙ СПИСОК:

1. Піріашвілі Б.З Засади модернізації виробничої інфраструктури України: монографія / Б.З Піріашвілі., Б.П Чиркін, О.І. Никифорук та ін. – ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». –К.: 2014. – 275 с.
2. The Global Competitiveness Report 2013-2014: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reports.weforum.org/the-global-cjmpetitiveness-report-2013-2014/#=&section=tables-gcr_pillar2_2013-14..
3. Хахлюк А.М. Залізничний комплекс України: генезис, функціонування, перспективи: монографія / А.М. Хахлюк. – К.: Кондор, 2009. - 300 с.
4. Бойко О.В. Транспортно-дорожний комплекс в інтеграційних процесах / Є.М. Сич, Ю.Є. Пащенко, О.В. Бойко, // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Х.: УДАЗТ, 2012. – Вип. 39. – С. 110 – 120.
5. Розвиток транспортної мережі в Україні /МІУ: [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.traceca-org.org/fileadmin/fm- am/Investment Forum/3 TEN- T extension Ukraine eng.pdf.
6. Бойко О.В. Інфраструктура транспортного ринку в системі чинників соціально-економічного зростання / Є.М. Сич, О.В. Бойко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»: зб. наук. праць. - Чернігів. ЧДТУ, 2012. - №3(60). –С.115 – 127.
7. Мінінфраструктури: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http//www.mtu.gov. ua/uk/news/32007.ntml.

Annotation. Modern transport communications connecting not only with the international community, as the material basis of foreign economic relations of the state, its integration into the global economic system, but also to unite all regions of the country, creating the conditions for ensuring the territorial integrity and unity of economic space. Creating the conditions necessary for the development of social production, transport infrastructure serves its powerful catalyst, causing a chain reaction of changes in the socio-economic sphere. The level of security of the country by certain communication systems creates a

so-called communication factor in economic development. Thus, in the past decade under the influence of rapid technical and technological progress transport and communication factor has become decisive factors of economic development and international cooperation. Thus, it becomes obvious interdependence of progress in transportation and communication technology and socio-economic development. Therefore, this article is dedicated to the research infrastructure and communication providing for mezoeconomic self-development.

Key words: infrastructure providing, communications providing, mezoeconomic level, self-development.

УДК 631.1.016

Халатур С. М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

Khalatur S. M.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Finance
Dnipropetrovsk State Agrarian and Economic University

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ ТА ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН

COMPARATIVE CHARACTERISTICS OF AGRICULTURE OF UKRAINE AND EUROPEAN COUNTRIES

Анотація. У статті проаналізовано динаміку основних показників розвитку сільського господарства України та європейських країн. Закриття розриву продуктивності в сільському господарстві України означатиме збільшення надлишкових запасів, що мають бути зняті з внутрішнього ринку; інакше вони будуть гальмувати вплив на внутрішні ціни та на доходи сільськогосподарських товаровиробників. Сприяння експорту створить стимули для інвесторів інвестувати у сільськогосподарське виробництво, інфраструктуру та супутні послуги. З іншого боку, сучасні та значною мірою імпортні технології (сорти насіння, машини та обладнання, агрохімікати) передають нові можливості та інновації в галузі. Сільське господарство України все ще працює набагато нижче свого потенціалу. З огляду на українські родючі чорноземи і сприятливий клімат, Україна здатна досягти середньої дохідності в ЄС, тобто збільшити її у 2 рази. Закривши цей розрив продуктивності, сільське господарство України може вкладати набагато більший внесок у економіку та добробут країни. Це вимагатиме більш капіталомісткого сільського господарства, що фінансується шляхом розкриття потенційних внутрішніх та іноземних інвестицій у галузь.

Ключові слова: європейські країни, урожайність, сільське населення, зайнятість, сільськогосподарська галузь.

Постановка проблеми. Україна володіє значним економічним сільськогосподарським потенціалом. Наявність великих масивів родючих земель та сприятливих кліматичних умов дає змогу отримувати врожаї сільськогосподарських культур не нижчі за ті, які отримують фермери інших країн за відносно вищих затрат на їх вирощування. Але на жаль, сільське господарство України не функціонує відповідно до існуючого потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду теоретичних та практичних аспектів забезпеченості, стану та ефективності виробництва продукції сільського господарства присвячені наукові дослідження багатьох науковців, таких як М. Малік, М. Хвесик, П. Саблук, Г. Калетнік, С. Кваша, А. Пікус, В. Геєць, В. Юрчишин, О. Бородіна [1-7]. Незважаючи на це, аналіз динаміки розвитку українського сільського господарства у світовому вимірі залишається недостатньо висвітленим.

Формулювання цілей статті. Метою статті – є порівняльна характеристика сільського господарства України та європейських країн; окреслення динаміки розвитку українського та світового сільського господарства.

Виклад основного матеріалу. Після підписання Угоди про асоціацію та зону вільної торгівлі з ЄС Україна знаходиться на шляху до європейської інтеграції. З одного боку, це відкрило нашій державі нові можливості, з іншого – викликало потребу у зміні підходів до господарювання, в тому числі в сільському господарстві. У порівнянні з багатьма європейськими країнами у сільському господарстві України є інвестиційні переваги, серед яких – значна частка високопродуктивних ґрунтів; низькі витрати на робочу силу, особливо на кваліфікованих робітників; відносно невисоке оподаткування сільськогосподарського виробництва; зручне розташування щодо ринків збуту – Західної та Східної Європи, Близького Сходу та Центральної Азії. Загалом, в Україні сільське господарство відіграє набагато важливішу роль в економіці країни, ніж в інших європейських країнах.

З іншого боку, сільське господарство багатьох інших європейських країн характеризується високою правовою

захищеністю та передбачуваністю, а також політичною підтримкою з боку ЄС. Також сприятливими порівняно з Україною є деякі природні та економічні рамкові умови: насамперед, відносно велика та стабільна кількість опадів, наявність сучасних технологій, а також значна пропозиція висококваліфікованих працівників.

Щоб дати відповідь на питання: наскільки ефективним є сьогодні сільське господарство України ми спробували порівняти його з іншими Європейськими країнами. Найкоректніше це можна зробити на основі деяких показників Світового банку. Для порівняння показників вибрано країни Європейського Союзу. Також значення деяких індикаторів порівнюються з середніми по країнах Європейського Союзу значеннями. На підставі прогнозних даних за 2015 та 2016 роки проаналізовано експорт сільськогосподарської сировини країн ЄС за період 2005-2016 р.р. Слід визначити те, що найбільше зростання експорту сільськогосподарської сировини відбулося на Мальті на 179,86% , а найбільше зменшення відбулося у Словаччині на 44,96%. Найбільше значення показника «Експорту сільськогосподарської сировини» у 2016 році серед країн ЄС, склало 11,12% Латвії. Для порівняння показника експорту сільськогосподарської сировини країн ЄС та України було розраховано середню «Експорту сільськогосподарської сировини», динаміку змін зображено на рис. 1.

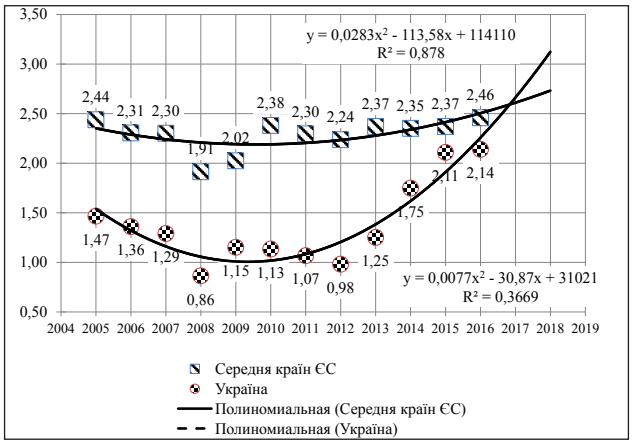

Рис. 1. Динаміка зміни середньої «Експорту сільськогосподарської сировини (% експорту товарів)» країн ЄС та України

Джерело: розраховано автором за даними Світового банку [9]

Аналізуючи рис. 1 слід визначити те, що середня «Експорту сільськогосподарської сировини» країн ЄС, за період 2005-2016 р.р. зросла лише на 0,81%, а України – на 45,99%. Спрогнозуємо експорт сільськогосподарської сировини на

Таблиця 1

Динаміка сільського населення,% від загальної чисельності населення

Країни	Роки								
	2005	2006	2011	2012	2013	2014	2015 прогноз	2016 прогноз	Зміна,%
Австрія	34,18	34,17	34,14	34,14	34,12	34,08	34,03	34,09	99,75
Бельгія	2,60	2,55	2,31	2,27	2,22	2,18	2,14	2,16	82,98
Болгарія	29,42	29,07	27,36	27,03	26,70	26,37	26,05	26,11	88,76
Велика Британія	20,09	19,80	18,43	18,17	17,91	17,66	17,41	17,48	87,03
Греція	25,55	25,17	23,35	23,00	22,66	22,32	21,99	22,01	86,15
Данія	14,14	13,90	13,04	12,86	12,68	12,50	12,32	12,37	87,46
Естонія	31,27	31,39	32,04	32,17	32,28	32,38	32,46	32,52	104,01
Ірландія	39,52	39,25	37,89	37,61	37,33	37,05	36,76	36,81	93,14
Іспанія	6,96	6,84	6,27	6,16	6,06	5,96	5,86	5,89	84,59
Італія	22,74	22,50	21,33	21,10	20,87	20,65	20,42	20,48	90,07
Кіпр	31,73	31,88	32,59	32,74	32,87	32,98	33,08	33,14	104,44
Латвія	32,00	32,03	32,38	32,45	32,52	32,58	32,62	32,68	102,13
Литва	33,37	33,29	33,33	33,40	33,45	33,48	33,49	33,52	100,46
Люксембург	13,40	12,99	11,09	10,75	10,43	10,13	9,84	9,89	73,79
Мальта	6,36	6,13	5,17	5,01	4,86	4,72	4,59	4,62	72,70
Нідерланди	17,37	16,36	12,16	11,43	10,73	10,09	9,50	9,55	54,98
Німеччина	26,65	26,51	25,51	25,31	25,11	24,91	24,70	24,76	92,93
Польща	38,55	38,66	39,22	39,31	39,38	39,43	39,46	39,49	102,44
Португалія	42,48	41,86	38,83	38,24	37,66	37,09	36,53	36,58	86,12
Румунія	46,83	46,70	46,04	45,91	45,77	45,61	45,44	45,48	97,13
Словаччина	44,44	44,59	45,59	45,84	46,06	46,24	46,40	46,45	104,53
Словенія	49,50	49,59	50,05	50,14	50,24	50,31	50,35	50,38	101,78
Угорщина	33,65	33,14	30,65	30,17	29,69	29,23	28,77	28,79	85,57
Фінляндія	17,10	16,96	16,31	16,18	16,05	15,91	15,78	15,81	92,48
Франція	22,87	22,62	21,42	21,18	20,95	20,71	20,48	20,54	89,81
Хорватія	43,59	43,39	42,20	41,93	41,64	41,34	41,04	41,09	94,26
Чехія	26,40	26,47	26,82	26,89	26,94	26,98	27,01	27,08	102,58
Швеція	15,68	15,57	14,79	14,64	14,49	14,34	14,19	14,22	90,68
Середня країн ЄС	27,44	27,26	26,44	26,29	26,13	25,97	25,81	25,86	94,22
Україна	32,21	32,03	31,12	30,93	30,73	30,52	30,31	30,35	94,23

Джерело: розраховано автором за даними Світового банку [9]

2017 і 2018 роки використовуючи трендовий аналіз. Розрахуємо прогнозні значення експорту сільськогосподарської сировини також для України на 2017 і 2018 роки

$ЕТ_{Укр.2017р.}$= 0.0283*132 - 0.3019*13 + 1.8124= 2,67%
$ЕТ_{Укр.2018р.}$= 0.0283*142 - 0.3019*14 + 1.8124= 3,13%

Отже, рівняння $y = 0.0283x^2 - 0.3019x + 1.8124$ поліноміального тренду свідчить про різке збільшення експорту сільськогосподарської сировини з кожним роком, з прогнозованою ймовірністю 87,8%. Прогнозні значення експорту сільськогосподарської сировини України 2,67% в 2017 році та 3,13% в 2018 році. Розрахуємо прогнозні значення експорту сільськогосподарської сировини для країн ЄС на 2017 і 2018 роки

$ЕТ_{ЄС2017р.}$= 0.0077*132 - 0.0859*13 + 2.4299= 2,61%
$ЕТ_{ЄС2018р.}$= 0.0077*142 - 0.0859*14 + 2.4299= 2,74%

Отже, рівняння $y = 0.0077x^2 - 0.0859x + 2.4299$ поліноміального тренду свідчить про дуже повільне збільшення експорту сільськогосподарської сировини з кожним роком, з прогнозованою ймовірністю 36,69%. Прогнозні значення експорту сільськогосподарської сировини країн ЄС 2,61% в 2017 році та 2,74% в 2018 році.

На підставі даних Світового банку проаналізовано імпорт сільськогосподарської сировини країн ЄС за період 2005-2016 рр. Слід визначити те, що найбільше зростання імпорту сільськогосподарської сировини відбулося у Люксембурзі на 88.11% , а найбільше зменшення відбулося на Мальті на 66,69%. Для порівняння імпорту сільськогосподарської сировини країн ЄС та України було розраховано середню «Імпорту сільськогосподарської сировини». Слід визначити те, що середня «Імпорту сільськогосподарської сировини» країн ЄС, за період 2005-2016 р.р. зменшилася лише на 5,54%, а України – на 14,15%.

На підставі даних табл. 1 проаналізована динаміка зміни сільського населення країн ЄС за період 2005-2016 рр. Зміни за відображено графічно на рис. 2.

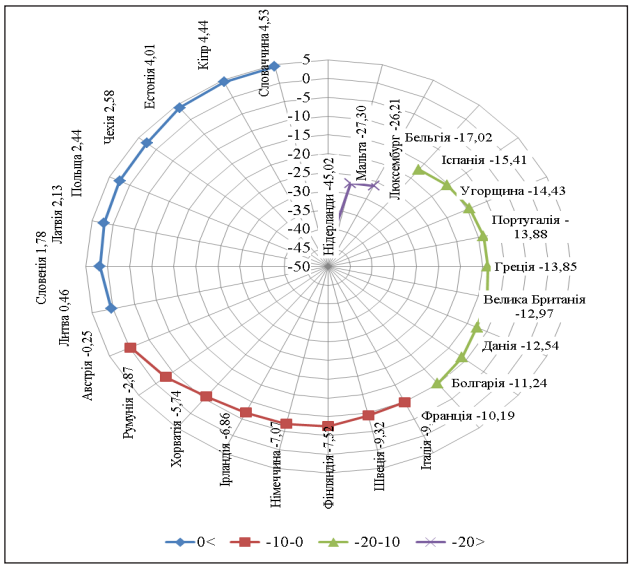

Рис. 2. Зміни сільського населення країн ЄС за 2005-2017 рр.,%

Джерело: розраховано автором за даними Світового банку [9]

Аналізуючи рис. 2 слід визначити те, що найбільше зростання сільського населення відбулося у Словаччині на 4,53% , а найбільше зменшення відбулося у Нідерландах на 45,02%. Для порівняння динаміки сільського населення країн ЄС та України було розраховано середній показник сільського населення, динаміку змін зображено на рис. 3.

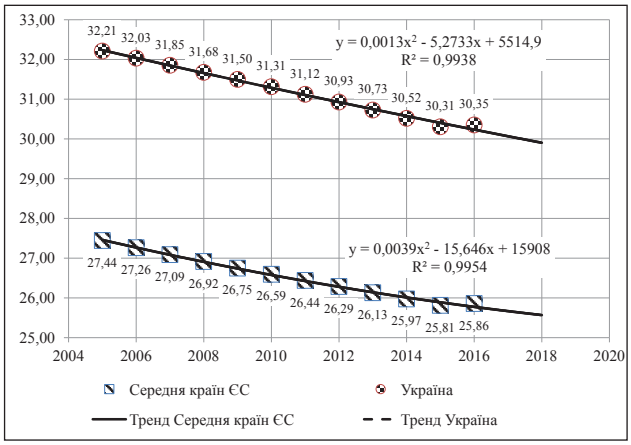

Рис. 3. Динаміка зміни середньої сільського населення країн ЄС та України

Джерело: розраховано автором за даними Світового банку [9]

Аналізуючи рис. 3слід визначити те, що середня сільського населення країн ЄС, за період 2005-2016 рр. зросла лише на 0,81%, а України – на 45.99%. Спрогнозуємо «Сільське населення (% від загальної чисельності населення)» на 2017 і 2018 роки використовуючи трендовий аналіз. Розрахуємо прогнозні значення сільського населення для України на 2017 і 2018 роки.

$СНЗЧ_{Укр.2017р.}$= 0.0013*13x^2 - 0.1982*13 + 32.431= 30,07%
$СНЗЧ_{Укр.2018р.}$= 0.0013*142 - 0.1982*14 + 32.431= 29,91%

Отже, рівняння $y = 0.0013x^2 - 0.1982x + 32.431$ поліноміального тренду свідчить про повільне зменшення сільського населення з кожним роком, з прогнозованою ймовірністю 99,38%. Прогнозні значення сільського населення України 30,07% в 2017 році та 29,91% в 2018 році.

Розрахуємо прогнозні значення сільського населення для країн ЄС на 2017 і 2018 роки.

$СНЗЧ_{ЄС2017р.}$= 0.0039*132 - 0.2033*13 + 27.658= 25,67%
$СНЗЧ_{ЄС2018р.}$= 0.0039*142 - 0.2033*14 + 27.658= 25,58%

Отже, рівняння $y = 0.0039x^2 - 0.2033x + 27.658$поліноміального тренду свідчить про повільне зменшення сільського населення з кожним роком, з прогнозованою ймовірністю 99,54%. Прогнозні значення сільського населення країн ЄС 25,67% в 2017 році та 25,58% в 2018 році.

Далі проаналізовано зайнятість у сільському господарстві країн ЄС за період 2005-2016 рр. Слід визначити те, що найбільше зростання зайнятості у сільському господарстві з відбулося у Греції на 6,5%, а найбільше зменшення відбулося у Хорватії на 46,62%. Найбільше значення «Зайнятості у сільському господарстві», у 2016 році серед країн ЄС, склало 25,63% у Румунії. Для порівняння зайнятості у сільському господарстві країн ЄС та України було розраховано середню «Зайнятості у сільському господарстві», динаміку змін зображено на рис. 4.

Аналізуючи рис. 4 слід визначити те, що середня «Зайнятості у сільському господарстві» країн ЄС, за період 2005-2016 рр. зросла лише на 0,81%, а України – на 45.99%.

Найбільше зростання чоловічої зайнятості у сільському господарстві чоловіки відбулося у Греції на 18,05%, а найбільше зменшення відбулося у Люксембурзі на 45%. Найбільше значення чоловічої зайнятості у сільському господарстві у 2016 році серед країн ЄС, склало 26,78% у

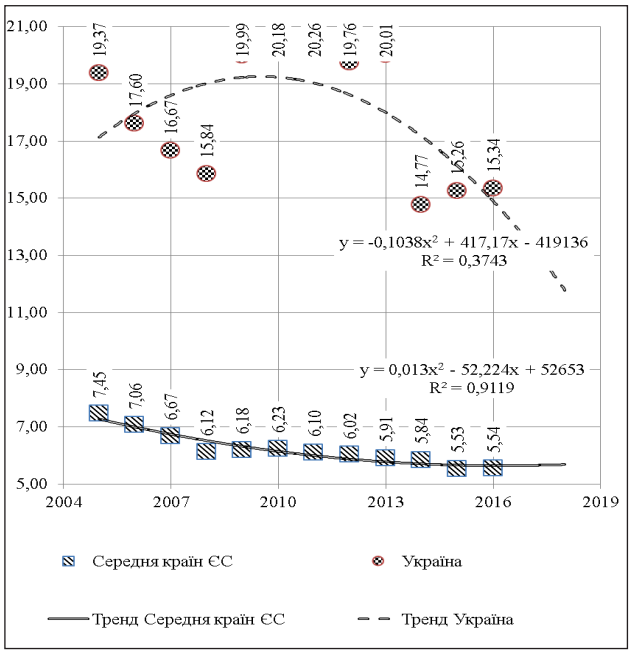

Рис. 4. Динаміка зміни середньої зайнятості у сільському господарстві країн ЄС та України

Джерело: розраховано автором за даними Світового банку [9]

Румунії. Середня чоловічої зайнятості у сільському господарстві країн ЄС, за період 2005-2016 рр. зросла лише на 0,81%, а України – на 45.99%. Рівняння поліноміального тренду свідчить про дуже повільне збільшення чоловічої зайнятості у сільському господарстві з кожним роком, з прогнозованою ймовірністю 78,92%. Прогнозні значення чоловічої зайнятості у сільському господарстві країн ЄС 7,18% в 2017 році та 7,34% в 2018 році.

Найбільше зростання жіночої зайнятості у сільському господарстві відбулося у Ірландії на 12,31% , а найбільше зменшення відбулося у Португалії на 63,44%. Найбільше значення показника «Жіночої зайнятості у сільському господарстві», у 2016 році серед країн ЄС, склало 26,13% у Румунії. Слід визначити те, що середня «Жіночої зайнятості у сільському господарстві» країн ЄС, за період 2005-2016 рр. зросла лише на 0,81%, а України – на 45.99%. Отже, рівняння $y = -0.1509x^2 + 1.4832x + 16.039$ поліноміального тренду свідчить про різке зниження «Жіночої зайнятості у сільському господарстві» з кожним роком, з прогнозованою ймовірністю 79,11%. Прогнозні значення «Зайнятості у сільському господарстві жінки (% жіночої зайнятості)» України 9,82% в 2017 році та 7,23% в 2018 році.

Найбільше зростання доданої вартості сільського господарства відбулося у Швеції на 19,2% , а найбільше зменшення відбулося у Румунії на 49,48%. Найбільше значення доданої вартості сільського господарства, у 2016 році серед країн ЄС, склало 6,39% у Іспанії. Для порівняння доданої

Таблиця 2

Динаміка доданої вартості сільського господарства,% ВВП

Країни	Роки									
	2005	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015 прогноз	2016 прогноз	Зміна,%
Австрія	1,42	1,30	1,43	1,61	1,54	1,44	1,37	1,29	1,31	92,04
Бельгія	0,94	0,72	0,85	0,72	0,88	0,77	0,72	0,75	0,78	83,32
Болгарія	8,51	4,89	4,78	5,25	5,27	5,34	5,26	4,79	4,81	56,52
Велика Британія	0,64	0,60	0,73	0,68	0,67	0,71	0,68	0,65	0,69	108,22
Греція	4,77	3,14	3,27	3,36	3,66	3,62	3,72	4,12	4,18	87,57
Данія	1,35	0,97	1,39	1,52	1,92	1,51	1,58	1,23	1,28	94,94
Естонія	3,50	2,44	3,19	3,88	3,65	3,51	3,58	3,38	3,42	97,68
Ірландія	1,18	0,62	1,05	1,41	1,15	1,32	1,46	1,01	1,08	91,45
Іспанія	5,79	6,66	7,50	7,78	7,75	6,93	6,24	6,28	6,39	110,30
Італія	3,03	2,34	2,55	2,48	2,52	2,75	2,50	2,56	2,59	85,61
Кіпр	3,13	2,26	2,39	2,46	2,23	2,26	2,08	2,27	2,31	73,69
Латвія	4,28	3,66	4,41	3,87	3,68	3,40	3,27	3,16	3,19	74,45
Литва	4,78	2,81	3,33	3,86	4,44	3,95	3,79	3,64	3,67	76,82
Люксембург	0,40	0,29	0,28	0,28	0,40	0,30	0,29	0,24	0,27	67,07
Мальта	2,23	1,70	1,66	1,58	1,48	1,35	1,33	1,39	1,43	64,11
Нідерланди	2,01	1,66	1,91	1,67	1,75	1,90	1,84	1,80	1,85	92,14
Німеччина	0,76	0,74	0,72	0,82	0,78	0,94	0,78	0,64	0,68	89,62
Польща	3,30	2,79	2,92	3,22	3,01	3,24	2,95	2,60	2,67	80,96
Португалія	2,65	2,19	2,19	2,08	2,18	2,37	2,32	2,33	2,37	89,55
Румунія	9,48	6,04	6,27	7,33	5,32	6,13	5,34	4,76	4,79	50,52
Словаччина	3,63	3,34	2,81	3,38	3,54	3,98	4,37	3,66	3,68	101,43
Словенія	2,60	1,89	1,98	2,29	2,07	2,11	2,42	2,38	2,41	92,68
Угорщина	4,28	3,51	3,55	4,62	4,60	4,59	4,70	4,13	4,17	97,32
Фінляндія	2,61	2,54	2,73	2,73	2,73	2,98	2,79	2,46	2,49	95,31
Франція	1,87	1,46	1,78	1,84	1,82	1,63	1,73	1,74	1,78	95,04
Хорватія	5,00	5,05	4,87	4,67	4,47	4,39	4,33	4,29	4,31	86,14
Чехія	2,45	1,82	1,68	2,38	2,61	2,69	2,74	2,52	2,57	105,00
Швеція	1,14	1,48	1,62	1,63	1,49	1,39	1,34	1,32	1,36	119,20
Україна	10,40	8,26	8,42	9,49	9,05	10,03	11,65	14,04	14,70	141,35

Джерело: розраховано автором за даними Світового банку [9]

вартості сільського господарства країн ЄС та України було розраховано середню «Доданої вартості сільського господарства», динаміку змін зображено на рис. 5.

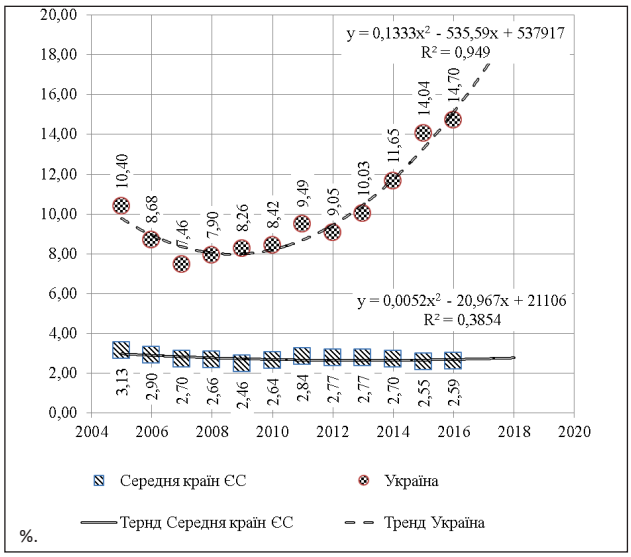

Рис. 5. Динаміка зміни середньої «Доданої вартості сільського господарства» країн ЄС та України

Джерело: розраховано автором за даними Світового банку [9]

Аналізуючи рис. 5 слід визначити те, що середня «Доданої вартості сільського господарства» країн ЄС, за період 2005-2016 р.р. зросла лише на 0,81%, а України – на 45.99 Спрогнозуємо показник«Сільське господарство, додана вартість (% ВВП)» на 2017 і 2018 роки використовуючи трендовий аналіз (рис. 5). Розрахуємо прогнозні значення «Сільського господарства, додана вартість (% ВВП)» для України на 2017 і 2018 роки.

$ЗСГ_{Укр.2017р.}$= 0.1333*132 - 1.2474*13 + 10.894= 17,21%
$ЗСГ_{Укр.2018р.}$= 0.1333*142 - 1.2474*14 + 10.894= 19,56%

Отже, рівняння $y = 0.1333x^2 - 1.2474x + 10.894$ поліноміального тренду свідчить про різке збільшення показника «Сільського господарства, додана вартість (% ВВП)» з кожним роком, з прогнозованою ймовірністю 94,9%. Прогнозні значення показника «Сільського господарства, додана вартість (% ВВП)» України 17,21% в 2017 році та 19,56% в 2018 році. Розрахуємо прогнозні значення показника «Сільського господарства, додана вартість (% ВВП)» для країн ЄС на 2017 і 2018 роки

$ЗСГ_{ЄС2017р.}$= 0.0052*13^2 - 0.0937*13 + 3.0519= 2,71%
$ЗСГ_{ЄС2018р.}$= 0.0052*14^2 - 0.0937*14 + 3.0519= 2,76%

Отже, рівняння $y = 0.0052x^2 - 0.0937x + 3.0519$ поліноміального тренду свідчить про дуже повільне збільшення показника «Сільського господарства, додана вартість (% ВВП)» з кожним роком, з прогнозованою ймовірністю 38,54%.

Аналізуючи врожайність зернових країн ЄС за період 2005-2016 рр. слід визначити те, що найбільше зростання врожайності зернових відбулося у Португалії на 128,04%, а найбільше зменшення відбулося на Кіпрі на 51,86%. Найбільше значення врожайності зернових, у 2016 році серед країн ЄС, склало 9648,1 кг на гектар у Бельгії. При цьому найбільше зростання виробництва зернових відбулося у Литві на 82,25%, а найбільше зменшення відбулося у у Латвії на 82,14%. Найбільше значення виробництва зернових, у 2016 році серед країн ЄС, склало 73331267 тонн у Франції. Для порівняння виробництва зернових країн ЄС та України було розраховано середню показника «Виробництва зернових. Слід визначити те, що середня показника «Виробництва зернових» країн ЄС, за період 2005-2016 рр. зросла лише на 0,81%, а України – на 45.99%. Спрогнозуємо «Виробництво зернових (метричні тонни)» на 2017 і 2018 роки використовуючи трендовий аналіз. Розрахуємо прогнозні значення показника «Виробництва зернових» для України на 2017 і 2018 роки.

$ВЗ_{Укр.2017р.}$= 28139*132 + 3E+06*13 + 3E+07=
=73755491 тонн
$ВЗ_{Укр.2018р.}$= 28139*142 + 3E+06*14 + 3E+07=
=77515244 тонн

Отже, рівняння $y = 28139x^2 + 3E+06x + 3E+07$ поліноміального тренду свідчить про різке збільшення виробництва зернових з кожним роком, з прогнозованою ймовірністю 73,34%. Прогнозні значення показника «Виробництво зернових» України 73755491 тонн в 2017 році та 77515244 тонн в 2018 році. Розрахуємо прогнозні значення показника «Виробництва зернових» для країн ЄС на 2017 і 2018 роки.

$ВЗ_{ЄС2017р.}$ = 15971*13^2 – 15160*13 + 1E+07 =
=12502019 тонн
$ВЗ_{ЄС2018р.}$ = 15971*14^2 – 15160*14 + 1E+07 =
=12918076 тонн

Отже, рівняння $y = 15971x^2 - 15160x + 1E+07$ поліноміального тренду свідчить про повільне збільшення «Виробництва зернових» з кожним роком, з прогнозованою ймовірністю 63,09%. Прогнозні значення «Виробництва зернових» країн ЄС 12502019 тонн в 2017 році та 12918076 тонн в 2018 році.

Проаналізувавши динаміку зміни сільськогосподарських угідь країн ЄС та України, можна зробити висновок, що найбільше зростання сільськогосподарських угідь» відбулося у Хорватії на 24,59% , а найбільше зменшення відбулося на Кіпрі на 35,27%. Найбільше значення показника «Сільськогосподарських угідь (% земельної ділянки)», у 2016 році серед країн ЄС, склало 71,23% у Великобританії. Для порівняння показника «Сільськогосподарських угідь (% земельної ділянки)» країн ЄС та України було розраховано середню показника «Сільськогосподарських угідь (% земельної ділянки)», динаміку змін зображено на рис. 6.

Аналізуючи рис. 6 слід визначити те, що середня показника «Сільськогосподарських угідь (% земельної ділянки)» країн ЄС, за період 2005-2016 рр. зросла лише на 0,81%, а України – на 45.99%. Спрогнозуємо показник «Сільськогосподарські угіддя (% земельної ділянки)» на 2017 і 2018 роки використовуючи трендовий аналіз (рис. 6). Розрахуємо прогнозні значення показника «Сільськогосподарських угідь (% земельної ділянки)» для України на 2017 і 2018 роки

$СУ_{Укр.2017р.}$= 0.0262*13^2 - 0.252*13 + 71.69= 72,84%
$СУ_{Укр.2018р.}$= 0.0262*14^2 - 0.252*14 + 71.69= 73,30%

Отже, рівняння $y = 0.0262x^2 - 0.252x + 71.69$ поліноміального тренду свідчить про збільшення «Сільськогосподарських угідь (% земельної ділянки)» з кожним роком, з прогнозованою ймовірністю 75,11%. Прогнозні значення «Сільськогосподарських угідь (% земельної ділянки)» України 72,84% в 2017 році та 73,30% в 2018 році. Розрахуємо прогнозні значення «Сільськогосподарських угідь (% земельної ділянки)» для країн ЄС на 2017 і 2018 роки

$СУ_{ЄС2017р.}$= 0.0093*13^2 - 0.1672*13 + 42.848= 42,25%
$СУ_{ЄС2018р.}$= 0.0093*14^2 - 0.1672*14 + 42.848= 42,33%

Отже, рівняння $y = 0.0093x^2 - 0.1672x + 42.848$ поліноміального тренду свідчить про дуже повільне збільшення показника «Сільськогосподарських угідь (% земельної

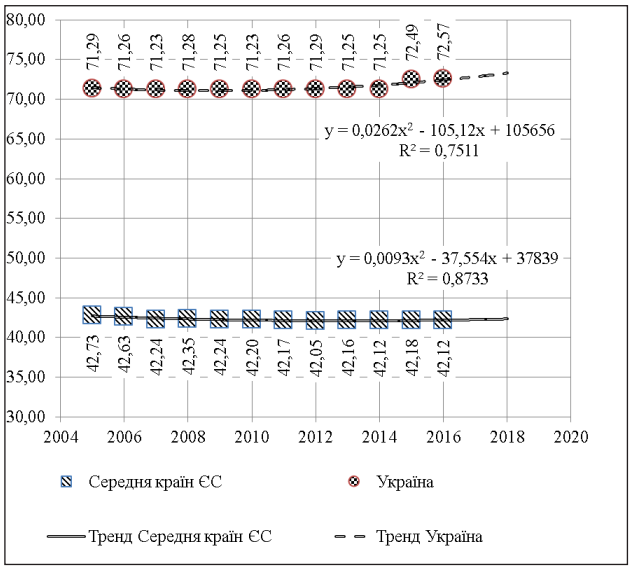

Рис. 6. Динаміка зміни середньої «Сільськогосподарських угідь (% земельної ділянки)» країн ЄС та України

Джерело: розраховано автором за даними Світового банку [9]

ділянки)» з кожним роком, з прогнозованою ймовірністю 87,33%. Прогнозні значення показника «Сільськогосподарських угідь (% земельної ділянки)» країн ЄС 42,25% в 2017 році та 42,33% в 2018 році.

З цього порівняння можна зробити певні узагальнюючі висновки. Сільське господарство в Україні у порівнянні з іншими європейськими країнами є не досить ефективним. Не зважаючи на значно більшу, ніж у будь-якій європейській країні концентрацію земель у одного виробника, ефективність одного гектара сільгоспугідь в Україні є суттєво нижчою. Формально висока частка сільськогосподарського виробництва в українському ВВП у порівнянні з іншими країнами пояснюється дуже низьким загальним рівнем ВВП України у порівнянні з іншими країнами і досить великою площею сільськогосподарських угідь.

Інституційне середовище України в будується так, що сільське господарство отримує деякі сільськогосподарські податкові пільги, низький акцент на забезпеченні громадської інфраструктури та високі транзакційні витрати через надмірне регулювання. Сільськогосподарська політика в Україні зосереджена на галузевих стратегіях, вона базується на підтримці окремих підгалузей (польових культур, свиней та великої рогатої худоби), в першу чергу через виплати, виходячи з площі (в гектарах), голів тварин тощо. Крім того, існує певний тарифний та нетарифний захист вітчизняних виробників з внутрішніми заходами, такими як мінімальні закупівельні ціни та вимоги державних закупівель. Незважаючи на існування офіційно встановлених урядових завдань і державних програм, формування політики продовжує бути спеціальним та умовно-правовим з відсутністю однорідної довгострокової перспективи, стратегічної перспективи з державними втручаннями узгодженими з економічними принципами

Сільське господарство України має хороші можливості швидко зайняти все більшу частку постачання на ринок зростаючої світової їжі. Зростання світового населення світу до додаткових 2,3 млрд. до 2050 року, перехід до західного стилю високобілкових дієт та підвищений попит на біопаливо значно підвищують світовий попит на сільськогосподарську продукцію. Зростання попиту очікується, головним чином, у зернових, насіння олійних культур та рослинні олії. Це продукти, для яких Україна має все більшу частку розширення світових експортних ринків. Україна також може використовувати зростаючі регіональні ринки збуту фруктів та овочів.

Україна може скористатися перевагами цих можливостей, підвищивши прибутковість сільськогосподарських культур до свого потенціалу (як продемонстровано кращими сільськогосподарськими підприємствами України), а також нарощувати потенціал для швидкого реагування на експортні ринки.

Список літератури:

1. Малік М. Й. Сталий розвиток сільських територій на засадах регіонального природокористування та екологобезпечного агропромислового виробництва / М. Й. Малік, М. А. Хвесик // Економіка АПК. – 2010. – № 5. – С. 3–12.
2. Національна доктрина продовольчої безпеки України / П. Саблук, Г. Калетнік, С. Кваша [та ін.] // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 3–11.
3. Пікус А.Ю. Сільське господарство України: тенденції та перспективи розвитку / А.Ю. Пікус // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка : Розділ «Економіка» – 2011. - № 126. – С. 51-55.
4. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org/home/en/
5. Соціоекономічна модернізація аграрного сектору України (концептуальні положення) / В. Геєць, В. Юрчишин, О. Бородіна [та ін.] // Економіка України. – 2011. – № 12. – С. 4–14.
6. Яка модель агросектору необхідна Україні? // Дзеркало тижня. Україна. – 2012. – 18 травня. – № 18. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/ ECONOMICS/yaka_model_ agrosektoru_neobhidna_ukrayini.html
7. World Trade Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wto.org
8. Сайт The European Central Bank (ECB) http://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html
9. Сайт Світового банку http://www.worldbank.org/en/topic/financialsector/brief/agriculture-finance
10. Сайт статистичної служби Європейського союзу http://ec.europa.eu/eurostat

Summary. The article analyzes the dynamics of the main indicators of agricultural development in Ukraine and European countries. Closing the productivity gap in Ukraine's agriculture will mean an increase in surplus stocks to be withdrawn from the domestic market; otherwise they will hinder the impact on domestic prices and on incomes of agricultural producers. Promoting exports will create incentives for investors to invest in agricultural production, infrastructure and related services. On the other hand, modern and, to a large extent, imported technologies (seed varieties, machinery and equipment, agrochemicals) convey new opportunities and innovations in the industry. Ukraine's agriculture is still well below its potential. Given Ukraine's fertile black soil and a favorable climate, Ukraine can achieve average EU yields, i.e. increase it by 2 times. By closing this gap in productivity, Ukraine's agriculture can contribute much more to the economy and welfare of the country. This will require more capital intensive agriculture, funded through the disclosure of potential domestic and foreign investment in the industry.

Key words: European countries, productivity, rural population, employment, agricultural sector.

ДЛЯ НОТАТОК

Наукове періодичне видання

НАУКОВИЙ ВІСНИК УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО

Випуск 3

Коректура • *авторська*

Комп'ютерна верстка • *Барсук Ю. В.*

Формат 64х90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 21,86.
Замов. № 03/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.