

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 6
Частина 1

Ужгород-2016

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)
Ludmila 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 № 3 від 24 березня 2016 року.

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

ЗМІСТ

Адамовська В. С., Сидорова О. І. УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОВГОСТРОКОВОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ, ЗУМОВЛЕНЕ СУЧАСНОЮ ЕКОНОМІЧНОЮ СИТУАЦІЄЮ.....	6
Алексєєнко Л. М., Карпа І. С. ОПОДАТКУВАННЯ КАПІТАЛУ ТА НЕРУХОМОСТІ В СИСТЕМІ ПРІОРИТЕТІВ НОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ.....	9
Алієв Р. А. ПЕРЕДУМОВИ І МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ У КРАЇНАХ ЄС.....	13
Андрущенко Н. О. СУКУПНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КОРПОРАЦІЇ ЯК ЗАПОРУКА ЇЇ СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ.....	17
Аргюх О. В. ПРИНЦИПИ КОНТРОЛЮ: ПРОБЛЕМАТИКА ВИЗНАЧЕННЯ	20
Бабенко В. О. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	26
Бадзим О. С., Береснев С. М. МОТИВАЦІЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ.....	30
Бардаш С. В., Баранюк Ю. Р. ПОНЯТТЯ І СКЛАД ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ ЯК ОБ'ЄКТА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТА.....	34
Ткаченко І. В., Бейгул Т. О. АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ.....	37
Бондарєва Т. И., Сариева А. Б. ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТІ ПРЄДПРІЯТТЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДА ТАКСОНОМІИ	42
Борзова А. В., Іваницька Т. Є УДОСКОНАЛЕННЯ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ І ЗМІН ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ТОВ «ЕЛЕКТРОВІК – СТАЛЬ».....	45
Брадул О. М., Шепелюк В. А. ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОЇ ЗВІТНОСТІ ЩОДО КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ АКЦІОНЕРІВ ПІДПРІЄМСТВА.....	48
Бродовська О. Г. ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В США: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	52
Гавловська Н. І. ОСОБЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ В ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРІЄМСТВ.....	57
Galtsova O. L. THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF SUCCESSFUL BRANDS IN THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE.....	61
Гадзало А. Я. КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ЕКОНОМІЧНИХ ОСНОВ ЗБАЛАНСОВАНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ.....	64
Глубіш Л. Я. ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ЗМІСТ ТЕОРІЇ ДОБРОБУТУ ТА ЇЇ СПЕЦИФІКА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	66

Голіков А. П., Златкіна О. Д. ПОЛІТИКА КИТАЮ В НАУКОВО-ТЕХНІЧНІЙ СФЕРІ В КОНТЕКСТІ ЇЇ КОНВЕРГЕНЦІЇ ДО СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ.....	71
Гужва І. Ю. МЕХАНІЗМИ ОБМЕЖЕННЯ ЕКСПОРТУ БРУХТУ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ У РАМКАХ СОТ.....	75
Гурова Ю. С. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ЦЕНТРИ ЯК ОСНОВНА ФОРМА ПРОЯВУ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	78
Данкєсва О. М. РОЗДРІБНА ТОРГОВЕЛЬНА МЕРЕЖА В УКРАЇНІ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТИПІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УМОВАХ КРИЗИ.....	86
Денис О. Б. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОБОТИ КРЕДИТНИХ БІУРО.....	93
Боронос В. Г., Довга Л. В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕФЕКТИВНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ.....	96
Дюгованець О. М. КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ГАЛУЗІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ.....	100
Євтушенко В. А. ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КРАЇН СВІТУ МЕТОДОМ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ	105
Єгорова Г. А. ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ДЕФІНІЦІЙ ТА ОСНОВНІ МОТИВИ УКЛАДАННЯ УГОД	113
Єгорова О. О., Манав Е. ОРГАНІЗОВАНІ ІНДУСТРІАЛЬНІ ЗОНИ ТУРЕЧЧИНИ: ФІСКАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ.....	117
Дупляк О. М., Єдлічко А. О. АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ	125
Ємельянова Л. О. СКЛАДОВІ ІНСТИТУЦІЙНИХ РЕФОРМ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ В КРАЇНАХ ІЗ ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ.....	128
Жукова Л. М. ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ ДЕРЖАВИ ЯК ЧИННИК ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ.....	134
Паргин Г. О., Задерецька Р. І. ЗАСТОСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ДЛЯ ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	137
Залунина О. М. ПРИОРИТЕТИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПОЛЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	140
Іванченко Г. В. ОЦІНКА ОЧІКУВАНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ КЛАСТЕРА ЯК ОСНОВА ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО КЛАСТЕРОУТВОРЕННЯ.....	144
Калініченко Л. Л. ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	147
Карасьова Н. А. ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ АГРОПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ.....	151

Касьян Л. Е. СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	155
Кваша О. С. ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	158
Кицюк І. В., Шудрук Т. М. РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....	163
Кітц Р. Р. СИСТЕМНИЙ РИЗИК І ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	166
Климчук А. О. ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ КОНЦЕПЦІЙ УЧЕНИХ ЩОДО ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	170
Ковтун Е. О., Козоріз С. О., Собчук В. П. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ РІШЕНЬ В УПРАВЛІННІ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ.....	174
Ковтун Е. О., Бондар І. О., Гуменюк А. А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	177
Ковтун Е. О., Поліщук І. В., Турець Ю. М. ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	180
Когут М. В. РОЛЬ ТНК НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ.....	183

Адамовська В. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування
Криворізького національного університету*

Сидорова О. І.

*студентка
Криворізького національного університету*

Adamovska V. S.

*Associate Professor, PhD in Economics
Department of Accounting, Analysis, Audit and Administration
Kryvyi Rig National University*

Sidorova O. I.

*Student
Kryvyi Rig National University*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДОВГОСТРОКОВОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ, ЗУМОВЛЕНЕ СУЧАСНОЮ ЕКОНОМІЧНОЮ СИТУАЦІЄЮ

IMPROVEMENT OF ACCOUNTING LONG-TERM RECEIVABLES DUE TO THE CURRENT ECONOMIC SITUATION

Анотація. Дебіторська заборгованість має значну вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Значення дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає дуже не вигідною, адже жодне діюче підприємство не може обійтися без заборгованостей. У роботі розглянуто питання удосконалення аналітичного і синтетичного обліку довгострокової дебіторської заборгованості. Запропоновано ввести нові субрахунки з обліку довгострокової дебіторської заборгованості з урахуванням дисконтування майбутніх грошових потоків.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, довгострокова дебіторська заборгованість, дебітори, дисконтування, ставка дисконту, криза неплатежів.

Вступ та постановка проблеми. Через нестабільну ситуацію в країні сьогодні більшість українських підприємств перебувають на межі фінансової кризи. Однією з найсуттєвіших проблем сьогодні виступає криза взаємнеплатежів, яка пов'язана з великою сумою заборгованості, що існує між українськими підприємствами. Наразі існує чимало нерозв'язаних питань, пов'язаних з обліком дебіторської заборгованості. Актуальність теми дослідження зумовлена тим, що облік саме довгострокової дебіторської заборгованості є одним із найбільш суперечливих аспектів у бухгалтерському обліку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам обліку дебіторської заборгованості присвячено низку праць зарубіжних та вітчизняних учених, таких як: Ф. Бутинець, С. Голов, М. Огійчук, В. Сопко, О. Кияшко, В. Лінніков, Р. Дамарі, В. Палій, Ж. Рішар, С. Хек, О.Г. Лищенко, О. Ніколаєнко та багато інших.

Метою даної роботи є удосконалення аналітичного і синтетичного обліку довгострокової дебіторської заборгованості з урахуванням нестабільної економічної ситуації та кризи неплатежів.

Результати дослідження. Більшість підприємств практично не мають можливості нормально функціонувати у зв'язку з наявністю дебіторської заборгованості, адже це відволікає кошти з обігу. У таких умовах підприємствам потрібно приділяти досить велику увагу контролю розрахунків із дебіторами. Тому підприємства

завжди повинні контролювати її рівень, при потребі та можливості створювати резерви сумнівних боргів, користуватися послугами факторингових компаній та ін.

Проблема реальної оцінки дебіторської заборгованості пов'язана з тим, що дебіторська заборгованість з'являється під час продажу і визначається за первісною вартістю. Тобто доходи підприємство нараховує в одному періоді, а грошові кошти реально отримує в іншому. Ймовірність повернення дебіторської заборгованості тим більша, чим менший період між цими подіями.

Основним вітчизняним нормативно-правовим документом, який регулює відображення в бухгалтерському обліку дебіторської заборгованості, є П (С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», згідно з яким дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів на певну дату. Під дебіторами слід розуміти юридичних та фізичних осіб, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [1].

Довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після 12 місяців із дати балансу. При цьому слід розуміти, що при віднесенні заборгованості до поточної або довгострокової до уваги береться не загальний очікуваний строк оплати згідно з договором, а очікуваний строк до погашення, який залишився з дати балансу.

Ріст довгострокової дебіторської заборгованості погіршує фінансовий стан підприємств, а іноді призводить навіть до банкрутства. Зростання дебіторської заборгованості можливе внаслідок нерациональної кредитної політики, збільшення обсягу продажу, неплатоспроможності покупців тощо.

У зарубіжних країнах не існує окремого стандарту щодо регулювання дебіторської заборгованості. Окремі аспекти визначені в МСБО 1 «Подання фінансових звітів», МСБО 32 «Фінансові інструменти: розкриття та подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Зокрема, у МСБО 32 дебіторська заборгованість трактується як фінансовий актив, але конкретного визначення цього поняття міжнародні стандарти не дають [4].

Достовірна оцінка довгострокової дебіторської заборгованості має суттєвий вплив на правильне відображення інформації в облікових реєстрах і звітності. Важливу роль при цьому відіграє принцип обачності, який передбачає застосування в бухгалтерському обліку таких методів оцінки дебіторської заборгованості, які будуть запобігати завищенню оцінки активів. Тому потребує дослідження проблема реальної оцінки довгострокової дебіторської заборгованості та втрат підприємства від невчасного її погашення з відображенням операцій на рахунках бухгалтерського обліку [6].

Довготермінову дебіторську заборгованість оцінюють за дисконтованою вартістю майбутніх платежів, яких очікують для погашення цієї заборгованості. Довгострокова дебіторська заборгованість, на яку нараховуються відсотки, відображається в балансі за її теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості та умов її погашення

На сучасному етапі розвитку необхідність проведення оцінки в часі зумовлена економічною нестабільністю, інфляцією, майбутньою невизначеністю, можливістю альтернативних вкладень. Гроші змінюють вартість і при нульовій інфляції, якщо враховувати майбутні доходи від інвестування, беручи до розрахунку упущені вигоди.

Зобов'язання підприємства припускають відтік активів і, отже, їх оцінка на момент придбання відображає величину фактичних чи передбачуваних витрат. Оцінка зобов'язань, які виникають перед підприємством по майбутній вартості, характеризує суму передбачуваних вигод чи втрат. І якщо організація ухвалює рішення про надання відстрочки платежу чи про реструктуризацію заборгованості, то дебіторська заборгованість має бути переоцінена із застосуванням дисконтування.

Адже під час здійснення фінансових операцій треба пам'ятати: гроші, які були дані в борг сьогодні, що в майбутньому принесуть дохід, можуть утратити свою вартість через інфляцію, ризики, схильність до ліквідності.

Саме тому повинна застосовуватися методологія їхніх розрахунків з урахуванням фактора часу.

Дисконтування є єдиною методикою, яка порівнює вартість різних об'єктів у часі. Дисконтування приводить теперішню вартість до майбутньої, і навпаки. Дисконтування являє собою процес визначення поточного еквівалента коштів, які очікуються одержати у визначений час у майбутньому. Крім того, дисконтування дебіторської заборгованості є профілактикою облікових проблем у випадках її продажу до настання терміну погашення. Жоден фінансовий агент (якщо мова йде про незв'язані сторони) не стане купувати дебіторську заборгованість за номіналом. Угода завжди відбувається нижче номіналу з дисконтом, і перед бухгалтером постає завдання правильної кваліфікації цього дисконту.

Якщо спочатку дебіторська заборгованість була визнана в номінальній сумі, то в момент її продажу дисконт зменшить фінансовий результат. Виходить, що компанія завищила свій прибуток у періоді, в якому відбулася реалізація продукції, і занижила, коли була продана дебіторська заборгованість.

У бухгалтерському обліку застосовується принцип нарахування, який передбачає визнання доходів і витрат незалежно від руху грошових коштів. Зворотним боком визнання доходів і витрат, що не супроводжуються грошовими потоками, є визнання вимог і зобов'язань. Ті з них, які припускають погашення через значний проміжок часу, коштують дешевше свого номіналу рівно настільки, наскільки сучасна вартість грошей дорожче їх майбутньої вартості до моменту погашення заборгованості. Тому для оцінки таких активів і зобов'язань логічно застосовувати дисконтування, тобто уцінку щодо номіналу відповідно до ефективної процентної ставки [7].

Більшість авторів у своїх роботах посилаються саме на застосування методу «дисконтування грошових потоків». Розглядаючи метод оцінки дебіторської заборгованості шляхом дисконтування грошових потоків, необхідно враховувати періодичність погашення зобов'язань.

Поточна вартість одиничного платежу буде визначатись за формулою [2]:

$$PV = \sum_{i=1}^n \frac{P_n}{(1+r)^n}, \quad (1)$$

де: PV – поточна вартість активу або зобов'язання; P – майбутня вартість активу або зобов'язання (або потоків грошових коштів від використання активу або зобов'язання); r – ставка дисконтування; n – кількість періодів.

Розглянемо дисконтування довгострокової дебіторської заборгованості на прикладі ПАТ «Центральний гірничо-збагачувальний комбінат» (далі – ПАТ «ЦГЗК»).

ПАТ «ЦГЗК» – одне з найпотужніших підприємств в Україні по виробництву концентрату, обкотишів та іншої

Таблиця 1

Структура дебіторської заборгованості ПАТ «ЦГЗК» за 2013–2014 рр.

Показник	Роки				Відхилення ± за 2013-2014
	2013		2014		
	Σ, тис. грн	Питома вага, %	Σ, тис. грн	Питома вага, %	
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги	1278911	66,31	3732083	85,94	+2453172
Дебіторська заборгованість за розрахунками:					
з бюджетом	632280	32,9	365392	8,41	-266888
За виданими авансами	8362	0,44	221953	5,11	+213591
із внутрішніх розрахунків	–	–	17187	0,4	+17187
Інша поточна дебіторська заборгованість	1975	0,35	6178	0,14	+4203
Усього	1921528	100,00	4342793	100,0	2421295

залізорудної сировини; складний промисловий комплекс, що спеціалізується на видобутку, переробці та випуску сировини для чорної металургійної промисловості – обкотишів та залізорудного концентрату. Основною сировиною для виготовлення залізорудної продукції є магнетитові кварцити (залізна руда), видобуток яких комбінат веде відкритим способом на трьох кар'єрах Петрівського, Артемівського та «Велика Глеюватка» родовищ та підземним способом – на шахті ім. Орджонікідзе [3].

Розглянемо структуру дебіторської заборгованості на ПАТ «ЦГЗК» за 2013–2014 рр. (табл. 1).

За даними табл. 1, загальна сума дебіторської заборгованості на 2013 р. становить 1 921 528 тис. грн., на 2014 р. – 4 342 793 тис. грн. Найбільша частка дебіторської заборгованості припадає на дебіторську заборгованість за товари, роботи послуги по роках, що аналізуються. У 2014 р. вона є найбільшою, майже 86% від усієї заборгованості.

Довгострокова дебіторська заборгованість на ПАТ «ЦГЗК» у 2013 р. становить 873 тис. грн., у 2014 р. – 903 тис. грн. За період 2013–2014 рр. довгострокова дебіторська заборгованість збільшилась на 30 000 грн.

Спочатку розрахуємо коефіцієнт дисконтування за формулою:

$$Kd = \frac{1}{(1+r)^n} \quad (2)$$

Темп зростання довгострокової дебіторської заборгованості в 2014 р. склав 3,44%. Теперішню вартість довгострокової дебіторської заборгованості розраховано в табл. 2.

Оскільки очікувані грошові надходження достовірно визначити неможливо, очікувану вартість відшкодування довгострокової дебіторської заборгованості є теперішня вартість очікуваних чистих грошових потоків. Виходячи з цього, скоригована сума втрат від зменшення корисності активу (рядок балансу 1040) на 31 грудня 2014 р. дорівнює:

$$930000 - 417031 = 512969 \text{ грн.}$$

Таблиця 2

Теперішня вартість довгострокової дебіторської заборгованості

Рік	Очікувані грошові надходження	Фактор дисконту	Теперішня вартість
2015	97547	0,82	79989
2016	105361	0,67	70592
2017	128153	0,55	70484
2018	196215	0,45	88297
2019	290997	0,37	107669
Разом	-	-	417031

Список використаних джерел:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: Наказ Мін-ва фінансів України від 08 жовтня 1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Ловінська Л. Г. Оцінка в бухгалтерському обліку: [монографія] / Л.Г. Ловінська. – К.: КНЕУ, 2010. – 256 с.
3. Консолідована річна фінансова звітність підприємства: Наказ Міністерства фінансів від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua/>.
4. Белокоз О. Відмінності між вітчизняними та міжнародними підходами до оцінки дебіторської заборгованості торговельних підприємств / О. Белокоз // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3. – С. 197–201.
5. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: фінансовий та внутрішньогосподарський / В.В.Сопко, О.В. Бойко, М.І. Кучер. – К.: Фенікс, 2011. – 468 с.
6. Янчева Л.М. Оцінка дебіторської та кредиторської заборгованостей як інструмент підвищення достовірності облікових даних / Л.М. Янчева, Н.С. Акімова, Т.А. Наумова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/esprstr_2011_2_3.
7. Рунчева Н.В. Дебіторська заборгованість: шляхи запобігання й оптимізація стягнення / Н.В. Рунчева, Н.В. Колесник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://old.bumib.edu.ua/sites/default/files/visnyk/30_0.pdf.

Як видно із розрахунків, реальна вартість довгострокової дебіторської заборгованості менша, ніж та, що зазначена в Балансі підприємства. А у зв'язку з цим потребують корегування відображення операцій з обліку довгострокової дебіторської заборгованості та втрач, пов'язаних із чинником часу.

Суму втрат від зменшення корисності активів з урахуванням знецінення грошей у часі необхідно відобразити у формах фінансової звітності. У зв'язку з цим запропоновано удосконалити аналітичний і синтетичний облік довгострокової дебіторської заборгованості з урахуванням дисконтування грошових коштів.

Порядок дисконтування необхідно своєчасно довести до облікових працівників, до обов'язків яких входить облік розрахунків з дебіторами.

Згідно з вищезазначеним, запропоновано удосконалити аналітичний і синтетичний облік довгострокової дебіторської заборгованості з урахуванням утрат від знецінення грошей у часі.

Проблема відображення результатів дисконтування в бухгалтерському обліку може бути вирішена шляхом створення регулюючого рахунка.

Необхідність створення спеціального регулюючого рахунка для обліку результатів дисконтування зумовлена тим, що для обліку зміни поточної вартості дебіторської заборгованості в стандартах бухгалтерського обліку відсутні які-небудь спеціалізовані рахунки, і це стосується не тільки обліку дебіторської заборгованості, але також обліку фінансових активів, які підлягають дисконтуванню. Тому питання створення спеціального регулюючого рахунка залишається відкритим.

Пропонується відкрити субрахунок 18.5 «Сума дисконту довгострокової дебіторської заборгованості», призначений для обліку суми дисконту довгострокової дебіторської заборгованості. За дебетом субрахунку 18.5 відображається сума нарахованого дисконту за кредитом її списання.

Висновки. Таким чином, дисконтування довгострокової дебіторської заборгованості є доцільним, особливо там, де є підстави сумніватися у справедливості оцінки фінансових активів, грошове відшкодування щодо яких відстрочено у часі. Застосування дисконтованої вартості для бухгалтерського обліку позитивно впливає на якість звітної інформації, оскільки довгострокові фінансові активи й зобов'язання відображаються за їх ринковою вартістю, а у звіті про фінансові результати відображаються нарахування відсоткового доходу чи витрати за ефективною відсотковою ставкою, що цілком відповідає принципу економічної доцільності.

Аннотация. Дебиторская задолженность имеет значительный вес в составе текущих активов и влияет на финансовое состояние предприятия. Значение дебиторской задолженности особенно возрастает в период инфляции, когда иммобилизация собственных оборотных активов становится очень невыгодной, ведь ни одно действующее предприятие не может обойтись без задолженностей. В работе рассмотрены вопросы совершенствования аналитического и синтетического учета долгосрочной дебиторской задолженности. Предложено ввести новые субсчета по учету долгосрочной дебиторской задолженности с учетом дисконтирования будущих денежных потоков.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, долгосрочная дебиторская задолженность, дебиторы, дисконтирование, ставка дисконта, кризис неплатежей.

Summary. Accounts receivable have considerable weight in the composition of current assets and the impact on the financial position of the company. The value of receivables increased especially during inflation when the immobilization of working assets is very disadvantageous, as no existing enterprise can not do without debts. The article describes the improvement of long-term receivables analytical and synthetic accounting. A new type of sub account long-term receivables based discounting future cash flows.

Key words: accounts receivable, long-term receivables, debtors; discount discount rate, payments crisis.

УДК 336.2:346.12

Алексенко Л. М.

*доктор економічних наук,
професор, завідувач кафедрою обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

Карпа І. С.

*аспірант кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету*

Alekseyenko L. M.

*Doctor of Economics, Professor,
Chief of Department of Accounting and Finance
Ivano-Frankivsk Research and Development Institute of Management
Ternopil National Economic University*

Carpa I. S.

*Graduate Student of Department of Venture Finance and Insurance
Ternopil National Economic University*

ОПОДАТКУВАННЯ КАПІТАЛУ ТА НЕРУХОМОСТІ В СИСТЕМІ ПРІОРИТЕТІВ НОВОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

TAXATION OF CAPITAL AND REAL ESTATE IN SYSTEM PRIORITIES OF NEW POLICY OF STATE ADMINISTRATION

Анотація. У роботі досліджено теоретичні та методологічні засади формування і розвитку системи оподаткування капіталу та нерухомості в умовах реалізації нової політики державного управління. Виявлено основні закономірності та протиріччя, що характеризують особливості оподаткування капіталу і нерухомості в процесі реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади. Сформульовано рекомендації щодо збільшення податкових надходжень із метою розширення соціальних функцій держави та розробки системи податкового стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: політика державного управління, оподаткування, капітал, нерухомість, соціальна справедливість.

Вступ та постановка проблеми. В економічному, соціально-політичному і правовому аспектах податкова система характеризує податковий правопорядок загалом. Більшість європейських країн здійснили великомасштабні податкові реформи, спрямовані на підтримку процесів технічного переозброєння виробництва і забезпечення соціальної орієнтації на економічний посту-

пальний розвиток. В Україні в умовах реалізації нової політики державного управління необхідно конкретизувати цілі та заходи економічної політики, переглянути основні критерії оцінки ефективності функціонування фінансових і податкових систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи теорії податків і оподаткування закладено в працях вітчиз-

няних і закордонних економістів, серед яких: Т. Гоббс, Ф. Кене, А. Лаффер, Д. Мілль, П. Прудон, П. Самуельсон, А. Сміт. У процесі розвитку наукової думки важливий внесок у теорію оподаткування внесли: І.В. Богдан (методологія стійкості державних фінансів України та оцінка фіскального розриву на період до 2020 р.) [1, с. 61–77]; М.І. Карлін, Н.М. Бобох (науково-методичні підходи до податку на нерухомість у соціальній політиці країни) [2, с. 132–140]; А.І. Крисоватий, В.М. Мельник, Т.В. Кошук (концептуальні основи формування податкової політики в умовах євроінтеграційних процесів) [3, с. 35–51]; А.В. Кулай (формування і функціонування механізму непрямого оподаткування в ЄС) [4, с. 98–114]; І.О. Луніна, Н.Б. Фролова (реформування податкових систем у післякризовий період) [5, с. 7–20]; Л.П. Сідельникова (оцінка ефективності податкових джерел формування бюджетних ресурсів держави) [6, с. 45–60].

Проте, незважаючи на вагомі наукові напрацювання зарубіжних та вітчизняних економістів, залишається багато перспективних напрямів досліджень. Однією з передумов дослідження є складність і багатоаспектність оподаткування капіталу та нерухомості в умовах фінансової невизначеності розвитку економіки.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до оподаткування капіталу та нерухомості, консолідація їх у контурі інвестування, визначення єдиних векторів удосконалення в системі пріоритетів нової політики державного управління.

Результати дослідження. Європейський вибір України має враховувати обрану Європейським Союзом доктрину, яка визначає, що ЄС не формує дохідної бази своїх учасників, проте його податкова політика має збалансовувати часто суперечливі національні інтереси країн-учасниць для досягнення перспективних цілей і виконання поточних завдань функціонування та розвитку. Сучасна податкова політика Союзу реалізується шляхом досягнення двох векторів: податкової гармонізації (формування спільної законодавчої бази оподаткування) та податкової координації (надання рекомендацій для заохочення до певних змін у національних інструментах оподаткування), що має сприяти запобіганню недобросовісної податкової конкуренції та конвергенції оподаткування.

Специфіка розвитку економічних та податкових систем визначається синергетичними ефектами, які мають враховувати принцип «граничної чутливості» (при подоланні порогу ефект флуктуації зростає багаторазово); принцип «розростання малого» (ефекти флуктуації підвищуються); принцип дискретності шляхів еволюції (у кожен момент часу є можливим певний спектр траєкторій подальшого розвитку); принцип допустимості несподіваних (емерджентних) змін.

В Україні з метою створення цілісного управлінського простору здійснюються заходи щодо формування, реалізації, моніторингу та оцінки ефективності державної політики [7]. Для побудови ефективної системи органів державного управління активізувалася робота щодо розробки необхідних правових, адміністративних і фінансових інструментів. Особливу роль має відігравати податковий інструментарій.

У дослідженнях Міжнародного валютного фонду «Зниження попиту, погіршення перспектив» визначено, що сучасний дисбаланс у світовій економіці ускладнюється недостатнім прийняттям ризиків у підтримку можливостей зростання [8]. Водночас зростаючі ексцеси в прийнятті ризиків створюють проблеми для фінансової стабільності, тому варто акцентувати увагу на можливостях оптимізації оподаткування, збільшення капіталу,

інвестицій, зайнятості, підвищення споживання домашніми господарствами, зокрема будівництву житла.

У процесі вдосконалення податкової системи необхідно узагальнити застосовувані в податковій теорії принципи побудови податкової системи й визначити їхні сутнісні характеристики, щоб можна було визначити функціональність податкової системи та пріоритети податкової політики. Поділяємо точку зору, що інституціональними критеріями формування податкової політики держави мають бути: компромісність, компліментарність податкових змін; відмова від радикальних податкових ініціатив; стабільність і гнучкість [3, с. 36–38].

Капіталізація економічних відносин зумовлює зростання ролі капіталу у відчуженні результатів праці. Це проявляється в збільшенні обсягів фіктивного капіталу, деривативів (похідних фінансових інструментів) щодо реального капіталу. За вартісними обсягами важливою формою капіталу є фінансовий і його інструменти – деривативи. З початком ХХІ ст. на товарних сировинних ринках відбуваються зміни інституціональної структури і посилюється фінансиалізація ринку.

Комбіноване й узгоджене здійснення фінансових операцій відбувається в процесі трансформації фінансового капіталу і розробці нових методів його залучення через ринки в реальний сектор економіки. З урахуванням структурних змін до таких методів варто віднести просторово-геометричні (за формою подання), методи з використанням функції Кобба-Дугласа (для оцінки технологічних структурних змін).

У фінансовому секторі [9–12] застосовують такі основні види податків: відрахування на цілі фінансової стабільності – збір із балансу фінансової організації (і деяких позабалансових статей) із метою забезпечення сплати галузю справедливої частки прямих витрат, пов'язаних з урегулюванням проблемних організацій, яке може включати їхній продаж, передачу або ліквідацію; податок на фінансові операції стягується з вартості окремих фінансових операцій, таких як операції з інструментами участі в капіталі; податок на фінансову діяльність – стягується із суми прибутку і винагороди організації (по економічній суті є еквівалентом податку на додану вартість для фінансового сектора, від якого цей сектор традиційно звільнявся). Європейські країни (Австрія, Бельгія, Німеччина, Греція, Іспанія, Італія, Португалія, Словаччина, Франція й Естонія) уклали угоду про поетапне введення податку на фінансові транзакції з акціями та деякими похідними інструментами не пізніше 1 січня 2016 р.

Особливої уваги заслуговує реформування податку на доходи корпорацій – у більшості країн податкова система дозволяє компаніям (включаючи компанії фінансового сектора) вираховувати з оподатковуваних доходів виплати відсотків кредиторам, але не виплатити інвесторам дивіденди. Це створює податковий перекид на користь боргового фінансування, що підсилює стимули для фінансових компаній до прийняття надмірного ризику.

Вважаємо, що модернізація оподаткування господарських товариств сприятиме зменшенню надмірного левериджу у фінансовому секторі. Відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 22 квітня 2015 р. № 241, для господарських товариств, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави, затверджено базовий норматив відрахування частки прибутку, що спрямовується на виплату дивідендів за результатами фінансово-господарської діяльності. У 2015 р. до державного бюджету надійшло 3 млрд. 9 млн. 706 тис. грн. дивідендів та 776 млн. 67 тис. грн. частини чистого прибутку, перерахованих господарськими товариствами, у статутному капіталі яких є корпоративні права держави.

У системі пріоритетів нової політики державного управління особливо актуальним є підвищення рівня захисту прав інвесторів через: створення умов для переходу квазіпублічних акціонерних товариств у приватну форму; запровадження похідного позову; впровадження відповідальності посадових осіб господарських товариств у випадку завдання шкоди товариству їхніми неправомірними діями; встановлення порядку визнання правочину, вчиненого посадовою особою, недійсним та повернення прибутку, отриманого за результатами такого правочину; введення інституту «незалежних директорів».

У контексті політико-соціальної стабільності суспільства важливу роль відіграє ринок нерухомості – система прямих чи опосередкованих відносин між продавцями і покупцями нерухомості, яка діє на основі правового режиму привласнення, соціального значення, економічних ознак нерухомості. На ринку нерухомості відбуваються взаємодія та взаємозв'язок продавців із покупцями, рух грошових коштів, переуступка прав на об'єкти нерухомості, мінімізація трансакційних витрат із метою задоволення потреб суб'єктів ринку.

Сьогодні не існує єдиного загальноприйнятого визначення сутності поняття «ринок нерухомості». Переважна більшість авторів використовують такі трактування ринку нерухомості, як: система фінансово-економічних відносин, що виникають під час операцій з об'єктами нерухомості, у межах якої формуються попит, пропозиція та ціни на об'єкти нерухомості [13]; особливий вид ринку, на якому об'єктом купівлі-продажу чи застави для отримання кредиту є нерухомість, зі складною та розгалуженою системою з власними суб'єктами, механізмами ціноутворення [14]; визначений набір механізмів, за допомогою яких передаються права на власність та пов'язані з нею інтереси, встановлюються ціни і розподіляється простір між різними конкуруючими варіантами землекористування [15, с. 5]; система відносин, що являє собою сферу вкладення капіталу в об'єкти нерухомості та систему економічних відносин, що виникають при операціях із нерухомістю [16, с. 11]; комплекс відносин, пов'язаних зі створенням нових та експлуатацією вже існуючих об'єктів нерухомості [17, с. 7].

Вважаємо, що ринок нерухомості варто розглядати як систему економічних, цивільно-правових відносин, що виникають із приводу об'єктів нерухомості і прав на них, у межах якої формуються попит, пропозиції, ціни та вартість на зазначені об'єкти [18, с. 5]; взаємопов'язану систему ринкових механізмів, які забезпечують створення, передачу, експлуатацію, управління й фінансування об'єктів нерухомості, інформаційне забезпечення цих процесів та ефективну взаємодію всіх суб'єктів ринку [19, с. 54].

Із поняттям «нерухоме майно» як об'єкта оподаткування тісно пов'язана його оцінка. Для оподаткування, а саме визначення податкової бази, ставок і податкового адміністрування (при оподаткуванні нерухомості за ринковою або оціночною вартістю), визначають вартість об'єктів нерухомості на певну дату відповідно до чинного законодавства і стандартів оцінки.

В умовах реалізації нової політики державного управління здійснюються заходи щодо реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні та виконання плану заходів щодо її реалізації (розпорядження Кабінету Міністрів України від 01.04.2014 р. № 333, від 18.06.2014 р. № 591), внесено зміни до податкового та бюджетного законодавства, що має сприяти передачі повноважень із централь-

ного рівня на регіональний. Для збільшення джерел формування дохідної частини місцевих бюджетів здійснюються заходи передачі окремих доходів із державного бюджету, запроваджено новий вид податку – акцизний податок із кінцевих продажів, розширено базу оподаткування податком на нерухомість. За даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства, надходження від податку на нерухомість за перші шість місяців 2015 р. поповнили місцеві бюджети на 455,5 млн. грн.

Із метою зміцнення фінансової самостійності місцевих бюджетів Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» від 28.12.2014 р. № 71-VIII запроваджено:

– порядок оподаткування комерційної (нежитлової) нерухомості (будівлі готельні, будівлі офісні, будівлі торговельні, гаражі, будівлі підприємств та склади) та надано органам місцевого самоврядування право самостійно встановлювати ставки податку на нерухоме майно в межах встановленого граничного розміру;

– збільшення граничного розміру ставки податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, з 2 до 3% розміру мінімальної заробітної плати за 1 кв. м загальної площі, запровадивши при цьому додаткову ставку податку в розмірі 25 тис. грн. для квартир площею понад 300 кв. м, будинків – понад 500 кв. м за кожен такий об'єкт. При цьому за місцевими радами зберігається право приймати рішення щодо доцільності запровадження даного податку та визначення розміру його ставок.

Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р. № 909-VIII передбачає звільнення від податку на доходи фізичних осіб суми коштів, прощені кредитором за іпотечними кредитами в іноземній валюті, що отримані на придбання єдиного житла [20]. Це сприятиме реструктуризації валютних кредитів на єдине житло і зниженню соціальної напруги в суспільстві.

Висновки. Системне реформування податкової системи створює невизначеність, ризики для підприємців, вітчизняних та іноземних інвесторів. Діюча національна податкова система не дозволяє ефективно прогнозувати можливі податкові надходження в бюджет і має досить багато механізмів, що дають змогу платникам податків уникати виконання своїх зобов'язань перед державою і суспільством. Установлено, що доцільно, зберігаючи позитивні зміни в податковому законодавстві, модифікувати неактуальне в оподаткуванні для збільшення податкових надходжень із метою розширення соціальних функцій держави, проте не ущемляючи інтереси підприємців.

Для інвестування капіталу в інноваційну діяльність доцільно розробити систему податкового стимулювання інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, яка б управляла податковим навантаженням і вивільняла кошти для інвестування на різних етапах життєвого циклу підприємства.

Для стягнення податку на нерухомість необхідно враховувати: стан об'єктів нерухомості; правовий статус об'єктів; цінову динаміку ринку нерухомості; фінансовий потенціал нерухомості. Незважаючи на те що об'єктом оподаткування є житлова та/або нежитлова нерухомість, важливою особливістю порядку оподаткування є визначення платника податку, оскільки встановлені пільги надаються саме платнику податку.

Список використаних джерел:

1. Богдан І.В. Стійкість державних фінансів України та оцінка фіскального розриву на період до 2020 року / І.В. Богдан // Фінанси України. – 2015. – № 9. – С. 61–77.
2. Карлін М.І. Роль податку на нерухомість в соціальній політиці країни з транзитивною економікою / М.І. Карлін, Н.М. Бобох // Демографія та соціальна економіка – 2009. – № 2. – С. 132–140.
3. Крисоватий А.І. Сутність та концептуальні основи формування податкової політики в умовах євроінтеграційних процесів / А.І. Крисоватий, В.М. Мельник, Т.В. Кошук // Економіка України. – 2016. – № 1. – С. 35–51.
4. Кулай А.В. Механізми та стан гармонізації системи непрямого оподаткування в ЄС / А.В. Кулай // Фінанси України. – 2015. – № 7. – С. 98–114.
5. Луніна І.О. Міжнародні тенденції реформування податкових систем у післякризовий період 2008–2014 рр. та уроки для України / І.О. Луніна, Н.Б. Фролова // Фінанси України. – 2015. – № 8. – С. 7–20.
6. Сідельникова Л.П. Ефективність податкових джерел формування бюджетних ресурсів держави / Л.П. Сідельникова // Фінанси України. – 2015. – № 9. – С. 45–60.
7. Звіт про хід і результати виконання програми діяльності Кабінету Міністрів України в 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/ru/cardnpd?docid=248801229>.
8. Снижение спроса, ухудшение перспектив // Бюллетень ПРМЭ. – 2016, январь. – 7 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/WEO/2016/update/01/pdf/0116r.pdf>.
9. David A. Bielen, Richard G. Newell, William A. Pizer. Who did the ethanol tax credit benefit? An event analysis of subsidy incidence incidence // NBER Reporter. – Working Paper 21968. – 2016. – February.
10. Carlos A. Vegh. Fiscal Policy in Emerging Markets: Procyclicality and Graduation // NBER Reporter. – 2015. – Number 4.
11. Charles R. Hulten. Measuring the Economy of the 21st Century // NBER Reporter. – 2015. – Number 4.
12. Налогообложение финансов. Многие европейские директивные органы склоняются к идее расширения налогообложения финансового сектора / Дж. Готлиб, Г. Импавидо, А. Иванова // Финансы и развитие. – 2012. – Вып. 49. – № 3. – С. 44–47.
13. Загородній А.Г. Фінансово-економічний словник / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк. – Львів: НУ «Львівська політехніка», 2005. – 714 с.
14. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2001. – 848 с.
15. Фридман Дж. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости / Дж. Фридман, Н. Ордуэй; пер. с англ. – М.: Дело, 1997. – 480 с.
16. Щербакова Н.А. Экономика недвижимости / Н.А. Щербакова. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. – 320 с.
17. Риннок нерухомості: [навч. посіб.] / А.М. Асаул [та ін.]; вид. 2-ге. – К.: Кондор, 2006. – 336 с.
18. Коваленко М.А. Риннок нерухомості: фінансові аспекти: [навч. посіб.] / М.А. Коваленко, Л.М. Радванська. – Херсон: ОЛДІ-плюс, 2002. – 160 с.
19. Разіна О.П. Теоретична концептуалізація понять «нерухомість», «риннок нерухомості» у світлі формування ринку нерухомості України / О.П. Разіна // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 53–55.
20. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» від 24.12.2015 р. № 909-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/909-19>.

Аннотация. В работе исследованы теоретические и методологические основы формирования и развития системы налогообложения капитала и недвижимости в условиях реализации новой политики государственного управления. Выявлены основные закономерности и противоречия, которые характеризуют особенности налогообложения капитала и недвижимости в процессе реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти. Сформулированы рекомендации относительно увеличения налоговых поступлений с целью расширения социальных функций государства и разработки системы налогового стимулирования инновационной деятельности субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: политика государственного управления, налогообложение, капитал, недвижимость, социальная справедливость.

Summary. Theoretical and methodological principles of forming and development of the system of taxation of capital and real estate are investigational in the conditions of realization of new policy of state administration. Basic conformities to law and contradictions which characterize the features of taxation of capital and real estate in the process of reformation of local self-government and territorial organization of power are educed. Recommendations are formulated in relation to the increase of tax receipts with the purpose of expansion of social functions of the state and development of the system of tax stimulation of innovative activity of subjects of menage.

Key words: policy of state administration, taxation, capital, real estate, social justice.

Алієв Р. А.

аспірант кафедри міжнародної економіки
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Aliiev R. A.

Graduate Student of International Economic
Prydniprov'ska State Academy of Civil Engineering and Architecture

ПЕРЕДУМОВИ І МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ РИНКУ БУДІВЕЛЬНИХ ПОСЛУГ У КРАЇНАХ ЄС

PRECONDITIONS AND FORMATION MECHANISM CONSTRUCTION MARKET IN THE EU

Анотація. У роботі розглянуто передумови формування сучасного ринку будівельних послуг у країнах ЄС, що обумовлено необхідністю розуміння особливостей реалізації стратегічних принципів торгівлі будівельними послугами, які функціонують в окремих країнах і на міжнародному рівні.

Ключові слова: ринок будівельних послуг ЄС, будівельна галузь, міжнародна торгівля послугами.

Вступ та постановка проблеми. Для ефективної інтеграції у світовий ринок будівельних послуг українських підприємств та ефективного управління цими потоками, а також для забезпечення конкурентоспроможності українських будівельних компаній на зарубіжних ринках необхідне розуміння особливостей формування та реалізації стратегічних принципів торгівлі будівельними послугами, які функціонують в окремих країнах і на міжнародному рівні. У цьому контексті важливим є вивчення ринку ЄС, оскільки в силу ієрархічності і багаторівневого регулювання він поєднує в собі національні та міжнародні принципи і механізми. Крім того, країни ЄС уже в силу географічної близькості та історично сформованих відносин представляють для українських компаній – експортерів будівельних послуг особливий інтерес, а організаційна та технологічна розвиненість європейських будівельних компаній, своєю чергою, може зацікавити українських підприємців, які бажають імпортувати будівельні послуги, а з ними капітал і технології, європейських постачальників. Зазначені моменти обумовлюють важливість та актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні й організаційні аспекти формування, функціонування та розвитку ринку послуг у світовій економіці вже тривалий час перебувають у полі зору зарубіжних дослідників-економістів: І. Дюмулена, Дж. Белла, Е. ВанДузера, Дж. Гелбрейта, Д. Джоббера, П. Друккера, К. Кларка, С. Коена, Ф. Котлера, Дж.Б. Куїнна, Дж. Ланкастера, В. Рибалкіна, Дж. Шумпетера та ін. У вітчизняній економічній літературі переважно досліджуються окремі аспекти міжнародної торгівлі послугами, які відображено в працях Т. Циганкової, А. Поручника, В. П'ятницького, О. Рогача, А. Румянцева, В. Сіденка, А. Філіпенка та ін. Але поза увагою науковців залишаються питання дослідження регіональних ринків будівельних послуг, наприклад таких, як ринок ЄС.

Метою даної роботи є дослідження передумов та сучасних механізмів формування ринку будівельних послуг у країнах ЄС із метою використання їх досвіду в українській економіці.

Результати дослідження. Наразі сектор послуг є основною рушійною силою економічного зростання в

країнах ЄС, а принципи свободи переміщення послуг, закріплені у статтях 43 і 49 Договору про створення Європейського співтовариства [1], є основоположними з погляду ефективної побудови і розвитку внутрішнього ринку ЄС. Особливо важливе значення в ЄС набуває розвиток поставок послуг населенню і торгівля ними в деяких секторах, включаючи будівництво. Ринок будівельних послуг і будівельна галузь ЄС підпадають під механізм національного та наднаціонального (загальноєвропейського регулювання) [2]. А торгівля будівельними послугами в ЄС підпадає також під дію різних угод в області захисту та заохочення інвестицій, уникнення подвійного оподаткування, переміщення громадян тощо. Норми, що регулюють торгівлю будівельними послугами, можуть впливати як з угоди, в яких беруть участь ці країни, так і з угод, в яких безпосередньо беруть участь його члени. Це, безумовно, ускладнює імпорт будівельних послуг у країни ЄС. Крім іншого, організаційний механізм формування і розвитку загального будівельного ринку ЄС ще більш ускладнюється за рахунок тісних взаємозв'язків будівництва з багатьма товарними ринками, нормами екологічного законодавства, міжнародним механізмом реалізації концепції сталого розвитку.

На сьогодні ключовим нормативно-правовим актом ЄС в області розвитку торгівлі послугами є Директива Європарламенту та Ради про з'єднання з Інтернетом на внутрішньому ринку від 2006 р. [3], яка мала на меті ліквідацію бар'єрів, що перешкоджають розвитку єдиного внутрішнього ринку послуг у рамках ЄС. Даний документ розвинув основні положення «Пропозиції Болкештайна», в яких була сформульована концепція розвитку регулювання міжнародної торгівлі послугами, що спрямована на ефективне функціонування внутрішнього ринку ЄС [4]. Відповідно до цієї концепції, в якості основних перешкод на шляху розвитку міжнародної торгівлі послугами в ЄС є такі:

1) постачальник послуг із країни – члена ЄС бажає встановити свою комерційну присутність на території іншої країни ЄС для надання послуг;

2) постачальник послуг бажає їх постачати зі своєї країни в іншу країну ЄС на основі переміщення фізичної особи.

Згідно з цими двома принципами, в концепції були виділені наступні інструменти, на основі яких можливе досягнення єдиного ринку послуг в ЄС:

– для спрощення будь-яких форм комерційної присутності запропоновано більш раціональне адміністрування, що забезпечує необхідні контакти постачальника та споживача послуг;

– установа принципу країни походження послуг, згідно з яким постачальник послуг буде потрапляти виключно під регулювання країни свого походження;

– упродовження заходів щодо збільшення взаємної довіри між країнами – членами ЄС у галузі захисту прав споживачів.

Особливість практичної реалізації зазначеної Директиви полягає в тому, що країни ЄС зобов'язані постійно аналізувати і при необхідності спрощувати формальності та процедури для забезпечення трансграничної торгівлі послугами. Так, у Директиві прописані вимоги організації служб «єдиного вікна», які будуть забезпечувати виконання постачальником усіх формальностей щодо виконання своїх зобов'язань.

Наступним моментом формування спільного ринку будівельних послуг є ліквідація адміністративних і правових бар'єрів на шляху розвитку торгівлі послугами. Так, Директива встановлює зобов'язання країн-членів оцінювати рівень дискримінації в національних адміністративних механізмах та усувати перешкоди в отриманні необхідних дозволів, наприклад на будівництво. Також для забезпечення спільного ринку Директивою передбачено гарантування вільного доступу до здійснення діяльності з надання послуг і свободи займатися такою діяльністю на всій території ЄС. Що стосується ринку будівельних послуг, Директива встановлює спеціалізовані вимоги, наприклад до професійної кваліфікації постачальників послуг або заборони на будівництво в деяких зонах.

У питаннях регулювання спільного ринку послуг не залишені поза увагою і питання забезпечення прав споживачів на отримання послуг не тільки вітчизняних, а й зарубіжних постачальників. Із метою забезпечення якості послуг встановлено механізм, в якому велику роль відіграють принципи державно-приватного партнерства. Підвищення якості послуг досягається передусім на основі стимулювання їх постачальників (наприклад, підтримка добровільної сертифікації, розробка стандартів якості, Європейських кодексів поведінки).

Важливо й те, що Директива передбачає адміністративну кооперацію країн – членів ЄС, метою якої є прискорення формування єдиного ринку послуг. Останнє неможливо без забезпечення свободи переміщення осіб усередині ЄС і ліквідації бар'єрів на здійснення зарубіжних інвестицій. Вільне переміщення фізичних осіб – один із базових принципів ЄС, закріплений Директивою Європейського Парламенту та Ради ще в 2004 р. [5]. Для забезпечення мобільності трудових ресурсів, у тому числі в рамках поставки послуг, в ЄС встановлено заборону на будь-яку дискримінацію за національною ознакою при прийомі на роботу і при видачі дозволів на роботу. Свобода пересування капіталу також відноситься до ключових принципів щодо формування спільного ринку ЄС і передбачає лібералізацію капіталу, у тому числі й іноземних інвестицій.

Якщо говорити про спеціалізовані норми, що регулюють ринок будівельних послуг в ЄС, то можна відзначити наступні:

– *технічна гармонізація* (досягнення енергетичної ефективності будівельних послуг, матеріалів і технологій, застосування при будівництві екологічно безпечного

обладнання; стандарти надання окремих видів будівельних послуг; стандарти забезпечення безпеки та охорони здоров'я при здійсненні будівельних робіт). Технічна гармонізація передбачає застосування країнами – членами ЄС при розробці національних стандартів мінімального набору вимог в області ресурсозбереження при будівництві та експлуатації всіх об'єктів, а також забезпечення сертифікації, наприклад сертифікації споживання енергії будівельними об'єктами, що прописано відповідними директивами «Про енергетичну ефективність будівлі (2002 р.) [6] і «Про зближення країн-членів рівня шумів у навколишньому середовищі, виробленого зовнішнім обладнанням» (2000 р.) [7];

– *регулювання використання будівельних матеріалів і торгівлі будівельними послугами*. Необхідно враховувати діючий режим лібералізації міжнародної торгівлі у світі та участь ЄС в механізмах ГАТТ/ГАТС/СОТ.

З урахуванням особливостей будівельної галузі на рівень ЄС не виносяться питання оцінки відповідності споруд будівель (наприклад, видача дозволів на будівництво, будівельний нагляд і контроль, експертиза проектно-документації та ін.). Однак питання проектування гармонізовані на основі програм упродовження єврокодів у країнах – учасниках ЄС, що дозволяє формувати загальні правила з розрахунку конструкцій і одночасно зближувати інженерні рішення та відповідні параметри в будівництві.

У цілому основна ідея розвитку загального ринку послуг країн ЄС на сучасному етапі виражається у відмові від протекціонізму на внутрішньому ринку в комбінації зі зростанням активності в напрямі відкриття зарубіжних ринків для своїх компаній. Разом із тим у наявності тенденції консолідації ринку на основі трансграничних злиттів і поглинань, які протягом останніх років демонструють свою сталість (рис. 1) і в цілому, на думку автора, підкреслюють і сталість інтернаціоналізації будівельної галузі ЄС.



Рис. 1. Динаміка угод зі злиттів і поглинань в будівельній галузі ЄС у 2009–2014 рр.

Джерело: складено автором за [8, с. 7, 9]

Разом із тим бар'єром до подальшого розвитку загального ринку будівельних послуг ЄС є відносна нестійкість будівельної галузі після глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. Це, зокрема, знайшло своє відображення у зростанні числі банкрутств у будівельній галузі в цей період, що все більш характерно для ринків країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ), зокрема Чехії, Словенії, Угорщини (рис. 2). Нарешті, слід враховувати, що єдиний ринок будівельних послуг ЄС поступово трансформується, оголюючи нові проблеми розвитку в будівельній галузі, і це обумовлено як подальшим розширенням ЄС, так і глобальною фінансово-економічною кризою. Спад у будівництві в країнах ЄС тривав довше, ніж у цілому в промисловості регіону. Максимального обсягу виробництва будівельна галузь ЄС досягла в лютому 2008 р., після чого відзначається істотне падіння, яке досягло свого максимального значення в лютому

2010 р.: фактично протягом двох років галузь зменшила обсяги свого виробництва на 18,6% (такий спад не відзначався з 1999 р.) [9]. Незважаючи на період відносної незмінності протягом 2010–2011 рр. індексів виробництва будівельних послуг, вони впали в 2012 р., і це тривало аж до березня 2013 р. Але протягом 2013–2014 рр. для галузі вже був характерний не сильний висхідний тренд.

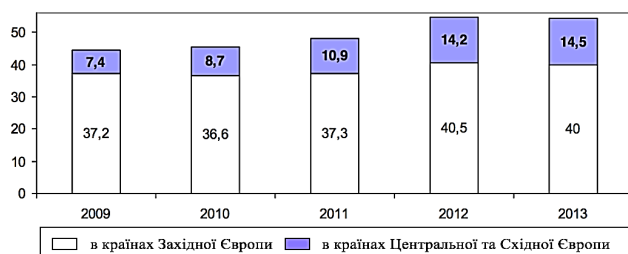


Рис. 2. Динаміка числа банкрутств у будівельній галузі ЄС (тис. випадків) у 2009–2013 рр.

Джерело: складено автором за [8, с. 11]

Довгий та глибокий спад у будівельній галузі широко поширюється на країни ЄС: фактично кожна його країна зазнала скорочення обсягів виробництва будівельних послуг протягом 2009–2013 рр. У 2009 р., наприклад, лише чотирьом країнам (Німеччині, Люксембургу,

Мальті, Польщі) вдалося уникнути скорочення обсягів виробництва. У 2009–2013 рр. Болгарія, Чехія, Греція, Франція, Хорватія, Італія, Кіпр, Португалія, Словаччина зіткнулися із щорічним зниженням обсягів виробництва будівельних послуг (табл. 1).

У цілому якщо брати період 2007–2013 рр., обсяги будівництва зменшилися більш ніж на 20% у половині країн – членів ЄС, тоді як лише в чотирьох країнах (Фінляндії, Мальті, Німеччині та Польщі) спостерігалось зростання обсягів будівництва. Протягом 2014 р будівельна активність в ЄС демонструвала скромне зростання в 2%. Однак слід знову відзначити неоднаковий рівень відновлення темпів приросту зведення об'єктів у різних країнах: максимальні обсяги приросту в 2014 р. у порівнянні з попереднім роком продемонстрували Румунія (15%), Швеція (99,4%) і Польща (4,8%) [11]. Максимальне зниження обсягів будівництва в 2014 р. продемонстрували Словенія (-11,2%) та Італія (-7,9%).

Висновки. Подальша політика регулювання ринку будівельних послуг на рівні ЄС повинна бути спрямована на максимально можливе зближення країн за основними техніко-економічними параметрами будівництва, а також на подолання нерівномірності розвитку національних будівельних ринків і стимулювання розвитку будівництва в країнах-аутсайдерах на основі загальноєвропейських фінансово-кредитних та інвестиційних механізмів.

Таблиця 1

Індекси виробництва та вартості будівництва в країнах ЄС у 2009–2013 рр., до попереднього року

Країни	Індекс виробництва, %					Індекс вартості будівництва, %				
	2009	2010	2011	2012	2013	2009	2010	2011	2012	2013
ЄС-28	-7,7	-4,2	-1,2	-5,2	-2,3	0,8	1,5	3,0	1,8	0,8
ЄС-18 (Єврозона)	-7,0	-6,7	3,0	-4,8	-2,8	0,4	2,0	3,3	1,7	30,6
Бельгія	-3,3	-1,5	5,7	-0,7	-3,9	-1,1	0,0	3,9	1,9	0,3
Болгарія	-14,8	-14,6	-12,9	-0,5	-5,2	8,2	0,8	0,8	-0,3	1,2
Чехія	-0,5	-7,6	-3,6	-7,4	-6,8	-0,3	1,2	1,7	0,5	-0,4
Данія	-12,2	-10,4	10,4	-3,1	-6,1	-0,4	1,2	3,6	2,6	1,4
Німеччина	0,0	-0,5	7,8	-1,1	-0,2	0,3	2,1	3,7	2,2	0,9
Естонія	-29,8	-8,5	27,3	16,5	0,8	-8,4	-2,6	3,4	4,3	5,0
Ірландія	-36,9	-29,7	-16,6	-2,5	11,4	-9,9	0,5	-2,2	1,1	0,8
Греція	-17,5	-29,2	-41,3	-33,5	-8,1	-0,3	1,8	1,1	-0,1	-1,4
Іспанія	-11,2	-20,4	-19,6	-5,4	1,4	1,0	2,5	3,8	-0,3	0,3
Франція	-5,7	-2,4	-1,8	-1,7	-1,5	0,4	2,7	4,0	2,2	0,8
Хорватія	-6,5	-15,7	-8,6	-10,9	-4,3	-8,2	-5,3	1,4	-2,5	-5,7
Італія	-11,5	-3,5	-4,1	-13,7	-10,9	0,9	1,5	3,0	2,3	0,6
Кіпр	-10,6	-8,0	-9,0	-20,2	-29,8	0,8	3,2	3,4	0,9	-4,1
Латвія	-34,9	-23,4	12,5	14,1	7,6	-7,8	-7,4	2,6	3,0	4,1
Литва	-48,3	-7,5	22,7	-7,4	12,1	-14,5	-4,8	3,8	3,0	4,5
Люксембург	0,2	0,2	1,1	-3,1	-4,5	1,4	0,8	2,6	2,9	2,0
Угорщина	-4,3	-10,4	-8,0	-6,7	8,5	3,0	-0,4	0,9	4,5	4,7
Мальта	3,4	1,7	-1,2	-2,6	-3,4	1,6	-2,5	1,5	2,2	1,3
Нідерланди	-4,5	-9,9	0,9	-8,2	-4,4	0,3	0,4	1,9	1,8	0,2
Австрія	-1,7	-4,0	2,0	3,4	0,5	0,6	3,2	2,3	2,2	1,7
Польща	4,0	4,4	15,3	-5,1	-10,1	0,2	-0,1	1,1	0,3	-1,6
Португалія	-9,9	-10,9	-12,7	-16,2	-15,9	-0,6	1,8	1,6	2,0	1,9
Румунія	-15,1	-13,3	2,9	1,2	-0,5	1,6	1,9	9,0	6,4	-4,3
Словенія	-20,9	-16,9	-24,9	-16,9	-2,4	-3,1	5,7	4,6	-1,2	-1,1
Словаччина	-10,9	-4,8	-2,1	-12,1	-5,4	2,1	-0,1	0,7	0,1	0,4
Фінляндія	-13,1	6,9	9,1	-1,5	-2,9	-1,1	1,1	3,3	2,4	1,0
Швеція	-12,2	7,8	2,4	-4,0	0,0	2,0	2,5	3,0	2,5	1,7
Великобританія	-11,6	7,3	2,2	-7,6	1,5	2,7	-0,4	1,4	2,4	2,4

Джерело: складено автором за [10]

Список використаних джерел:

1. Consolidated Version of the Treaty Establishing the European Community. Official Journal of the European Communities. 24.12.2002. – P. 325.
2. Широков Д.В. Проблемы включения рынков строительных услуг стран ЕС в систему мирохозяйственных связей в условиях глобализации: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.14 / Д.В. Широков. – М.: Дипл. акад. МИД РФ, 2009. – С. 107.
3. Directive 2006/123/EC of 12 December 2006 of the European Parliament and of the Council On Services in the Internal Market. Official Journal of the European Communities. 27.12.2006. L 376.
4. EUROPA – Internal Market – Speech of Mr Bolkestein – New proposal on takeover bids [Electronic resource]. – Mode of access: http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/speeches/spch-02-449_en.htm.
5. Official Journal of the European Union, L 158.30.04.2004. 88.
6. Directive 2002/91/EC of the European Parliament and of the Council of 16 December 2002 on the energy performance of buildings. Official Journal of the European Communities L 1/65.
7. Directive 2000/14/EC of the European Parliament and of the Council of 8 May 2000. Official Journal of the European Communities L 162/1.
8. European Construction Monitor Trends for 2013-2015: Supply chain pressure in recovering markets: an isolated case or an emerging trend?. – Deloitte Real Estate, European Construction Monitor 2014, December 2014.
9. Industry and construction statistics – short-term indicators [Electronic resource]. – Mode of access: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Industry_and_construction_statistics_-_short-term_indicators.
10. Annual growth rates for construction, 2009–13 (%) [Electronic resource]. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Annual_growth_rates_for_construction,_2009%E2%80%9313_\(%25\)_YB15.png](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Annual_growth_rates_for_construction,_2009%E2%80%9313_(%25)_YB15.png).
11. Строительный сектор ЕС начинает понемногу восстанавливаться [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ubr.ua/market/real-estate/stroitelnyi-sektor-es-nachinaet-ponemnogu-vosstanavlivatsia-329881>.

Аннотация. В работе рассмотрены предпосылки формирования современного рынка строительных услуг в странах ЕС, что обусловлено необходимостью понимания особенностей реализации стратегических принципов торговли строительными услугами, которые функционируют в отдельных странах и на международном уровне.

Ключевые слова: рынок строительных услуг ЕС, строительная отрасль, международная торговля услугами.

Summary. Further policy of regulating the market for construction services at the EU level should be aimed at the greatest possible rapprochement of countries as the main technical and economic options of construction, as well as at overcoming the uneven development of the national construction markets and stimulating the development of construction in the countries-outside, based on the Europe-wide financial and credit investment mechanisms.

Key words: building services market EU construction industry, international trade in services.

Андрущенко Н. О.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Andrushchenko N. O.
Candidate of Pedagogical Sciences,
Associate Professor in the Department of Management and Administration
Vinnytsa Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

СУКУПНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ КОРПОРАЦІЇ ЯК ЗАПОРУКА ЇЇ СТАБІЛЬНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

THE CUMULATIVE ECONOMIC POTENTIAL OF THE CORPORATION AS A GUARANTEE OF ITS STABLE FUNCTIONING

Анотація. У роботі висвітлено законодавчу базу корпоративного сектору економіки України, звернуто увагу на глобальну роль бізнесу та суттєвий вплив міжнародних корпорацій на зміни життєдіяльності значної частини населення світу. Проведено короткий аналіз останніх досліджень і публікацій із питання економічного потенціалу корпорацій як такого та його впливу на інноваційно-інвестиційний розвиток суспільства в цілому. Зосереджено увагу на необхідності аналізу та оцінювання ефективності використання інтелектуального потенціалу як важливої складової СЕПК. Означено проблему вимірювання сукупного економічного потенціалу корпорації.

Ключові слова: акціонерне товариство, інновація, інвестиція, капітал, корпорація, сукупний економічний потенціал корпорації, трансформаційний процес.

Вступ та постановка проблеми. Трансформаційні зміни в нинішній ринковій економіці України виявляються у вигляді комплексних інституційних і структурних перетворень. Одним із найважливіших чинників та іманентною складовою сучасної ринкової економіки є корпорація, що визначає поступ до постіндустріального розвитку, сукупний економічний потенціал якої має властивість впливати на темпи та якість ринкових трансформацій. Очевидним є факт, що в процесі недосконалих ринкових перетворень в Україні недооцінювалися можливості асоційованого підприємництва. Це спричинено значними помилками під час приватизації та корпоратизації, недосконалістю корпоративних організаційних структур, недостатнім використанням їхнього потенціалу, відсутністю дієвих стратегій його ефективного формування, нарощування й розвитку. Саме це й зумовило актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Одним із головних завдань формування національної інноваційної системи України є черговий розвиток вітчизняних корпорацій за рахунок інтеграції з науковими установами та державою з метою забезпечення реалізації моделі інноваційно-інвестиційного розвитку економіки. У зв'язку з цим набувають актуальності питання щодо визначення стратегій, механізмів, методів, моделей управління корпораціями, адекватних реаліям трансформаційного процесу. Важливим напрямом досліджень корпоративного управління є систематизація теоретико-концептуальних засад, методологічних підходів і практичних рекомендацій щодо формування, оцінювання, використання та розвитку корпоративних структур в умовах мінливого зовнішнього середовища. Ці питання всебічно вивчали такі науковці, як: Б. Андрушків, А. Воронкова, В. Євтушевський, А. Задоя, Ф. Зинов'єв, В. Іноземцев, Г. Козаченко, І. Мазур, В. Осецький, В. Порохня, С. Салига, А. Семенов,

Г. Семенов, Л. Сергєєва, А. Сірко, В. Федулова, А. Ткач, А. Турило, В. Шапіро, В. Якубенко та ін.

Особливої уваги, на нашу думку, заслуговують праці, присвячені конкретним проблемам управління, формування, оцінювання, використання потенціалу підприємства (корпорації), його окремих складових, зокрема дослідження Л. Абалкіна, В. Авдєєнко, О. Балацького, І. Дежкіної, Ю. Донець, П. Ігнатовського, А. Задой, Н. Краснокутської, І. Лукінова, Р. Мочалова, О. Олексюка, Е. Попова, І. Рєпіної, О. Федоніна, Н. Чухрай та ін. Потенціал підприємств у цих працях розглядається з ресурсного або ресурсно-функціонального погляду. Проте дане питання потребує подальшого вивчення.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методологічного обґрунтування щодо формування й розвитку сукупного економічного потенціалу корпорацій.

Результати дослідження. Сьогочасний корпоративний менеджмент на перше місце ставить проблему адаптації корпоративних структур до змін мінливого зовнішнього середовища шляхом запровадження стратегічних та інноваційних методів управління, але варто зауважити, що ідея корпоративного об'єднання підприємств між собою не є новою. На різних етапах розвитку суспільства можна було спостерігати певні ознаки об'єднань людей за фаховою або іншими діловими ознаками, серед яких найвідоміші аграрні, цехові (виробничі та сервісні), судноплавні та ін. Перехід від командно-адміністративної системи до ринкової спровокував значні зміни в структурі відносин власності в Україні. За час формування корпоративного сектору економіки України було сформовано відповідну законодавчу базу: Господарський кодекс України; Цивільний кодекс України; закони України «Про акціонерні товариства», «Про власність», «Про господарські товариства», «Про державну програму приватизації»,

«Про обмеження монополізму і недопущення несумлінної конкуренції», «Про промислово-фінансові групи», «Про цінні папери і фондову біржу»; Концепція формування і функціонування фондового ринку в Україні; Указ Президента України «Положення про холдингові компанії, що створюються в процесі корпоратизації і приватизації».

Доцільно наголосити на глобальній ролі бізнесу, яка полягає у зростаючому впливі міжнародних корпорацій на зміни життєдіяльності дедалі більшої частини населення світу. Розвиток телекомунікацій і транспорту, стрибкоподібне зростання електронної комерції, використання сучасної комп'ютерної техніки не лише в діловому житті, а й у побуті – це далеко не повний перелік напрямів впливу міжнародних корпорацій на якісні зміни життя мільйонів людей різних країн.

Нами поділяється думка дослідниці Л.С. Головкової стосовно того, що корпорація – це соціально орієнтована суспільна структура, що формує певні правила дій і який властивий високий рівень соціалізованості. Цілком зрозуміло, що корпорація – це особлива відкрита соціотехнічна система акціонерного типу в економіці, яка структурується на підсистеми. До її складу, як підрозділи, може входити багато підприємств, які є складовими акціонерного товариства; підприємство (корпорація) може бути акціонером багатьох інших акціонерних товариств чи об'єднуватися з іншими акціонерними товариствами в інтегровані корпоративні структури. Потужність та сталість корпорації забезпечується за рахунок дії емерджентного й синергетичного ефектів, але ця структура має постійно перебувати в адаптаційному процесі, щоб протидіяти викликам мінливого зовнішнього середовища [1].

Усталеним в економічній науці є традиційний підхід до цільових установок розвитку корпорації в ринкових умовах, який ґрунтується на тому, що головна мета (місія) підприємства полягає в максимізації капіталу або, принаймні, розрахункового прибутку (вартісні, монетарні цілі) з урахуванням соціальних цілей та викликів зовнішнього середовища. Безумовно, правильна початкова орієнтація (цілі) і сприятливі початкові умови (забезпеченість матеріальними, фінансовими, трудовими, інформаційними ресурсами тощо) – основа ефективного функціонування будь-якої корпорації. Разом із тим ефективне управління корпорацією є насамперед одним із головних чинників досягнення запланованих цілей.

Ми впевнені в тому, що саме сукупний економічний потенціал корпорації є основою для прийняття стратегічних рішень. Саме він визначає напрями розвитку корпорації, виходячи з ринкових умов, зумовлює формування конкретної програми дій на перспективу та є базовим критерієм управління.

Якщо досліджувати сутнісні характеристики поняття «сукупний економічний потенціал корпорації» та складові, що його визначають, слід зауважити, що чіткі погляди науковців щодо зазначеної категорії практично ще не склалися. Виходячи із загальносформованого визначення корпорації, теоретично обґрунтовано сутність категорії «сукупний економічний потенціал корпорації», який слід розглядати як здатність інтегрованих потенціалів складових елементів системи отримувати посилювальний ефект у результаті спільної діяльності та бути джерелом сталого розвитку самої корпорації [2].

Враховуючи вже існуючі погляди науковців щодо складових економічного потенціалу, складності та багатоаспектності категорії «сукупний економічний потенціал корпорації» (СЕПК), можна стверджувати, що він складається з інтегрованих, взаємопов'язаних елементів, а саме: інтелектуального, трудового, пасіонарного, соціального, виробничого, фінансового, інноваційно-інвестиційного,

логістичного, маркетингового, екологічного, експортного, фондового потенціалів та потенціалу менеджменту. На думку вітчизняних дослідників, фундаментальною, генерувальною складовою СЕПК є саме інтелектуальний потенціал, який відіграє роль рушійної сили розвитку.

Першочерговою методологічною проблемою съюдження є ще й вимірювання сукупного економічного потенціалу, що спричинено необхідністю визначення реальної величини сукупного економічного потенціалу та дає змогу вітчизняній корпорації не тільки вирішувати питання формування стратегії свого розвитку, але й ефективного керування власними ресурсами та досягнення стратегічних і оперативних цілей у цілому.

Певна складність даного питання полягає в тому, що воно саме по собі охоплює помітне коло невирішених на даний момент аспектів, а саме:

- 1) пошук, вибір і створення адекватних одиниць вимірювання та приведення їх до цілісної метричної системи – метрична проблема;
- 2) спостереження за мінливими станами вимірюваного сукупного економічного потенціалу (об'єкта) – методологічна проблема;
- 3) вибір вимірників для оцінювання якісних параметрів сукупного економічного потенціалу та визначення величин, які використовуються в розрахунках: показників, індикаторів, критеріїв, що мають підлягати якісно-кількісному оцінюванню, – метрологічна проблема;
- 4) розробка моделі вимірювання сукупного економічного потенціалу корпорації як складного об'єкта та комплексного оцінювання його функціонування і розвитку – теоретична проблема.

Загальновідомо, що логістиці (логістичний менеджмент) притаманний активний інтегративний потенціал, здатний поєднати та поліпшити взаємодію між такими базовими функціональними сферами, як постачання, маркетинг, дистрибуція між дочірніми підприємствами корпорації та її структурними підрозділами, а також оптимізувати реалізаційні процеси. Саме логістичний менеджмент підтримує системну стійкість корпорації на ринку, згладжуючи внутрішньофірмові суперечності між закупівлями, маркетингом, фінансами, продажами й відносинами з логістичними посередниками; сприяє формуванню, нарощуванню та розвитку сукупного економічного потенціалу корпорації як за рахунок внутрішньої оптимізації дій, так і зовнішньої.

Аналіз існуючих підходів до формування та розвитку сукупного економічного потенціалу показує, що достатній його рівень є джерелом розвитку і зростання корпорації та сприяє нарощуванню потужності у сфері корпоративного управління й вирішенню поточних і стратегічних завдань корпорацій на мікро-, мезо- та макрорівнях, а також завдань розвитку регіону [3]. Ґрунтовне концептуальне осмислення феномену управління колективним економічним потенціалом корпорацій спирається на синхронізацію векторів траєкторій розвитку систем різних рівнів ієрархії: потенціалу корпорації як різновиду мікроекономічних систем регіону й економічної системи мезорівня, галузі як підсистеми мезорівня та складової загальної макроекономічної народногосподарської системи. У межах цілеорієнтованого підходу першочерговою проблемою є необхідність удосконалення концептуальних, методичних підходів, моделей, механізмів прийняття ефективних управлінських рішень стосовно використання та розвитку сукупного економічного потенціалу корпорації.

Виходячи із зазначеного, можна зробити висновок про те, що управління сукупним економічним потенціалом корпорації є заданою траєкторією руху корпорації, що здійснюється на практиці через використання її сукупного

економічного потенціалу. Місце та роль сукупного економічного потенціалу в системі стратегічного управління корпорацією досить ґрунтовно досліджено О.М. Риженко [4]. Систему «сукупний економічний потенціал корпорації» у структурі потенціалу регіону подано на рис. 1.

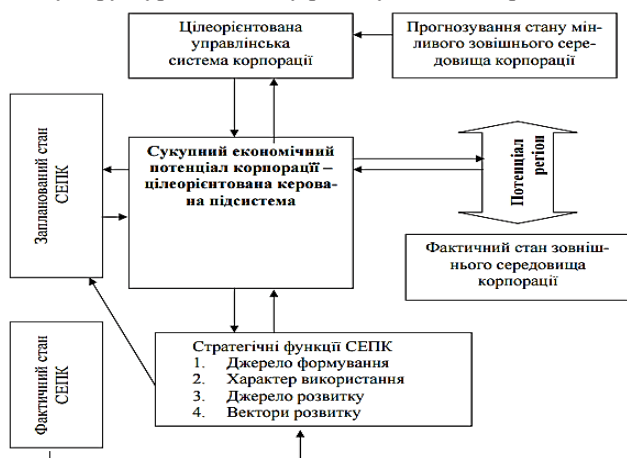


Рис. 1. Система «сукупний економічний потенціал корпорацій» у структурі потенціалу регіону

У межах концептуального підходу до формування та оцінки сукупного економічного потенціалу корпорацій запропоновано й обґрунтовано методичний підхід, що ґрунтується на використанні методу оцінювання ефективності використання трудового потенціалу корпорації (підсумковий показник трудового потенціалу), системи оціночних показників при визначенні рівня виробничого, фінансового, управлінського потенціалів, способів оцінювання вартості трудових ресурсів, використання «пелюсткової» моделі та кластерного аналізу для оцінювання складових елементів СЕПК.

На основі проведеного науковцями аналізу теоретико-методологічних та концептуальних підходів до вирішення завдань розвитку корпорацій вважаємо, що важливим етапом формування сукупного економічного потенціалу є розробка інноваційних проектів і методичних підходів до реалізації складних проектів з підвищення рівня сукупного економічного потенціалу корпорації. Питання вироблення оптимальних рішень реалізації складних проектів є проблемними, потребують проведення досліджень, спрямованих на виявлення співвідношень «витрати – результати – тривалість і ризик» [1].

Нами поділяється думка Л.О. Добрик стосовно того, що мінімізація зусиль підприємства за рахунок зменшення тривалості проектів, оптимального використання ресурсів сприяє збереженню сукупного економічного потенціалу та його ефективному перерозподілу для реалізації інших інноваційно-інвестиційних проектів або переадресування частки фінансових ресурсів корпорації на розвиток та реалізацію стратегічних корпоративних цілей [5].

Загальновідомим є той факт, що процес формування корпорацій у вітчизняній економіці носить досить суперечливий та непослідовний характер. Особливості формування зазначених структур у перехідній економіці зумовлені насамперед двома групами обставин: по-перше, це стереотипи свідомості людей, які звикли до застарілої централізованої системи господарювання; по-друге, це наслідки та результати реалізації визначених державою цільових напрямів і методів проведення ринкової трансформації та структурної перебудови економіки України.

Недосконалість приватизаційних процесів спричинила виникнення різних помилок та проблем, які пов'язані з інституційними невідповідностями. Так, практично до

теперішнього часу в багатьох акціонерних товариствах наявні застарілі лінійно-функціональні або матричні структури, які не мають досить розвинених функцій, зворотних зв'язків, необхідного інформаційного забезпечення; спостерігається недостатній рівень освоєння нових конкурентоспроможних моделей продукції, технології застарілі, домінують жорсткі виробничі схеми, що не дають змоги адекватно реагувати на потреби споживачів.

На жаль, безсистемна, інституціонально не забезпечена масова приватизація в Україні призвела до фантастичного перерозподілу суспільного капіталу на користь олігархів. Загалом, майже 85% вартості державного майна було фактично приватизовано на безоплатній основі (38% – через механізми створення так званої колективної власності і 47% – через сертифікатний механізм) (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Динаміка розвитку корпоративних об'єднань в Україні, од.

Види корпоративних структур	Роки				
	2011	2012	2013	2014	на 01.12. 2015
Акціонерне товариство	33976	33 084	31 993	31323	30696
Асоціація	2751	2 841	2 953	3 033	3103
Корпорація	824	842	849	859	866
Консорціум	80	84	84	88	88
Концерн	406	403	400	398	393
Разом	38037	37 254	36 279	35701	35146

Обов'язковою умовою ефективного розв'язання проблем соціально-економічного розвитку корпорацій є остаточне формування та подальше вдосконалення національної системи корпоративного управління, в якій мають бути належно презентовані права й інтереси всіх учасників корпоративних відносин відповідно до їхнього внеску в діяльність акціонерних товариств. Саме тому створення механізмів корпоративного управління є одним із завдань сучасної економічної політики держави.

Найважливіша системна й системотехнічна проблема виробництва – це комплексне оцінювання умов реалізації інноваційних проектів на основі єдиного знаменника всебічного використання потенціалу розвитку корпорації: тріади «мета – критерій – обмеження» і тріади «постачальники – виробництво – споживачі».

Висновки. Отже, у зв'язку з вимогами ринкової економіки та нагальною необхідністю планування діяльності корпорації вирішення стратегічних завдань виникає необхідність аналізу й оцінювання ефективності використання величини інтелектуального потенціалу як генерувальної складової СЕПК із метою його оптимальної реалізації та підвищення стійкості підприємства в контексті регіону. Також управління сукупним економічним потенціалом у контексті концептуального підходу доцільно розглядати як процес цілеспрямованої дії на потенціал корпорації в системі координат економічного розвитку регіону для спрямування його до стратегічно орієнтованого майбутнього. Складні трансформаційні процеси в зовнішньому і внутрішньому середовищах потребують від корпорацій передусім пошуку шляхів збереження та нарощування потенціалу як за рахунок оптимізації матеріальних запасів, так і за рахунок розвитку системи реалізації продукції на підприємстві, удосконалення збутової мережі, логістичного та технологічного оновлення процесу реалізації продукції, пошуку нових ринків збуту та постійної адаптації до викликів мінливого зовнішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток: [монографія] / Л.С. Головкова. – Запоріжжя: КПУ, 2009. – 339 с.
2. Порохня В.М. Моделювання макроекономічного розвитку держави: [монографія] / В.М. Порохня, Ю.О. Колісник, Л.В. Кухарева. – Суми: УАБСНБУ, 2011. – Ч. 1. – С. 7–22.
3. Тянь Р.Б. Управління проектами у виробничих системах: [монографія] / Р.Б. Тянь, І.Д. Павлов. – Запоріжжя: ЗІДМУ, 2016. – 208 с.
4. Риженко О.М. Гнучка інтегрована система планування і контролю діяльності підприємства / О.М. Риженко // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2014. – № 1. – С. 84–87.
5. Добрик Л.О. Технологія управління в системі реалізації на функціональному рівні / Л.О. Добрик // Інвестиції: практика та досвід. – Київ, 2012. – № 20. – С. 31–34.

Анотація. В роботі освітлена законодавча база корпоративного сектора економіки України, звернено увагу на глобальну роль бізнесу і суттєве вплив міжнародних корпорацій на зміни життєдіяльності значної частини населення світу. Проведено короткий аналіз останніх досліджень і публікацій по питанню економічного потенціалу корпорацій як такого і його впливу на інноваційно-інвестиційне розвиток суспільства в цілому. Зосереджено увагу на необхідності аналізу і оцінки ефективності використання інтелектуального потенціалу як важливої складової СЕПК. Зазначено проблему вимірювання сукупного економічного потенціалу корпорації.

Ключевые слова: акціонерне суспільство, інновація, інвестиція, капітал, компанія, сукупний економічний потенціал корпорації, трансформаційний процес.

Summary. The paper highlights the legal framework of corporate sector of Ukraine, drawn attention to the role of global business and the significant influence of multinational corporations to change life substantial part of the world. A brief analysis of recent research and publications on the issue of the economic potential of corporations as such and its impact on innovation and investment development of society as a whole. The emphasis is on the need for analysis and evaluation of efficiency of use of intellectual potential as an important component SEP. Author determined the problem of measuring the total economic potential of the corporation.

Key words: corporation, innovation, investment, capital, corporation aggregate economic potential of the corporation, the transformation process.

УДК 332.025.12

Артюх О. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету*

Artyuh O. V.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Accounting and Audit
Odessa National Economic University*

ПРИНЦИПИ КОНТРОЛЮ: ПРОБЛЕМАТИКА ВИЗНАЧЕННЯ

PRINCIPLES OF CONTROL: PROBLEMS OF DEFINITION

Анотація. У роботі розглянуто проблемні питання сутності дефініції «принцип», проаналізовано сучасні погляди дослідників щодо визначення принципів, їхньої ідентифікації в системі контролю (за його складовими, видами та формами). Окреслено, що розкриття проблематики наукового осмислення принципів контролю уможливує подальші дослідження у напрямку їхнього нормативного визначення та систематизації.

Ключові слова: дефініція «принцип», ідентифікація принципів контролю, нормативна регламентація, система контролю.

Вступ та постановка проблеми. Досягнення цілей контролю неможливо без визначення принципів його організації та функціонування. На сьогодні у науковому оточенні не існує єдиного погляду щодо сутності дефініції «принцип», простежується суперечливість підходів у

виділенні принципів контролю, що вказує на актуальність досліджень у цьому напрямку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням визначення принципів контролю присвячено багато праць вітчизняних та зарубіжних учених. Прагнення роз-

крити сутність принципів у сфері економічного контролю відзначаються у публікаціях Бардаша С.В., Бондаренко Н.О., Бутинця Ф.Ф., Виговської Н.Г., Малюга Н.М., Петренко Н.І., Нападовської Л.В., Бутинець Т.А., Дрозд І.К. У роботах інших дослідників принципи розглядаються в контексті окремих складових контролю або його видів та форм. Узагальнення наукових поглядів та аналіз сучасних законодавчих реалій показали, що на сьогодні існує велика кількість принципів контролю, визначення яких нерідко є невмотивованим, дублюється за змістом або мішується з іншими поняттями. При розгляді принципів за видами та формами контролю більшість авторів не враховує їхні єдність, взаємозалежність та взаємозв'язок у загальній системі контролю.

Метою даної роботи є започаткування принципів контролю, їх критичний огляд через усвідомлення сутності дефініції «принцип», розкриття власне судження щодо виділення окремих принципів у системі контролю.

Результати дослідження. Із загальнонаукової точки зору принципами прийнято називати основні засади будь-якої теорії, науки, що визначають усі наступні твердження, базові вимоги, яким зобов'язані відповідати наукові припущення, гіпотези або теорії. Як прояв об'єктивних законів у суб'єктивній формі у суспільній свідомості визначають принципи ряд дослідників [1, с. 33].

Деякі вчені переконані, що принцип, будучи вихідним положенням наукової теорії, виступає як «перше й найабстрактніше визначення ідеї як початкової форми систематизації знань. Принцип не вичерпує всього змісту ідеї. Ідеї та принципи створюють закони науки, що відбивають суттєві, стійкі та постійно повторювані об'єктивні внутрішні зв'язки між явищами, предметами, елементами, якостями» [2, с. 14].

Під принципами контролю розуміють і «науково обґрунтовані та апробовані практикою, закріплені прямо або опосередковано в нормативно-правових актах основи організації та здійснення контролю» [3, с. 200].

Прийнятною є точка зору вчених Білухи М.Т. та Микитенко Т.В., які зазначають, що принципи контролю – це основні засади, на яких здійснюються його функції [4, с. 65]. Заслуговує на увагу й розуміння принципів як «загальних керівних норм дії, які, виражаючи певні закономірності, постійно поглиблюються і видозмінюються», та правил як «норм дії, що мають конкретне робоче значення» [5, с. 81].

Хмельницький В.А. зазначає, що «принцип контролю – це загальноприйняте правило дії в контрольних ситуаціях, він втілює економічні, соціальні та інші закономірності сфери контролю, визначає вимоги, відповідно до яких формує і функціонує підсистема контролю в системі управління виробництвом, суспільством» [6, с. 16–17]. Показово, що під принципами фінансового контролю в окремих випадках розуміють вимоги, що визначені в нормативно-правових актах, а в інших – правила (при відсутності правового закріплення, але при їхньому загальному визнанні суб'єктами контролю) [7, с. 188].

Науковцями Чає В.Т., Гогія К.А. при дослідженні концептуальних основ організації контролю та аудиту справедливо підмічено, що на відміну від постулатів, за допомогою яких визначаються межі (рамки) розвитку аудиту, у принципах уточнюються і удосконалюються його найважливіші характеристики [8, с. 232].

Окремі науковці характеризують принципи контролю як систему елементів, що становить фундамент методологічної бази контролю [9, с. 63–65]. Але будь-яка система (зокрема, система контролю), власне, і являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, в якій принципи,

безперечно, виступають одним із її елементів. На нашу думку, у такому формулюванні принципів простежується певна понятійна тавтологія та встає питання його коректності чи більш детального роз'яснення.

Провокує різноманіття тлумачень сутності понять «принцип», «принцип контролю (за його видами та формами)» і відсутність їх законодавчого закріплення. Із цього приводу цілком умотивованим є дослідження Ярмак І.М., в якому звертається увага на те, що у вітчизняному законодавстві поняття стосовно принципів вживаються в різних значеннях. Автором унаочнено, що у сфері податкового контролю ототожнюються поняття «принципи» і «засади», при цьому останній термін вживається і як синонімом терміну «елемент (оподаткування)» (ст. 4, 7 Податкового кодексу України); у сфері незалежного фінансового контролю Законом України «Про аудиторську діяльність» взагалі не визначено принципи контролю, але оголошено правові засади здійснення аудиторської діяльності в Україні, що дозволяє припустити тлумачення терміну «засади» як рівнозначне поняттю «основи» [7, с. 185].

Доречно зауважити, що у сфері незалежного фінансового контролю в міжнародних нормативних актах визначені фундаментальні принципи етики як особливі вимоги та розкрита специфіка їхнього дотримання через відповідність принципів до встановленої концептуальної основи [10, с. 17–18, 148], [11, с. 57, 67, 100]. Це свідчить про розмежування понять «принципи/вимоги» та «основа» із виділенням їхньої семантичної взаємозалежності.

Законом України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності», як вірно вказує Ярмак І.М., принципи та засади вживаються як окремі поняття за різною семантикою, що не суперечить вимогам Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI), Європейської організації вищих органів фінансового контролю (EUROSAI) та Міжнародним стандартам вищих органів фінансового контролю (ISSAI) [7, с. 185].

Отже, за найбільш поширеними варіаціями принципи – це основи, положення, засади, правила, норми, вимоги, тобто семантично подібні поняття, які науковою спільнотою та на законодавчому рівні інтерпретуються у широкому сенсі (основи, положення, засади) або у вузькому (правила, норми, вимоги).

Не вживає сумніву, що принцип як об'єктивна категорія має глибинний, багатогранний зміст, розкриття якого залежить від умов його втілення (імплементатії). Якщо мова йде в цілому про наукове пізнання світу, його методи, про наукову теорію, зокрема про контроль як окрему галузь науки, то методологічно доцільніше впроваджувати дефініцію «принцип» як «основа, засада, положення». У такому значенні принцип є всеохопним орієнтиром, який не потребує наукового переосмислення.

При розгляді принципів системи контролю визначально приймемо в якості основи її природні властивості (параметри), що притаманні кожній системі, зокрема що пов'язані з цілями та функціями (цілеспрямованість та синергійність, емерджентність, ієрархічність тощо), зі структурою (цілісність, структурність тощо), особливостями взаємодії із середовищем (адаптивність, інтеграційність тощо). Розуміючи контроль як систему, зосередимось на його прикладному аспекті та назовемо принципами контролю вихідні правила, за допомогою яких досягаються його цілі, забезпечуються організація та функціонування. За таких умов при виразі принципів як правил (або за певним контекстом: норм, вимог, тобто регулятивних правил, які вказують межі свого застосування) системи контролю відбувається не заміщення, а

більш детальне розкриття сутності основ, засад, положень наукового пізнання (ієрархічні взаємозв'язки: основи, засади, положення ↔ правила / норми, вимоги).

Не визиває сумніву, що дієвість контрольної системи та, відповідно, її підсистем безпосередньо залежать від дотримання суб'єктами принципів контролю. Але проблема полягає в тому, що на сьогодні, незважаючи на безліч наукових розробок, не існує єдності у виділенні принципів у системі (підсистемах) контролю. У наукових дослідженнях нерідко спостерігаються намагання ідентифікувати принципи з цілями, задачами контролю, з властивостями контрольної системи. При розробці принципів часто проявляється необґрунтована безмежність пошуку та зусилля дослідників міксувати принципи і закони. У цьому сенсі не можна не відмітити вагомий напрацювання Максимової В.Ф., в яких автором на підставі ретроспективного аналізу визначено принципи економічного контролю, насамперед внутрішнього [12]. Докладне обґрунтування їх визначення сприяло подальшому розвитку теоретико-методологічних основ економічного контролю, але виділення автором окремих принципів (загальносистемних та щодо структури системи контролю) підлягатиме більш детальному роз'ясненню.

На наше розуміння, будь-яка система (зокрема, система контролю) визначально відповідає загальним закономірностям її побудови – в іншому випадку відбувається створення не системи, а будь-якої сукупності об'єктів без їх взаємозв'язку та взаємодії. Відповідність загальним закономірностям побудови системи – це характерна риса, властивість абсолютно кожної системи.

Адаптація системи пов'язана з її поведінкою (діями системи у часі), в результаті чого через закріплення нових властивостей відбувається динамічна еволюція системи. Адаптивність системи контролю або прагнення до стану стійкої рівноваги, яке передбачає пристосування параметрів системи до змінних коливань зовнішнього середовища, є ні чим іншим як властивістю системи, що пов'язана з ресурсами та особливостями взаємодії із середовищем.

Структура системи як сукупність достатніх взаємозв'язків між її елементами та підсистемами характеризує організованість системи, стійку упорядкованість її компонентів та закономірних зв'язків. Саме стійка упорядкованість компонентів визначально передбачена у структурі системи та є її невід'ємним чинником.

Виходячи з цього принципи відповідності загальним закономірностям побудови системи, адаптивності системи контролю, системної впорядкованості, які запропоновані автором, доречніше називати вихідними характеристиками будь-якої системи (зокрема, системи контролю), її параметрами, константами, а не загальними правилами, за допомогою яких існує система.

У дослідженнях принципів контролю нерідко виокремлюється принцип системності, дотримання якого пов'язується з розглядом усіх сторін об'єкта контролю і всієї системи його взаємозв'язків по вертикалі та горизонталі структури управління [13, с. 21] або із забезпеченням контролю на всіх стадіях бюджетного процесу (у сфері державного фінансового контролю) шляхом створення відповідної організаційної системи контролю в країні [14].

На думку Дрозд І.К. та Шевчука В.О., принцип системності «передбачає єдність правових засад контрольної діяльності, що здійснюється в межах державного фінансового контролю, нормативне регламентування періодичності його виконання, законодавчо визначену організацію взаємодії контролюючих суб'єктів» [15].

Синюгіна Н.В., виділяючи принцип системності в системі державного фінансового контролю, не роз'яснює його сутність, а лише зауважує, що контроль повинен здійснюватись системно з урахуванням комплексного підходу [16, с. 107].

Орехова І.С. розкриває принцип системності через пояснення контролю як системи дій, направлених на досягнення цілей різного підпорядкування за «деревом цілей» в управлінні [17, с. 311].

Окремі дослідники ототожнюють сутність принципу системності із систематичністю контролю, посилаючись на безперервність та послідовність його проведення [18].

Сметанко О.В. при дослідженні системи внутрішнього аудиту виділяє два принципи у групі методологічних принципів: системного підходу і системності, ґрунтуючись на припущенні, що системність «передбачає упорядкування і внутрішнє узгодження зв'язків між елементами системи» [19]. У даному випадку не зовсім зрозуміло чому логіка дослідника, та одразу виникають питання: у чому змістова відмінність цих принципів та який механізм їхнього дотримання в практиці внутрішнього аудиту? Який принцип мав на увазі автор, посилаючись на системний підхід, як напрям методології досліджень?

Деякі дослідники пропонують застосовувати принцип системності при плануванні аудиторського контролю, дотримання якого пов'язують з оцінюванням усіх суттєвих аспектів перевірки, дослідженням причинно-наслідкових зв'язків, які можуть вплинути на думку аудитора [20].

Заслуговує на увагу позиція Бардаша С.В., який вважає, що принцип системності контролю «не має нічого спільного з принципами діяльності контрольних органів та є швидше складовою принципу теоретичного пізнання контролю». Учений розглядає контроль «як форму наукового пізнання», в якому виділяє принцип полісистемності, називаючи його «пізнанням із позицій того, що кожний складний об'єкт може розглядатися як деяка сукупність систем, вписаних одна в одну», та запевнює, що дотримання цього принципу «забезпечує розгляд контролю як інтегрованої системи проявів наукового, теоретичного та праксеологічного аспектів контролю» [21, с. 5].

Нерідко автори у дослідженнях взагалі обмежуються тільки виділенням у системі контролю цього принципу без розкриття змісту. У цьому зв'язку варто відмітити, що визначально розуміння системності в якості принципу неможливо без усвідомлення її семантики, похідної від слова «система». Система (грец. *systema* – складене з частин, з'єднання) – це категорія, яка позначає об'єкт, організований як цілісність, де енергія зв'язків між елементами системи перевищує енергію їхніх зв'язків з елементами інших і задає онтологічне ядро системного підходу [22]. Саме через призму усвідомлення сутності системи, системності бажано осмислювати принципи контролю.

Отже, огляд наукових ставлень виявив їхні відмінності у визначенні принципу системності, певну невмотивованість його виділення як принципу контролю у процесі функціонування системи. Очевидним становиться те, що в діючій системі контролю відокремлення принципу системності є вельми дискусійним. З цього приводу доречніше розглядати системність контролю з двох позицій – як природність системи та як складову системного підходу, сутність якого полягає у дослідженні об'єкта контролю як системи (цілісної множини елементів у сукупності взаємовідношень і взаємозв'язків). У такому сенсі системність на всіх етапах організації і функціонування контролю визначально обумовлює взаємодію, узгодженість, співпідпорядкованість усіх його елементів та виступає в якості одного із множини системних параметрів, прита-

манних системному підходу, таких як: цілісність, ієрархічність побудови, структуризація, взаємозалежність структури і середовища, множинність системи.

Визиває сумнів і доцільність виділення принципу самодостатності в діючій системі контролю. На наше переконання, самодостатність системи контролю, тобто її «здатність відтворювати себе при наявності необхідних зовнішніх умов» [23] є властивістю системи, без якої вона втрачає сенс і фактично перетворюється у частину (фрагмент) деякої самостійної підсистеми (системи). Самодостатність разом із цілісністю як головні системні характеристики в їх взаємозалежності та взаємозв'язку визначають межі існування будь-якої системи. Справедливо зазначено, що поки система існує в заданих межах, вона є системою [24, с. 85–87].

Діюча (самодостатня) система контролю не завжди є ефективною. На сучасному етапі, як показує практика, існуючі вітчизняні системи контролю (державного фінансового та податного контролю, недержавного фінансового контролю) є малоєфективними. Обґрунтування означеного вислову та розкриття проблемних питань ефективності контролю буде розглянуто у наступних параграфах. Але вже зараз відзначимо, що прагнення учасників контрольного процесу досягти найвищої ефективності контролю досягається при оптимальному співвідношенні витрат на результат і результату, пов'язаного з досягненням мети. Для цього потрібно розробляти такі правила (принципи) функціонування системи контролю, фактичне виконання яких призведе до збільшення її ефективності. Забезпечення ефективності є однією з цільових установок контролю, а не принципом його функціонування. Безумовно, досягнення цієї мети можливо лише при неухильному дотриманні принципів контролю – саме такі умови стають вирішальним критерієм оцінки його ефективності. Із цього приводу вважаємо за недоцільне відносити до принципів системи контролю ефективність. Слід відзначити, що низка дослідників також відокремлюють принципи результативності, дієвості, економічності, але розкривають їхній зміст із позиції ефективності контролю, що також викликає певні дискусії [25].

Низка дослідників, розглядаючи ефективність як окремий принцип контролю, у деяких випадках пропонує його тлумачення, яке навряд чи співвідноситься або взагалі не співвідноситься з поняттям «ефективність».

Так, Дікань Л.В. вважає, що принцип ефективності «передбачає пристосованість системи контролю до фінансової діяльності господарюючих суб'єктів і залежить від виконання контролюючими суб'єктами вимог: контроль має здійснюватися безперервно, регулярно, систематично; має бути своєчасним, якісним і повним, оперативним, дієвим, гласним і різнобічним» [26, с. 10]. Відразу постають питання: яким чином ефективність як економічна категорія може асоціюватися з принципом, сутність якого викладена автором, та взагалі, як зміст принципу може залежати від виконання будь-яких вимог?

Прояв принципу ефективності, на думку Хомутенко А.В., можна спостерігати у «своєчасності і повноті виявлення відхилень, їх причин і винних, а також оперативності у виправленні допущених негативних результатів і забезпеченні відшкодування завданої матеріальної шкоди» [13, с. 21]. Але виконання цих дій ще не є запорукою ефективності контролю. Лише після проведення специфічних заходів, зокрема аналізу співвідношення результату контролю та витрачених ресурсів, можна упевнитися в ефективності (за її рівнями) або неефективності діючої контрольної системи.

Тютюнник Р.М., пропонуючи принцип ефективності, розглядає ефективність як результат контрольної діяльності, що повинен бути спрямований не тільки на попередження та подолання порушень, але й на притягнення до відповідальності [27, с. 170]. У цьому випадку виникають питання, пов'язані не тільки з механізмом упровадження в практику контролю принципу в авторському уявленні, але і з розкриттям сутності поняття «ефективність». А втім, очевидним є вже те, що ефективність не може бути спрямована на попередження, подолання порушень, та на притягнення до відповідальності.

Як «застосування найпростіших засобів контролю для досягнення високого результату та оперативність, вчасність, проведення контрольних дій» визначає сутність принципу ефективності Орехова І.С. [17].

Заслугує на увагу точка зору науковців, які при плануванні аудиторської перевірки пропонують застосовувати принцип ефективності, дотримання якого передбачає «розроблення оптимальних планів і програм, виконання яких забезпечить отримання достовірних та достатніх аудиторських доказів із найменшими витратами праці й часу» [20]. Спочатку відмітимо певну некоректність цього вислову в частині «забезпечення доказів». На нашу думку, плани і програми, навіть якщо вони оптимальні, не спроможні забезпечити отримання достовірних та достатніх аудиторських доказів. Виконання планів і програм є тільки істотними умовами отримання таких доказів, достатність та достовірність яких визначиться остаточно лише в процесі перевірки, із корегуванням або ні програм аудиту. Далі зазначимо, що при здійсненні контролю, зокрема аудиторського, однією з цільових установок фахівців є досягнення ефективності контролю відповідного рівня. Її реалізація відбувається за допомогою специфічного інструментарію (оптимальних планів, програм) на всіх етапах аудиторського процесу, на виході з якого за результатами контролю кінцево визначається ефективність, у тому числі за її рівнями (рис. 1).

Не можна погодитися і з підходом, за яким у системі внутрішнього аудиту пропонується ціла група принципів ефективності, зокрема: відповідальності, своєчасного повідомлення про відхилення, відповідності контролюючої та контрольованої систем, комплексності, поділу обов'язків, дозволу і схвалення [19]. Вони, на нашу думку, складно асоціюються з поняттям «ефективність» в її загальновідомому значенні, за яким ефективність формалізується як співвідношення між одержаним ефектом (результатом) та ресурсами, задіяними на його досягнення.

Окрім того, моніторинг стосовно визначення принципів у працях дослідників показав змістовну тотожність ряду принципів або відсутність їхнього роз'яснення за змістом, чи наведені принципи, як вірно підмічено, «розширюють уже існуючі або доповнюють їхнє розуміння, а іноді взагалі є взаємовиключними» [28, с. 45].

Так, запропоновані принципи правомірності, правової рівності, правового захисту суб'єктів контролю, регламентації норм діяльності учасника відносин у сфері

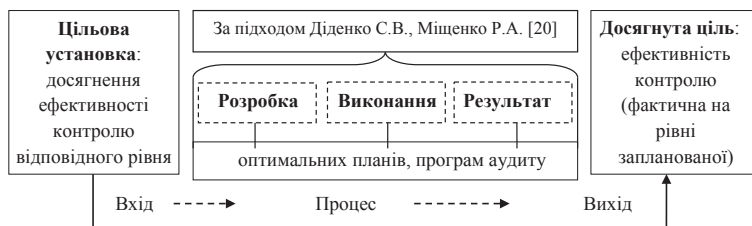


Рис. 1. Ефективність як цільова установка контролю

господарювання, регламентації норм контрольних дій суб'єкта контролю виступають в якості доповнюючих сутність принципу законності, принципи доступності, відкритості, публічності деталізують принцип гласності, принцип оперативності розширює, а принцип своєчасного повідомлення про відхилення деталізує смисл принципу своєчасності.

За суттю зміст принципу масовості рівноцінний принципу всеосяжності, який поряд із принципом неупередженості виступає складовою принципу об'єктивності, принцип вибіркової тотожності принципу альтернативності, пріоритетності, рівнозначними за змістом можна вважати принципи регулярності, систематичності, періодичності, постійності.

Викликає незрозуміння принцип прозорості контрольних дій, «дотримання якого надає можливість оперативного коригування контрольного процесу» [21, с. 7], та потребує пояснення: яким чином прозорість дій (як ключовий вираз) співвідноситься з оперативним коригуванням контролю?

Виникають питання і стосовно визначення таких принципів (через відсутність авторського роз'яснення їхнього змісту), як: несуперечність результатів контролю, соціальне спрямування, виховання працюючих

та ін. І такий перелік на сьогодні можна продовжувати до нескінченності.

Справедливо відзначено, що принцип як «об'єктивна категорія не може бути плодом суб'єктивних роздумів окремих авторів. Необхідно правильно формулювати те, що об'єктивно існує, внутрішньо (іманентно) притаманне науці та практиці контролю» [29, с. 4]. У цьому випадку здається очевидним, що кожний фахівець, досліджуючи проблематику принципів, насамперед повинен знати відповіді на запитання: якими мусять бути головні ознаки визначення принципу та яким має бути його семантичний прояв для виконання своєї функції?

Погодимося з точкою зору дослідників стосовно того, що критеріями визначення принципів у системі контролю повинні стати головні фактори: об'єктивність, необхідність, універсальність та здійсненість [29, с. 4; 30, с. 94]. Саме через призму цих ознак варто осмислювати, визначати принципи, впроваджувати їх у теорію та практику контролю.

Висновки. Критичний огляд наукових поглядів щодо сутності дефініції «принцип», виділення окремих принципів у системі контролю дозволив розкрити проблематику їхнього сучасного усвідомлення, створив передумови подальших досліджень у напрямку нормативної визначеності принципів контролю та їхньої систематизації.

Список використаних джерел:

1. Воронко Р.М. Концептуальні підходи до визначення і класифікації принципів внутрішнього контролю / Р.М. Воронко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія «Економічна». – 2015. – Вип. 48. – С. 32–38.
2. Конверський А.Є. Основи методології та організації наукових досліджень: [навч. посіб. для студентів, курсантів, аспірантів і ад'юнктів]; за ред. А.Є. Конверського. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
3. Лученко Д.В. Проблеми систематизації принципів контрольно-процесуальної діяльності / Д.В. Лученко // Збірник наукових праць «Державне будівництво та місцеве самоврядування». – 2003. – Вип. 5. – С. 199–207.
4. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: [підручник] / М.Т. Білуха, Т.В. Микитенко. – К.: Українська академія оригінальних ідей, 2005. – 888 с.
5. Малафійк І.В. Дидактика: [навч. посіб.] / І.В. Малафійк. – К.: Кондор, 2005. – 397 с.
6. Хмельницький В.А. Ревізія і аудит: [учеб. комплекс] / В.А. Хмельницький. – Мн.: Книжный Дом, 2005. – 48 с.
7. Ярмук І.М. Поняття принципів фінансового контролю / І.М. Ярмук // Фінансове право: Європейські перспективи. – 2013. – № 11. – С. 184–191.
8. Чая В.Т. Концептуальные основы организации контроля и аудита / В.Т. Чая, К.А. Гогия // Аудит и финансовый анализ. – 2011. – № 4. – С. 230–235.
9. Гетманець О.П. Принципи бюджетного контролю / О.П. Гетманець // Збірник наукових праць за матеріалами круглого столу та науково-практичної Інтернет-конференції «Бюджетно-податкова реформа як каталізатор соціально-економічного розвитку в Україні». – К.: Алерга, 2012. – С. 63–65.
10. Кодекс етики професійних бухгалтерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///C:/Users/%D0%A0%D0%BE%DB%BC%D0%B0%D0%BD/Downloads/D6.pdf.
11. Міжнародні стандарти якості, аудиту, огляду. Іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://apu.com.ua/attachments/article/290/Audit_2015_1_all.pdf.
12. Максимова В.Ф. Теоретичні та методологічні засади формування цілісної системи внутрішнього контролю в управлінні промисловим підприємством: дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В.Ф. Максимова; Одеський держ. економічний ун-т. – Одеса, 2006. – 581 с.
13. Хомутенко А.В. Система фінансового контролю діяльності небанківських неприбуткових фінансових установ України: [монографія] / А.В. Хомутенко. – Одеса: Друк, 2009. – 188 с.
14. Гупаловська М.Б. Вплив дефініції «принцип» на якість бюджетного контролю / М.Б. Гупаловська // Матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції «Стратегічні питання світової науки – 2011». – 2011. – С. 89–92.
15. Дрозд І.К. Державний фінансовий контроль: [навч. посіб.] / І.К. Дрозд, В.О. Шевчук; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К.: Імекс-ЛТД, 2007. – 304 с.
16. Синюгіна Н.В. Теоретичні узагальнення змісту принципів державного фінансового контролю в Україні / Н.В. Синюгіна // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 3 (8). – С. 106–111.
17. Орехова І.С. Принципи державного контролю господарської діяльності / І.С. Орехова // Форум права [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/ejournals/FP/2009-2/09oickgd.pdf.
18. Кравчук М.Ю. Загальні та спеціальні принципи контролю в сільському господарстві України / М.Ю. Кравчук // Вісник Запорізького національного університету. – Запоріжжя, 2011. – № 2. – С. 163–171.
19. Сметанко А.В. Классификация и характеристика принципов внутреннего аудита в акционерных обществах / А.В. Сметанко // Вестник финансового университета. Международный научно-практический журнал. – 2014. – № 2 (80) – С. 49–59.
20. Діденко С.В. Принципи планування аудиторської перевірки / С.В. Діденко, Р.А. Міщенко // Матеріали VII міжнародної науково-практичної конференції «Наука і технології: крок у майбутнє – 2011». – Прага, 2011. – Т. 4 Серія «Економічні науки». – С. 54–56.

21. Бардаш С.В. Класифікація принципів контролю як складного поліморфного явища / С.В. Бардаш // Економіка та держава. – 2012. – № 7. – С. 4–8.
22. Философский словарь. Энциклопедия философских терминов онлайн [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.onlinedics.ru/slovar/fil.html>
23. Буран Е.В. О самодостаточности / Е.В. Буран [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zhurnal.lib.ru/b/buran_e_w/sam.shtml.
24. Зоріна О.І. Поняття та сутність «самодостатності» економічних систем / О.І. Зоріна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – Вип. 33. – С. 85–87.
25. Бондаренко Н.О. Посилення економічного контролю як фактор подолання фінансової кризи в Україні / Н.О. Бондаренко, В.М. Тимофеев // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2009. – № 34.
26. Дікань Л.В. Принципи фінансового контролю як основа теорії фінансового контролю / Л.В. Дікань // Економіка розвитку. – Х.: ХНЕУ, 2010. – № 4 (56). – С. 8–10.
27. Тютюнник Р.М. Понятие и принципы банковского контроля в Украине / Р.М. Тютюнник // Ученые записки Таврического национального университета им. В.И. Вернадского. Серия «Юридические науки». – 2011. – Т. 24 (63). – № 2. – С. 166–172.
28. Слободяник Ю.Б. Державний аудит в Україні: теорія, методологія, організація: дис. ... д-ра екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / Ю.Б. Слободяник. – Одеса, 2014. – 437 с.
29. Бутинець Т.А. Принципи контролю в новій економіці: необхідність застосування / Т.А. Бутинець // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2009. – № 2 (48). – С. 21–27.
30. Цофнас. А.Ю. Теория систем и теория познания / А.Ю. Цофнас. – Одесса: АстроПринт, 1999. – 308 с.

Аннотация. В работе рассмотрены проблемные вопросы сути дефиниции «принцип», проанализированы современные взгляды исследователей относительно определения принципов, их идентификации в системе контроля (его составляющих, видов и форм). Подчеркнуто, что раскрытие проблематики научного осмысления принципов контроля способствует дальнейшим исследованиям в области их нормативного определения и систематизации.

Ключевые слова: дефиниция «принцип», идентификация принципов контроля, нормативная регламентация, система контроля.

Summary. The article considers the problematic issues of the essence of the definition of «principle», analyzes the current views of researchers on the definition of principles, their identification in the control system (its components, types and forms). It is noted that the disclosure of the perspective of understanding the principles of control contributes to the further research in the area of their normative definition and systematization.

Key words: the definition of «principle», the identification of control principles, regulatory infrastructure, control system.

Бабенко В. О.

*доктор економічних наук, кандидат технічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

Babenko V. A.

*Doctor of Economic Sciences, PhD of Technical Sciences, Associate Professor,
Professor of Economic Theory Department of
V. N. Karazin Kharkiv National University*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ НА СВІТОВОМУ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

PROBLEMATIC ASPECTS OF INNOVATION ACTIVITY OF UKRAINE IN THE GLOBAL AGRICULTURAL MARKET

Анотація. У роботі досліджено динаміку рівня інноваційної діяльності підприємств АПК у розрізі її складових, виявлено проблемні аспекти інноваційної діяльності України на світовому ринку сільськогосподарської продукції на основі проведеного аналізу динаміки змін основних показників вітчизняного сільськогосподарського виробництва, визначено складові інноваційної діяльності підприємств АПК та обчислено фактори впливу на рівень інноваційної діяльності агровиробництва України.

Ключові слова: світовий ринок, інноваційна діяльність, підприємства АПК, сільськогосподарська продукція, латентні фактори.

Вступ та постановка проблеми. Майбутнє України, яка є однією з найбільш ресурсозабезпечених країн світу, багато в чому залежить від ефективного розвитку управління сільським господарством. Із кожним роком зростає глобальна продовольча криза, поширюється економічна та фінансова криза в Україні й за кордоном, світові природні ресурси виснажуються, спостерігається загальне погіршення екологічної ситуації, про що свідчить динаміка зміни клімату і погіршення здоров'я та життя населення Землі. Ці й інші причини свідчать про необхідність активізації ІД як одного з найбільш ефективних способів підвищення конкурентоспроможності країни та її подальшого розвитку.

Вітчизняна агропромисловість володіє значним інноваційним потенціалом, який спроможний забезпечити високий рівень науково-технологічного розвитку України. Водночас у сфері АПК досі переважаючими джерелами зростання слугували резерви виробничих потужностей і сприятливе для експорту сільськогосподарської сировини зовнішньоекономічне середовище. Збереження існуючих тенденцій діяльності агропромислового сектору країни, які базуються на низькотехнологічному виробництві, а також триваючий нині спад виробництва у сфері АПК доводить необхідність застосування наукових підходів до впровадження та управління ІД на підприємствах АПК [1]. Одним із пріоритетних завдань державної політики на сучасному етапі має бути модернізація як усієї національної промисловості, так і сектору АПК на основі активізації ІД, якомога ефективного використання її потужного науково-технологічного потенціалу. На сьогоднішньому етапі є необхідним здійснення комплексних заходів щодо підтримки ІД вітчизняних суб'єктів господарювання, у тому числі і підприємств АПК, на всіх стадіях ІД, стимулювання попиту на результати наукових досліджень та інноваційних розробок, забезпеченість кваліфікованим персоналом, створення сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим ступенем доданої вартості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз ІД характеризується створенням, освоєнням та поширенням інновацій. Дотепер поняття «інновація» викликало у вчених усього світу досить великий інтерес. Започаткували дослідження з цієї проблематики переважно європейські та американські вчені, такі як І. Перлакі [2], С. Роджерс [3], Б. Санто [4], Б. Твісс [5], Й. Шумпетер [6] та ін. Хоча за кордоном це поняття виникло на початку ХХ ст., вітчизняні науковці піддали його аналізу і подальшому розвитку в 30-ті роки, але більше уваги цій проблематиці стали приділяти в 60-ті роки ХХ в. У цей період було більш широко досліджене питання сутності інновацій.

Для визначення стану питання управління ІД за межами України досліджено поняття «управління ІД», набір заходів, підтримуючих інновації, інструментарій для стратегічного планування ІД підприємств, найбільш важливі управлінські проблеми, пов'язані з управлінням інноваціями, в зарубіжних джерелах інформації. Судячи з наукової літератури, останні декілька років інтерес до розвитку та управління інноваціями у світі дуже виріс, що приваблює увагу менеджерів та вчених [7; 8]. Нові підходи в до впровадження інноваційних досягнень в області інформаційних та комунікаційних технологій виступили каталізатором для розповсюдження інноваційних технологій, інноваційної продукції та інших елементів ІД. Науковці С. Zott, R. Amit та L. Massa [9] стали розробниками та розповсюджувачами концепції бізнес-моделювання інноваціями (БМІ) за допомогою інтернет-ресурсів. D.J. Teece визначає, що БМІ є невід'ємною частиною економічної поведінки суб'єкта управління [10].

Проведений аналіз показав, що інноваційні технології супроводжуються появою нових способів ведення бізнесу [11; 12]. Основними є два напрями: використання постіндустріальних технологій та зусилля корпоративного сектора щодо виходу на нові ринки і залучення нових клієнтів. Наукові та технологічні досягнення в так званих постіндустріальних технологіях (наприклад,

програмне забезпечення або біотехнології) супроводжувалися розвитком організаційних методів і структури управління, які докорінно відрізняються від тих, що спостерігаються в традиційній виробничій організації та супроводжуються появою нових способів ведення бізнесу.

Другий підхід спостерігається в багатьох галузях промисловості у вигляді інституціоналізації відкритих інновацій як способу організації ІД за межами підприємства [13]. Крім того, потрібно визначити, що в той час як «правильний» дизайн продукту є необхідною умовою для проникнення на нові ринки, вирішальну роль має управління ІП на основі розподілу ресурсів і налагодження каналів продажів, необхідних для успішного виконання бізнес-операцій. Таким чином, у діяльності сучасних іноземних підприємств особливе значення мають організаційно-управлінські форми розвитку ІД.

Але, незважаючи на значну кількість публікацій, роль та стратегічне позиціонування України в аспекті інноваційної діяльності (ІД) на світовому ринку сільськогосподарської продукції є досить актуальним питанням та потребує подальшого дослідження.

Метою даної роботи є дослідження тенденцій рівня інноваційної діяльності підприємств АПК та визначення основних складових інноваційного розвитку України на світовому ринку сільськогосподарської продукції на основі дослідження факторів впливу на рівень інноваційної діяльності підприємств агропромислового комплексу та визначення латентних факторів, що впливають на показники її динаміки вітчизняних агропідприємств.

Результати дослідження. Досягнення конкурентоспроможності української економіки, де особливу роль відіграє конкурентоспроможність продукції та послуг вітчизняних підприємств на внутрішніх і зовнішніх ринках, є одним із головних завдань економічної науки. Важливим елементом конкурентоспроможності є інновації, які в останні роки набувають вирішального значення для розвитку аграрного виробництва в суспільній системі, що базується на здобутих знаннях та інформаційних ресурсах. Збільшуваний ступінь відкритості економіки України та посилення інтеграційних процесів у світовій економіці з метою подолання продовольчої безпеки вимагає адекватних відповідей від українських агропереробних підприємств.

Вирішення проблеми продовольчої безпеки в Україні є загальнодержавним завданням, що безпосередньо пов'язане з розвитком ІД АПК. Україна вже досить давно задекларувала обрання інноваційного шляху свого розвитку. Для виконання цієї програми ухвалено велику кількість законодавчих і нормативних документів, спеціалісти активно працюють над питанням реорганізації в органах влади, проводять конференції, форуми та громадські обговорення, розглядають проблеми інновацій у численних публікаціях. Але головним є запуск реальних механізмів інноваційного розвитку, які працюватимуть у кожній галузі

національної економіки, враховуючи загальнодержавні пріоритети і тенденції світового розвитку науково-технічного прогресу.

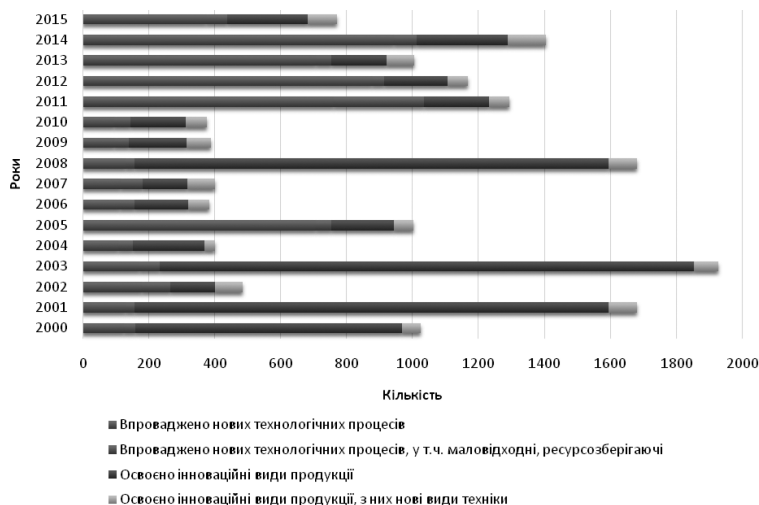


Рис. 1. Динаміка впровадження інновацій підприємствами АПК України (2000–2015 рр.)

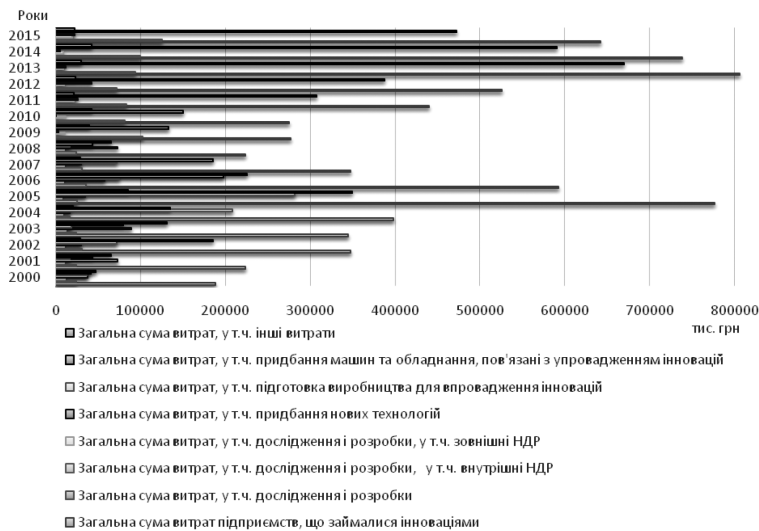


Рис. 2. Динаміка витрат на впровадження інновацій підприємствами АПК України (2000–2015 рр.)

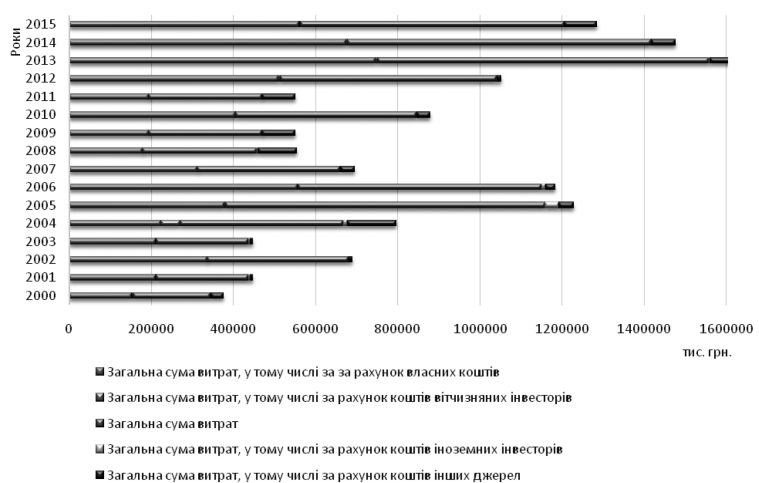


Рис. 3. Динаміка залучених інвестицій за джерелами фінансування підприємствами АПК України (2000–2015 рр.)

На основі статистичної інформації [14] проаналізуємо динаміку впровадження інновацій підприємствами АПК України (рис. 1).

За результатами аналізу можливо дійти висновку, що, на жаль, кількість упровадження інновацій вітчизняними підприємствами АПК при загальній тенденції до збільшення в останній рік зменшилась.

Динаміка витрат на впровадження інновацій підприємствами АПК України представлена на рис. 2.

Динаміка залучених інвестицій за джерелами фінансування підприємствами АПК України за останні п'ятнадцять років представлена на рис. 3.

Для дослідження факторів впливу на рівень ІД підприємств АПК у розрізі її складових було використано метод багатовимірної статистичного аналізу (факторний аналіз). Цей аналіз призначено для виявлення та кількісного опису узагальнюючих характеристик, які достатньо описують весь набір вихідних і результуючих показників, тим самим відображаючи закономірності УППП та механізм їх внутрішніх взаємозв'язків. Обчислення були виконані на прикладі підприємств АПК України за допомогою статистичного пакета Statgraphics Centurion.

Для розбудови системи моделей латентних факторів, що впливають на складові ІД підприємств України, доцільно обчислити інтегральні показники, що характеризують складові ІД підприємств АПК, а саме: 1) динаміку інноваційної активності підприємств; 2) динаміку витрат та джерела фінансування ІД; 3) динаміку впровадження ІД підприємств. Кожна складова характеризується системою окремих показників.

Таким чином, динаміка інноваційної активності підприємств описується такими показниками: x_1 – питома вага підприємств, що займалися інноваціями; x_2 – загальна сума витрат підприємств, що займалися інноваціями; x_3 – сума витрат на дослідження і розробки; x_4 – сума витрат на внутрішні НДР; x_5 – сума витрат на зовнішні НДР; x_6 – сума витрат на придбання нових технологій; x_7 – сума витрат на підготовку виробництва для впровадження інновацій; x_8 – сума витрат на придбання машин та обладнання, пов'язані з упровадженням інновацій; x_9 – сума витрат інших витрати, пов'язаних з упровадженням інновацій.

Друга складова – динаміка витрат та джерела фінансування ІД підприємств – залежить від наступних показників: x_{10} – загальна сума витрат; x_{11} – сума витрат за рахунок власних коштів; x_{12} – сума витрат за рахунок коштів вітчизняних інвесторів; x_{13} – сума витрат за рахунок коштів іноземних інвесторів; x_{14} – сума витрат за рахунок коштів інших джерел.

Оцінка динаміки впровадження ІД підприємств, що є третьою складовою, характеризується такими показниками: x_{15} – питома вага підприємств, що впроваджували інновації; x_{16} – кількість упроваджених нових технологічних процесів; x_{17} – кількість упроваджених нових мало-відходних, ресурсозберігаючих процесів; x_{18} – кількість найменувань освоєних інноваційних видів продукції; x_{19} – кількість найменувань освоєних інноваційних видів техніки; x_{20} – питома вага реалізованої інноваційної продукції підприємством в обсязі промислової.

На першу складову рівня ІД підприємств України – динаміку інноваційної активності підприємств – впливають декілька факторів, які будемо розглядати по три фактори. Вони на 73,667% пояснюють змінність показників, які визначають дану складову. Латентні фак-

тори, що впливають на показники динаміки інноваційної активності вітчизняних підприємств, описуються такими рівняннями:

$$F_{11} = 0,705x_{11} + 0,217x_{12} - 0,023x_{13} + 0,094x_{14} + 0,152x_{15} + 0,771x_{16} + 0,377x_{17} - 0,747x_{18} + 0,857x_{19} - 0,931x_{20},$$

$$F_{12} = 0,549x_{11} - 0,634x_{12} - 0,195x_{13} - 0,201x_{14} + 0,766x_{15} + 0,366x_{16} - 0,213x_{17} + 0,282x_{18} + 0,927x_{19} + 0,075x_{20},$$

$$F_{13} = 0,077x_{11} + 0,029x_{12} + 0,918x_{13} + 0,909x_{14} - 0,026x_{15} - 0,300x_{16} - 0,428x_{17} - 0,292x_{18} - 0,090x_{19} + 0,085x_{20}.$$

Таким чином, у всій сукупності підприємств найпершим, а отже, найбільш істотним, є узагальнюючий фактор (перший фактор), утворений показниками, сформованими в напрямі зменшення факторних навантажень: x_{20} , x_{19} , x_{16} , x_{18} , x_{11} , рештою показників можливо знехтувати, оскільки їх факторні навантаження менші, ніж 0,5. Другий фактор – показниками x_{19} , x_{15} , x_{12} , x_{11} . Третій фактор стану ІД підприємств Харківської області характеризується наступною послідовністю показників: x_{13} , x_{14} . Таким чином, провівши аналіз, маємо перші три латентних фактори, які впливають на динаміку інноваційної активності підприємств, це – x_{20} , x_{19} , x_{13} .

На другу складову ІД підприємств – динаміку витрат та джерела фінансування ІД впливають декілька факторів, які також будемо розглядати по три латентні фактори, рівняння яких мають вигляд:

$$F_{21} = 0,902x_1 + 0,203x_2 + 0,925x_{15} + 0,382x_{16} - 0,112x_{17} + 0,536x_{18} + 0,787x_{19},$$

$$F_{22} = -0,311x_1 + 0,864x_2 + 0,125x_{15} + 0,611x_{16} - 0,018x_{17} - 0,778x_{18} + 0,308x_{19},$$

$$F_{23} = -0,151x_1 - 0,024x_2 + 0,135x_{15} + 0,558x_{16} + 0,959x_{17} - 0,060x_{18} - 0,049x_{19}.$$

Рейтинг показників за цими факторами складає: x_{15} , x_2 , x_{17} . Друга група з трьох факторів пояснює на 85,489% змінність показників, які визначають цю складову.

На третю складову рівня ІД сільськогосподарських підприємств України – динаміку впровадження ІД – впливають також три фактори, які на 81,837% пояснюють змінність показників, що визначають дану складову. Рівняння цієї групи латентних факторів мають вигляд:

$$F_{31} = 0,944x_1 + 0,042x_2 + 0,109x_3 + 0,887x_{15} + 0,261x_{16} - 0,112x_{17} + 0,668x_{18} + 0,719x_{19},$$

$$F_{32} = -0,179x_1 + 0,796x_2 + 0,781x_3 + 0,309x_{15} + 0,689x_{16} + 0,042x_{17} - 0,690x_{18} + 0,484x_{19},$$

$$F_{33} = -0,138x_1 - 0,128x_2 + 0,234x_3 + 0,113x_{15} + 0,485x_{16} + 0,955x_{17} + 0,002x_{18} - 0,077x_{19}.$$

Отже, маємо сьомий, восьмий та дев'ятий латентні фактори, які впливають на динаміку впровадження ІД підприємств, рейтинги показників яких мають наступну послідовність: x_1 , x_2 , x_{17} .

Висновки. Для відображення закономірностей розвитку ІД АПК України та механізмів їх внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків досліджено фактори впливу на рівень ІД агропідприємств у розрізі її складових та виконано факторний аналіз. За допомогою його результатів розроблена система моделей латентних факторів, що впливають на складові ІД, на основі обчислених інтегральних показників, що характеризують складові їх ІД, зокрема динаміку інноваційної активності підприємств, динаміку витрат та джерела фінансування ІД, динаміку впровадження ІД підприємств. Визначені латентні фактори за трьома складовими ІД сільськогосподарських підприємств доцільно використовувати у зовнішньоекономічній діяльності в якості рекомендацій для визначення стратегії ІД Україні на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Список використаних джерел:

1. Бабенко В.О. Управління інноваційними процесами переробних підприємств АПК (математичне моделювання та інформаційні технології): [монографія] / В.О. Бабенко; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В. В. Докучаєва. – Х.: ХНАУ; Мачулин, 2014. – 380 с.
2. Блажей А. Научно-техническая революция и инженерное образование / А. Блажей, Д. Дриенски, И. Перлаки; ред. А.Я. Савельев; пер. со словац. – М.: Высш. шк., 1988. – 284 с.
3. Роджерс Э. Коммуникации в организации / Э. Роджерс, Р. Агарвала-Роджерс. – М.: Экономика, 1980. – 176 с.
4. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; общ.ред. и вступ. Б.В. Сазонова; пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
5. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс; предисл. К.Ф. Пузыни; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
6. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития / Й.А. Шумпетер. – М.: Директ-Медиа, 2007. – 400 с.
7. Baden-Fuller C. Business Models as Models / C. Baden-Fuller, M.S. Morgan // Long Range Planning. – 2010. – № 43. – P. 156–171.
8. Johnson M. W. Seizing the white space. Business Model Innovation for growth and renewal / M.W. Johnson. – Harvard Business Press: Boston, Massachusetts, 2010.
9. Amit R. Value Through Business Model Innovation / R. Amit, C. Zott // MIT Sloan Management Review. – 2012. – № 53 (3). – P. 41–49.
10. Teece D.J. Business models, business strategy and innovation / D.J. Teece // Long Range Planning – 2010. – № 43. – P. 172–194.
11. Strunz Herbert. Tagebuch der Weltwirtschaft, 2000-2010: Kommentare, Kritik, Reflexionen / Herbert Strunz. – Frankfurt-M.: Lang. – 2011. – 205 p.
12. World economic outlook, September 2011: slowing growth, rising risks / Intern. Monetary Fund. – Washington: IMF. – 2011, XVIII. – 219 p.
13. World economic outlook, April 2014: recovery strengthens, remains uneven / Intern. Monetary Fund. – Washington: IMF. – 2014, XVI. – 216 p.
14. Наука, технології та інновації / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Аннотация. В работе исследована динамика уровня инновационной деятельности предприятий АПК в разрезе ее составляющих, выявлены проблемные аспекты инновационной деятельности Украины на мировом рынке сельскохозяйственной продукции на основе проведенного анализа динамики изменения основных показателей отечественного сельскохозяйственного производства, определены составляющие инновационной деятельности предприятий АПК и рассчитаны факторы влияния на уровень инновационной деятельности агропроизводства Украины.

Ключевые слова: мировой рынок, инновационная деятельность, предприятия АПК, сельскохозяйственная продукция, латентные факторы.

Summary. In this work the dynamics of innovation agricultural enterprises in terms of its components, identified aspects of innovation Ukraine in the global agricultural market based on the analysis of the dynamics of changes in key indicators of the domestic agricultural production, defined the components of innovation agricultural enterprises and calculated factors influencing the innovation of agricultural production in Ukraine.

Key words: world market, innovation, agribusiness, agricultural products, latent factors.

Бадзим О. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет*

Береснев С. М.

*директор департаменту по роботі з персоналом
ПАТ «Банк Михайлівський»*

Badzym O. S.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Kyiv National Trade and Economic University*

Beresnev S. M.

*Director of Department on Work with a Personnel
PJSC «Bank Mykhaylivskiy»*

МОТИВАЦІЯ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКОГО ПЕРСОНАЛУ

PROFESSIONAL ACTIVITY MOTIVATION OF BANK STAFF

Анотація. У роботі охарактеризовано виключно важливе значення людських ресурсів, їх потенціал для банківських установ. Відстежено розвиток поняття «мотивація» та його сутність. Розглянуто один із найвідоміших підходів до визначення потреб людини та пояснено його особливості. Досліджено проблематику мотивації працівників банківських установ за сучасних умов та запропоновано методи для створення ефективної та збалансованої системи мотивації професійної діяльності банківського персоналу.

Ключові слова: мотивація, банк, потреби, заохочення, стимули.

Вступ та постановка проблеми. Реалії сучасного життя є дуже швидкоплинними. Розвиток науково-технічного прогресу, політичні, економічні та соціальні зміни зачіпають без винятку все, у тому числі й банківську сферу. Успіх функціонування банків, їх репутація, надійність та здатність адаптуватися за таких обставин залежать передусім від якості та оперативності роботи банківських працівників, рівня їх компетенції, освіти, особистих якостей, уміння працювати в умовах конкуренції та постійно вдосконалюватися.

З огляду на це, гостро постає питання мотивації професійної діяльності працівників та шляхів, завдяки яким вона буде здійснюватися. При цьому підхід до створення ефективної системи мотивації має враховувати безліч чинників, більшість з яких постійно змінюється – тобто дана система має бути ще й гнучкою. Усе це пояснює актуальність дослідження даного питання та його важливість для розвитку як окремих банківських структур, так і всієї банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження та аналіз шляхів підвищення продуктивності праці впродовж століть були необхідними працедавцям для досягнення високих результатів та отримання конкурентних переваг. Початкові теорії мотивації виходили з аналізу історичного досвіду поведінки людини і застосування простих стимулів спонукання: матеріального та морального заохочування, примусу. Проте саме активна розробка теорії мотивації почалась на початку ХХ ст.

Варто зазначити, що раніше особистість працівника не завжди враховувалася задля його мотивування, а більшою мірою лише його фізіологічні потреби. Однак зараз їй приділяється значна увага як із боку дослідників, так і з боку управлінців окремих структур. Так, наприклад, мотивація, на думку Б.Ф. Ломова [1, с. 63] та О.М. Леонтьєва [2, с. 157], є головним системотворчим чинником

діяльності людини, який сприяє усвідомленню, розкриттю її індивідуальних якостей, вияву і спрямуванню продуктивності та творчості. В.М. Гончаров і С.І. Радомський стверджують, що мотивація працівників виступає визначальним внутрішнім прагненням, а також сукупністю спонукальних причин діяльності та фактором спрямування дій людини задля досягнення певної мети [3, с. 30]. М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі в основах менеджменту розглядають мотивацію як процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей і цілей організації [4].

Метою даної роботи є визначення шляхів для створення ефективної системи мотивації професійної діяльності банківського персоналу на прикладі ПАТ «Банк Михайлівський».

Результати дослідження. На нашу думку, успіх будь-якої організації, чи то фінансової, чи то виробничої сфери, майже на 70% залежить від уміло підібраних кадрів. Не виключенням із цього правила є банківська установа. Саме трудові ресурси, які працюють як єдина злагоджена команда та об'єднані однією метою, є запорукою успіху та процвітання банківської установи [5, с. 11]. Як показує практика, можна вкласти значні фінансові ресурси в рекламу, відкриття нових філіалів, проте це матиме лише тимчасові переваги перед конкурентами. Відсутність мотивованого та зацікавленого в успіху і процвітанні банківської установи персоналу зведе всі зусилля нанівець. Тому можна сказати, що якщо в банку є ефективно працюючий персонал, то він здатен залучити як усю необхідну інформацію, так і фінансові ресурси, а результатом буде перші позиції банку в рейтингу найбільш успішних банків України.

Вважаємо, що відношення працівника до виконання своїх обов'язків прямо пропорційно залежить від ступеню мотивації. Чим більше стимулів у працівника, тим

більше він зацікавлений продовжувати свою діяльність у банківській установі, а не поглядати у бік конкурентів, готовий викладатися на всі сто відсотків, адже впевнений у тому, що його цінують, прагне робити свій вклад задля спільної мети.

Слід відмітити, що мотивація в загальному розумінні – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій. В управлінні мотивація – це функція керівництва, що полягає у формуванні в працівників стимулів до праці (спонукати їх працювати з повною віддачею), а також у довгостроковому впливі на працівника з метою зміни у заданих параметрах структури його ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра і розвитку трудового потенціалу на цій основі.

Слід також відзначити, що мотивація, яка також розглядається як процес, теоретично може бути представлена у вигляді шести стадій: 1 – виникнення потреб, 2 – пошук засобів задоволення цих потреб, 3 – визначення напрямків дій, 4 – виконання конкретних дій, 5 – отримання винагороди за дії, 6 – відчуття задоволення потреб [6, с. 16]. Проте зазначимо, що шлях до задоволення потреб людини може містити не всі шість стадій, але даний перелік найбільш об'єктивно дає уяву про особливості кожної.

Ми намагатимемося дослідити поняття «мотивації» на прикладі теорії потреб А. Маслоу. Зауважимо, за десятиріччя існування теорії її вивченням займалися численні дослідники, тому перед нами стоїть досить нелегке завдання знайти щось нове та поєднати з банківською установою. Суть теорії А. Маслоу зводиться до вивчення потреб людини і того, що предметом психології є поведінка, а не свідомість людини. Людиною керує бажання до задоволення більшої кількості потреб, і тому ця проблема напряму пов'язана з мотивацією. Особливість людини в тому, що протягом всього життя вона чогось бажає і повністю задовольнити свої потреби не може. Як тільки задовольняється одна потреба, то відразу ж виникає інша, оскільки це природа людини незалежно від її віку або сфери діяльності [7].

На підставі цього розділимо потреби людини на п'ять груп (рис. 1):

- фізіологічні потреби, необхідні для виживання людини: їжа, вода, відпочинок і т. д.;
- потреби в безпеці й впевненості в майбутньому – захист від фізичних й інших небезпек із боку навколишнього світу та впевненість у тому, що фізіологічні потреби задовольнятимуться і в майбутньому;
- соціальні потреби – необхідність у соціальному оточенні, спілкуванні з людьми, відчуття підтримки;
- потреби в пошані, у визнанні оточуючих і прагненні до особистих досягнень;
- потреба самовираження, тобто потреба у власному зростанні і в реалізації своїх потенційних можливостей.

Можна провести паралель між ієрархією потреб та розвитком кар'єри співробітника. Ранні стадії кар'єри характеризуються занепокоєнням про безпеку та засвоєнням організаційних цінностей. Приблизно за п'ять років увага співробітника зміщується на формування внутрішньої та зовнішньої професійної ідентичності. Бути визнаним професіоналом сприяє задоволенню потреби в повазі. Активна потреба в повазі спонукає співробітника до прагнення більшої автономії через просування по службі та виконання власноруч обраних проектів. Співробітник, який переслідує такі цілі, демонструє зростаючу самоефективність. Якщо це є широко поширеною характеристикою робочої сили банку, то банк стає більш конкурентоспроможним, а його операційна ефективність

покращується по мірі того, як його робоча сила стає більш витривалою та креативною. Збільшення повноважень та відповідальності в очікувані проміжки часу на кар'єрному шляху допомагає співробітникам задовольняти їх потреби в повазі та активізувати потребу у самоактуалізації.

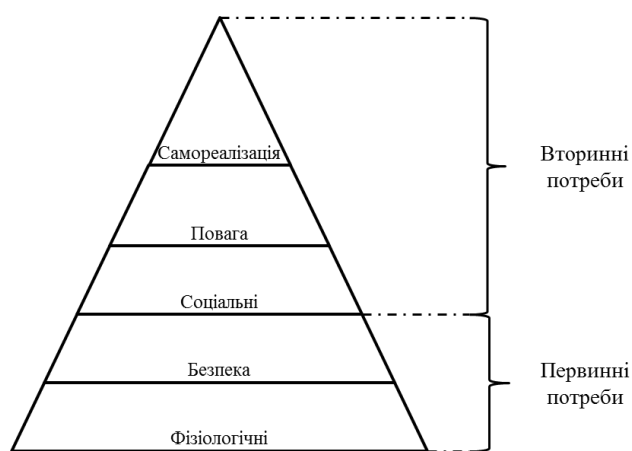


Рис. 1. Ієрархія потреб Маслоу

Ієрархія пояснює, що незадоволені потреби мають сильний мотивуючий ефект, ніж задоволені. Із цього можна зробити висновок, що мотивація співробітника та задоволення потреб, по суті, є майбутніми очікуваннями – вони хочуть вірити, що майбутні перспективи роботи мають більше потенціалу для задоволення їх потреб.

На превеликий жаль, у нинішніх працівників українських банків немає достатньої мотивації для того, щоб ефективно працювати. Насамперед це пов'язано з відсутністю стабільності в країні: політична, економічна ситуація є не стабільною, законодавство весь час змінюється, рівень безробіття збільшується, спостерігається відтік депозитів, банкрутство банків, недовіра населення тощо. Люди почувають себе в постійній напрузі, невизначеності, не відчують впевненості у завтрашньому дні, що, відповідно, відображається на роботі. Вже згідно з підходом Маслоу, потреби в безпеці (потреби нижчого рівня), не можуть бути задоволеними. Варто зазначити також і те, що згідно зі звітом конкурентоспроможності країн світу Global Competitiveness Report, який був представлений на Всесвітньому економічному форумі в Давосі 20 січня 2016 р., рівень надійності банків в Україні займає останнє 140-е місце з усіх країн [8].

Зазначимо, що відповідно до цього, на керівництво українських банків покладено величезне завдання: не тільки будувати свою діяльність зважливо, раціонально, а й сприяти тому, щоб персонал працював у заданому напрямку з найбільшою ефективністю. Ми вважаємо, що система мотивації професійної діяльності банківського персоналу повинна ґрунтуватися на факторах, які включають мотивацію як матеріальну, так і нематеріальну.

Зокрема, слід звернути увагу на те, що праця в банку носить колективний характер, результат окремо взятих працівників формує загальну картину. Тому мотивувати кожного працівника треба таким чином, щоб він усвідомлював, що його власне благополуччя та впевненість у завтрашньому дні залежать від фінансового стану банку, клієнтів та іміджу. Чим кращою буде робота персоналу, тим кращими будуть відгуки клієнтів та й довіра до банку в цілому. І це призведе до збільшення клієнтської бази з відповідним фінансовим зростанням, яке при правильних рішеннях керівництва має бути відчутним для працівників.

Більшість соціальних досліджень показують, що матеріальне стимулювання є одним із найдієвіших напрямків мотивації банківських працівників. Широке розповсюдження отримала система заохочення у вигляді участі у прибутках банку, що передбачає встановлення частки прибутку, з якої формується заохочувальний фонд. Розмір виплати заробітної плати залежить від обсягів прибутку та загальних результатів фінансової діяльності банку. Дана система, як правило, розповсюджується на управлінські кадри, які здатні реально впливати на прибутки.

Слід також додати, що всі співробітники є різними за віком, освітою, рівнем професійних навичок, звичками та інтересами, тому доцільним є проведення анкетування для визначення потенціалу того чи іншого співробітника. Першочергово треба звернути увагу на те, що розмір заробітної плати повинен відповідати професійним обов'язкам та відповідальності, яка покладається на працівника. Також значну роль відіграють періодичні премії, довгострокові бонусні винагороди та опціони, а також соціальний пакет (медичне страхування, службові авто, оплата професійного навчання тощо).

Нижче наведено приклад матеріальної мотивації працівників у ПАТ «Банк Михайлівський» (табл. 1).

Також дуже важливим є кар'єрне зростання. Якщо навіть робота буде цікавою, високооплачуваною, але без подальшого просування, втримати хорошого фахівця з великими планами на майбутнє практично неможливо, оскільки з часом йому стане нецікаво і робота здасться безглуздою. Бажання працювати краще виникає під впливом таких факторів, як: усні заохочення керівництва, рейтинги працівників, письмові подяки, про які буде знати весь колектив, особисті поздоровлення від керівництва з пам'ятними

датами та багато інших. Уміло використовуючи знання про ці фактори, роботодавець може, з мінімальними витратами для себе, домогтися від персоналу кращих результатів. До того ж треба розуміти, що винагороди, матеріальні вони чи ні, повинні робитися вчасно, виражатися в негайній і справедливій реакції на дії співробітників. У зв'язку з цим відмітимо, що непередбачувані заохочення мотивують краще, ніж передбачувані [9, с. 27].

Слід також приділяти увагу й ефективній корпоративній культурі, зокрема таким заходам, як упровадження стандартів корпоративної етики та поведінки, організація та безпека робочих місць, корпоративні святкові заходи, внутрішні та зовнішні спортивні та інтелектуальні змагання, корпоративна соціальна відповідальність тощо.

Нижче приведено приклад нематеріальної мотивації працівників у ПАТ «Банк Михайлівський» (табл. 2).

Особливістю роботи в банку є те, що незважаючи на наявність певних регламентів, клієнтська база є нестабільною, а попит на банківські продукти є змінним. І це потрібно враховувати при визначенні обсягів робіт та ставити реальні, виконувані задачі. Будь-які задачі повинні ставитися відповідно до цілей організації, опиратися на певну мету, а не на спонтанні дії керівництва. Між працівниками та керівництвом не повинно бути «прірви» в залежності від посад, повинні обговорюватися будь-які питання, комунікації повинні бути регулярними задля обміну думками чи ідеями. Проведення тренінгів із менеджменту та психології, на нашу думку, дасть змогу краще розуміти підлеглих та раціональніше спрямовувати їх роботу [10, с. 52].

Слід також зауважити, що робота в банківській сфері, так само як і мотивація цієї роботи, не може бути стандартизована чи узагальнена для всіх робітників чи пра-

Таблиця 1

Назва матеріальної бонусної винагороди	Характеристика
Персональна надбавка	Встановлюється з урахуванням професійної компетентності, рівня виконання покладених обов'язків, ініціативності, творчого характеру роботи, який визначається вимогами виконуваних функцій та ін. Її встановлення здійснюється на основі клопотання із зазначенням розміру надбавки та терміну її встановлення за поданням керівників структурних підрозділів
Щоквартальна винагорода керівників та ключових співробітників Головного офісу та керівників, заступників директорів регіональних підрозділів та керуючих відділень	Визначається як відсоток до посадового окладу, встановлений залежно від групи, до якої віднесено посаду, який визначається оцінкою виконання встановлених показників ефективності та коригується на коефіцієнт виконання стратегічних показників банку
Щомісячна винагорода співробітників	Визначається по результатах особистої або особистої та колективної діяльності, відповідно до систем матеріального стимулювання, що розроблені з урахуванням функціональних завдань співробітника
Додаткова винагорода	Визначається по результатах проведених акцій та конкурсів, відповідно до особистих або колективних результатів
Бонусна винагорода	Сумісно з компанією-партнером співробітникам банку, що працюють у підрозділах продаж, за результатами роботи нараховуються бонуси, за які можна придбати товари із запропонованого асортименту

Таблиця 2

Назва форми	Характеристика
Корпоративно-системні	Стимулювання навчанням і кар'єрним просуванням; розвиток корпоративної культури, проведення корпоративних заходів, випуск корпоративного видання, створення внутрішньокорпоративного web-ресурсу, формування позитивного зовнішнього іміджу організації і т. п.
Соціально-психологічні	Загальне визнання; подарунки за високі результати роботи і творчі досягнення, можливість безпосередньо звертатися до керівництва; створення комфортних умов праці; нагородження дипломами та грамотами; присудження почесних звань («Кращий працівник»); внесення записів досягнень у трудову книжку, взаємодопомога, згуртування колективу на основі емоційного зближення, участь у благодійних проєктах
Соціально-побутові	Надання можливості користуватись банківськими продуктами за пільговими тарифами; медичне страхування співробітників за рахунок банку, подарунки на свята і до днів народження; матеріальна допомога у випадках хвороби або смерті; надання можливості вивчати іноземну мову згідно з посадовими обов'язками працівника

цівників, потрібен саме індивідуальний підхід. Для цього потрібно мати у своєму штабі HR-менеджера (фахівця по роботі з персоналом), який із легкістю та професіоналізмом зможе провести всю необхідну роботу та порекомендувати, які методи мотивації краще застосовувати.

Для досягнення високих результатів у своїй діяльності банку слід використовувати систему ефективної мотивації працівників як комплекс заходів, що стимулюють персонал не лише до роботи, за яку платять гроші, але й до особливої старанності та активного бажання працювати саме в цій установі. Методи і форми мотивації персоналу, що входять до загальної системи мотивації в банку, необхідно постійно розвивати і вдосконалювати незалежно від певних звичаїв або встановлених моделей.

Висновки. Вважаємо, що система мотивації персоналу повинна бути направлена на збільшення ефективності бізнесу за рахунок зростання продуктивності праці

працівників. Досить успішною є система мотивації працівників – KPI. Така система мотивації ефективно впроваджена в Національному банку України.

Правильно підібраний «мотиваційний пакет» повинен носити індивідуальний характер та враховувати, по можливості, потреби кожного працівника. Цей пакет повинен містити як матеріальну сторону, так і нематеріальну. Адже похвала та можливість працівника відчувати свою значимість – це запорука успіху будь-якої установи.

Велику увагу необхідно приділяти навчанням працівників, залученню до участі у тренінгах та круглих столах, відрядженню для обміну досвідом в інші країни. Це сприятиме покращанню знань та удосконаленню кваліфікації працівників.

Отже, успіх діяльності банку на пряму залежить від мудрості керівництва та прийнятих ним рішень, адже його особистий приклад є свого роду мотивацією.

Список використаних джерел:

1. Ломов Б.Ф. К проблеме деятельности в психологии / Б.Ф. Ломов // Психологический журнал. – 1981. – Т. 2. – № 3. – С. 3–22.
2. Леонтьев А.Н. Деятельность. Сознание. Личность / А.Н.Леонтьев. – М.: Политиздат, 1977. – 304 с.
3. Гончаров В.Н. Механизмы реализации основных принципов гуманизации труда и трудовой мотивации: [монография] / В.Н. Гончаров, С.И. Радомский, М.С. Радомская, О.В. Додонов. – Донецк: СПД Куприянов, 2006. – 200 с.
4. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори; пер. з англ. – М.: Справа, 1997. – 704 с.
5. Особливості управління персоналом в банках [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kerivnyk.info/2012/05/mysak.html>.
6. Гайдученко С.О. Тексти лекцій з навчальної дисципліни «Мотивація персоналу» (для студентів 5-го курсу спеціальності 7.03060101, 8.03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування») / С.О. Гайдученко. – Х.: ХНУМГ, 2013. – 111 с.
7. Maslow A. Motivation and Personality // New York: Harper & Bros. 1954 – 369 p.
8. Украинские банки стали самыми ненадежными в мире [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://korrespondent.net/business/economics/3618231-ukraynskye-banky-staly-samymy-nenadezhnyymy-v-myre>.
9. Одинцова Н.Г. Мотивация персонала банка как ключевой фактор підвищення ефективності праці в умовах розвитку економічної діяльності / Н.Г. Одинцова // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 4. – С. 24–33.
10. Кебас М. Системность эффективной мотивации / М. Кебас // Управление персоналом: Украина. – 2010. – № 4. – С. 52–55.
11. Данилевич Н.С., Желтова Н.П. Особенности мотивации работников банка / Н.С. Данилевич, Н.П. Желтова // Социально-трудовые отношения: теория та практика. – 2013. – № 1 (5). – С. 80–86.
12. Кінан Т. Управління людськими ресурсами / Т. Кінан [HR-A3-RU 1/2013 (1514)], 2008.
13. Дейлі Р. Організаційна поведінка / Р. Дейлі [OB-A6-RU 1/2014], 2012.

Аннотация. В работе охарактеризовано исключительное значение трудовых ресурсов для банковских учреждений. Отслежено развитие понятия «мотивация» и его суть. Рассмотрен один из известнейших подходов к определению потребностей человека и его особенности. Исследована проблематика мотивации работников банковских учреждений в современных условиях и предложены методы для создания эффективной и сбалансированной системы мотивации профессиональной деятельности банковского персонала.

Ключевые слова: мотивация, банк, потребности, поощрения, стимулы.

Summary. The article describes the crucial importance of human resources for the banking institutions. The development of the «motivation» concept and its essence is monitored and one of the most famous approaches defining human needs and their features is considered in this article. There is the research of the problem concerning motivation of employees in banking institutions within current environment and recommended methods for creating effective and balanced professional activity motivation system of banking staff.

Key words: motivation, bank, needs, rewards, incentives.

Бардаш С. В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри фінансового аудиту*

Київського національного торговельно-економічного університету

Баранюк Ю. Р.

студент

Київського національного торговельно-економічного університету

Bardash S. V.

*Doctor of Economics, Professor,
Head of Financial Audit Department*

Kyiv National University of Trade and Economics

Baraniuk Yu. R.

Student

Kyiv National University of Trade and Economics

ПОНЯТТЯ І СКЛАД ПУБЛІЧНИХ ФІНАНСІВ ЯК ОБ'ЄКТА ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО АУДИТА

CONCEPT AND COMPOSITION OF PUBLIC FINANCES AS AN OBJECT OF STATE FINANCIAL AUDIT

Анотація. У роботі розглянуто сутність публічних фінансів та їх склад. Ідентифіковано суттєві атрибути державних та публічних фінансів. Уточнено дефініцію «публічні фінанси». Розкрито склад публічних фінансів для цілей проведення державного фінансового аудиту.

Ключові слова: державні фінанси, публічні фінанси, державне управління, державний фінансовий аудит.

Вступ та постановка проблеми. Із проголошенням незалежності України і переходом на ринкові відносини виникла об'єктивна необхідність визначення складу публічних фінансів, які є в управлінні держави. Економічні процеси, які супроводжувалися роздержавленням, активним нагромадженням приватного капіталу, зростанням конкурентоспроможності окремих підприємств недержавного сектору економіки, стали основою для подальшого розвитку фінансових відносин між державою і приватним сектором національної економіки. Такі відносини мають розвиватися на партнерських засадах, без тиску та директив, що заважають становленню соціально орієнтованої економіки. Забезпечення економічного зростання і суспільного добробуту буде можливим тоді, коли вплив держави на економіку України буде помірковано виваженим та відповідатиме кращій світовій практиці.

Наразі ідентифікація складу публічних фінансів має розглядатися як основа для цілеспрямованого державного управління, яке характеризуватиметься сукупністю заходів впливу на соціально-економічний розвиток України. Більш того, фінансові кризи, гіперінфляція, галопуюча девальвація національної валюти, корупція та тіньова економіка є наслідками неконтрольованості державних фінансових ресурсів. Необхідною умовою недопущення таких явищ повинна стати ефективна система державного контролю ресурсів, зокрема аудит публічних фінансів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом питання, пов'язані з публічними фінансами, досліджували такі науковці, як: Л.В. Фокша [1], В.І. Кравченко [2], С.О. Корецька [3], А.А. Нечай [4], О.О. Молдаван [5], С.М. Вдовенко, Ю.В. Шульга [6], О.А. Лукашев [7], М.І. Карлін [9] та ін. Об'єкти аудиту державних фінансів:

досліджували Є.В. Мних, М.О. Никонович, О.Т. Олендій, В.Ф. Максимова, Ю.Б. Слободяник, В.П. Хомутенко, О.А. Скорба, О.Ю. Пушкарьова та ін.

Позитивно оцінюючи результати досліджень попередників, слід зазначити, що проблема ідентифікації публічних фінансів та визначення їх складу як об'єкта державного фінансового аудиту залишається остаточно не розв'язаною.

Метою даної роботи є визначення сутності і складу публічних фінансів як інтегрованого об'єкту державного фінансового аудиту.

Результати дослідження. У процесі демократизації суспільно-політичного життя і сталого економічного розвитку як основного пріоритетного напрямку державної політики провідних країн світу, питання, пов'язані з управлінням фінансовими ресурсами, стають надзвичайно важливими. По-перше, в умовах ринкової економіки не всі її галузі є збалансованими, тому потрібна підтримка держави окремих суспільно важливих процесів. По-друге, підтримка соціальних програм повинна мати фінансове забезпечення, яке слід акумулювати державі в результаті попередніх періодів. Надзвичайно важливим є правильне визначення обсягу необхідних ресурсів для функціонування держави, щоб це не позначилося на скороченні процесів виробництва і споживання.

Система публічних фінансів в Україні, яка представлена в роботі Л.В. Фокши, складається з централізованих і децентралізованих фондів (утворюються на державних чи комунальних підприємствах, установах та організаціях для задоволення публічного інтересу), які зберігають відносну самостійність, знаходячись у тісному взаємозв'язку між собою [1, с. 164].

На нашу думку, позиція, викладена в роботі [1], є дискусійною, адже не всі публічні фонди є об'єктом державного управління, зокрема це стосується фондів обов'язкового соціального страхування.

На думку С.О. Корецької, «державні фінанси в сукупності з місцевими (муниципальними) та іншими публічними фондами утворюють публічні фінанси... Незважаючи на відносну самостійність державних й місцевих фінансів у межах держави, публічні фінанси являють собою єдину категорію, що підтверджується унітарним устроєм держави; єдністю грошової системи, економічної, фінансової та митної політики; єдністю державної та місцевої систем управління та регулювання фінансово-кредитної системи» [3, с. 26].

Дійсно, публічні фінанси повинні розглядатися як єдина категорія, і автор роботи [3] враховує аспект публічності та пов'язує його з інтересами, які поділяє на державні, суспільні і публічні, при цьому розглядає суспільний інтерес як різновид публічного [3, с. 27], який, на думку автора, існує паралельно з територіальним публічним інтересом. Нестандартність підходу пояснюється тим, що державний інтерес задовольняється через державний бюджет України, суспільний територіальний інтерес – через місцеві бюджети, а от суспільний публічний інтерес розуміється як спільні інтереси, котрі можна розглядати як узагальнення особистих, групових інтересів, без задоволення й реалізації яких неможливо, з одного боку, реалізувати приватні інтереси осіб, з іншого – забезпечити цілісність, стабільність і нормальний розвиток організацій, соціальних прошарків суспільства і держави в цілому.

Як зазначає В.І. Кравченко [2], за своїм призначенням фінанси України поділяються на публічні, приватні, неприбуткового сектора та частково міжнародні. До публічних фінансів України автор відносить державні фінанси, місцеві фінанси, фінанси політичних партій, державний кредит, податки і збори, платежі до державних спеціальних цільових фондів, державні страхові фонди, страхові внески за державним страхуванням. На нашу думку, позиція В.І. Кравченко більш відповідає потребам державного управління. По-перше, здійснюється чітке відмежування публічних та приватних фінансів. Разом із тим має місце певна дискоректність, адже автор виокремлює фінанси неприбуткового сектора і міжнародних фінансів, оскільки за своєю природою ресурси мають належати конкретному власнику, проте не надаючи їм майнового статусу, через те, що вони мають ознаки некомерційної діяльності чи певне міжнародне джерело отримання, унеможливується здійснення ефективного контролю їх управління. По-друге, позитивним є те, що наводяться складові публічних фінансів та з'являється можливість уявити масштаби даних ресурсів, а отже, й певні можливості їх подальшого контролю.

Інший підхід до поділу публічних фінансів застосував А.А. Нечай, який виділив:

- 1) публічні фінанси держави;
- 2) публічні фінанси органів місцевого самоврядування;
- 3) публічні фінанси суспільного (соціального) призначення [4, с. 56].

Інформаційна значущість і корисність поділу, наведеного у роботі О.А. Корецької [3], полягає у спробі пояснення дефініцій «публічні фінанси суспільного призначення». Автор, визначаючи публічні фінанси суспільного (соціального) призначення, відокремлює їх від державної та комунальної власності, поділяючи всі публічні фінанси фактично за формами власності.

Іншого погляду дотримуються С.М. Вдовенко та Ю.В. Шульга, які розглядають склад системи публічних фінансів через фонди, а саме:

- 1) публічні фонди грошових коштів держави;
- 2) публічні фонди грошових коштів місцевого самоврядування;
- 3) публічні фонди грошових коштів суспільного призначення, визнані державою або органами місцевого самоврядування незалежно від форм власності цих фондів [6, с. 168].

Даний підхід має значні відмінності від поглядів А.А. Нечай [4], зокрема, третя група публічних фондів грошових коштів об'єднує фонди всіх форм власності, а не лише приватні, виходячи з існуючих в Україні форм власності.

Схоже значення публічних фінансів наведено у статті О.А. Лукашева. Автор зазначає, що публічні фонди складаються з бюджетів, позабюджетних фондів та децентралізованих фондів, власниками яких є окремі підприємства та організації [7, с. 86].

Більш широкого підходу до визначення сутності публічних фінансів дотримується О.О. Молдаван, який вважає: «Оскільки держава є лише одним із видів суспільної організації людей, то, відповідно, державні фінанси є лише одними із видів публічних фінансів» [5, с. 12]. Отже, на думку автора, публічні фінанси є системою економічних відносин між державою, юридичними та фізичними особами, а також між окремими державами, міжнародними фінансовими інституціями щодо акумуляції та використання грошових коштів.

На думку М.І. Карліна, публічні (суспільні) фінанси України включають державні й місцеві фінанси, оскільки вони спільно використовуються громадянами на місцевому чи державному рівні [9, с. 112].

Склад публічних фінансів визначається й у Законі України «Про відкритість використання публічних коштів», згідно з яким до публічних коштів належать: кошти державного бюджету України та місцевих бюджетів, кредитні ресурси, надані під державні та місцеві гарантії, кошти Нацбанку та інших держбанків, державних цільових коштів, Пенсійного фонду та фондів загальнообов'язкового соціального страхування, а також кошти суб'єктів господарювання державної та комунальної власності, отримані ними від їхньої господарської діяльності [8]. Заслугує на увагу той факт, що, згідно з нормами законодавства, приватні фінанси знаходяться поза системою публічних фінансів.

Погляди, викладені в зарубіжних інформаційних джерелах, також зводяться до позиції, що публічні фінанси – це виключно фінанси, пов'язані з державним управлінням, відповідно, вони ніяк не ототожнюються з приватними фінансами. Зокрема, Lauden Cheyo, аудитор KLM CONSULT LTD, зазначає, що публічні фінанси – це термін, який традиційно використовується або застосовується до блоку питань політики, пов'язаної з використанням податкових і витратних заходів [10].

У японському щорічному статистичному виданні, яке публікує Бюро статистики Японії публічні фінанси відносять до господарської діяльності національного уряду і місцевих державних органів, які підвищують фінансові ресурси за рахунок податків, державного боргу і т.д., керують ними і покривають необхідні витрати з метою задоволення суспільних потреб [11].

Отже, відсутність єдиного підходу до визначення складу публічних фінансів унеможливує ефективне державне управління і здійснення контролю фондів грошових ресурсів. Звісно, розгляд фінансів як економічної

категорії, яка відображає економічні відносини в процесі створення і розподілу фондів грошових коштів усіх форм власності, має об'єктивну необхідність, адже одним із джерел грошових надходжень до бюджетів є частина грошового потоку підприємства, яка у формі податків, зборів і платежів переходить у власність держави та територіальної громади. Інша частина грошового потоку у формі заробітної плати, дивідендів, інших видів доходів, що залишається у розпорядженні фізичних осіб, є об'єктом контролю Державної фіскальної служби України, яка може визначити загальний обсяг одержаних грошових коштів усіма громадянами України. У зв'язку з цим складова публічності притаманна й приватним фінансам лише в тій частині, яка дає змогу сформувати публічні фонди грошових коштів.

Виокремлення у вітчизняному законодавстві публічних фінансів як сукупності державних і місцевих фінансів у поєднанні державної і комунальної форм власності відповідає світовим тенденціям і рівню розвитку світової наукової економічної думки. Разом із тим слід провести відповідне розмежування у категоріальному апараті публічності стосовно комунальної форми власності. На нашу думку, комунальна власність повинна містити обмежено публічний характер. У процесі децентралізаційного напрямку розвитку місцевого самоврядування стан управління регіонами є пріоритетом населення визначеної території. Обсяг перерозподілу валового внутрішнього продукту через державний бюджет України скорочуватиметься, що спричинить зростання суспільного інтересу до фінансового стану територіальної громади.

Наразі надзвичайно важливим є визначення складу публічних фінансів держави, адже від цього залежатиме обсяг фінансових ресурсів, які повинні бути в управлінні держави. В умовах активізації євроінтеграції актуальності набуває не тільки акумулювання, розподіл, перерозподіл і використання фінансових ресурсів. На перший план виходить ефективність управління публічними фінансами. Визначення фінансових ресурсів, які мають суспільне значення та до яких є інтерес усіх членів держави – основне завдання для України. Від його розв'язання залежатимуть удосконалення системи державних органів, зростання ефективності державного управління, суспільний добробут і економічна стабільність.

Відсутність вичерпного переліку об'єктів державного аудиту стає причиною невиявлення частини безконтрольних грошових потоків, пов'язаних із державним управ-

лінням. Більш того, обрана стратегія Державною аудиторською службою України щодо скорочення переліку об'єктів, які підлягають державному аудиту, призводить до безконтрольної діяльності державного сектора національної економіки, що ставить під загрозу майбутню економіку України.

Відсутність чіткого розуміння складу об'єктів аудиту державних фінансів призводить до здійснення контрольних заходів державними аудиторами на тих об'єктах, які не викликають інтересу в суспільстві і, як наслідок, не мають суспільної користі. Натомість колосальний обсяг фінансових ресурсів підприємств так і не охоплюється перевітками. Більш того, співставлення даних Державної реєстраційної служби України [12] та даних Державної аудиторської служби України [13] свідчить, що в 2002 р. перевірялося 1,14% від загальної чисельності підприємств, а в 2014 р. – лише 0,3% від їх загальної кількості.

Висновки. Публічні фінанси – це суспільно-економічні відносини, які виникають у процесі утворення, розподілу (перерозподілу) і використання публічних фондів грошових коштів, пов'язаних із задоволенням усіх видів публічного інтересу та регулюються шляхом установлення імперативних приписів держави або органів місцевого самоврядування, які поширюються на учасників відносин у сфері господарювання усіх форм власності.

Публічні фінанси як об'єкт державного фінансового аудиту включатимуть:

- публічні державні фінанси (фонди коштів державного бюджету України та місцевих бюджетів, кредитні ресурси, надані під державні та місцеві гарантії, кошти Нацбанку та інших держбанків, державних цільових коштів, Пенсійного фонду та фондів загальнообов'язкового соціального страхування, а також кошти суб'єктів господарювання державної та комунальної власності, отриманих ними від їхньої господарської діяльності);

- публічні приватні фінанси (фінанси малого бізнесу, корпоративні фінанси, фінанси банків, фінанси некомерційних організацій) – фонди коштів як нематеріальна форма наслідку відносин, які виникають між державою, місцевим самоврядуванням, суб'єктами господарювання приватної форми власності, громадськими організаціями в частині їх використання.

Викладений підхід до розгляду публічних фінансів як об'єкта державного фінансового аудиту сприятиме підвищенню ефективності державного управління публічними фінансами.

Список використаних джерел:

1. Фокша Л.В. Публічні фонди: поняття, ознаки та правова природа / Л.В. Фокша // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2014. – № 10-1. – С. 162–164.
2. Кравченко В.І. Фінанси України: сучасні виклики і проблеми розвитку / В.І. Кравченко // Економіка та держава. – 2013. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.economy.in.ua.
3. Корецька С.О. Аналіз категоріального апарату публічних фінансів / С.О. Корецька // Інвестиції, практика та досвід. – 2011. – № 19. – С. 25–27.
4. Нечай А.А. Проблеми правового регулювання публічних фінансів та публічних видатків: [монографія] / А.А. Нечай. – Чернівці: Рута, 2004. – 264 с.
5. Молдаван О.О. Державні фінанси України: досвід та перспективи реформ: [монографія] / О.О. Молдаван. – К.: НІСД, 2011. – 380 с.
6. Вдовенко С.М., Шульга Ю.В. Проблеми та перспективи формування сучасної системи публічних фінансів в Україні / С.М. Вдовенко, Ю.В. Шульга // Науковий вісник ЧДІЕУ. Серія «Фінанси. Банківська справа». – 2012. – № 2 (14). – С. 166–170.
7. Лукашев О.А. Проблеми публічно-правової природи фінансів / О.А. Лукашев // Юридична наука і практика. – 2011. – № 1. – С. 84–88.
8. Про відкритість використання публічних коштів: Закон України від 11.02.2015 р. № 183–VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/183-19>.
9. Карлін М.І. Місцеві платежі в системі публічних фінансів України / М.І. Карлін // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2015. – Вип. 28. – 163 с.

10. Lauden Cheyo INTRODUCTION TO PUBLIC FINANCE AND TAXATION THEORY – 12.05.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.linkedin.com/pulse/introduction-public-finance-taxation-theory lauden-cheyo>.
11. Statistics Bureau JAPAN STATISTICAL YEARBOOK 2016 CHAPTER 5 PUBLIC FINANCE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.stat.go.jp/english/data/nenkan/1431-05e.htm>.
12. Аналіз стану та динаміки діяльності Державної реєстраційної служби України за 2002–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.drso.gov.ua>.
13. Аналіз стану та динаміки діяльності Державної аудиторської служби України за 2002–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua>.

Аннотация. В работе рассмотрена сущность публичных финансов и их состав. Идентифицированы существенные атрибуты государственных и публичных финансов. Уточнена дефиниция «публичные финансы». Раскрыт состав публичных финансов для целей проведения государственного финансового аудита.

Ключевые слова: государственные финансы, публичные финансы, государственное управление, государственный финансовый аудит.

Summary. This article examines the nature of public finance and their composition. Identified the essential attributes of state and public finances. Specifies the definition of "public finances". Reveals the structure of public finance for the purposes of state financial audit.

Key words: public finance, public finance, public administration, public financial audit.

УДК 331.5(477):332.1

Ткаченко І. В.

*старший викладач кафедри обліку, аналізу і аудиту
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*

Бейгул Т. О.

*студентка
Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*

Tkachenko I. V.

*Senior Lecturer the Department of Accounting, Analysis and Audit
Kremenchuk Mykhailo Ostohradskyi National University*

Beigyl T. O.

*Student
Kremenchuk Mykhailo Ostohradskyi National University*

АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

ANALYTICAL OVERVIEW ON THE LABOR MARKET IN UKRAINE: REGIONAL ASPECT

Анотация. У роботі розглянуто та проаналізовано питання проблем зайнятості та безробіття українського населення в регіональному аспекті. Проведено оцінку впливу світової фінансово-економічної кризи на показники ринку праці. Розглянуто основні критерії визнання особи безробітною відповідно до законодавства у сфері зайнятості населення. Визначено та проаналізовано основні показники рівня зайнятості та безробіття населення в Україні за 2008–2014 рр. як у цілому, так і в регіональному розрізі. Запропоновано шляхи щодо подолання проблем безробіття та забезпечення повної зайнятості населення України.

Ключові слова: безробіття, зайнятість, економічна криза, ринок праці, регіональна статистика, фінансово-економічна криза.

Вступ та постановка проблеми. Однією з головних економічних проблем сьогодення є ефективне формування національного ринку праці. Держава на макроекономічному рівні ставить перед собою мету досягнення максимальної зайнятості та ефективного використання

трудового потенціалу. Проблема безробіття в Україні має масовий характер та стає дедалі гострішою, складаючи реальну загрозу для благополуччю в країні. Саме тому дослідження рівня зайнятості та запобігання вимушеному безробіттю на сьогодні є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної проблеми займалося багато науковців, як вітчизняних, так і зарубіжних, а саме: В.В. Близнюк [5], Л.І. Безтелесна [6], Г.В. Левчук [9], Л.І. Гальків [8], Т.М. Соколова [10], О.А. Чурилова [11] та ін. Їх внесок щодо наукового обґрунтування даної проблеми є надзвичайно вагомим, проте проблема безробіття й надалі залишається висвітленою не в повній мірі.

Метою даної роботи є проведення аналізу за статистичними даними Держкомстату України рівня зайнятості та безробіття протягом 2008–2014 рр. у регіональному розрізі, визначення причин безробіття та знаходження шляхів його зменшення.

Результати дослідження. Зайнятість населення являє собою відбиток досягнутого рівня економічного розвитку країни, відображає потребу населення в задоволенні своїх матеріальних та моральних потреб.

Держава, людина та суспільство в цілому є зацікавленими в ефективному використанні робочої сили: перші – для задоволення своїх потреб, другі – для розвитку країни, адже відомо, що при зростанні безробіття всього на 1% валовий національний продукт зменшується на 2% [7].

Міжнародна організація праці визначає такі ознаки безробітних осіб [2]:

– особи, що у віці 15–70 років не мають прибуткового заняття;

– особи, що у віці 15–70 років знаходились протягом останніх чотирьох тижнів у пошуках роботи;

– особи, що у віці 15–70 років можуть приступити до роботи протягом найближчого часу.

Згідно з Законом України «Про зайнятість населення», безробіттям вважається соціально-економічне явище, за якого частина осіб не має змоги реалізувати своє право на працю та отримання заробітної плати (винагороди) як джерела існування; а безробітною – особа віком від 15 до 70 років, яка через відсутність роботи не має заробітку або інших передбачених законодавством доходів як джерела існування, готова та здатна приступити до роботи [1].

У зв'язку зі змінами, що відбуваються в економіці країни та на світовому ринку, змінами в галузях структури зайнятості загострюються регіональні проблеми зайнятості та безробіття. Найвищі та найнижчі показники безробіття за регіонами мають суттєві відхилення.

Для здійснення аналізу рівня зайнятості та безробіття (за методологією МОП) у регіональному розрізі за 2008–2014 рр. складемо таблицю за статистичними даними Держкомстату України (табл. 1).

Рівень безробіття населення залежить від економічного рівня розвитку країни, саме тому, аналізуючи дані табл. 1, спостерігаємо, що економічна криза, яка відбулась наприкінці 2008 р., призвела до значного погіршення даних показників.

Основними причинами безробіття в Україні є:

- спад економіки країни;
- скорочення попиту на людську робочу силу;
- міграція робочої сили, пошук більшої заробітної плати;
- важкі та ненормовані умови праці;
- низький рівень та нерегулярність заробітної плати;
- процес приватизації та тінізації діяльності підприємств України;
- недосконалі політика уряду та недостатня законодавча база в галузі працевлаштування, оплати праці;
- залежність кількості робочих місць від сезону;
- демографічні зміни.

Соціальний захист непрацездатного населення, особливо пенсіонерів, в Україні характеризується як низький,

тому вказана величина населення вимірюється як показник працездатного населення.

Попит та пропозиція робочої сили на ринку праці в регіонах України не співпадають, що не дає змогу безробітним отримати робоче місце. За період дослідження (2008–2014 рр.) найбільша кількість зареєстрованих безробітних осіб спостерігається в Донецькій, Луганській та Дніпропетровській областях, а найнижча – у Чернівецькій та Волинській областях. Для аналізу причин дисбалансу зайнятого та безробітного населення в регіонах України визначимо величину зайнятих осіб за економічною діяльністю (табл. 2).

Як бачимо, найбільшу кількість робочих місць надають такі види економічної діяльності, як промисловість, сільське, лісове та рибне господарство, оптова та роздрібна торгівля. Для їх упровадження не в усіх регіонах України є певні ресурси, основними з яких є кваліфікована робоча сила, природно-кліматичні умови, достатній економічний розвиток регіону, низький рівень заборгованості з виплати заробітної плати. Найвищі показники заборгованості з виплати заробітної плати на 1 грудня 2014 р. спостерігались у Донецькій (1056,9 млн. грн.), Луганській (347,6 млн. грн.), Київській (124,3 млн. грн.) областях [3]. Безробіття населення найбільш характерне для таких регіонів, де спостерігається: (а) високий рівень природного приросту населення, (б) існування в регіоні переважно кризових галузей. Саме тому й існує розбіжність показників зайнятого та безробітного населення за регіонами України.

На наступному етапі розглянемо динаміку показників рівня зайнятості та безробіття населення в Україні за 2008–2014 рр. (рис. 1). Наслідком впливу багатьох фінансово-економічних чинників є значні зміни протягом останніх семи років у кількості безробітного населення країни. За 2014 р. у відсотковому співвідношенні до економічно активного населення найвищий рівень безробіття зафіксований у Полтавській (11,5%), Житомирській (11,5%), Луганській (11,4%), Тернопільській (11,3%), Кіровоградській (11,2%) областях, найнижчий рівень безробіття – у м. Київ та м. Одеса (6,7%) [3].

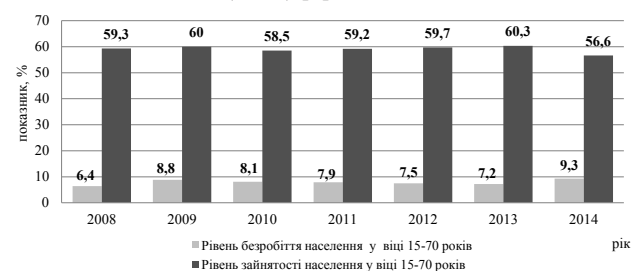


Рис. 1. Рівень зайнятості та безробіття населення в Україні за 2008–2014 рр.

Джерело: складено авторами за даними [3]

Загальні показники рівня зайнятості населення з 2008 по 2014 р. мають періодичні коливання. Порівнюючи темпи росту зайнятості та безробіття населення, бачимо, що значної шкоди українській економіці завдала світова фінансова криза, на що вказує підвищення показника рівня безробіття в Україні в 2009 р. порівняно з 2008 р. на 2,4%, у той час коли зміни показника зайнятості склали +0,7%. Поступово протягом 2009–2013 рр. показники змінювались у позитивній тенденції: у 2013 р. порівняно з 2009 р. темп росту безробіття знизився на 1,6%, а темп росту зайнятості збільшився на 0,3%. Проте ті політичні обставини, що склалися, збільшили показник рівня безробіття в країні: у 2014 р. він склав 9,3%, що порівняно з

Таблиця 1

Зайняте та безробітне населення (за методологією МОП) за регіонами України за 2008–2014 рр. у віці 15–70 років (тис. осіб)

Регіон	2008 рік		2009 рік		2010 рік		2011 рік		2012 рік		2013 рік		2014 рік	
	Зайняте	Безро-бітне	Зайняте	Безро-бітне	Зайняте	Безро-бітне	Зайняте	Безро-бітне	Зайняте	Безро-бітне	Зайняте	Безро-бітне	Зайняте	Безро-бітне
Україна	19866,4	1372,3	19105,7	1879,4	19180,2	1713,9	19231,1	1659,9	19261,4	1589,8	18812,1	1510,4	18073,3	1847,6
Вінницька	725,6	49,7	693,5	82,6	694,3	76,9	698,7	75,2	701,1	67,3	911	64,4	661,6	77,6
Волинська	438,6	39,6	428	44,5	433,6	40,5	440,1	39,9	442,8	39	704,6	37,9	410,5	44,9
Дніпропетровська	1580	84,1	1537,1	129,4	1541,9	117,7	1531,3	112,3	1528,5	108,5	445,7	106,8	1472,8	128,9
Донецька	2138,8	128,5	1981,3	205,6	1983,7	182,9	1995,4	177,7	1985,4	171,8	1531	165,6	1752,42	216,4
Житомирська	568,2	53,9	555,2	66,6	560,3	60,8	553,5	61,4	550,3	58,9	1968,1	56,8	514,8	66,6
Закарпатська	552,2	37,8	524,7	57,9	531,8	50,4	522,7	55,2	530,8	50,6	552,3	45,6	521,4	53,1
Запорізька	850,4	53,9	824,2	73	825,7	66,9	827,4	64,5	821,2	61,4	541,2	57,7	773,5	71,3
Івано-Франківська	541,9	46,5	526,3	51,8	530,3	47,5	529,7	50,5	548,5	46,9	821,9	43,8	547,8	48,1
Київська	796,1	49,2	755	66,2	757,9	59,7	754,4	54,1	757,5	50,8	562,7	49,4	724,3	62,6
Кіровоградська	459,1	40,1	432,7	47,6	431,2	42,3	433,1	40,9	433,7	40	758,4	37	391,1	49,2
Луганська	1068,8	75,2	1026,2	85,4	1015,4	78,7	1002,2	70,3	1008,6	68,5	434	66,3	877,62	112,7
Львівська	1092,5	89,7	1085	100,5	1096,7	93,3	1100,7	92,1	1099,9	89,1	1011,7	84,3	1038,2	97,2
Миколаївська	548,5	49,7	535,2	54,8	536,7	49,4	537,5	47,4	533,7	45,6	1104,7	42,6	501,5	50,1
Одеська	1067,2	50,6	1040,2	75,3	1044,5	68	1048,5	66,7	1060,4	65,6	534,5	59,5	1009,4	72,5
Полтавська	691,6	47,7	647,1	73,9	644,8	69,2	654,2	66	652,7	61,2	1064,5	57,7	602,9	78,3
Рівненська	478,1	46,2	461,5	66,9	471,2	60,8	489,2	56,8	492,5	53,3	648,3	51,4	476	56,7
Сумська	543,7	43,7	500,1	62,2	497	59,2	518,9	52	519,6	49	494,9	42,8	481,4	50,6
Тернопільська	424,9	41,1	422,1	53,8	431,3	50,8	433,6	50,2	439,4	48	515,9	46,2	416	53,1
Харківська	1312,9	73,6	1265,6	105,5	1267,3	97,9	1279	96,2	1280,6	93	442,9	87,8	1225,3	103,5
Херсонська	507,2	46,1	486,9	51,1	488,8	46,1	480,7	47,8	477,7	45,7	1282,8	44,4	450,2	49,6
Хмельницька	594,4	51,6	579	61,1	580,6	54,9	572,2	55,4	571,3	53,7	480,2	49,9	521,9	54
Черкаська	583,1	51,9	561,7	68,1	564,9	62,4	566,4	55,7	562,7	55,8	573,7	55,2	524,5	59,8
Чернівецька	381	34,9	376,3	38,9	382,4	35,6	385,4	34,2	387,2	33,5	562,1	31,4	370,6	36,8
Чернігівська	501,4	41,5	479,8	60,2	480,1	56,1	475,3	54,9	475,5	51,6	391,6	48,4	439,5	55,3
м. Київ	1420,2	45,5	1381	96,5	1387,8	85,9	1401	82,5	1399,8	81	473,4	77,5	1368,1	98,7

Джерело: складено авторами за даними [3; 4]

післякризовим станом на 0,5% вищим, а показник зайнятості – на 2,7% нижчим.

Розглянувши показники зайнятості та безробіття населення в Україні за регіональним розмежуванням та в цілому, робимо висновок про те, що дані показники залежать від існування великих індустріальних центрів, сполучень з іншими територіями та країнами, економічного розвитку, впровадження новачій та економічної активності регіону в цілому.

На наступному етапі проведемо аналіз динаміки середньої заробітної плати по регіонах України як одного

з головних показників заохочення населення до праці (табл. 3).

Розглянувши динаміку, спостерігаємо щорічне зростання середньомісячної заробітної плати, проте в реальності її купівельна спроможність із роками стає все нижчою. Ціни на товари, роботи, послуги постійно змінюються, зазвичай маючи тенденцію до безперервного росту. Заробітна плата українських громадян змінюється значно рідше, таким чином не відповідаючи їх реальним потребам. З огляду на це, заробітну плату поділяють на реальну та номінальну. Номінальною заробітною платою

Таблиця 2

Зайняте населення України за основними видами економічної діяльності в 2008–2014 рр. (тис. осіб)

Вид економічної діяльності	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Сільське, лісове та рибне господарство	3322,1	3152,2	3115,6	3410,3	3308,5	3389,0	3091,4
Промисловість	3871,4	3546,9	3461,5	3352,7	3236,7	3170,0	2898,2
Будівництво	1043,4	966,2	943,0	924,5	836,4	841,1	746,4
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	4744,4	4729,1	4832,0	4865,0	4160,2	4269,5	3965,7
Інформація та телекомунікації	1465,8	1387,9	1389,7	1379,5	297,9	299,9	284,8
Фінансова та страхова діяльність	394,9	351,4	332,8	350,6	315,8	306,2	286,8
Операції з нерухомим майном	1150,4	1148,9	1153,2	1187,5	322,2	314,3	286,1
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	1067,5	1078,6	1223,8	1055,5	1003,6	962,3	959,5
Освіта	1702,4	1698,4	1688,3	1677,6	1633,2	1611,2	1587,7
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1369,9	1348,1	1341,4	1320,8	1181,4	1171,8	1150,5
Інші види економічної діяльності	840,1	783,8	784,7	800,2	414,3	423,0	382,2

Джерело: складено авторами за даними [3]

Таблиця 3

Динаміка середньомісячної заробітної плати по регіонах у 2008–2014 рр. (у розрахунку на одного штатного працівника, грн.)

Регіон	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	1806	1906	2239	2633	3026	3265	3480
Вінницька	1404	1511	1782	2074	2432	2651	2810
Волинська	1380	1427	1692	1994	2339	2580	2721
Дніпропетровська	1876	1963	2369	2790	3138	3336	3641
Донецька	2015	2116	2549	3063	3496	3755	3858
Житомирська	1404	1493	1785	2071	2369	2561	2763
Закарпатська	1453	1562	1846	2069	2351	2553	2744
Запорізька	1812	1843	2187	2607	2927	3142	3432
Івано-Франківська	1543	1627	1927	2213	2539	2679	2875
Київська	1852	1987	2295	2761	3157	3351	3489
Кіровоградська	1428	1537	1815	2114	2428	2608	2789
Луганська	1769	1873	2271	2742	3090	3337	3377
Львівська	1570	1667	1941	2244	2578	2789	2961
Миколаївська	1621	1806	2122	2448	2822	3094	3344
Одеська	1633	1787	2046	2387	2700	2947	3129
Полтавська	1661	1733	2102	2481	2850	2988	3179
Рівненська	1523	1614	1960	2211	2575	2844	3033
Сумська	1472	1593	1866	2177	2503	2702	2877
Тернопільська	1313	1412	1659	1871	2185	2359	2527
Харківська	1679	1804	2060	2407	2753	2975	3143
Херсонська	1375	1482	1733	1970	2269	2464	2617
Хмельницька	1429	1521	1786	2075	2425	2641	2878
Черкаська	1459	1532	1835	2155	2508	2682	2829
Чернівецька	1402	1523	1772	1985	2329	2484	2578
Чернігівська	1370	1465	1711	1974	2308	2504	2690
м. Київ	3074	3161	3431	4012	4607	5007	5376

Джерело: складено авторами за даними [2–4]

вважається та сума грошей, що отримує працівник за час своєї роботи, виконані послуги; а реальною – скільки працівник може витратити, тобто що він зможе купити за отриману номінальну заробітну плату. Порівняємо темпи росту номінальної та реальної заробітної плати (рис. 2).



Рис. 2. Темпи зростання індексів номінальної та реальної заробітної плати в Україні за 2008–2014 рр., %

Джерело: складено авторами за даними [3; 4]

Як бачимо, ріст номінальної заробітної плати завжди є вищим, ніж рівень реальної заробітної плати. У 2008 р. ця різниця склала 28,2%, а в 2012 р. вони майже наблизились один до одного, склавши різницю всього в 0,5%, проте 2014 р. знову показав високий показник їх розбіжності – 12,5%.

Висновки. Отже, спостерігаючи за динамікою показників ринку праці в Україні протягом 2008–2014 рр., бачимо існуючу гостру проблему безробіття населення, яка потребує негайного усунення.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про зайнятість населення» від 05.07.2012 р. № 5067-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.
2. Міжнародна організація праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org.ua/Pages/default.aspx>.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Державна служба зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doz.gov.ua>.
5. Близнюк В. Макроекономіка: [підручник]. Тема 24. Безробіття як форма макроекономічної нестабільності / В. Близнюк // Економічна теорія. – 2014. – № 1. – С. 108–119.
6. Безтелесна Л.І. Державне регулювання зайнятості: [підручник для студ. вищих навч. закл.] / Л.І. Безтелесна, Г.М. Юрчик. – Рівне: НУВГП, 2006. – 210 с.
7. Богиня Д.П. Основи економіки праці: [навч. посіб.] / Д.П. Богиня; 3-тє вид. К.: Знання-Прес, 2002. С. 270.
8. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу України: чинник безробіття / Л.І. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – № 2. – С. 110–113.
9. Левчук Г.В. Сучасні проблеми, тенденції та аналіз безробіття населення в Україні / Г.В. Левчук // Вісник Бердянського університету економіки. – 2009. – № 3 (7) – С. 75–79.
10. Соколова Т.М. Структура зайнятості та безробіття: проблеми та тенденції / Т.М. Соколова // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 2. – С. 7–11.
11. Чурилова О.А. Безробіття в Україні: причини, види, наслідки / О.А. Чурилова // Наукові доробки молоді – вирішення проблем європейської інтеграції: зб. наук. статей: у 2-х т. – Х.: Континент, 2010. – № 12. – С. 182–184.

Анотація. В роботі розглянуті та проаналізовані питання проблем зайнятості та безробіття українського населення в регіональному аспекті. Проведена оцінка впливу мирового фінансово-економічного кризису на дані показники ринку праці. Визначені та проаналізовані основні показники рівня зайнятості та безробіття населення в Україні за 2008–2014 гг., як в цілому, так і в регіональному розрізі. Предложено шляхи подолання проблем безробіття та забезпечення повної зайнятості населення України.

Ключевые слова: безробіття, зайнятість, економічний кризис, ринок праці, регіональна статистика, фінансово-економічний кризис.

Summary. The article reviews and analyzes the questions of employment and unemployment of the Ukrainian population in the regional aspect. The estimation of influence of the global financial and economic crisis on the labor market indicators data was made. The key indicators of employment and unemployment in the population of Ukraine for 2008–2014 years as a whole and in the regions were identified and analyzed. The ways of overcoming the problems of unemployment and full employment in Ukraine were proposed.

Key words: unemployment, employment, economic crisis, labor market, regional statistics, financial and economic crisis.

Бондарева Т. И.

*кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента
Национального аэрокосмического университета
имени Н.Е. Жуковского*

Сариева А. Б.

*ассистент кафедры менеджмента
Национального аэрокосмического университета
имени Н.Е. Жуковского*

Bondarjeva T. I.

*Ph.D., Associate Professor
National Aerospace University named after N.E. Zhukovsky*

Sarijeva A. B.

*Teaching Assistant at the Department of Management
National Aerospace University named after N.E. Zhukovsky*

ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ МЕТОДА ТАКСОНОМИИ

BUSINESS COMPETITIVENESS ASSESSMENT BASED ON THE TAXONOMY METHOD

Аннотация. В работе исследованы теоретические вопросы практического применения метода таксономии для оценки уровня конкурентоспособности предприятия. Проведены расчеты коэффициента таксономии для предприятия – дистрибьютора компонентов промышленной техники. На основании анализа динамики таксономического показателя предложены мероприятия по повышению конкурентоспособности исследуемого объекта.

Ключевые слова: метод таксономии, конкурентоспособность предприятия, коэффициент таксономии.

Вступление и постановка проблемы. Ужесточение конкуренции в динамичной рыночной среде вызывает у хозяйствующего субъекта необходимость в постоянном мониторинге своего экономического положения среди предприятий-аналогов. Подобный анализ может быть осуществлен на основании оценки конкурентоспособности предприятия, с помощью которой диагностируют необходимость разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности субъекта и определяют их эффективность. Кроме того, оценка конкурентоспособности является методологической основой для выявления путей и разработки рекомендаций по повышению уровня конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Уровень конкурентоспособности предприятия – интегральная числовая характеристика, с помощью которой оцениваются достигнутые предприятием конечные результаты его деятельности в течение определенного периода времени.

Предприятие должно иметь возможность без привлечения сторонних организаций осуществлять данную оценку, что накладывает определенные ограничения и предъявляет некоторые требования к применяемым методам.

Многообразие динамических факторов, формирующих оценочную категорию, так или иначе подвергает изменению конечный показатель. Таким образом, на предприятиях, где повышение (поддержание) уровня конкурентоспособности продукции является определяющим вектором развития, процесс анализа уровня конкурентоспособности продукции должен иметь систематический характер.

На сегодняшний день разработано и применяется на практике значительное количество методов оценки конкурентоспособности предприятия. Но в большинстве своем эти методы используют однотипные данные, которые позволяют охарактеризовать только определенный аспект деятельности предприятия. Анализ, основанный на подобных показателях, не может дать полную характеристику положения предприятия на рынке. В этом случае появляется необходимость применения такого метода, который учитывал бы систему показателей, отражающих основные аспекты деятельности предприятия.

Одним из решений проблемы является использование в экономических исследованиях метода сравнительного многомерного анализа, опирающегося на распределение многомерной случайной величины. Основной проблемой в реализации такого рода расчетов является разнородность совокупности анализируемых факторов.

Чтобы привести к однородности большое количество различных показателей, имеющих различные единицы измерения, которые достаточно часто не совместимы, можно применять таксономический показатель. Он представляет собой синтетическую величину, образованную с использованием разнородных признаков, характеризующих конкурентоспособность предприятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Теоретические и практические вопросы управления конкурентоспособностью предприятия и оценки ее уровня рассматриваются в работах ведущих отечественных исследователей, таких как Альгина А.П., Андрианов В.Д., Андрухович А.Н., Басовский Л.Е., Богомолова И.П.,

Булеев И.П., Власов Б.В., Воронов А.А., Глазов М.М., Зуб А.Т., Ильенкова С.Д., Ипатов М.И., Каширин В.В., Криворотов В.В., Кузнецов Л.П., Лаврова О.В., Мансуров Р.Е., Моисеева Н.К., Неганова И.С., Столяров И.И., Фатхутдинов Р.А., Хруцкий В.Е., Шаховой В.А.

Исследованиям проблем конкурентоспособности посвятили свои труды и зарубежные ученые: Акофф Р., Амбашта О., Брейли Р., Ворст Й., Грейсон Дж., Друкер П., Карлофф Б., Кидд Дж., Ламбен Ж.-Ж., Маршалл Д., Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф., Пархалад К., Портер М., Томас Р., Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж., Майерс С., Уорд К., Шим Дж.К., Эддоус М., Стэнфилд Р., Хаммер М., Хэмел Г.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Однако на данный момент не существует четкого алгоритма решения задачи оценки конкурентоспособности предприятия, поскольку слишком затруднительно учесть все факторы, влияющие на хозяйственную деятельность субъекта. Поэтому решение каждой конкретной задачи происходит индивидуально, исходя из целей анализа, полноты информационного обеспечения, количества фирм-конкурентов и количества критериев-факторов, по которым проводится исследование.

Целью данной работы является теоретическое обоснование и практическое применение таксономического метода для оценки конкурентоспособности предприятия на основе коэффициентов конкурентоспособности товаров и доли этих товаров в общем объеме предприятий-производителей для компании-дистрибьютора.

Результаты исследования. Рассмотрим более подробно применение таксономического метода для оценки конкурентоспособности хозяйствующего субъекта на примере предприятия – дистрибьютора компонентов промышленной техники. Для расчетов возьмем показатели коэффициента конкурентоспособности и доли продукции в общем объеме по пяти видам продукции за четыре года.

Коэффициент таксономии будем рассчитывать по классическому алгоритму таксономического анализа, который включает в себя пять этапов [1]:

1. Формирование матрицы наблюдений, которая содержит значения анализируемых показателей (табл. 1). Для этого будут использованы показатели коэффициентов конкурентоспособности продукции и дистрибьюторской доли этой продукции у предприятий-производителей.

2. Стандартизация значений показателей матрицы наблюдений (табл. 2). Данная процедура позволяет свести все единицы измерения к безразмерной величине, то есть выровнять значения показателей, что производится по следующей формуле:

$$y_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{d_j}, \quad (1)$$

где x_{ij} – i -ая реализация j -того показателя;
 \bar{x}_j, d_j – среднее арифметическое и стандартное отклонение j -го показателя.

3. После стандартизации значений проводится дифференциация признаков на стимуляторы и дестимуляторы. Основанием для такого разделения является характерное влияние каждого из показателей на уровень развития изучаемого объекта. Признаки, которые оказывают положительное (стимулирующее) влияние на общий уровень развития объекта, называются стимуляторами, а признаки, замедляющие развитие предприятия, – дестимуляторами. Разделение признака на стимуляторы и дестимуляторы – основа для построения вектора-эталона, который имеет координаты X_{0i} и формируется из значений показателей в табл. 2:

– $Y_{0i} = \max Y_{ij}$, если показатель j является стимулятором;

– $Y_{0i} = \min Y_{ij}$, если показатель j является дестимулятором.

После распределения признаков на стимуляторы и дестимуляторы на основе элементов матрицы формируется вектор-эталон (P_0):

$P_0 = (1,01584343; 1,022352941; 1,003717472; 1,005751849; 1,00403986; 1,049629207; 1,355498721; 1,10330993)$.

4. Определяется расстояние между отдельными наблюдениями (периодами) и вектором-эталонем.

Расстояние между точкой-единицей и точкой P_0 рассчитывается по формуле:

$$C_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{0j})^2}; \quad (2)$$

где Z_{ij} – стандартизированное значение j -показателя в период времени;

Z_{0i} – стандартизированное значение i -показателя в эталоне.

Итак, следует рассчитать расстояние:

$$C_{i02012} = 0,260412806;$$

$$C_{i02013} = 0,314252696;$$

$$C_{i02014} = 0,902548752;$$

$$C_{i02015} = 0,763359386.$$

5. Далее необходимо рассчитать коэффициент таксономии по годам:

$$C_0 = 1/4 \times (0,260412806 + 0,314252696 + 0,902548752 + 0,763359386) = 0,47145977.$$

Полученное расстояние служит начальным элементом для расчета показателя таксономии по формуле:

$$K_i = 1 - d_i; \quad (3)$$

Таблица 1

Матрица наблюдений

Год	Показатель							
	Коэффициент конкурентоспособности					Доля продукции		
	редуктора	подшипника	муфты	уплотнения	цепи	SKF	REXNORD	AESSEAL
2012	0,783	0,812	0,935	0,912	0,92	9,2	5,3	4,9
2013	0,801	0,85	0,941	0,903	0,929	8,6	4,6	5,5
2014	0,8175	0,869	0,945	0,918	0,932	8,3	2,8	4,7
2015	0,8175	0,869	0,945	0,918	0,932	8,96	2,94	4,84

Таблица 2

Матрица стандартизации

Y =	0,972973	0,955294	0,993096	0,999178	0,991112	1,049629	1,355499	0,982949
	0,99534	1	0,999469	0,989318	1,000808	0,981175	1,176471	1,10331
	1,015843	1,022353	1,003717	1,005752	1,00404	0,946948	0,716113	0,942828
	1,015843	1,022353	1,003717	1,005752	1,00404	1,022248	0,751918	0,970913

$$\text{где } d_i = \frac{C_{i0}}{C_0}; \quad (4)$$

$$C_0 = \bar{C}_0 + 2S_0; \quad (5)$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{m} \sum (C_{i0} - \bar{C}_0)^2}; \quad (6)$$

Сначала следует рассчитать S_0 :

$$\sqrt{\frac{(0,260412806 - 0,47145977)^2 + (0,314252696 - 0,47145977)^2 + (0,902548752 - 0,47145977)^2 + (0,763359386 - 0,47145977)^2}{4}} = 0,277866348.$$

Далее рассчитаем значение показателя:

$$0,47145977 + 2 \times 0,277866348 = 1,115876106.$$

Затем необходимо рассчитать значение для каждого года:

$$d_{2012} = \frac{0,260412806}{1,115876106} = 0,233370716;$$

$$d_{2013} = \frac{0,314252696}{1,115876106} = 0,281619702;$$

$$d_{2014} = \frac{0,902548752}{1,115876106} = 0,808825234;$$

$$d_{2015} = \frac{0,763359386}{1,115876106} = 0,684089732.$$

Теперь можно определить уровень коэффициента таксономии за 2012–2015 гг.:

$$K_{2012} = 1 - 0,233370716 = 0,766629284;$$

$$K_{2013} = 1 - 0,281619702 = 0,718380298;$$

$$K_{2014} = 1 - 0,808825234 = 0,191174766;$$

$$K_{2015} = 1 - 0,684089732 = 0,315910268.$$

Динамику изменения коэффициента таксономии отражаем на рис. 1.

Таким образом, можем сделать вывод, что самое высокое значение коэффициента было в 2012 г., а самое низкое – в 2014 г. И хотя показатель в 2015 г. демонстрирует тенденцию к увеличению, результаты проведенного анализа говорят о том, что, во-первых, предприятие функционирует нестабильно, а во-вторых, ухудшение

коэффициента свидетельствует о неэффективности внешнеэкономической стратегии его развития.

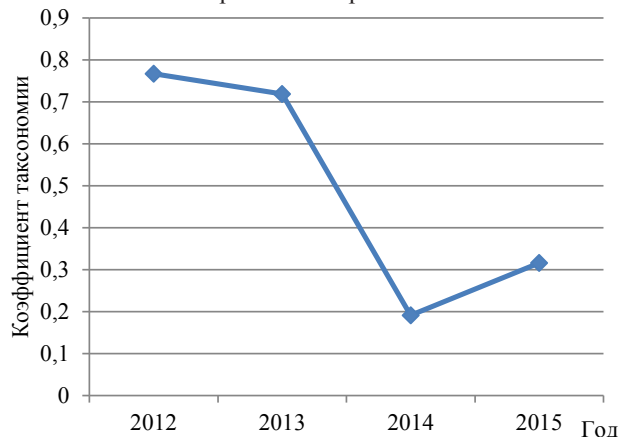


Рис. 1. Динамика изменения коэффициента таксономии

В качестве рекомендаций по результатам анализа можно предложить следующее: необходимо выработать эффективную стратегию развития предприятия и разработать мероприятия для увеличения темпов роста показателей, его характеризующих.

Вывод. Таким образом, применение метода таксономии позволяет осуществить оценку конкурентоспособности предприятия путем агрегирования разнородных показателей его деятельности в один. Это даст возможность также выявить влияние различных факторов на эффективность деятельности предприятия.

В качестве направления дальнейших разработок данной проблематики можно выделить возможность создания компьютерной модели для оценки коэффициента таксономии, которая позволит использовать значительное количество исходных факторов и оценивать их влияние на уровень конкурентоспособности предприятия.

Список использованных источников:

1. Саблина Н.В. Использование метода таксономии для анализа внутреннего ресурса предприятия / Н.В. Саблина, В.А. Теличко // Бизнес Информ. – 2009. – № 3. – С. 78–82.
2. Литвинова В.А. Повышение корректности сравнительных оценок конкурентоспособности продукции на основе таксономического анализа / В.А. Литвинова // Інноваційна економіка. – 2012. – № 5 (31). – С. 97–101.
3. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.
4. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях / В. Плюта; пер. с польск. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
5. Романова А.И. Конкурентоспособность предприятия: методы оценки, стратегии повышения / А.И. Романова // Современная конкуренция. – 2007. – № 5. – С. 78–84.

Анотація. У роботі досліджено теоретичні питання практичного використання методу таксономії для оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства. Проведено розрахунки коефіцієнта таксономії для підприємства – дистриб'ютора компонентів промислової техніки. На основі аналізу динаміки таксономічного показника запропоновано заходи з підвищення конкурентоспроможності досліджуваного об'єкта.

Ключові слова: метод таксономії, конкурентоспроможність підприємства, коефіцієнт таксономії.

Summary. The article researches the theoretical issues of practical application of the taxonomy method for a business competitiveness level assessment. It reflects the carried-out calculations of taxonomy indicator for the entity – distributor of industrial equipment components. And the article describes the offered actions for competitiveness improving of the researched object based on the analysis of the taxonomy indicator dynamics.

Key words: taxonomy method, business competitiveness, taxonomy indicator.

Борзова А. В.

студентка

*Придніпровської державної академії
будівництва та архітектури*

Іваницька Т. Є

кандидат економічних наук,

доцент кафедри обліку, економіки

і управління персоналом підприємства

Придніпровської державної академії

будівництва та архітектури

Borzova A. V.

Student

Dnepropetrovsk State

Academy of Civil Engineering and Architecture

Ivanytska T. E

Candidate of Economics,

Associate Professor Accounting,

Economy and Management of Personnel

Dnepropetrovsk State

Academy of Civil Engineering and Architecture

УДОСКОНАЛЕННЯ ВЕДЕННЯ ОБЛІКУ ФОРМУВАННЯ І ЗМІН ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ТОВ «ЕЛЕКТРОВІК – СТАЛЬ»

IMPROVING ACCOUNTING FORMATION AND CHANGES IN EQUITY LIMITED LIABILITY COMPANY «ELECTROVIK – STAL»

Анотація. У роботі розглянуто види обліку формування власного капіталу на підприємстві та як при цьому вдосконалюється робота підприємства. Запропоновано можливі шляхи покращання роботи підприємства за рахунок ведення обліку. Наведено таблиці формування капіталу на підприємстві.

Ключові слова: власний капітал, облік, формування капіталу, зареєстрований капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток, неоплачений капітал, вилучений капітал.

Вступ та постановка проблеми. Заснування і подальша діяльність підприємства будь-якої форми власності не можливі без створення власного капіталу, він є базою створення і розвитку підприємства. Власний капітал є основним, початковим та умовно безстроковим джерелом погашення збитків підприємства, його величина є важливою економічною категорією, яка характеризує, з одного боку, ступінь фінансової самостійності, а з іншого – платоспроможність підприємства [1].

Облік формування і змін власного капіталу на підприємствах сприятиме підвищенню повноти та достовірності інформації, що відображається у фінансовій звітності. Це дозволить користувачам звітності приймати обґрунтовані та виважені управлінські рішення. Тому на сучасному етапі питання щодо удосконалення обліку формування і змін власного капіталу є дуже актуальним [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми бухгалтерського обліку формування і змін власного капіталу досліджуються в працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених: М.Д. Алексеєнко, Ф. Беста, А.В. Бугайова, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Ж.Б. Дюмарше, Г.Г. Кірейцева, М.Д. Коринько, С.Л. Коротаєва, М.Ю. Медведєва, В.Б. Мосаковського, М.М. Мосійчука, В.Ф. Палія, В.М. Пархоменко, Л.В. Пешковської, О.І. Пилипенко, С.В. Пітель, Ф.Є. Поклонського, В.С. Приходько, Н.Д. Про-

копенко М.С. Пушкара, Ж. Ришара, Т.А. Снеткової, Я.В. Соколова, В.В. Солко, К.С. Сурніна, Н.М. Ткаченко.

Метою даної роботи є вдосконалення обліку формування і змін власного капіталу ТОВ «Електровік – Сталь».

Результати дослідження. Товариства з обмеженою відповідальністю на даний час залишаються популярнішою формою організації в Україні. Для більш повного розуміння роботи ТОВ необхідно визначитись із складовими власного капіталу. Власний капітал складається з:

- додаткового капіталу;
- капіталу в дооцінках;
- нерозподіленого прибутку;
- резервного капіталу;
- вилученого капіталу;
- неоплаченого капіталу.

Показники відображають суму, яку власники підприємства внесли для його утворення. Фінансовою основою діяльності підприємства є сформований ним власний капітал [3].

Усі складові виконують різні функції, умовно їх можна поділити на декілька груп.

Вкладений капітал: зареєстрований (пайовий капітал), інший вкладений капітал.

Накопичений капітал: капітал у дооцінках, додатковий капітал (за вирахуванням іншого вкладеного капі-

талу), резервний капітал, нерозподілений прибуток (непокритий збиток).

Регулюючий капітал: вилучений капітал, неоплачений капітал.

Рахунок 40 «Зареєстрований (пайовий) капітал» призначений для обліку та узагальнення інформації про стан і рух статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу підприємства відповідно до законодавства і установчих документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу.

Зареєстрований капітал – юридично оформлена, офіційно об'явлена і належним чином зареєстрована частина внесків власників до капіталу підприємства. Має такі субрахунки:

401 «Статутний капітал» – відображається статутний капітал господарських товариств, державних і комунальних підприємств. За кредитом субрахунку 401 «Статутний капітал» відображається збільшення статутного капіталу, за дебетом – його зменшення (вилучення). Сальдо на цьому субрахунку повинне відповідати розміру статутного капіталу, який зафіксовано в установчих документах підприємства. Аналітичний облік статутного капіталу ведеться за видами капіталу за кожним засновником, учасником, акціонером тощо.

На субрахунку 402 «Пайовий капітал» відображається і узагальнюється інформація про суми пайових внесків членів споживчого товариства, колективного сільськогосподарського підприємства, житлово-будівельного коопе-

Таблиця 1

Формування статутного капіталу у товаристві з обмеженою відповідальністю

Зміст господарських операцій	Бухгалтерський облік	
	Дебет	Кредит
Відображено статутний капітал відповідно до установчих документів ТОВ	46 «Неоплачений капітал»	40 «Статутний капітал»
Відображено внески засновників необоротними активами (основними засобами, нематеріальними активами, іншими необоротними активами)	30 «Каса», 31 «Рахунки в банках»	46 «Неоплачений капітал»
Відображено внески засновників необоротними активами (основними засобами, нематеріальними активами, іншими необоротними активами)	10 «Основні засоби», 11 «Інші необоротні матеріальні активи», 12 «Нематеріальні активи»	46 «Неоплачений капітал»
Відображено внески засновників запасами (виробничі запаси, МШП, товари)	20 «Виробничі запаси», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 28 «Товари»	46 «Неоплачений капітал»

Таблиця 2

Порядок відображення збільшення статутного капіталу ТОВ за рахунок реінвестиції дивідендів без зміни часток учасників

Зміст господарської операції	Зміст господарської операції	
	Дебет	Кредит
Відображено нарахування дивідендів на користь учасників ТОВ і відповідну заборгованість з їх виплати	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»	671 «Розрахунки за нарахованими дивідендами»
Зареєстровано і відображено в обліку збільшення статутного капіталу	46 «Неоплачений капітал»	40 «Статутний капітал»
Здійснено взаємозалік нарахованих дивідендів та додаткових внесків до статутного капіталу	671 «Розрахунки за нарахованими дивідендами»	46 «Неоплачений капітал»
Відображено у кінці року закриття сальдо за субрахунком 443 у кореспонденції із субрахунком 441	441 «Прибуток нерозподілений»	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»

Таблиця 3

Зменшення розміру статутного капіталу ТОВ у разі, коли це пов'язано з частковим поверненням внесків усім його учасникам [7]

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
	Дебет	Кредит
Відображено вартість послуг сторонніх організацій, пов'язаних зі зменшенням статутного капіталу, за рахунок додаткового капіталу	422 «Інший вкладений капітал»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»
Відображено вартість послуг сторонніх організацій, пов'язаних зі зменшенням статутного капіталу, за рахунок нерозподіленого прибутку (збільшення непокритого збитку)	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»
Відображено зменшення статутного капіталу	40 «Статутний капітал»	672 «Розрахунки за іншими виплатами»
Відображено повернення внесків учасникам ТОВ через касу або на картрахунок	672 «Розрахунки за іншими виплатами»	30 «Каса», 1 «Рахунки в банках»
Відображено перерахування коштів з банківського рахунку за отриманими послугами, пов'язаними зі зменшенням статутного капіталу	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»	31 «Рахунки в банках»

**Зменшення розміру статутного капіталу
у зв'язку з виходом із товариства з обмеженою відповідальністю учасників [7]**

Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	
	Дебет	Кредит
Відображено витрати на оплату послуг сторонніх організацій, пов'язаних зі зменшенням статутного капіталу, за рахунок додаткового капіталу	422 «Інший вкладений капітал»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»
Відображено витрати, пов'язані зі зменшенням статутного капіталу, за рахунок нерозподіленого прибутку (збільшення непокритого збитку)	443 «Прибуток, використаний у звітному періоді»	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»
Відображено зменшення статутного капіталу	40 «Статутний капітал»	452 «Вилучені вклади та паї»
Відображено заборгованість ТОВ перед учасником на суму внеску до статутного капіталу	452 «Вилучені вклади та паї»	672 «Розрахунки за іншими виплатами»
Відображено погашення заборгованості за внеском перед учасником виплатою з каси або перерахуванням на картрахунок	672 «Розрахунки за іншими виплатами»	30 «Каса», 31 «Рахунки в банках»
Відображено перерахування коштів з банківського рахунку за отримані послуги, пов'язані зі зменшенням статутного капіталу	631 «Розрахунки з вітчизняними постачальниками», 685 «Розрахунки з іншими кредиторами»	31 «Рахунки в банках»

ративу, кредитної спілки та інших підприємств, що передбачені установчими документами. Пайовий капітал – це сукупність коштів фізичних та юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для провадження його господарсько-фінансової діяльності [4].

З огляду на те, що статутний капітал на практиці формується протягом певного періоду часу, виникає необхідність у контролі виконання засновниками (учасниками) господарського товариства зобов'язань за внесками до статутного капіталу.

Відображення основних операцій з формування і збільшення статутного капіталу суб'єктів господарювання представлено у таблицях.

При відображенні операцій зі збільшення статутного капіталу шляхом додаткових внесків коштами, запасами, необоротними активами кореспонденції рахунків будуть такими самими, як і при формуванні статутного капіталу.

У разі якщо в результаті збільшення статутного капіталу частка учасника – фізичної особи збільшується, то сума нарахованих такої фізичній особі дивідендів є об'єктом оподаткування податком на доходи фізичних осіб за ставкою 5% (п. 167.2 ст. 167, пп. 170.5.3 п. 170.5 ст. 170 Податкового кодексу). Отже, подається така кореспонденція рахунків: дебет субрахунку 671 – кредит субрахунку 641/ПДФО [6].

При зменшенні статутного капіталу, здійснюваному для збільшення додаткового капіталу, а також для покриття збитків діяльності (тобто в цих випадках відбувається перегрупування засобів у структурі власного капіталу) кореспонденції рахунків з відображення витрат на зменшення статутного капіталу залишаються такими самими, як зазначено вище. Проте безпосереднє зменшення статутного капіталу в даному випадку відображається такою кореспонденцією рахунків: дебет рахунку 40 – кредит субрахунку 425 «Інший додатковий капітал».

Висновки. Отже, обліку формування власного капіталу є важливим аспектом для подальшої успішної діяльності підприємства. З огляду на те, що існують кризові ситуації на підприємстві, виникає необхідність створювати резервний капітал, який призначений для покриття загальних збитків при відсутності інших можливостей їх покриття і формується за рахунок резервів, утворених відповідно до чинного законодавства, і за рахунок резервів, утворених відповідно до установчих документів. Щорічні відрахування на поповнення резервного капіталу передбачаються установчими документами та здійснюються за рахунок чистого прибутку, але не можуть бути менше 5% його загальної вартості. Правильність і своєчасність ведення обліку на підприємстві гарантує його подальший розвиток.

Список використаних джерел:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>.
2. Маркович В.М. Функціонування підприємницького капіталу / В.М. Маркович // Вісник НБУ. – 2001. – № 5. – С. 7–15.
3. Леончикова В.А. Економічна сутність власного капіталу / В.А. Леончикова // Вісник СНАУ. Серія «Фінанси і кредит». – 2005. – Вип. 2. – С. 388–390.
4. Бухгалтерський управлінський облік: [підручник] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця; 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир: Рута, 2002. – 480 с.
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
6. Нестеренко С.С. Порівняльний аспект нормативного регулювання складових власного капіталу на підприємствах різних форм власності / С.С. Нестеренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2962>.
7. Про затвердження Порядку збільшення (зменшення) статутного капіталу публічного або приватного акціонерного товариства: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 30.08.2011 р. № 1181.

Аннотация. В работе рассмотрены виды учета формирования собственного капитала на предприятии и как при этом совершенствуется работа предприятия. Предложены возможные пути улучшения работы предприятия за счет ведения учета. Приведены таблицы формирования капитала предприятия.

Ключевые слова: собственный капитал, учет, формирование капитала, зарегистрированный капитал, капитал в оценке, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль, неоплаченный капитал, изъятый капитал.

Summary. This article examines the types of accounting formation equity in the company and as this improves the enterprise. The possible ways of improving the company due to accounting. Is a table of capital formation in the enterprise.

Key words: equity, accounting, capital formation registered capital, capital surplus, additional capital, capital reserve, retained earnings, unpaid capital, capital removed.

УДК 657.(221):005

Брадул О. М.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування
підприємств гірничо-металургійного комплексу
Криворізького національного університету*

Шепелюк В. А.

*кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту
ПВНЗ «Інститут ділового адміністрування»*

Bradul O. M.

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of Department of Accountancy, Analysis,
Audit and Administration of Mining Enterprises
Kryvyi Rih National University*

Shepeliuk V. A.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Department of Accounting and Audit,
Institute of Business Administration*

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ВНУТРІШНЬОЇ ЗВІТНОСТІ ЩОДО КОРПОРАТИВНИХ ПРАВ АКЦІОНЕРІВ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF FORMATION OF INTERNAL REPORTING CONCERNING THE CORPORATE RIGHTS OF SHAREHOLDERS OF THE COMPANY

Анотація. У роботі здійснено дослідження питань формування інформації щодо корпоративних прав у внутрішньої звітності в сучасних умовах господарювання. Проведено аналіз вимог акціонерів до внутрішньої звітності. Встановлено проблему задоволення інформаційних потреб акціонерів, на основі чого визначено склад необхідної інформації та можливість її формування за допомогою бухгалтерського обліку. Запропоновано підхід до формування інформації щодо корпоративних прав акціонерів у внутрішній звітності.

Ключові слова: акціонери, бухгалтерський облік, внутрішня звітність, інформація, корпоративні права.

Вступ та постановка проблеми. На підприємствах бухгалтерський облік містить розрізнену інформацію про господарську діяльність підприємства. Для одержання інформації про результати такої діяльності дані бухгалтерського обліку необхідно узагальнити в певній системі показників. Це досягається складанням звітності, яка є завершальним етапом бухгалтерського обліку. Проте на сьогодні відсутній підхід до відображення у звітності корпоративних прав, що виражені у формі фінансових інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною та методологічною базою дослідження проблем організації, методології та методики бухгалтерського обліку операцій із корпоративними правами та засад формування звітності підприємств присвячено увагу вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема, О.В. Адамка, О.М. Брадул, Ф.Ф. Бутинця, М.А. Вахрушиної, І.В. Жиглей, В.М. Костюченко, М.С. Пушкаря, О.І. Пилипенко, В.В. Сопка, В.Л. Суйца, М.В. Фоміна, Л.В. Чижев

ської, В.В. Хвалей та багатьох інших дослідників, які вивчали проблемні питання бухгалтерського обліку корпоративних прав.

Метою даної роботи є теоретичне обґрунтування доцільності складання внутрішньої звітності у форматі запитів власників корпоративних прав, а також розробка рекомендацій щодо змістовного наповнення внутрішньої звітності інформації про зазначені права акціонерів.

Результати дослідження. Правові основи регулювання, організації, ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності визначені Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» від 16.07.99 р. № 996 XIV [1], а також прийнятими відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку в Україні. Зазначений Закон поширюється на всіх створених відповідно до законодавства України юридичних осіб, незважаючи на їх форми власності й організаційно-правові форми, а також на представництва іноземних суб'єктів господарської діяльності, які зобов'язані вести бухгалтерський облік та подавати фінансову звітність.

Звітність – це система взаємопов'язаних та узагальнених економічних показників поточного обліку, які характеризують за звітний період результати діяльності підприємства.

Відповідно до ст. 3 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух коштів підприємства.

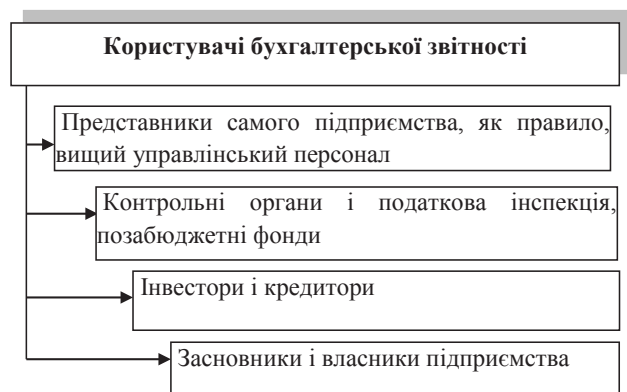


Рис. 1. Групи користувачів бухгалтерської звітності

Фінансова звітність має забезпечувати інформаційні потреби користувачів щодо:

- придбання, продажу та володіння цінними паперами;
- участі в капіталі підприємства;
- оцінки якості управління;
- оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання;
- забезпеченості зобов'язань підприємства;
- визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу;
- регулювання діяльності підприємства;
- інших рішень.

Звітна інформація вважається практичною, якщо вона здатна вплинути на вартісну оцінку об'єкта або на рішення, які приймаються нині чи прийматимуться в майбутньому. На практичність інформації впливають такі основні фактори: своєчасність надходження, достовірність, точність і повнота. Фінансова звітність повинна містити дані про: підприємство; дату звітності та звітний період; валюту звітності та одиницю її виміру; відповідну інформацію

щодо звітного та попереднього періоду; облікову політику підприємства та її зміни; консолідацію фінансових звітів; припинення (ліквідацію) окремих видів діяльності; обмеження щодо володіння активами; участь у спільних підприємствах; виявлені помилки минулих років та пов'язані з ними коригування; переоцінку статей фінансових звітів; іншу інформацію, розкриття якої передбачене відповідними стандартами.

Своєчасність подання звітності має важливе значення для правильних і своєчасних управлінських рішень. За умов ринкової економіки своєчасність одержання власником (засновником) звітних даних набуває особливої актуальності, оскільки ці дані дають необхідну інформацію для управління, виявлення міри виконання завдань, а також для розробки заходів з удосконалення роботи підприємств, об'єднань, концернів, галузей. Несвоєчасне подання звітності ускладнює управління, призводить до необґрунтованих, неправильних рішень. Згідно з чинним законодавством, за порушення встановлених термінів подання звітності винні посадові особи притягаються до адміністративної відповідальності, включаючи звільнення з посади.

Тому одним з основних джерел інформації про успішність ведення бізнесу для інвесторів та інших стейкхолдерів разом із зовнішніми даними служить звітність, що представляється самими господарюючими суб'єктами. У зв'язку з цим поліпшення якості корпоративної звітності стає для компаній необхідною умовою лідерства в конкурентній боротьбі.

Останнім часом, особливо за кордоном, спостерігається підвищення інтересу до формування нового вигляду звітності. З боку компаній важливим напрямом модифікації звітності є розширене представлення інформації по екології, соціальній сфері та корпоративному управлінню. До даної категорії можна віднести наступні види:

- звітність в області стійкого розвитку, пропонує Глобальною ініціативою по звітності;
- звітність по корпоративній соціальній відповідальності;
- звітність по корпоративному управлінню;
- інтегрована звітність, запропонована Міжнародним комітетом з інтегрованої звітності.

Слід зазначити, що в даний час у більшості комерційних організацій, які належать до різних галузей економіки, з'являється потреба у формуванні і представленні інформації не тільки про своє фінансове положення і досягнуті результати за звітний період, але й в оцінці свого фінансового майбутнього. У зв'язку з цим змінюються підходи до вдосконалення фінансової звітності.

Серйозним аспектом поліпшення якості розкриття звітної інформації наразі у світі виступає не тільки стимулювання компанії з боку стейкхолдерів, але й посилення регулювання даного питання з боку держав. У Данії та Франції, наприклад, були ухвалені закони, що зобов'язують включати в річний звіт інформацію про програми корпоративної відповідальності. У Великобританії керівники пенсійних фондів повинні розкривати відомості про те, як вони використовували підходи до корпоративної соціальної відповідальності при ухваленні своїх інвестиційних рішень.

Корпоративні права є специфічним об'єктом бухгалтерського обліку. Вперше визначення корпоративних прав для цілей обліку надав Пилипенко О.І. [2], але з урахуванням змін у законодавстві та практики діючих підприємств дане поняття потребує уточнення.

Отже, корпоративні права є комплексом правовідносин які можна поділити на дві складові:

1) фінансово-майнові корпоративні права, які є об'єктом бухгалтерського обліку (включає власність на зареєстрований статутний капітал (об'єднані гроші, майно) господарського товариства або його частину, отримання належної частки прибутку);

2) корпоративні права на управління, які не є об'єктом бухгалтерського обліку (передбачає перспективу участі у призначенні керівників підприємства, участь у затвердженні окремих рішень, у т. ч. із приводу розподілу прибутку, реорганізації, виділення частки, продажу або подібної передачі окремого майна, надання згоди на укладення певних видів угод та ін.)

Корпоративні права майнового характеру включають в себе права: формувати зареєстрований статутний капітал товариства; розпоряджатися своїми корпоративними правами; на виділ частини майна в разі виходу з товариства; на отримання дивідендів; на отримання майна та коштів при ліквідації.

Для цілей бухгалтерського обліку корпоративні права мають наступну класифікацію: право на дивіденди; право на придбання та викуп акцій; право на частку при розподілі коштів товариства при його ліквідації; право на виплату вартості майна при виході учасника.

Оскільки корпоративні права є об'єктом бухгалтерського обліку, на кожному підприємстві мають бути розроблені форми внутрішнього звіту щодо даних прав.

На думку Ф.Ф. Бутинця [3, с. 416], внутрішня бухгалтерська звітність – звітність, яку складає бухгалтер-аналітик і подає як адміністрації підприємства, так і менеджерам усіх рівнів управління. Основною метою складання звітності є надання оперативної релевантної інформації відповідно до вимог управлінського персоналу.

Т.Г. Маренич стверджує, що внутрішньогосподарську звітність слід будувати таким чином, щоб вона була оперативною, впливала на динаміку результатів діяльності структурних підрозділів, мала інформацію про відхилення від плану і давала можливість прямого доступу до цієї інформації для аналізу відхилень. При цьому зміст звітності повинен узгоджуватися з персональною відповідальністю керівників підрозділів за прийняття рішень у конкретній сфері [4].

На думку Г.О. Соболя, ефективність системи внутрішньої звітності полягає в дотриманні низки умов, а саме: формуванні масиву корисної для управління облікової інформації; узгодження форм і змісту управлінської звітності; застосування функціонального методу накопичення та підсумовування інформації; наявності у персоналу відповідної кваліфікації; в умовах багатонаменклатурного виробництва – комп'ютеризованої системи обробки даних [5, с. 101].

Вітчизняний науковець П.Я. Хомин зазначає, що в процесі формування внутрішньої бухгалтерської звітності має бути забезпечена адекватності масиву звітної інформації потребам і можливостям її опрацювання на відповідному ієрархічному рівні управлінської піраміди [6, с. 49].

Отже, форма внутрішньої звітності повинна максимально розкривати зміст її показників та бути зрозумілою для конкретного користувача інформації – акціонера, менеджера, для якого складений звіт. Зміст кожного звіту також розглядається в деякій мінімальній формі з урахуванням того, що дана звітність підлягає адаптації до конкретного виду економічної діяльності та конкретного підприємства, ураховуючи його можливості зі збору тієї чи іншої інформації.

Зокрема, для полегшення відображення корпоративних прав учасників акціонерного товариства пропонуємо використовувати наступну форму внутрішнього звіту – «Звіт щодо корпоративних прав за їх елементами» (табл. 1).

Дана форма звіту запропонована для наочного представлення інформації про форми вираження корпоративних прав учасників суб'єкта господарювання з метою прийняття своєчасних управлінських рішень. Разом із тим ця форма внутрішнього користування дасть змогу суб'єкту господарювання бачити питому вагу елементів корпоративних прав.

У сучасних умовах господарювання на практиці існує проблема чіткого підходу до затверджених форм внутрішньої звітності, що унеможливує прийняття управлінським персоналом ефективних та оперативних рішень та зумовлює й актуалізує подальші дослідження. Для вирішення цієї проблеми пропонуємо для внутріш-

Таблиця 1

Звіт щодо корпоративних прав за їх елементами [авторська розробка]

№ з/п	Елементи корпоративних прав	Квартали				За рік (грн.)	Питома вага, %
		I	II	III	IV		
1.	Право на дивіденди	363065	463245	265155	363157	1 452 622	20,3
2.	Право на придбання та викуп акцій	484000	578000	356200	519789	1 937 989	27,2
3	Право на частку при розподілі коштів товариства при його ліквідації	408380	564200	452000	208940	1 633 520	23,0
4	Право на виплату вартості майна (у разі виходу учасника)	502300	526300	527250	553150	2 109 000	29,5
5.	Разом	1755745	2131745	1600605	1645036	7 133 131	100

Посадова особа,

яка склала документ

Підпис

ПІБ

Таблиця 2

Внутрішній звіт про корпоративні права учасників акціонерного товариства на прикладі ПАТ «ЕЛЕКТРОЗАВОД» за 2014 р. [авторська розробка]

№ з/п	ПІБ акціонера	Вид корпоративного права	Документ, що засвідчує право акціонера (назва цінного паперу)	Вартість, грн.	Загальна кількість
1	Гусак А. О.	майнові	Прості іменні акції	526624,6	358248
2	-----	-----	-----	-----	-----
3	Українець Ю.С.	майнові	Прості іменні акції	668875	455017

Посадова особа,

яка склала документ

Підпис

ПІБ

нього користування суб'єктам господарювання форму внутрішнього звіту щодо корпоративних прав за їх елементами (табл. 2.).

Дана форма звіту призначена для внутрішнього користування, що дасть змогу найвищому керівництву акціонерного товариства проаналізувати види корпоративних прав у розрізі їх власників і забезпечити ефективне функціонування системи бухгалтерського обліку з метою оперативного інформування управлінського персоналу.

Висновки. Однією з умов залучення інвестицій в Україну є інвестиційна привабливість корпоративного сектора. Сучасний корпоративний сектор української економіки знаходиться в процесі розвитку та взаємодії з іноземним капіталом. Часта зміна законодавства вимагає нових підходів до визначення поняття «корпоративні

права акціонерів» та їх класифікації як об'єкта бухгалтерського обліку, тому виникає необхідність у роботі та впровадженні загальних вимог до інформації, що повинна надходити акціонерам і розкривати якісну оцінку корпоративних прав.

Важливим напрямом удосконалення системи корпоративного управління та бухгалтерського обліку є розвиток теоретичних та прикладних аспектів формування внутрішньої звітності щодо корпоративних прав акціонерів. Основним напрямом удосконалення підходів до складання корпоративної звітності стане формування компаніями інтегрованих звітів, що поєднують фінансові дані, отримані на основі актуарних розрахунків. Формат такої звітності повинен володіти всіма необхідними якостями для активного використання стейкхолдерами.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV (станом 13.08.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Пилипенко О.І. Корпоративні права в системі бухгалтерського обліку: [монографія] / О.І. Пилипенко. – Житомир: ФОП Кузьмін Д.Л., 2010. – 612 с.
3. Бухгалтерський управлінський облік: [підруч. для студентів спеціальності 7.050106 «Облік і аудит» ВНЗ] / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк, Н.М. Малюга, Л.В. Чижевська; за ред. проф. Ф.Ф. Бутиця. – Житомир, 2004. – 564 с.
4. Маренич Т.Г. Внутрігосподарська звітність агроформувань у системі управління виробництвом / Т.Г. Маренич // Економіка АПК. – 2005 – № 3. – С. 63–71.
5. Соболев Г.О. Створення системи внутрішньоуправлінської звітності з метою ефективного управління витратами / Г.О. Соболев // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. – 2008. – № 1. – С. 99–101.
6. Хомин П.Я. Облікове забезпечення звітності сільськогосподарських підприємств (методологія і методика): [монографія] / П.Я. Хомин. – Тернопіль: Економічна думка, 2001. – 453 с.

Аннотація. В роботі проведено дослідження питань формування інформації щодо корпоративних прав для внутрішньої звітності в сучасних умовах господарювання. Проведено аналіз вимог акціонерів до внутрішньої звітності. Встановлено проблему задоволення інформаційних потреб акціонерів, на основі чого визначено склад необхідної інформації та можливість її формування з допомогою бухгалтерського обліку. Представлено підхід до формування інформації щодо корпоративних прав акціонерів для внутрішньої звітності.

Ключевые слова: акционеры, бухгалтерский учет, внутренняя отчетность, информация, корпоративные права.

Summary. In this paper we study the issues of formation of information about corporate rights for internal reporting in the current economic conditions. The analysis of shareholders' demands for internal reporting. Set the challenge of meeting the information needs of shareholders, on the basis of which constituted the necessary information and the possibility of its formation with the help of accounting. The approach to the formation of the information concerning the corporate rights of shareholders for internal reporting.

Key words: shareholders, accounting, internal accounting information and corporate law.

Бродовська О. Г.

аспірант

Класичного приватного університету

Brodovska O. H.

Postgraduate Student

Classical Private University

ДОСВІД ОРГАНІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ЗАКУПІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В США: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

THE EXPERIENCE OF THE GOVERNMENT PURCHASE ACTIVITY ORGANIZATION IN THE USA: LESSONS FOR UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто досвід організації державної закупівельної діяльності в США, визначено що в цій країні державні закупівлі є дієвим інструментом управління економікою. Розглянуто рівні, на яких реалізуються державні замовлення на ринку США, виділено тенденції розвитку системи державних закупівель у США. Подано історичні етапи розвитку американського законодавства про закупівлі.

Ключові слова: державні закупівлі, захист економічної конкуренції, конкурентоспроможність державних закупівель, державні контракти.

Вступ. В сукупності проблем налагодження ефективної системи державних закупівель особливої актуальності набувають питання фінансового забезпечення та підвищення ефективності використання фінансових ресурсів. Необхідність їх розв'язання особливо зростає в сучасних умовах розвитку вітчизняної системи державних закупівель. На сьогодні ринок державних закупівель в Україні перебуває в процесі реформування, його рівень набагато нижче, ніж у країнах з багаторічними ринковими традиціями. Саме тому зарубіжний досвід організації державної закупівельної діяльності буде корисним для сучасної України.

У зарубіжній і вітчизняній літературі приділяється багато уваги дослідженню інституціональних аспектів розвитку державної закупівельної діяльності. Зокрема, проблемам інституціональних відносин між державою та приватним сектором присвячені праці Т. Веблена, Дж. Коммонса, Р. Коуза, Д. Норта, Дж. Ходжсона та ін. Серед вітчизняних учених слід назвати О. Амошу, В. Дементьєва, А. Гриценка, В. Сікору, А. Чухна та ін. Проблеми взаємодії держави і бізнесу у своїх працях аналізували С. Адонін, Т. Барнеков, Т. Боголіб, Р. Бойл, В. Варнавський, Т. Єфіменко, Я. Кузьмінов, М. Мейер, Д. Річ, М. Ролль, Л. Фабіус, А. Фербеке та ін.

Аналіз соціально-економічних проблем українського суспільства показав, що формування інституту державної закупівельної діяльності вимагає системного підходу. Існує потреба в уточненні понятійного апарату економічної науки у сфері впровадження інституту державних закупівель, обґрунтуванні та розробці концептуальних засад розвитку системи державних закупівель, удосконаленні механізму бюджетного фінансування державних закупівель шляхом введення процедури попереднього контролю, розвитку.

Мета дослідження – розглянути і проаналізувати зарубіжний досвід організації державної закупівельної діяльності, з метою визначення стратегічних напрямів розвитку цієї сфери суспільного життя.

Результати. Відомо, що практично в усіх країнах держава є на ринку найважливішим закупником продукції.

У США частка держзакупівель становить близько 15% національного бюджету, тобто 200 млрд. дол. США на рік. Такі значні обсяги держзакупівель роблять завдання забезпечення їх ефективності первинним. Унаслідок особливостей історичного розвитку США далі за інші розвинуті країни просунулися в організації системи держзакупівель, що ґрунтується виключно на ринкових принципах. На відміну від країн Європи з досить сильним державним сектором у виробничій сфері (передусім, в оборонних галузях), промисловий потенціал США, включаючи виробництво озброєнь, завжди перебуває в основному в приватних руках. Зусилля державних органів із забезпечення загальнонаціональних потреб спрямовувалися на пошук методів закупівель, здатних якнайкраще врахувати громадські інтереси при повному дотриманні законних прав власників [153].

Як впливає з визначення державного ринку США, державні замовлення реалізуються на чотирьох рівнях: федеральному, штатному, муніципальному, місцевому.

Серед розвинутих країн уряд США є найбільшим замовником товарів і послуг для потреб державного споживання. У книзі «США: держава і ринок» зазначено, що державний ринок поділений на три основні частини: військово-промислове споживання (військова техніка, паливо, сировина, послуги, проведення цивільних і військових програм НДДКР); загальнодержавне споживання (стандартні товари, машини, механізми, устаткування, транспортні послуги, будівництво державних будівель і споруд, державні запаси сировини, матеріалів тощо); внутрішньовідомче цивільне споживання (машини, устаткування, товари, сировина, паливо, матеріали, засоби зв'язку, транспорт, послуги, НДДКР).

Державне замовлення – це складний і багатогранний механізм, «зведення законів США в мініатюрі». Він регулює всі сторони діяльності підрядника й замовника в особі держави. Державні замовлення на товари і послуги, за законодавством США, полягають у такому: «придбання (чи безпосередньо пов'язана з ним господарська діяльність) з недержавних джерел приватної власності, неособистих або особистих послуг, включаючи будівництво, шляхом заку-

півлі, ренти, позики, земельної власності, укладення договору або бартерної угоди (обміну)» [153].

Небувале зростання обсягу держзакупівель у США в XX ст. послужило причиною створення та вдосконалення відповідної законодавчої бази. У 1930 р. сукупний щорічний обсяг держзакупівель становив близько 8,5 млрд дол., з них 1,3 млрд дол. – закупівлі федерального уряду (решта – закупівлі держорганів штатів, графств, муніципальних округів), а в 1950 р. загальний обсяг дорівнював 37,9 млрд дол. (у тому числі федеральні – 18,4 млрд дол.), в 1970 р. – 219,5 і 96,2 млрд дол. відповідно, а в 1995 р. обсяг держзакупівель у США досяг майже 1500 млрд дол., причому до 500 млрд дол. припадало на федеральні закупівлі й до 1000 млрд дол. – на закупівлі, здійснювані урядовими органами штатів та інших територіальних одиниць, що мають самостійний бюджет. При цьому 80% із загального федерального обсягу становлять закупівлі по лінії Мініборони США [153].

Перший закон з регулювання системи федеральних державних закупівель був ухвалений у США в 1792 р. Цим законом міністерствам фінансів і оборони були дані повноваження здійснювати закупівлі від імені американської держави. Потім законодавство про федеральні закупівлі безперервно розвивалося й удосконалювалося, поступово набуваючи сучасної форми федеральної контрактної системи як сукупності встановлених державою правил закупівель і органів, що здійснюють їх.

У розвитку системи держзакупівель у США можна виділити ряд тенденцій. У періоди війн (Першої і Другої світових, війни в Кореї) держава посилювала втручання у виробництво, віддавала перевагу проведенню обмежених закритих торгів, широко використовувала прямий розподіл замовлень. Це сприяло прискоренню військових поставок (що, звичайно, було важливо в умовах військових дій), проте водночас завжди супроводжувалося посиленням корупції й різким зниженням ефективності закупівель. У післявоєнні періоди під тиском вимог про підвищення ефективності витрачання коштів платників податків і про забезпечення рівного доступу до держзамовлень відбувалося повернення до використання принципів відкритої конкуренції. Відбувалася постійна боротьба між спробами введення якомога повнішої регламентації процесу закупівель (що призвело до бюрократизації і збільшення часу, необхідного для дотримання процедур) і прагненням до забезпечення гнучкості відповідно до обставин, що змінюються, що, у свою чергу, підвищуючи відповідальність конкретних осіб, збільшувало можливості для зловживань.

Завдання підвищення ефективності використання бюджетних коштів часто суперечило необхідності вирішення інших суспільно значущих завдань, таких як розвиток власного виробництва тощо. Зазвичай подібні питання гостро поставали в періоди економічних криз. Не випадково, що саме після Великої депресії в американське законодавство про державні закупівлі було введено ряд положень, спрямованих на захист прав робітників, зайнятих на виконанні державних замовлень (мінімальні ставки оплати, обмеження наднормових тощо). Хоча подібні вимоги здорожували виробництво, вони знімали соціальну напругу і побічно сприяли поліпшенню якості продукції.

До цього ж часу належить ухвалення відомого закону «Купуй американське» (1933), спрямованого на підтримку національної промисловості. Цей закон не забороняв закупівлі іноземних товарів (за винятком деяких «критично важливих»), але зобов'язував державні органи купувати виготовлені в США товари, навіть якщо вони були дещо дорожчі за імпорتنі (на 6% для усіх товарів і

на 12% для товарів, вироблених у трудовитратних районах). Попри те, що протекціонізм тощо місцевих виробників нині не відіграє помітної ролі, законодавство про закупівлі й зараз використовується для вирішення деяких соціальних питань. Крім трудовитратних районів, преференції встановлені для малого бізнесу й підприємств, що перебувають у власності представників етнічних меншин. У деяких штатах контракти на постачання окремих товарів (наприклад, номерні знаки автомобілів) можна укладати тільки з підрядниками, що входять до Промислової корпорації федеральних в'язниць.

Таким чином, історія розвитку американського законодавства про закупівлі може бути подана як постійний пошук балансу вимог, що відповідають умовам моменту. Досвід США показує, що навряд чи можна створити універсальний, придатний на усі часи механізм регулювання держзакупівель.

У нинішньому вигляді механізм здійснення держзакупівель у США в основному склався до 1984 р., коли було прийнято Кодекс законодавчих і підзаконних актів, що в сукупності називається «Правила закупівель для федеральних потреб». У цьому зведенні правил визначено принципи політики у сфері закупівель, а також встановлено численні й детально викладені вимоги щодо порядку та процедур, яким повинні слідувати всі федеральні органи при здійсненні закупівель і розміщенні замовлень [153].

«Правила закупівель для федеральних потреб» містять понад 1000 сторінок і мають 53 розділи, кожен з яких присвячений окремому аспекту держзакупівель. Перші шість розділів розглядають загальні питання укладення державних контрактів, наступні шість розділів присвячені аспектам планування закупівель. Розділ 13 містить опис спрощених процедур щодо укладення контрактів на суму 25 тис. дол. США і менше (без проведення торгів), а в розділах 14 і 15 розглядаються специфічні процедури закупівель за найбільш великими контрактами. У наступних розділах розглянуто питання трудового права стосовно виконання держзамовлень, правила та процедури контролю за ходом виконання контрактів, типові статті й форми.

На додаток до Правил міністерство оборони США керується спеціальним документом «Правила закупівель для потреб оборони – Доповнення», в якому подано інструкції щодо застосування Правил у межах закупівель по лінії МО, а також містяться деякі додаткові вимоги й правила, застосовані тільки до оборонних закупівель і замовлень. Правила не є самостійним документом та використовуються тільки в поєднанні з Правилами РАК.

Інформація, що міститься в двох вищезгаданих документах, охоплює увесь спектр закупівель, здійснюваних на федеральному урядовому рівні. Близько 500 сторінок у цих документах займають типові статті контрактів і ще близько 250 сторінок – різні типові форми.

Цікавий сам принцип побудови і видання Правил. Усі розділи, глави і параграфи мають наскрізну нумерацію і друкуються у вигляді вільних аркушів, підшитих у теки. Зміни, що приймаються, і доповнення до Правил розсилаються за передплатою також у вигляді вільних аркушів, які вкладаються в теки, при цьому вилучаються розділи і параграфи, що втратили силу. Новим передплатникам висилається так званий «базовий набір» чинних на цей момент правил, а надалі – усі зміни в міру їх появи. Правила закупівель, у тому числі ті, що стосуються оборонних питань, є загальнодоступною інформацією, одержувачами передплати можуть бути як урядові, так і приватні установи, наприклад фірми, що регулярно беруть участь у виконанні держзамовлень.

Спостереження за однаковим застосуванням правил держзакупівель і координація нормотворчості в цій сфері

покладені на *Управління федеральної закупівельної політики*. Це Управління, створене в 1974 р. спочатку тільки для розробки єдиних закупівельних Правил РАК, в 1988 р. Конгресом США було перетворено на постійний державний орган. Як визнають американські експерти, робота Управління, особливо на перших етапах, проходила в обстановці суперечок, передусім з Міністерством оборони, яке критикувало УФЗП за «бюрократизм» і нездатність враховувати специфічні завдання інших відомств. Грунтуючись на набутому досвіді, тим же законом 1988 р. була створена міжвідомча Рада з регулювання федеральних закупівель, на яку і була покладена розробка узгодженої державної політики в цій сфері.

Відповідно до американської правової традиції *найважливіше значення має питання про те, які органи мають право укладати контракти від імені американської держави*. Правомочність відомств на здійснення державних закупівель завжди встановлювалася законом, а коло відомств, які могли закуповувати товари і послуги для власних потреб безпосередньо на ринку, завжди було обмеженим. В окремі періоди право укладати державні контракти надавалося виключно Міністерству фінансів США (закон 1910 р.), проте найчастіше це право мали також і оборонні міністерства. Нині, за чинним законодавством, на федеральному рівні правом здійснювати закупівлі на ринку володіють: Міністерство оборони США (МО), Національне агентство з авіації та дослідження космічного простору (НАСА), Агентство з НДДКР в енергетиці й Адміністрація загальних послуг – організація, що здійснює закупівлі для всіх інших відомств США.

Федеральні державні органи США побудовані за функціональним принципом і, за винятком вищеперелічених відомств (внаслідок значного обсягу закупівель і режиму секретності), не залучені в пряму господарську діяльність. У зв'язку з цим їх потреби обмежені лише тим, що необхідно для службової діяльності.

Адміністрація загальних послуг (АЗП) централізованого закуповує та зберігає на своїх складах («роздрібних магазинах») матеріали й устаткування, необхідні для забезпечення роботи державного апарату (папір, комп'ютери, копіювальні машини тощо). Вона ж централізовано управляє всім парком автомобілів, що належать уряду США, укладає контракти на постачання федеральних будівель електроенергією тощо. Міністерства і відомства щорічно подають до Адміністрації загальних послуг заявки на плановані ними до придбання товари і послуги, а потім закуповують необхідне в «магазинах», належних АЗП, за гуртовими цінами з невеликою надбавкою, що забезпечує утримання цієї системи. У цілому за рахунок того, що АЗП купує продукцію великими партіями через торги, загальні витрати істотно скорочуються. За час існування АЗП, заснованої в 1949 р., неодноразово виникали скандали, пов'язані з корупцією і зловживанням, проте за останні 10-15 років її діяльність була введена в суворі межі й істотно вдосконала.

Слід зазначити той факт, що в США державні чиновники, які займаються закупівлями, є особливою посадовою групою, що називається «Співробітники по закупівлям». Іноді загальний обсяг функцій, пов'язаних із закупівлями, розділяється: співробітники з контрактації займаються тільки укладенням контрактів, а співробітники з адміністрування контрактів здійснюють контроль за виконанням уже укладених контрактів. Це досить значна професійна група держслужбовців: в Міністерстві оборони США – від 30 до 40 тис. осіб, в АЗП – понад 20 тис. (включаючи продавців належних АЗП магазинів).

Як наголошують американські експерти, робота «державних закупників» вимагає високої кваліфікації і накладає величезну відповідальність. Образно кажучи, закупники працюють ніби «в акваріумі», оскільки кожен їх крок контролюють державні ревізійні служби. Їх діяльність, з одного боку, перебуває під пильною увагою громадськості й засобів масової інформації, а з іншого – зазначає різних впливів з боку постачальників, «що проштовхують» свої товари і послуги. Тому вони зацікавлені в наявності чітких правил і процедур закупівель, дотримуючись яких вони забезпечують власну професійну безпеку. У 1976 р. був утворений Федеральний інститут закупівель, що здійснює підготовку й підвищення кваліфікації працівників цього профілю, і, зважаючи на «чутливість» посади закупника, Конгрес США законом 1988 р. встановив вимоги до доброчесності цієї категорії службовців (стандарту етичної поведінки). Зарплата співробітників по закупівлям у середньому вище, ніж в інших категоріях федеральних службовців, що цілком обґрунтовано, враховуючи як кваліфікацію, що вимагається, так і рівень відповідальності та «спокою».

За винятком невеликого числа спеціально обумовлених випадків, усі державні закупівлі розподіляються на конкурсній основі, оскільки відкрита конкуренція: призводить до «справедливих», помірних цін; гарантує рівні можливості всіх підприємств і фірм; допомагає уникнути корупції в розподілі держзамовлень.

У більшості випадків повноцінна відкрита конкуренція за отримання державних замовлень досягається при використанні відкритих торгів з поданням заявок у запечатаних конвертах. Водночас правилами допускається використання закритих торгів, а також методу запиту конкурентних пропозицій потенційних постачальників, які потім обговорюються в ході переговорів з ними. Дуже рідко й тільки в особливих випадках дозволяється здійснювати закупівлі товарів або послуг за допомогою некокурентних процедур (закупівлі в єдиного джерела). У подібних обставинах посадовець закупівельного органу повинен у письмовій формі обґрунтувати причини використання цього методу, а також свій вибір.

Нині в закупівельній політиці держави особливий акцент робиться саме на використання конкуренції. Навіть військове відомство США виступає на підтримку використання конкуренції при розподілі замовлень на складні системи озброєння.

Особлива увага в США приділяється *всесірному залученню малого бізнесу до виконання державних контрактів*, у тому числі на субпідрядних умовах. Законодавство вимагає виділення певної частки первинних контрактів (ця частка різна залежно від предмета закупівель); при укладенні великих контрактів як одного з критеріїв відбору вводиться обов'язкове залучення малих фірм до субпідрядів у розмірі встановленого відсотка від загальної вартості замовлення.

Особливо активно йде процес залучення малого бізнесу для участі в НДДКР. Дуже часто саме невеликі фірми залучають мобільні й дуже продуктивні групи дослідників, а іноді такі групи створюються спеціально для реалізації перспективної науково-технічної ідеї. Міністерство оборони США щороку публікує перелік тим наукових розробок, що цікавлять його, і досліджень, роботу над якими воно готове здійснювати на основі контрактів з малими підприємствами інноваційного і дослідницького профілю. Програма МО із залучення малих фірм складається з декількох етапів, що відповідають стадіям реалізації певної ідеї, з підключенням на завершальній фазі досить великих фірм, що мають ресурси для втілення ідеї у виробництві.

При загальній державній політиці підтримки малого бізнесу практика показує, що самим держзамовникам і їх співробітникам простіше мати справу з обмеженою кількістю великих фірм, ніж із численними дрібними постачальниками. У зв'язку з тим, що найпростіший спосіб «відсікти» дрібного постачальника – зробити висновок про його невідповідність, в США був встановлений особливий порядок визначення «правомочності» малих підприємств. Якщо співробітник по закупівлях виносить ухвалу про невідповідність малого підприємства, що запропонувало в ході торгів мінімальну ціну, то таке рішення в обов'язковому порядку направляється до Адміністрації у справах малого бізнесу (АМБ), яка має право провести свою власну оцінку відповідності малого підприємства за прийнятими критеріями, і посадовці, відповідальні за закупівлі, зобов'язані підкорятися рішенню АМБ.

У США активно застосовуються *преференції*, які надаються при закупівлях на федеральному рівні, рівні штатів і муніципалітетів. У преференційних програмах різних рівнів дається опис і визначення преференційних груп (підприємства представників національних меншин; малий бізнес; підприємства, що перебувають у невідповідних умовах; ветерани; зони з надмірною робочою силою; вітчизняні виробники в цілому), вказуються відповідні цілі, а також встановлюються процедури їх застосування.

Застосовуються два методи: *обов'язковий відсоток участі і преференційний відсоток*. Перший спосіб передбачає визначення обов'язкового відсотка участі в закупівлях певних преференційних груп, виходячи з федеральних законів або законів штатів.

Застосування преференційних коефіцієнтів полягає в тому, що держава встановлює процентну диференціальну надбавку, що додається до оцінної ціни заявок претендентів, на яких не поширюються преференції.

Іноді для окремих преференційних претендентів використовуються обидва вказані способи. Практикується введення диференційованих преференційних коефіцієнтів для різних пільгових груп. Наприклад, для підтримки вітчизняних виробників стосовно великого бізнесу встановлюється 6% преференційний коефіцієнт, а до малого – 12%.

Формальне федеральне законодавство США – Правила РАК не поширюється на закупівлі, здійснювані урядовими органами штатів і інших територіальних одиниць, що мають самостійний бюджет. З 1960 р. в країні робилися спроби уніфікації законодавства про закупівлі, проте тільки деякі штати привели свої закони у відповідність з рекомендаціями. Хоча кожен штат США має власні закони про закупівлі, усі ці закони спираються на загальноприйняті принципи і мають багато спільного. До того ж закупівлі місцевих органів концентруються на порівняно невеликій групі товарів і послуг (будівельні роботи, медичні товари) і не включають, як правило, закупівлі складної техніки, як, наприклад, озброєння. Але, незважаючи на це, федеральний уряд США вимагає дотримання своїх правил при закупівлях, здійснюваних за рахунок коштів трансфертів з федерального бюджету.

Державний контракт містить не лише правові й економічні вимоги. В ході виконання державного замовлення доводиться вдаватися до цілого комплексу заходів для його виконання. До державного замовлення належать умови патентування, ліцензування та передачі технологій, використання державної власності, виробництва й устаткування, отримання кредитів і позик, залучення сторонніх організацій для виконання замовлення, найм робочої сили. Тобто структура державного замовлення включає соціальні, виробничі й науково-технічні вимоги.

Слід детальніше зупинитися на економіко-господарських відносинах двох учасників: держави-замовника і підрядника (організації-виконавця) при виконанні державного контракту. Обидва учасники є рівноправними партнерами при виконанні державного контракту. Законодавство США чітко формулює обов'язки двох сторін: «Постачальник зобов'язаний продати приватну власність або послуги, включаючи будівництво, покупець-держава – їх сплатити».

І хоча законодавством визначено рівні права держави-замовника й організації-підрядника при виконанні державного контракту, слід зауважити, що значні привілеї і переваги за державою-замовником. Федеральне контрактне право, що регулює відносини між державою-замовником і організацією-постачальником, передбачає односторонню відмову від замовлення державою-підрприємцем. У цьому полягає фундаментальна відмінність контрактного права на приватно-капіталістичному ринку, що регулює відносини між окремими компаніями-постачальниками.

Усі види господарської діяльності в межах виконання державного замовлення регулюються такими економіко-правовими складовими: федеральними законами, що приймаються Конгресом; державними і відомчими положеннями (підзаконними актами) – наказами Президента; умовами і положеннями державних контрактів, які формулюються урядом і корпорацією-виконавцем; рішеннями судів за претензіями і державного арбітражу; положеннями федерального контрактного права; господарською практикою, що склалася.

Найбільш важливу роль у вищеперелічених законних актах відіграє закон про федеральний бюджет. На його основі Конгрес щорічно затверджує розміри бюджету. Виконання його витратної частини є обов'язковим для уряду. Залежно від прийняття щорічного бюджету кожне федеральне відомство, агентство або виконавчий орган приймає свій річний бюджет і величину асигнувань на постачання товарів, робіт і послуг. Такий метод організації бюджету дає змогу уряду США здійснювати довгострокові науково-технічні і військові програми, наприклад, від 100 млн до 500 млн дол., що, у свою чергу, дає змогу планувати витратну частину бюджету.

Крім того, комплекс заходів державно-правового регулювання, здійснюваний у ході виконання державного замовлення на товари і послуги, дозволяє найефективніше використати державну власність федерального уряду США, а саме за рахунок оренди, купівлі й продажу державного майна, земельної власності та устаткування, зберігання й накопичення матеріальних ресурсів, передачі для управління наукових центрів, заводів, аеродромів та інших промислових підприємств. На базі здійснення державних контрактів уряд США будує свої міжнародні відносини із зарубіжними партнерами з приводу передачі технологій і права доступу на державний технологічний ринок США.

Таким чином, економіко-правове регулювання державних замовлень, а саме система прок'юременту, зачіпає всі сторони господарської діяльності США і дає змогу найефективніше використати кошти федерального уряду, урядів штатів і місцевих органів.

Висновки. Таким чином, усе сказане вище дає змогу зробити такі висновки. Система прок'юременту є найважливішим важелем державного регулювання економіки будь-якої країни. За допомогою державних закупівель уряд забезпечує виконання своїх економічних і соціальних програм, держава стимулює розвиток тих або інших галузей народного господарства, підтримує національних виробників з боку міжнародної конкуренції, забезпечує

проведення наукових досліджень, створення та впровадження нових технологій, підтримує малий бізнес, а також регулює деякі соціальні процеси. Держава, будучи споживачем продукції цілого ряду галузей, справляє значний вплив на динаміку та структуру економіки.

Аналіз досвіду організації закупівель і розміщення замовлень для держпотреб в США показує, що існуючі порядки розміщення держзамовлення добре зарекомендували себе, оскільки були розроблені з урахуванням економічної політики держави, національної специфіки організації виробництва, менталітету, об'єктивних економічних відносин, що склалися, особливостей відносин між різними гілками влади.

Проведений аналіз виявив, що найбільш важливими рисами функціонування конкурсних торгів на закупівлю товарів, робіт і послуг для держпотреб, що дають змогу досягти цілей торгів є: детальний і точний опис предмета закупівель; суворе виконання сторонами – учасниками торгів існуючих правил та інструкцій; використання пре-

ференцій; активне залучення й підтримка участі малих підприємств у конкурсних торгах; розроблена та ефективно діюча на практиці система контролю за процесом здійснення закупівель від початку до кінця; відпрацьований механізм досудового вирішення спорів; активне впровадження в процес здійснення закупівель для державних потреб електронної торгівлі, що є ключовим напрямом економічного розвитку в XXI ст.

Разом з позитивним досвідом не можна не відзначити наявність проблем, що є спільними як для систем держзамовлень США так і для інших країн. Це, передусім, корумпованість чиновників, зайва жорсткість правил, недостатньо розвинене в законодавчій базі врахування специфічних особливостей закупівлі послуг, невирішені питання практичного застосування електронно-лотових торгів на міжнародному рівні, зарегламентованість процесу організації закупівель, існування розбіжностей у законах про закупівлі для держпотреб на державному й місцевому рівнях влади.

Список використаних джерел:

1. Покрещук О.О. Державні закупівлі: тендери. Національні і міжнародні аспекти / [О.О. Покрещук, О.Х. Юлдашев, З.В. Максименко, О.І. Мостовий] – К.: Зовнішня торгівля, Автограф, 2003. – 383 с.
2. Роуз-Екерман Сьюзен Корупція та урядування. Причини, наслідки та зміни / Сьюзен Роуз- Екерман; [пер. з англ. С.Кокізюк, Р.Ткачук]. – К.: К і С, 2004. – 296 с.
3. Саниахметова Н. Конкурентное законодательство в государствах с развитой рыночной экономикой / Н. Саниахметова // Підприємство, господарство і право. – 2003. – № 4. – С. 5–8.
4. Ставська Л.С. Контроль за проведенням державних закупівель / Л.С. Ставська // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 8 (38). – С. 18.

Аннотация. В статье рассмотрено опыт организации государственной закупочной деятельности в США, определено, что в этой стране государственные закупки являются действенным инструментом управления экономики. Рассмотрены уровни, на которых реализуется государственный заказ на рынке США, выделены тенденции развития системы государственных закупок в США. Подано исторические этапы развития американского законодательства о закупках.

Ключевые слова: государственные закупки, защита экономической конкуренции, конкурентоспособность государственных закупок, государственные контракты.

Summary. The author examines in the article an experience of government purchase activity organization in the USA, determines that the public purchasing is the effective instrument of the economy management in this country. The levels on that government businesses have been considered in the article wich will be realized at the market of the USA, progress of the system of the public purchasing trends has been distinguished in the USA. The historical stages of development of the American legislation have been given about purchases.

The task of increase to efficiency of the use of budgetary facilities often conflicted with the necessity of decision of other publicly meaningful tasks in the USA, such as development of own production and others like that. Usually similar questions sharply appeared in periods of economic crises. Not by chance, that the row of the positions has been sent to defense the rights for workers exactly after Major depression in the American legislation about the public purchasing who worked on the implementation government businesses. Although similar requirements made a production expensive, they took off social tension and side assisted the improvement of the products quality.

The works and services for state necessities give an opportunity to attain the aims of trade by the most essential lines of functioning of competitive trade on the purchase of commodities: the detailed and exact description of the article of purchases; severe implementation by parties - participants of trade of existent rules and instruction; the active bringing in and support of participation of small enterprises in competitive trade; working out and effectively operating in practice checking system after the process of realization of purchases from start to finish; exhaust mechanism of pre-trial decision of spores; active introduction in the process of realization of purchases for the state necessities of electronic trade that are the key trend of economic development in XXI of century.

Together with positive experience it is impossible to mark the presence of problems wich are general as for the systems of state orders of the USA so for other countries. It, foremost, is corruption of the officials, superfluous inflexibility of rules, specific features of services purchase wich are determined not enough in a legislative base, open questions of practical application of plumb electronic-line trade at the international level, a difficult process of organization purchases, existence of divergences in laws on purchases for state necessities on the state and local levels of power.

Keywords: public purchasing, defence of economic competition, competitiveness of the public purchasing, state contracts.

Гавловська Н. І.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Хмельницького національного університету

Gavlovska N. I.
PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Management Department
Khmelnytskyi National University

ОСОБЛИВОСТІ ІДЕНТИФІКАЦІЇ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ В ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES OF MANAGEMENT IDENTIFICATION MECHANISMS WHILE PROVIDING NATIONAL ENTERPRISES SECURITY

Анотація. У роботі досліджено трактування термінів «механізм» та «економічний механізм». Визначено підходи до розуміння сутності економічної безпеки. Запропоновано послідовність етапів ідентифікації механізмів управління. Визначено об'єкти управління та склад основних суб'єктів управління в межах системи економічної безпеки підприємства.

Ключові слова: економічна безпека, механізм, ідентифікація, об'єкт управління, суб'єкт управління.

Вступ та постановка проблеми. Реалії функціонування вітчизняних підприємств обумовлюють необхідність розроблення та впровадження захисних механізмів у систему управління. Враховуючи загострення кризових явищ та активізацію дії факторів негативного впливу, існує актуальна потреба у визначенні підходів до конструювання таких механізмів та ідентифікації процесів їх функціонування.

Управління економічною безпекою суб'єкта господарювання реалізується за рахунок функціонування системи економічної безпеки. Система економічної безпеки суб'єктів господарювання може включати різноманітний набір елементів, також доволі сильно відрізняються зв'язки в такій системі в залежності від обраного підходу до розуміння економічної безпеки і методів формування системи економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологія формування підходів до забезпечення економічної безпеки вітчизняних підприємств тривалий час знаходиться в полі зору таких відомих вітчизняних науковців, як: О.І. Барановський, Т.Г. Васильців, М.П. Войнаренко, В.М. Гець, М.О. Кизим, В.І. Кириленко, Г.В. Козаченко, І.Г. Манцуров, В.І. Мунтіян, Є.М. Рудніченко, Л.Г. Шемаєва, С.М. Шкарлет, В.Т. Шлемко. Визнаючи наукову цінність та практичну вагомість наукових праць названих дослідників, слід відзначити, що певне коло питань концептуального, методологічного та методичного характеру, пов'язаних із механізмами управління економічною безпекою, залишається недостатньо дослідженими.

Ефективність функціонування системи економічної безпеки підприємства безпосередньо залежить від механізмів управління, які задіяні в реалізації основних завдань такої системи, однак на сьогодні практично не існує єдиного підходу до розуміння змісту і визначення необхідної кількості таких механізмів.

Метою даної роботи є ідентифікація механізмів управління в межах системи економічної безпеки підприємства та визначення їх змістовного наповнення.

Результати дослідження. Враховуючи неоднозначність підходів до трактування механізмів, доцільно навести трактування основних термінів визначеними науковцями для більш ґрунтовного розуміння сутності досліджуваних об'єктів.

Термін «механізм» стосовно економічної системи вперше застосував К. Маркс для характеристики процесів функціонування капіталістичної виробничої системи, яка розглядається ним як «економічний механізм» [10, с. 72]. Підходи до визначення понять «механізм», «економічний механізм» та «господарський механізм» наведено в табл. 1.

У контексті дослідження доцільно розглянути більш детально склад та функціональне призначення таких механізмів, ґрунтуючись на позиції поєднання захисного та гармонізаційного підходів до розуміння самої сутності економічної безпеки.

Як зазначено в [14, с. 10], основою захисного підходу є захищеність підприємства, потенціалу або інтересів від небажаних загроз (внутрішніх чи зовнішніх, активних чи пасивних), у межах цього підходу виділяють два напрями: перший – захищеність від небажаних змін (загроз), представниками даного напрямку є М. Бендіков, Г. Клейнер, Д. Ковальов, Т. Сухорукова, Ю. Лисенко, С. Міщенко, Р. Руденський та ін.; другий – захищеність інтересів, представниками якого є Г. Мінаєв, В.В. Шликов, С.Л. Меламедов та ін.

Гармонізаційний підхід передбачає гармонізацію інтересів підприємства з інтересами зовнішнього середовища. Представниками даного підходу є Г. Козаченко, В. Пономарьов, О. Ляшенко [14, с. 11].

Із позиції розкриття проблематики дослідження використання саме цих підходів є найбільш коректним, оскільки переважна більшість загроз формується у зовнішньому середовищі, а попередження та недопущення їх реальної реалізації відбувається саме за рахунок ефективно діючих механізмів у межах системи економічної безпеки підприємства. Стосовно гармонізаційного підходу, то його корисність, на нашу думку, полягає у

зменшенні напруги та попередженні критичних проявів негативного впливу на СЕБП із боку середовища функціонування підприємства.

Ідея поєднання вищезазначених підходів не нова. Так, С.М. Рудніченко [14, с. 13] трактує економічну безпеку підприємства як стан захищеності життєво важливих інтересів суб'єкта господарювання, що досягається шляхом гармонізації взаємовідносин із суб'єктами зовнішнього впливу та оптимізації внутрішньосистемних процесів і дозволяє за рахунок адаптації функціонувати та розвиватися підприємству в умовах об'єктивно існуючих невизначеностей, загроз та ризиків.

Підкреслимо, що у визначенні чітко відслідковується поєднання вищезазначених підходів, однак внутрішньосистемні процеси згадуються опосередковано, а механізми управління в межах системи економічної безпеки детально не досліджуються. Така ситуація прослідковується в багатьох визначеннях і підходах до трактування системи економічної безпеки підприємства.

Підкреслимо, що у межах кожної складової системи економічної безпеки підприємства діє відповідний механізм, який забезпечує процес управління відповідними складовими елементами згідно з поставленою метою та повинен забезпечувати ефективний захист і попередження потенційних негативних наслідків впливу середовища. Тому такі механізми мають як мінімум дуалістичну природу, тобто повинні забезпечити управління і сформулювати захист, а в цілому вони повинні за рахунок внутріш-

ньосистемної гармонізації реалізовувати основну захисну функцію системи економічної безпеки підприємства.

У контексті вищезазначеного одним із головних питань є необхідність ідентифікації та оцінки ефективності механізмів управління в системі економічної безпеки підприємства. Для цього необхідно виділити етапи ідентифікації механізмів управління в межах системи економічної безпеки підприємства (рис. 1), які дозволять виявити сутність наявних проблем і сформулювати шляхи їх подолання, а також визначити відповідність потребам і необхідність їх удосконалення.

На першому етапі повинна відбуватися ідентифікація об'єктів економічної безпеки підприємства, в межах яких функціонує певний механізм управління за рахунок участі та впливу відповідних суб'єктів.

На другому етапі відбувається конкретизація суб'єктів економічної безпеки підприємства, вплив яких найбільш суттєвий. Об'єкти і суб'єкти економічної безпеки підприємства в межах системи обумовлюють певні організаційні відносини (етап 3), передусім яким чином формується потік інформації, як споживачі інформації її сприймають і реагують на неї, які управлінські інструменти застосовуються і завдяки чому працюють окремі елементи такої системи.

Відповідно, на четвертому етапі відбувається безпосередня ідентифікація механізмів та «вузьких місць» системи економічної безпеки підприємства з метою розроблення подальших дій та реакцій.

Таблиця 1

Підходи до визначення понять «механізм», «економічний механізм», «господарський механізм»

Автор, джерело	Механізм – це...
А.Н. Азріліян [7, с. 401]	послідовність станів процесів, які визначають собою які-небудь дії, явища; система, пристрій, який визначає порядок якого-небудь виду діяльності
С.М. Гончаров [16, с. 185]	сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, здійснення певних дій задля досягнення мети
О.С. Мельничук [15, с. 431]	сукупність проміжних станів або процесів будь-яких явищ
С.В. Мочерний [2, с. 135]	система певних ланок та елементів, що приводять їх у дію
А. Кульман [8, с. 13–14]	системи взаємозв'язків економічних явищ, які виникають за певних умов під впливом початкового імпульсу
Мойсеев М.М. [11, с. 292]	сукупність станів і процесів, з яких складається якість фізичне, хімічне, фізіологічне, економічне, психологічне і т. ін. явище, наприклад механізм мислення
Л. Гурвіц, Р. Майерсон, Е. Маскін [4, с. 7–8]	стратегічна гра на основі взаємодії між економічними суб'єктами, опису того, як можуть діяти суб'єкти господарювання і до чого приведе набір їх дій
Г.Я. Ільницька [5, с. 292]	основна частина господарського механізму підприємства, що включає економічні методи, способи, форми та інструменти впливу на економічні відносини і процеси
Й.С. Завадський [3, с. 81]	складовий елемент господарського механізму, що включає економічні стимули (державні економічні стимули виробництва й матеріальні стимули праці) та важелі (планування, госпрозрахунок, фінансування, умови реалізації продукції, виробничо-технічне обслуговування, умови господарювання, різні ліміти, собівартість продукції, рентабельність виробництва тощо)
А.В. Козаченко [6, с. 39]	сукупність способів, методів, прийомів, показників, норм та інших економічних елементів, завдяки комплексному впливу яких досягається кінцевий результат діяльності механізму
В.П. Маєвський [9, с. 5]	є складовою господарського механізму, який складається з планування і економічного стимулювання
Л.І. Абалкін [1, с. 1]	складне і багатопланове поняття, яке відображає як внутрішні процеси функціонування економіки, так і її взаємодію з продуктивними силами та надбудовою суспільства. Через нього взаємодіють продуктивні сили та виробничі відносини, а удосконалення господарського механізму забезпечує відповідність конкретних форм виробничих відносин постійно зростаючому рівню продуктивних сил
С.В. Мочерний [2]	це система основних форм, методів та інструментів використання економічних законів, розв'язання протиріч суспільного способу виробництва, реалізації власності, а також усебічного розвитку людини, формування її потреб, створення системи стимулів та узгодження економічних інтересів основних класів соціальних груп
Ю.М. Осипов [13, с. 60–61]	активна самоорганізуюча система, яка «думає», «вирішує», сприймає та надає інформацію
А.А. Чухно [17, с. 50]	сукупність форм і методів, важелів і стимулів планомірного впливу на виробництво з метою забезпечення його динамічного, сталого ефективного розвитку

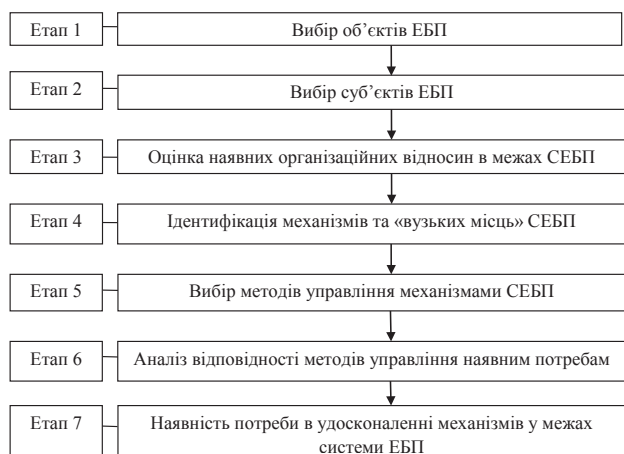


Рис. 1. Етапи ідентифікації механізмів управління в межах системи економічної безпеки підприємства

П'ятий етап характеризується вибором методів управління економічною безпекою підприємства. На шостому етапі відбувається аналіз відповідності методів управління наявним потребам, що дозволяє попередньо проаналізувати такі методи на дієвість і життєздатність в умовах різноспрямованого впливу. І сьомий етап передбачає удосконалення механізмів управління в межах системи економічної безпеки підприємства.

Таке удосконалення обов'язково повинно враховувати зміну поведінки певних суб'єктів, що задіяні в конкретному механізмі, оскільки центральним елементом механізму є суб'єкт управління, який своїм вольовим рішенням, діями згідно регламенту або за рахунок опортуністичної поведінки суттєво впливає на весь механізм. Із одного боку, такий вплив є імпульсом для відповідного механізму і викликає його дію, а з іншого – може нівелювати можливість отримання корисного ефекту від його функціонування за рахунок неналежного управління. Тому механізм управління економічною безпекою кожного об'єкта ЕБП повинен мати: певне регламентне забезпечення (положення, інструкції, нормативи та ін.); розподіл повноважень суб'єктів впливу; інформаційне забезпечення та характеристику активних і опосередкованих зв'язків.

Ідентифікація механізмів буде здійснюватися з урахуванням основних об'єктів управління, якими є складові системи економічної безпеки підприємства. Складові системи економічної безпеки, наведені в літературних джерелах, досить різноманітні, однак більша частина науковців, до яких належать Л. Гончаренко, Г. Козаченко, С. Міщенко, Е. Олейников, С. Покропивний та ін., дотримуються думки, що до її структурних елементів слід віднести: фінансову, інтелектуальну, кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну, екологічну та силову складові.

На нашу думку, можна дещо модифікувати та доповнити запропоновані елементи та виділити наступні складові, що повністю або частково належать до зовнішнього середовища: 1) політико-правова складова; 2) екологічна складова; 3) фінансова складова.

Усі наступні складові належать до внутрішнього середовища, однак слід зазначити, що на них також впливає зовнішнє середовище, хоча і опосередковано. До цих складових належать: 4) інтелектуально-кадрова складова; 5) енергетична складова; 6) інформаційно-комунікаційна складова; 7) виробничо-технологічна складова; 8) силова складова.

У межах наведених складових функціонує відповідний управлінський механізм, при цьому кожен механізм є частиною загального механізму управління системою економічної безпеки підприємства. Такі мікромеханізми функціонують із різним рівнем ефективності та потребують різних управлінських підходів.

Окрім наведених елементів, які є об'єктами управління, необхідно визначити й основних суб'єктів управління. До таких суб'єктів належать: власники, менеджмент, виконавці та безпосередньо працівники служби економічної безпеки. При цьому відбувається розподіл повноважень і виокремлюються стратегічний, тактичний та оперативний підходи до управління зазначеними механізмами окремих елементів системи економічної безпеки підприємства з боку основних суб'єктів управління.

Зазначимо, що елемент системи економічної безпеки підприємства може існувати, а механізм управління таким елементом буде вкрай неефективним, що призведе до значного зниження ефективності роботи підприємства в цілому і невідповідності очікуванням від налагодженої системи економічної безпеки підприємства. У табл. 2 наведено об'єкт-суб'єктний підхід до аналізу механізму управління складовими СЕБП.

Під елементом *n* розуміємо один з окреслених вище елементів системи економічної безпеки підприємства. Тоді характер механізму управління може визначатися як ефективний, індиферентний або неефективний. Відповідно, визначається наявність потреби в конкретному механізмі на визначений момент часу, після чого виникає реакція суб'єкта управління на стан механізму.

Висновки. Отже, ідентифікувати механізми, що задіяні в процесі забезпечення економічної безпеки певного суб'єкта господарювання, цілком можливо, оскільки кожен елемент такої системи передбачає наявність певного управлінського впливу. Цей вплив визначається об'єктивною необхідністю удосконалення захисних процесів відповідно до реалій функціонування суб'єкта господарювання.

Однак залишаються недостатньо дослідженими питання інструментального забезпечення управлінських процесів у межах системи економічної безпеки підприємства та їх застосування в межах дії відповідних механізмів, що обумовлює необхідність подальших ґрунтовних досліджень.

Таблиця 2

Управлінська реакція на стан механізму управління елементом СЕБП

Елемент системи ЕБП (об'єкт ЕБП)	Характеристика механізму управління	Наявність потреби в механізмі на визначений момент часу	Реакція на стан механізму	Суб'єкт управління ЕБП
Елемент <i>n</i>	ефективний	існує	розвиваємо	Відповідальні виконавці
		не існує	зберігаємо	
	індиферентний	існує	активізуємо	Керівник відділу ЕБП
		не існує	реакція відсутня	
	неефективний	існує	удосконалюємо	Менеджмент та керівник відділу ЕБП
		не існує	реакція відсутня	

Список використаних джерел:

1. Абалкин Л.И. Хозяйственный механизм развитого общества / Л.И. Абалкин. – М.: Мысль, 1973. – 264 с.
2. Економічна енциклопедія. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – Київ: Академія, 2002. – 952 с.
3. Завадський Й.С. Управління сільськогосподарським виробництвом у системі АПК: [підручник] / Й.С. Завадський. – К.: Вища школа, 1992. – 367 с.
4. Измалков С. Теория экономических механизмов / С. Измалков, К. Сонин, М. Юдкевич // Вопросы экономики. – 2008. – № 1. – С. 5–27.
5. Ільницька Г.Я. Формування фінансово-економічного механізму управління підприємством / Г.Я. Ільницька // Науковий вісник Українського державного лісотехнічного університету. – 2004. – Вип. 14.7. – С. 291–294.
6. Козаченко А.В. Механизм стратегического управления крупными производственно-финансовыми системами промышленности: [монография] / А.В. Козаченко. – Д.: ИЭП НАНУ, 1998. – 348 с.
7. Краткий экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2001. – 1088 с.
8. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман; пер. с фр. – М.: Прогресс; Универс, 1993. – 192 с.
9. Маевский В.П. Экономический механизм оперативного управления производством на предприятии в условиях регулируемого рынка / В.П. Маевский, М.В. Радиевский. – Минск: БелНИИИТИ, 1990. – 48 с.
10. Маркс К. Дебаты о свободе печати / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М.: Политиздат, 1963 г. – 540 с.
11. Моисеев Н.Н. Человек, среда, общество / Н.Н. Моисеев. – М.: Наука, 1982. – 240 с.
12. Мочерний С.В. Економічна теорія / С.В. Мочерний. – К.: ВЦ Академія 1999. – 656 с.
13. Осипов Ю.М. Хозяйственный механизм государственно-монополистического капитализма / Ю.М. Осипов. – М.: МГУ, 1987. – 398 с.
14. Рудніченко Є.М. Оцінювання та моделювання впливу суб'єктів митного регулювання на систему економічної безпеки підприємства: [монографія] / Є.М. Рудніченко. – Луганськ: Промдрук, 2014. – 389 с.
15. Словник іншомовних слів / За заг. ред. О.С. Мельничука. – К., 1974. – 776 с.
16. Тлумачний словник економіста / За ред. проф. С.М. Гончарова. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 264 с.
17. Чухно А. Господарський механізм та шляхи його вдосконалення на сучасному етапі / А. Чухно // Економіка України. – 2007. – № 3. – С. 60–67.

Аннотация. В работе исследованы трактовки терминов «механизм» и «экономический механизм». Определены подходы к пониманию сущности экономической безопасности. Предложена последовательность этапов идентификации механизмов управления. Определены объекты управления и состав основных субъектов управления в рамках системы экономической безопасности предприятия.

Ключевые слова: экономическая безопасность, механизм, идентификация, объект управления, субъект управления.

Summary. The interpretation of the terms «mechanism», «economic mechanism», «business mechanism» has been investigated in the article. The necessity of a detailed study of the mechanisms composition and functionality basing on a combination of protection and harmonization positions of approaches to the economic security essence understanding has been substantiated. The approaches to the economic security essence understanding have been defined. Sequence of management mechanisms identification steps has been stipulated. Management facilities have been determined. They include the following components: political – legal, environmental, financial, intellectual and human resources, energy, information and communication, manufacturing and technology and power one. Management basic subjects structure in the frame of the economic security system has been concretized.

Key words: economic security, mechanism, identification, management object, management subjects.

Galtsova O. L.

*Doctor of Economics, Professor,
Head of Economic Theory, National and Applied Economics Department
of Classical Private University, Zaporizhzhya*

Гальцова О. Л.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії,
національної та прикладної економіки
Класичного приватного університету, м. Запоріжжя*

THE FORMATION AND DEVELOPMENT OF SUCCESSFUL BRANDS IN THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТОК УСПІШНИХ БРЕНДІВ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Summary. The article deals with the possible ways of developing successful brands in Ukraine. The features of the brand as a marketing tool and the features of the formation and development of brands in the crisis are considered.

Keywords: brand, a global brand, marketing, technology, branding, brand management, Ukrainian brand, successful brand, brand policy, competition, national economy.

The problem's formulation. In the conditions of global competition the markets of different sectors of Ukraine significantly are increased. As a result, producers find the latest technology competition, which covers both price and non-price factors of competition. So manufacturers develop branding technology. Modern market is not characterized by competitive products, and competitive brands. If we consider branding in terms of marketing, it is one of the types of marketing techniques, which is aimed at creating brand and management. The branding creates competitive advantages to the company because it provides worldwide recognition, favourable conditions for the promotion of new products. New products for consumers are a part of the company brand. The domestic companies should keep their market segments. The foreign companies have powerful tools of modern branding technology. So we need to intensify scientific and applied research.

Analysis of recent research and publications. The research of domestic and foreign scientists, including: J. Aaker [1-3], J. Booyett [7] E. Yohimshtayler [3] J. Trout [13] V. Belov [5], Biloshapka, G. Zagora, V. Usenko [6], N. Bezrukov [4] A. Kendyukhov, K. Posternikova [9] B. Pertiya [11] B. Pustotyn [12] A. Shtovba [14] and others. The studies deals with urgent problems of formation and development of the brand, essence and role of the brand in modern terms by creating strong brands, product branding companies and ways to ensure its effectiveness, the development of a new concept of branding, prescribe the nature of positioning of the trade mark, brand and global communication. However, a theoretical generalization and require in-depth analysis and tendencies of development of the brand in Ukraine in crisis and their impact on the formation of new Ukrainian brands.

The aspects of unsold problems. Ukrainian companies do not have enough experience in the competitive environment. The global market is fierce competition among themselves as global brands, and between global and national brands. The experience of Western countries shows that in today's competitive market there is a battle of brands for a place in the minds of consumers. The goods and services haven't brands

then they loss their positions in the market. The actual adaptation of international experience gained in the creation and development of brands. In national economy in the context of deepening globalization, there are global brands, which largely determine the environment of formation and development of Ukrainian brands. The Ukrainian producers should be responsible quality, competitive products, and services and compete for customer loyalty. However, most Ukrainian companies make branding without a clear strategy that inevitably negative impact on their brands. So we should consider features of application methodological concepts of branding in the practice of domestic enterprises. Ukrainian enterprises develop successful brands and new ones. It is important to identify possible ways of successful brands of Ukrainian companies. The features of formation and development of brands in the global financial crisis is considered.

The main goal of article. The author systematizes different approaches to determining promising areas of formation and development of successful brands in national economy of Ukraine.

The result of research. The success of the brand as a marketing tool and brand management in Ukraine depends on the organization in the direction of brand management. The most Ukrainian brands are at the initial stage of the life cycle. Their cost of Ukrainian brands is growing every year. The main factor of the brand growth is the dynamics of the market. The brand allows any company to have a competitive advantage. Managers of companies today pays special attention to branding. The brand is an essential part of the companies' market capitalization, especially in the case of sale of businesses, and even determine the future prospects of its development. The commercial banks and insurance companies build most effective strategies for brand positioning. There are new tools and branding philosophy of foreign owners.

Ukrainian consumers perceive the brand as a successful system of values, which allows selecting products from competitors' products and in some cases preferring Ukrainian brands over global. The success of the brand in the market depends on the brand portfolio and the number of brands.

The enterprises solve complicated problem: how to keep its market position and maintain efficiency. The company management carried out a series of measures to increase market share, reduce costs for the purpose of price competition and many others. But often this is not enough to survive. Most experts are increasingly inclined to conclude that a major factor in the success of most businesses is customer loyalty. This concept has recently appeared in Ukraine, but has gained the interest of many. The high degree of loyal of consumers is almost fanatical reverence brand. Any product with the advent of itself creates a certain impression - positive or negative, it appears inevitable once the consumer learns about the product. These associations and consumer perception of the product called brand. Robust platform for the brand defines a system of coordinates in which it is difficult to compare with competitors. In other words, you need to find the right angle representation of brand values that were its best features. Creating a new image, it is important to find not only a strong emotional foundation, but also strong arguments for the perception of the consumer. Physical changes in the product can be a rational argument in shaping a new image [9].

The domestic producers own successful brands. They need great effort and funds to «seize the initiative» in the foreign competitors who have long engaged in advertising pressure on the population of Ukraine. The use of Western technology and branding proposed methodology implies a constant market research buying habits, motivations shopping. The Ukrainian consumer behaviour defines the features of the concept of branding in the domestic market. Developing this concept is aware that:

- at the minds of domestic consumer concept of «brand» involves three factors: the country of manufacture, attractive packaging and brand, so brand name must be supplemented by data on producer countries
- a increase in consumer distrust in the quality of foreign goods, especially food, and unequivocal commitment to domestic brands of food;
- the overall brand recognition to Ukrainian consumers is low, but it is growing because Ukraine - a country where you can quickly create and promote a new brand;
- at the domestic market, consumers do not have time to form loyalty to a particular brand due to the continuous development of new products, previously known;
- taking into account national traditions and peculiarities of perception of advertising messages Ukrainian consumers and form them so that they are more pleasant than advertisements foreign competitors, calculated on the perception of the population, accustomed to the specific language of advertising, including for Ukrainian consumers important «personified character «brand, that use celebrities to promote it;
- to create a brand in Ukraine requires a strong advertising campaign in the media and the use of active outdoor advertising, but the future opportunities of the advertising will be reduced due to increased distrust of her customers.

So branding problem for Ukrainian companies includes:

- 1) aggressive growth brand to align to key competitors;
- 2) a steady increase knowledge of the brand;
- 3) development of existing platforms;
- 4) improving the visualization of brand, use creative approaches communication;
- 5) expanding base of loyal and regular customers.

We need to highlight features of brands in a crisis, because in this period, consumers subconsciously or deliberately choose only the most needed at this time for these commodities, the consumption of many products or services simply refuse to better times. That brand products bring not only meet the primary needs, and psycho-emotional satisfaction, as cus-

tomers from them refuse, first, forced by a critical shortage of funds, and secondly, at the time when no cheaper alternative goods under a favourite brand.

The demands of the market is in a state of stagnation, and trying not only to keep sales at pre-crisis levels, but still develop, implement anti-crisis program of the company. These programs are implemented in the field of branded policy, which is the main principle of marketing adjustments according to market demands. The strategy brand is using the crisis as a reason for improvement. The adjustment costs, production, distribution or promotion of a company that cares about preserving the successful brands must consider a number of possible reactions of consumers to change any of the elements of the marketing mix.

At first, price is fixed at pre-crisis levels, most notably premium products, the amount pledged pricing margin which allows it to or reduced. Brands category of «luxury» is usually extremely careful with a decrease in prices, given the long-term strategy. The sharp drop in prices for a short period may increase the consumption of their products, however, cause significant losses in the future when the prestigious and expensive brand (for selected products) is transformed into a public and common. Better to offer consumers a hidden discount, for example, an additional free service. Also, the price may rise, given the increasing cost of resources, according to a new exchange rate.

The transforming policy positioning product on the market. Cheap brands benefit compared to other commodities, as in the limited working capital distributors and retail outlets are more willing to purchase checked-known and familiar consumer products, given that the latter still have a competitive price. Category «luxury» are relatively safe because their consumers are mostly retain their revenues without reducing spending on consumption.

The production of goods, which have cheaper counterparts, declining due to a decrease in demand. Manufacturers try to minimize the costs of production and willing to settle for a minimum rate of return.

Fourth, promotion must undergo correction. In a crisis, consumers are rational consideration to spending its budget because of emotional, at first glance, is losing its weight. However, people continue to love, raise children, sick, friends, listen to music, eat, that will continue to make purchases. Strong brand that engages firmly in the minds of consumers, carry lighter crisis. Weak brands - disappear. Because the brand is, above all, promise new opportunities to strengthen the brand in a crisis is to perform its obligations and, according to new conditions promise to help consumers survive the crisis significantly less for its mood and wallet. When everything is unstable and fragile, the consumer must be confident that buying a brand, it is guaranteed to receive all that brand gave him the crisis.

Thus, we can identify possible ways of successful brands Ukrainian companies by:

- linear expansion that will consider new short-term market trends and improve visualization of the brand;
- transformation of distribution to make the brand more accessible to customers, wherever they may be;
- repositioning, updated advertising or communication aimed at adapting existing brand values to competitive conditions.

An important factor in the development of the economy is domestic brands manufacturers. Developing successful Ukrainian brand is closely linked with the image of the country. Ensuring a positive international image of Ukraine is an important means of protecting and promoting its national interests, as well as improving the country's suc-

cess in the competition in international markets and investments. The positive perception of Ukraine by different target audiences is a factor that directly affects the socio-economic development of our country. This perception contributes to the solution of political and economic problems and internal socio-economic problems.

In recent years, the role of the media in shaping the country's brand is important. Due to the global marketing of the media of the country the opportunity to get to know yourself, your image, reputation and relationship to itself, that is your brand. On the other hand, modern international marketing communications not only provide an opportunity to assess the country's image, but also open new possibilities of positioning and distribution of the required image. The development of the media through which passed the main message of the existence of trademarks and professionalization of distribution and development of methods of sale networks. And, of course, the development of ways to measure the progress and status of the trade mark [13].

Conclusions. Developing of successful brands in Ukraine is impossible without processes of globalization of the world economy. Globalization has identified the development of a global economy, which comes amid a sharp deterioration of the international competition for goods and services markets. Ukraine is currently active subject of global trade and international investment object. The domestic market is the direct environment of global companies, users, global

brands and therefore the adapter of the latest global branding programs directly to domestic consumers and indirectly - on domestic producers.

If we consider branding in terms of marketing, it is one of the types of marketing techniques aimed at brand building and management. That branding can be defined as a marketing technology to create special consumer impressions of a particular product (company), including brand image, its name (brand), the history of the brand, which is communicated to the buyer (brand) and forms an integral ratio target market segment for the brand. The main marketing objectives that are resolved through technology branding include: brand building, strengthening the brand positioning and brand repositioning, renewal and change in the stage of development of the brand, expanding and deepening brand. When creating successful brands, branding is seen as a management technology that includes elements of both marketing and management.

The main tasks for Ukraine are preserving Ukrainian brands that successfully developed; creation and development of new brands; formation of a global brand of country «Ukraine» with a positive image. The vast majority of existing brands created spontaneously. Now you need to implement an effective strategy for building local and global brands in Ukraine. You must bring your own experts on brand management, given the experience of international companies that have managed to achieve significant progress in this area. This will allow Ukraine to become a full part of Europe.

References:

1. Aaker D. (2008) Sozdanye sylnkh brendov / Per. z anhl. – 2-e yzd. – M.: Hrebennykov YD.
2. Aaker D. (2008) Stratehiya upravleniya portfelem brendov / Per. z anhl. – M.: Eksmo
3. Aaker D.A., (2003) Yokhymshaiter. Brend lyderstvo: novaia kontseptsiya brendynha / Per. z anhl. – M.: Hrebennykov YD.
4. Bezrukova N.V. (2004) Torhovi marky u zovnishnoekonomichnii stratehii pidpriemstv. Dys... kand. ekon. nauk: 08.05.01 / KNEU.
5. Belov V. Brend – moshchnoe oruzhye byznesa // gazeta.birga.od.ua.
6. Beloshapka V.A., Zahoryi H.V., Usenko V.A. (2001) Stratehicheskoe upravlenye y marketynh v praktyke farmatsevticheskikh fyrm / Pod red. V.A. Beloshapky. – K.: Trymf.
7. Boiett Dzh., Boiett Dzh. (2004) Huru marketynha. – M.: Eksmo.
8. Vasylenko A. (2005) Tekhnolohiya upravleniya tsennosti brenda Brand Tuning // Otdel marketynha. Issue 9 // www.platforma.com.ua.
9. Kendyukhov O., Posternikova K. (2006) Novyy pidkhid do vyznachennya sutnosti pozytsionuvannya torhovel'noyi marky // Marketynh v Ukrayini Issue 2.
10. Mur E. Kul'toviy brand – ynovatsyy liderstva // VI mezhdunarodniy sammyt brandovlyderov (28–29.10.2008, Moskva) // masterbrand.ru.
11. Pertsyya V. (2005) Brendynh: kurs molodoho boytsa. – SPb.: Pyter.
12. Pustoty V. 10 let brendostroytel'stva v Ukrayne: tendentsyy, glavnie uroky, perspektyvi // www.sledopyt.com.ua.
13. Traut Dzh. (2009) Bol'shye brendi – bol'shye problemi. – SPb.: Pyter.
14. Shtovba O.V. (2006) Tovarnyy brendynh pidpriemstv ta shlyakhy zabezpechennya yoho efektyvnosti: Dys... kand. ekon. nauk: 08.06.01 / Khmel'nyts. nats. un-t. – Khmel'nyts'kyu.

Анотація. У статті визначено можливі шляхи розвитку успішних брендів в Україні. Розглянуто особливості розвитку бренду як маркетингового інструменту та досліджено особливості розробки та формування брендів в умовах кризи.

Ключові слова: бренд, глобальний бренд, маркетингові технології, брендинг, бренд-менеджмент, позиціонування українських брендів, успішний бренд, брендова політика, конкуренція, національна економіка.

Аннотация. В статье определены возможные пути развития успешных брендов в Украине. Рассмотрены особенности развития бренда как маркетингового инструмента и исследованы особенности разработки и формирования брендов в условиях кризиса.

Ключевые слова: бренд, глобальный бренд, маркетинговые технологии, брендинг, бренд-менеджмент, позиционирование украинских брендов, успешный бренд, брендова політика, конкуренция, национальная экономика.

Гадзало А. Я.
кандидат економічних наук,
здобувач

*Інституту агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України*

Gadzalo A. Y.
Candidate of Economic Sciences,
Senior Research,
Institute of Agroecology and Nature Management

КОНЦЕПТУАЛЬНИЙ ПІДХІД ДО ЕКОНОМІЧНИХ ОСНОВ ЗБАЛАНСОВАНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

CONCEPTUAL GOING IS NEAR ECONOMIC BASES OF BALANCED MANAGEMENT OF NATURE

Анотація. У роботі розглянуто еволюцію наукових підходів до вивчення збалансованого природокористування. Висвітлено основні глобальні проблеми сучасності, що створюють загрозу як для сьогодення, так і для майбутнього, розв'язання яких вимагає об'єднаних зусиль, спільних дій держави. Найбільшу увагу приділено концепції збалансованого розвитку. Визначено концептуальні напрями збалансованого природокористування з економічної позиції.

Ключові слова: природні ресурси, навколишнє природне середовище, екологічні проблеми, аграрне виробництво, раціональне природокористування.

Вступ та постановка проблеми. Існування людської цивілізації все більше опиняється під загрозою через відсутність усвідомлення відповідальності нинішнього покоління перед майбутнім. Така глобальна проблема була визначена ще у першій половині ХХ ст. академіком В. Вернадським, вона була ґрунтовно викладена в ноосферній концепції, яку розвинули науковці наступних поколінь і продовжили її в концепції сталого розвитку.

На сучасному етапі розвитку вагомим значення набуває пошук оптимальної взаємодії між навколишнім природним середовищем і задоволенням базових потреб суспільства. Одним із засобів забезпечення всебічного врахування соціальних, економічних та екологічних інтересів суспільства є екологічна політика держави, яка реалізується передусім через систему екологічного управління. У Конституції України визначається, що забезпечення екологічної безпеки і підтримання екологічної рівноваги на території України є обов'язком держави. Саме держава визначає допустимі форми використання природоохоронного потенціалу на основі планування, стимулювання та контролю.

У ході розвитку суспільства відбувається все більш інтенсивне залучення природних ресурсів у господарську діяльність. Чисельність населення земної кулі прогресивно зростає, безперервно ростуть і модифікуються його потреби. І суспільство, прагнучи їх задовольнити, постійно розширює масштаби виробництва. Сучасне виробництво можна розглядати як активний вплив людини на природу з метою перетворення природних ресурсів на споживчі блага [9, с. 91].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та прикладних аспектів у сфері природокористування присвячено численні публікації як закордонних, так і вітчизняних учених. Обговорення питання комплексного природокористування широко проводяться на протязі останніх років. Так, Г.В. Черевко та М.І. Яцків [12, с. 203–204] розглядають комплексне

використання ресурсу як найбільш повне залучення всіх його компонентів. Т.П. Галушкіна визначає комплексне природокористування як «використання у певних межах природних об'єктів», що забезпечує «раціональне використання кожного природного ресурсу та охорону оточуючого природного середовища на певній території» [3, с. 121]. Т.Ю. Туниця пропонує залучати концептуальний підхід до збалансованого природокористування, який визначений одним із його принципів [10, с. 156]. Як зазначає відомий науковець О.І. Фурдичко, екологічні проблеми є комплексними, сконцентровують увагу всієї системи знань із метою глибокого переосмислення можливих майбутніх глобальних наслідків [12]. Залишається невирішеним питання наукового узагальнення проблеми та розробки теоретичної бази та науково обґрунтованих практичних рекомендацій щодо концептуального підходу до збалансованого природокористування.

Метою даної роботи є дослідження і розробка концептуального підходу до економічних основ збалансованого природокористування.

Результати дослідження. У результаті того, що екологічний фактор не розглядався в ролі обмежувача зростання жодною з економічних теорій, що панували до 70-х років ХХ ст., у світі сформувалася індустріальна, а пізніше постіндустріальна соціально-економічна система, яка демонструє невідповідність глобального масштабу екологічних проблем і обмеженості уявлень людства про методи їх вирішення. Практично всі напрями сучасної антропогенної діяльності ведуть до забруднення біосфери: стихійне зростання промисловості, енергетики, транспорту, хімізація сільського господарства, швидкі темпи зростання народонаселення й урбанізація тощо.

Доцільність розробки та реалізації комплексного підходу економічних основ до природокористування потребує суттєвої адаптації існуючих норм і правил використання природно-ресурсного потенціалу до світових

стандартів. Розробка концепції вимагає поєднання позитивного в теоретичній, методологічній, практичній основі збалансованого використання природних ресурсів. До цього треба додати тенденції сучасної оптимізації природокористування та збереження якості довкілля.

Антропогенний вплив та його зростаючі негативні соціо-екологічні наслідки зумовлюють зміну концептуальних підходів до розвитку соціально-економічної, науково-технологічної, духовної сфер на світовому, регіональному та національному рівнях. Традиційні форми охорони природи за цих умов неспроможні забезпечити ефективний захист біосфери від нераціонального споживання її ресурсів, яке з кожним цивілізаційним витком нарощує масштаби та глибину впливу, набуває нових ознак, зумовлених всеохоплюючим розвитком науково-технічного прогресу, демографічними диспропорціями, інтенсивним втручанням людини в усі сфери життя природи, вичерпністю багатьох природних ресурсів. Утилітарне ставлення до природи безнадійно відходить в історичне минуле, а сама природа глибоко інтегрована в різноманітні функції суспільства. Тому шлях оптимізації впливу суспільства на природу на сучасному етапі необхідно віднайти в стратегії державно-політичного управління економікою та соціальним життям, науковій розробці та активному запровадженні якісно нових політичних, науково-технічних, соціально-економічних, правових, освітніх, світоглядних принципів, які б відповіли новітній соціо-екологічній парадигмі, сприяючи неперервному, сталому та безпечному розвитку України [1].

Різке погіршення якості навколишнього середовища в 60–70-ті роки викликало значні економічні втрати, що спонукало науковців до розробки концепції охорони довкілля. Відповідно до неї, головним принципом економічного розвитку стає отримання максимальних економічних результатів при мінімальних екологічних втратах. Концептуальний підхід до охорони навколишнього природного середовища передбачає запровадження плати за забруднення та оцінки соціальних збитків від екологічних проблем, установлення цін на користування природними ресурсами та екологічними благами, використання в процесі прийняття економічних рішень аналізу з урахуванням природоохоронних витрат [2].

Відмітимо, що концептуальний підхід до економічного розвитку залишається незмінним: максимальне зростання виробництва з метою задоволення потреб людини. Оскільки це свідчить про те, що прибічники концепції охорони природного середовища, як і прибічники фронтальної економіки, розглядають економіку як замкнену систему, стурбованість станом довкілля розглядається в рамках цієї концепції лише з позицій інтересів людини, а не самотності екологічних систем.

Усе ж практична реалізація концепції охорони навколишнього середовища принесла вагомий результат. Країни, які ввели суворе екологічне законодавство, змогли досягти відчутного покращання стану природного середовища. Перехід до інтенсивного типу економічного зростання сприяв структурній перебудові економіки за рахунок зниження частки ресурсо- і енергоємних галузей. Високі природоохоронні витрати зумовили розвиток

ресурсозберігаючих технологій [5]. Зазначимо, що принципів змін способу взаємодії суспільства і природи не відбулось, як не вдалося досягти і радикального покращання якості довкілля.

Реалізація концепції потребує координації екологічної політики в глобальному масштабі, а значить, створення наднаціональних регулюючих органів. Своєю чергою, проведення глобальної екологічної політики неможливе без подолання соціальної і національної нерівності, вирішення геополітичних проблем «Північ – Південь» і «Захід – Схід». Очевидно, що це може бути здійснено лише в невизначено віддаленій історичній перспективі.

Визначено концептуальні напрями збалансованого природокористування:

- перехід від принципів кількісного економічного зростання до принципів збалансованого соціально-економічного розвитку з урахуванням екологічних обмежень;
- забезпечення високої якості та безпеки життя населення, яке визначається економічною стабільністю і соціальною захищеністю людей;
- збереження стійкості біосфери як основи існування людини і суспільства шляхом упровадження принципів збалансованого природокористування, збереження біологічного і ландшафтного біорізноманіття;
- становлення всебічно освіченої особистості з активною життєвою позицією, яка свідомо сповідує принципи самообмеження у використанні природних ресурсів.

Таким чином, економіка і природне середовище включені в єдину систему з кругообігом речовини і енергії. Головною перевагою цієї моделі є те, що в ній робиться спроба відмовитись від панування людини над природою і встановити між ними «партнерські» відносини. Незважаючи на свою утопічність, у нинішніх умовах ця концепція служить хорошим орієнтиром для дослідження взаємодії людської діяльності та довкілля. Як наслідок, виникає об'єктивна необхідність розглядати суспільне виробництво як елемент функціонування біоекономічної системи, в якій зазнають взаємного впливу економічні, соціальні і біологічні процеси [8, с. 310].

У процесі впровадження збалансованого розвитку потрібно орієнтуватися на практичну реалізацію принципу загальної, але диференційованої відповідальності. При цьому міжнародні зобов'язання у сфері охорони навколишнього середовища повинні фактично реалізуватися на внутрідержавному рівні, а міжнародні правові норми мають бути враховані в національній нормативно-правовій складовій механізмі формування і реалізації державної екологічної політики [6].

Висновки. Концептуальні підходи до формування та використання збалансованого природокористування дали можливість визначити пріоритетність екологічної та соціальної складових збалансованого розвитку та зростання її значущості у процесі його досягнення в майбутньому. Суспільству необхідно накопичувати можливості соціального потенціалу, які б створювали умови адресного впливу на економічну складову збалансованого розвитку щодо спрямування здобутків економічного зростання на ресурсне забезпечення збалансованого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Васюта О.А. Проблеми екологічної політики України в контексті глобального розвитку: автореф. дис. ... д-ра політ. наук: спец. 23.00.02 «Політичні інститути та процеси» / О.А. Васюта; НАН України. Ін-т політ. і етнонац. дослідж. – К., 2002. – 38 с.
2. Гнатишин М. Сталій еколого-економічний розвиток: еволюція поглядів / М. Гнатишин // Ефективна економіка. – 2010. – № 12.
3. Екологічний менеджмент та аудит рекреаційних територій (концептуальні засади та організаційні механізми): [монографія] / За ред. Т.П. Галушкіної. – Одеса: ІНВАЦ, 2006. – 184 с.
4. Звіт про реалізацію в 2011 році Закону України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики на період до 2020 року» (в рамках виконання Угоди між Урядом України та ЄС про фінансування програми «Підтримка

- реалізації Стратегії національної екологічної політики України»). – К.: Міністерство екології та природних ресурсів України, 2012. – 73 с.
5. Кобзар О. Екологічна політика і сталий розвиток: тезаурус, моделі реалізації, шляхи розвитку / О. Кобзар // Економіка природокористування і охорони довкілля: зб. наук. праць. – К., 2008.
 6. Коленов А.Н. Международное сотрудничество в сфере охраны окружающей среды как механизм формирования государственной экологической политики / А.Н. Коленов // Вестник государственного и муниципального управления. – Орел: Изд. А. Воробьев, 2014. – № 1. – С. 108–113.
 7. Островерх О.О. Природоохоронне законодавство та охорона праці: [конспект 11 лекцій] / О.О. Островерх, Т.М. Ковалевська. – Х.: НУЦЗУ, 2011 – 162 с.
 8. Kolstad, Charles D. Environmental Economics. – Oxford University Press, Inc. , 1999 – 400 p.
 9. Сэндлер Т. Экономические концепции для общественных наук / Т. Сэндлер; пер. с англ. – М.: Весь Мир, 2006 – 376 с.
 10. Туниця Т.Ю. Збалансоване природокористування: національний і міжнародний контекст: [монографія] / Т.Ю. Туниця. – К.: Знання, 2006. – 300 с.
 11. Черевко Г.В. Економіка природокористування: [посібник] / Г.В. Черевко, М.І. Яцків. – Львів: Світ, 1995. – 208 с.
 12. Фурдичко О.І. Екологічні основи збалансованого розвитку агросфери в контексті євроінтеграції України: [монографія] / О.І. Фурдичко. – К.: ДІА, 2014. – 432 с.

Аннотация. В работе рассмотрена эволюция научных подходов к изучению сбалансированного природопользования. Отражены основные глобальные проблемы современности, которые создают угрозу как для нынешнего времени, так и для будущего, решение которых требует объединенных усилий, общих действий государства. Наибольшее внимание уделено концепции сбалансированного развития. Определены концептуальные направления сбалансированного природопользования с экономической позиции.

Ключевые слова: природные ресурсы, окружающая естественная среда, экологические проблемы, аграрное производство, рациональное природопользование.

Summary. The paper deals with the evolution of scientific approaches to the study of balanced nature. Reflected the major global issues of the day, which threaten both the present time and for the future, the solution of which requires a joint effort, joint actions of the state. The greatest attention is paid to the concept of sustainable development. Defined conceptual directions of nature balanced economic position.

Key words: natural resources, the natural environment, environmental issues, agricultural production, environmental management.

УДК 338.435:001

Глубіш Л. Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
провідний фахівець відділу наукової атестації*

Національного університету біоресурсів і природокористування України

Glubish L. Ya.

*Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Leading Specialist of the Scientific Attestation Department
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ НА ЗМІСТ ТЕОРІЇ ДОБРОБУТУ ТА ЇЇ СПЕЦИФІКА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

EVOLUTION OF SCIENTIFIC VIEWS ON THE MEANING OF WELFARE THEORY AND IT'S SPECIFIC AT PRESENT STAGE OF SOCIAL AND ECONOMIC RELATIONS

Анотація. У роботі досліджено еволюцію наукових поглядів на зміст теорії добробуту крізь призму нагальних потреб конкретних етапів розвитку суспільства. Акцентовано увагу на характерних для неї рисах на сучасному етапі соціально-економічних відносин, зумовлених розширенням потреб сучасної людини та відповідними змінами в системі суспільних цінностей.

Ключові слова: економіка добробуту, економічні потреби, система етичних цінностей, економічний розвиток, людський розвиток, людський фактор, рівень життя, якість життя.

Вступ та постановка проблеми. На кожному історичному етапі соціально-економічного розвитку в системі економічних відносин можна виділити головний інтерес, який, трансформуючись у певну економічну політику та спонукаючи до діяльності, спрямованої на вирішення проблем, властивих певному етапу функціонування економічної системи, становить основу реальних особистих та економічних інтересів, на підставі тимчасового або довготривалого узгодження яких досягається консолідація суспільства, що передбачає об'єднання його членів навколо певної великої ідеї – національної ідеї – зростання добробуту. Платформу національної ідеології закладає система цінностей, тому метою державної політики має бути розробка ціннісних орієнтацій, які здійснюватимуть вплив на суспільні, а отже, і на економічні процеси. Оскільки система національних цінностей формує національні інтереси, то здійснення відповідних заходів гарантуватиме реалізацію на практиці головного інтересу – зростання добробуту нації, який, відображаючи специфіку та економічні проблеми певного етапу функціонування економічної системи, крім економічних характеристик, включатиме чинники, що виходять за межі споживання матеріальних благ та послуг [1], а саме духовні та інтелектуальні моменти суспільно-економічного розвитку [2], визначаючи в такий спосіб теоретичні засади національної свідомості.

На сучасному етапі економічного розвитку суспільство переходить від прагнення здобувати матеріальні блага з метою задоволення матеріальних потреб до прагнення самовираження, що свідчить про те, що потреби сучасної людини постійно розширюються. Сьогодні спостерігається перехід від необхідності задоволення фізіологічних потреб до естетичних та духовних, що свідчить про зміни в системі цінностей суспільства. Перехід від постійних до вищих потреб є свідченням трансформації свідомості членів суспільства, що вимагає розробки новітнього підходу до вивчення процесів та явищ, зокрема економічних, так як традиційний науковий підхід не може пояснити закономірностей розвитку інтелектуального суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні у вітчизняній та зарубіжній науковій літературі існує багато визначень добробуту. Здебільшого зміст цієї категорії розглядають як певний стан задоволення потреб індивідів, суспільства, певний досягнутий рівень корисності, сформований кількістю доступних благ [3, с. 339]. З огляду на висловлювання щодо доступності благ, доцільним є визначення, згідно з яким добробут відображає фінансове забезпечення населення матеріальними і нематеріальними благами [5]. На думку О.М. Мельниченка, «...добробут – це необхідний обсяг благ, здатний задовольнити зростаючі потреби» [6]. Ще Г. Мюррей говорив, що усі мають однакові потреби, але ступінь їх прояву є різним. Такі варіації можуть бути спровоковані як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками, тобто мати об'єктивний чи суб'єктивний характер, тому цілком логічними є висловлювання О.В. Євтушевської, що добробут включає в себе об'єктивну компоненту та суб'єктивну складову [4]. В українській економічній науці добробут також розглядається як сукупність умов життєдіяльності людини (населення), які створюються під час виробництва, розподілу, обміну, споживання, формують ієрархію потреб та визначають їх задоволення [7, с. 6]. Також існує думка, що добробут – це сформовані в конкретному суспільстві умови життєдіяльності, які визначаються його розвитком [9, с. 7]. І.В. Поляков стверджує, що добробут – це оцінка рівня реалізованих потреб та можливостей людей у процесі матеріального відтворення [11, с. 35]. Добробут також

уважається інтегральною оцінкою всіх аспектів життєдіяльності, що показує, наскільки добре прожитий певний період життя [8]. Подібної точки зору дотримується В. Мандибур, стверджуючи, що добробутом може вважатися такий життєвий рівень, який досягає відповідних кількісних та якісних рівневих значень [10, с. 22].

У сучасній економічній науці точаться жваві дискусії щодо отожднення понять «добробут» та «життєвий рівень». На думку більшості представників вітчизняного наукового світу, життєвий рівень виражається ступенем задоволення потреб, тоді як зарубіжні дослідники конкретизують його наявністю необхідного переліку благ та умов. Дослідження поглядів наукової спільноти дає підстави для висновку, що рівень життя є лише складовим елементом добробуту, який дозволяє чітко окреслити етапи процесу його формування. Створена в 2006 р. урядом Великої Британії спеціальна група з дослідження добробуту дала таке його визначення: «Добробут – це позитивний фізичний, соціальний і ментальний стан, який є результатом діяльності не тільки індивіда, але й доступності суспільних благ та відносин з іншими людьми. Він є наслідком задоволення базових потреб, відчуття сенсу життя у людей та можливості досягнення важливих для них особистих цілей та участі в суспільному житті. Все вищезазначене має підтримуватися умовами, що включають у себе гарне здоров'я, фінансову забезпеченість, наявність оплачуваної роботи, суспільну взаємодопомогу, можливість стати членом суспільної групи, щоб виразити свої інтереси, а також здорове та приємне середовище існування» [12].

Аналіз думок і тверджень науковців, провідних економістів, філософів щодо теорії економіки добробуту показав, що незважаючи на популярність цієї теорії, вона вимагає удосконалення. Тому на часі необхідність проведення ґрунтовних досліджень, які б дозволили чітко пов'язати між собою соціально-економічні проблеми та цілі, а також показати шляхи їх реалізації через конкретні механізми, встановивши чіткі стратегічні орієнтири, окреслити перспективи вирішення цих проблем в умовах глобальних викликів.

Метою даної роботи є дослідження еволюції наукових поглядів на зміст теорії економіки добробуту та акцентування уваги на її специфіці на сучасному етапі соціально-економічних відносин, зумовленій трансформацією свідомості членів суспільства, що підтверджується переходом від постійних до вищих потреб.

Результати дослідження. Хронологічну послідовність еволюції теорії добробуту слід пов'язати з етапами розвитку економічної думки, історія розвитку якої одночасно виступає як історія розвитку науки про багатство, добробут і можливості їх досягнення. Окреслені проблеми цікавили відомих мислителів давнини. Ще Аристотель стверджував, що багатство – це, звичайно, не те благо, якого ми прагнемо, оскільки воно корисне, тобто існує тільки заради чогось іншого [12, с. 59].

Загалом, дослідженням добробуту займалися провідні економісти всіх часів – від класиків політичної економії до лібералістів німецької школи, від маржиналістів В. Парето, А. Маршалла, В. Пігу до сучасників, які зробили свій внесок у розвиток теорій та моделей добробуту, таких як С. Кузнець, Д. Бьюкенен, А. Сен.

Незважаючи на те що виникнення теорії добробуту пов'язують із дослідженнями англійського економіста А. Пігу [15], її початки можна знайти вже в працях А. Сміта, який уважав, що фізичне зростання кількості благ, яке випливає з поділу праці та застосування машин у роботі працівників та означає зростання суспільного

добробуту, дає можливість сформулювати залежність суспільного добробуту від продуктивності суспільної праці та її пропорційності потребам [13, с. 23].

Більшу увагу проблемам, значущим з погляду генези теорії економіки добробуту, приділив С. Сімонді, який у своїх поглядах пішов далі А. Сміта, пов'язавши досягнення добробуту не тільки зі зростанням доходу, але і з його рівномірним розподілом. Таким чином, він першим порушив питання ролі держави в рівномірному розподілі доходу. Оскільки його погляди поєднують економічну діяльність суспільства, зокрема й держави, із суспільним добробутом, їх можна вважати належними до початків теорії економіки добробуту. Важливу роль для добробуту, на думку С. Сімонді, має співвідношення народонаселення та доходу. Учений наголошував на залежності щастя людини від її матеріального буття, яке забезпечується за допомогою багатства, зростання якого ще не означає досягнення загального добробуту та щастя через негативні явища, які може спричинити нерівномірний розподіл доходу. Він стверджує, що «...уряд повинен бути... захисником того, хто не може захистити себе сам, представником постійних та усвідомлених інтересів усього суспільства проти тимчасових, але гаряче відстоюваних інтересів окремих осіб» [14, с. 168]. У такий спосіб Сімонді заперечує концепцію про «економічну людину», бо вважає твердження А. Сміта про те, що «інтерес кожного породжує загальний інтерес», є помилковим.

Логічним продовженням поглядів С. Сімонді є концепція І. Бентама, відповідно до якої єдино реальними інтересами є інтереси окремих осіб, що обов'язково перетворює одного індивіда на диктатора. На думку вченого, добробут визначається щастям найбільшої кількості людей. Згідно із запропонованою ним концепцією, чим більше щасливих людей, тим більший добробут. Така «арифметика щастя» була заснована на положенні про те, що всі люди мають ідентичні функції корисності доходу, з чим важко погодитись, оскільки різні люди по-різному оцінюють ті ж явища в їхньому житті, тому теорія добробуту І. Бентама не сприймалася його сучасниками.

Загалом, класичні школи пов'язують зростання суспільного добробуту із реалізацією науково-технічного прогресу, який відбувається незалежно від волі окремих людей, базується на відносинах конкуренції та завжди виявляється у зростанні матеріальних благ у товарній формі.

Наукові погляди неокласиків кембриджської школи стали своєрідним, щодо взаємозв'язку і взаємозалежності особистого та суспільного інтересів у контексті проблеми формування добробуту, «відлунням» наукових поглядів А. Сміта та одночасно суперечили переконанням С. Сімонді та І. Бентама. Так, Ф. Еджуорт, А. Маршалл, А. Пігу, прагнучи пояснити підвищення добробуту через механізм конкурентного ринку, вивчали структуру благ, уважаючи, що багатство створюється не лише у сфері виробництва, а й у сфері послуг. Вони вивчали суспільний інтерес як суму особистих інтересів. Виходячи з цих переконань, А. Пігу велику роль відводив державі, функцію якої вбачав у втручанні в механізм використання ресурсів і трансферті доходів від багатих до бідних.

Суспільний добробут із механізмом розподілу ресурсів пов'язував А. Маршалл, дійшовши висновку, що рівновага попиту і пропозиції на ринку означає максимізацію загальної вигоди, яку отримують покупці і продавці.

За маржиналістами в системі переваг головне місце займають саме такі чинники, як ступінь задоволення потреб споживачів, рівень добробуту. Надаючи великого значення індивідуальним оцінкам корисності, зіставленням вигод і втрат, споживчим очікуванням, Ф. Візер,

Е. Бем-Баверк розробили способи обчислення загальної корисності. Побудувавши шкалу корисності на основі ранжування благ за їх цінністю, К. Менгер структурував блага та дійшов висновку, що «цінність речі вимірюється величиною її граничної корисності» [16].

На противагу їм В. Парето відхилив кількісну корисність, бо вважав, що поліпшення чийогось добробуту за рахунок когось іншого не може оцінюватися в кількісних одиницях корисності. Він сформулював принцип, відповідно до якого максимум добробуту досягається при оптимальному розміщенні ресурсів, коли будь-який їх перерозподіл не збільшує корисності в суспільстві. Розуміючи, що загальний суспільний добробут не може залежати тільки від обсягу матеріальних благ, доступних завдяки раціональному егоїзму та особистому інтересу, без їх розподілу на засадах гуманістичної етики, науковець, шукаючи джерела добробуту суспільства не стільки в успіхах розуму, скільки в успіхах моральності, сформував підхід, заснований на принципах людського розвитку.

Значно глибшими є погляди А. Сена, який, наголошуючи на всебічному розширенні можливостей людської особистості, погодженні проблем економіки добробуту з етичними принципами, поняттями свободи, прав, загальної взаємозалежності та визнанні множинності етично важливих тверджень, уважав, що в майбутньому теорія добробуту повинна відступити від «всезагальної стратегії визначення людського розвитку тільки у термінах задоволення потреб» [24]. Головною проблемою теорії добробуту в умовах ринку, на думку А. Сена, стала проблема вибору альтернативних суспільних можливостей, тому розроблена ним «Теорія суспільного вибору» пояснює, як суспільний інтерес відображає інтереси його членів [18]. В якості антипода цієї теорії А. Сен розглядав «Теорему неможливості» К. Ерроу, бо її суттю є неможливість раціонального узгодження інтересів. Він вважав її надто песимістичною, оскільки будь-який суспільний вибір не може бути одночасно і раціональним, і демократичним [19]. Раціональний компромісний вибір неможливий – такий результат досліджень К. Ерроу, який вів пошук обмежень, які б гарантували послідовні рішення більшості тоді, коли домінують розподільні питання і коли люди намагаються максимізувати власні частки без піклування про інших.

Таким чином, на початку ХХ ст. економічна теорія добробуту поступово трансформувалася в теорію суспільного вибору, в рамках якої здійснюється позитивний аналіз того, як складаються й реалізуються різні суспільні переваги.

Сьогодні теорія суспільного вибору розглядається як економічна теорія політики, яскравим її представником є Дж. Бьюкенен, який досліджував шляхи обмеження державного регулювання. На противагу представникам інституціоналізму, ключовою вимогою якого є необхідність «соціального контролю» та регулюючих заходів з боку держави, вчений розумів, що конкуренція політиків за голоси виборців веде до посилення втручання держави в економіку [20, с. 23]. Вважаючи, що суспільний вибір – це політичний ринок, на якому взаємодіють політики, виборці та державні чиновники, Дж. Бьюкенен інтерпретує теорію суспільного вибору як «конституціональну політичну економію», розглядаючи в якості об'єкта аналізу основи поведінки учасників соціальної взаємодії, а математичним апаратом – теорію ігор, підкреслюючи, що суспільний інтерес – це утопія, оскільки складно узагальнити результат протистояння особистих і групових інтересів. Досліджуючи проблеми, що знаходяться на стику політекономії та практики державного управління, Дж. Бьюкенен виходить із того, що політика – це складна система обміну між індивідами, які, прагнучи досягти власних цілей, делегують свої інтереси

організованим групам, які покликані нав'язати їх через апарат управління всьому суспільству. Тому тут немає інших інтересів, окрім індивідуальних [21, с. 108]. Отже, основним джерелом перетворень виступає людина, а добробут стає фундаментальною проблемою соціально-економічного розвитку.

До теперішнього часу проблема добробуту розглядалася у двох основних аспектах – історичного наповнення поняття індивідуального добробуту та дослідження механізмів реалізації добробуту. Такі концептуальні підходи розглядають людину винятково як істоту, переважно споживаючу. В умовах інтелектуальної економіки постає необхідність застосування новітнього підходу, який би враховував здібності і можливості людини як єдиного фактора продуктивних сил, що здатний творити. Основу цього підходу свого часу заклав А. Сен, у концепції людського розвитку якого людина є «агентом змін» [23, с. 1]. Науковці Інституту людини Російської академії наук стверджують, що людину слід розглядати не як один із функціональних елементів виробничих, соціальних, технічних, комерційних тощо систем, а як начало, що ніяк не може бути жорстко вбудованим у ці системи і редукованим до чистої функціональності [24, с. 7]. Будова такого нового підходу через зростання ролі інформації та знань опирається на загальні цінності розуму, гуманізму, справедливості та вимагає по-новому розглядати й суб'єкти економічної системи. Він вимагає об'ємного, наповненого, багатогранного, а не абстрактно-схематичного уявлення про людину як головного суб'єкта економіки, оскільки вона є носієм потреб та цінностей, що втілюються в її мотиваційну спрямованість, спроможну активізувати діяльність у виробничій та невиробничій сферах. Тому з метою вираження нового підходу до ролі людини в економіці дедалі частіше використовується термін «людський фактор». Погляд на проблему економічного добробуту крізь призму людського фактора дозволить побачити не примітивну, одновимірну, а складну багатоелементну мотивацію суб'єктів в економіці, прогнозувати й ефективно регулювати її розвиток. Настав час погоджувати проблеми економіки добробуту з етичними цінностями, бо вони слугують відправною точкою при формуванні добробуту. Саме від них залежить рівень людського розвитку, який впливає на міру прояву економічних потреб, ті, своєю чергою, стимулюють економічну діяльність суспільства, від якої залежать рівень і якість життя його членів (рис. 1).

Слід зауважити, що процес формування національного добробуту є циклічним явищем, для нього характерна спіралеподібна форма відновлення в динаміці. При цьому відтворення циклу може бути простим, звуженим

і розширеним. Просте відтворення характерне для умов сталого, розширене – для прогресивного розвитку економіки, а звужене – для економічної депресії (рис. 2). Тому система етичних цінностей має безумовний пріоритет як чинник покращання стану економічної системи, оскільки «у новому суспільстві роль людини незмірно зростає, вона стає і метою, і мірилом, і головним чинником прогресу» [26, с. 18].



Рис. 1. Циклічність процесу формування національного добробуту

Сьогодні перспективи розвитку, орієнтовані на людину, почали витіснити перспективи, спрямовані тільки на отримання прибутку. Така переорієнтація ставить перед наукою нові завдання, в основу яких покладено принцип, згідно з яким економіка існує для розвитку людей, а не люди – для розвитку економіки. Даний підхід є альтернативою попереднім концепціям добробуту, суть яких зводилась до того, що матеріальне багатство є найважливішою цінністю, здатною замінити інші цінності. Тому ведення господарської діяльності базувалось на методах із застосуванням підходів, які забезпечать суспільству максимізацію багатства. Насправді ж, як справедливо зауважує Т.Р. Власова, «національне багатство лише може розширити можливості вибору, але цього може і не відбутися, тому визначальним є не саме по собі багатство, а те, як його використовують країни» [21]. Ці твердження ставлять під сумнів необхідність таких досягнень.

Висновки. Таким чином, бачимо, що за період досліджень розгляд добробуту в економічній науці здійснив перехід від загального обсягу споживання до його структури, потім – від суто матеріальних благ до неречових та духовних і поступово став включати такі чинники існування людини, як відпочинок, здоров'я, культурний та професійний розвиток, стан навколишнього середовища тощо. У сучасних економічних дослідженнях добробут

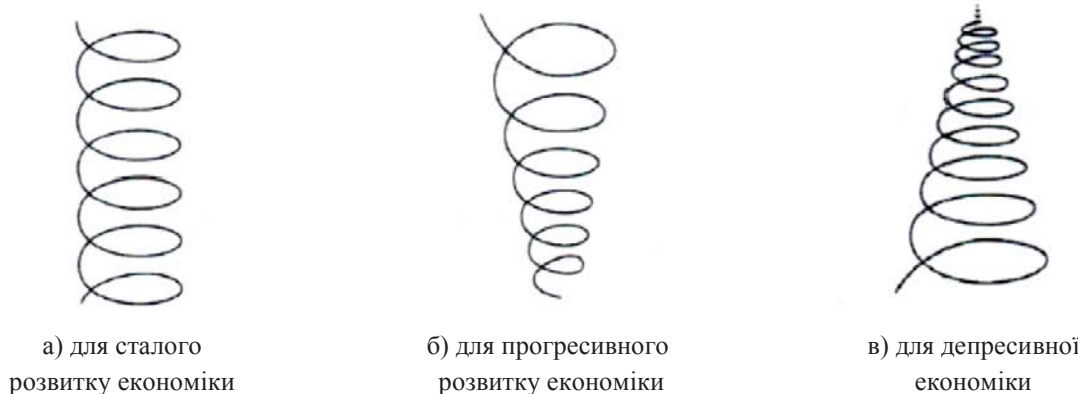


Рис. 2. Різновиди відтворення циклу формування національного добробуту залежно від стану економіки

є поєднанням не лише економічних, соціальних і екологічних чинників, а й організаційних, правових, морально-етичних та політичних відносин, що вдало регулюють процеси життєдіяльності та гармонійного розвитку суспільства. Ретроспективний аналіз думок свідчить про необхідність застосування системного підходу до дослідження процесів та явищ суспільно-економічного життя, бо орієнтація на вивчення окремих його складових не гарантує одержання бажаного результату. Адже разом із розвитком суспільства та відповідними йому перетвореннями в економіці, які охоплюють як кількісні, так і якісні зміни, еволюціонує і поняття «добробуту». Узагальнюючи висловлені думки, можна сформулювати визначення, згідно з яким добробут – це відповідність обсягу благ обсягу потреб, рівень реалізації яких залежить від рівня їх

прояву, спровокованого як внутрішніми, так і зовнішніми чинниками, та фінансового забезпечення, необхідного для їх задоволення. До суб'єктивних чинників слід віднести психологічні особливості, виховання, освіту, оточення, світогляд. Тоді як об'єктивними слід уважати нагальні проблеми часу, домінуючу ідеологію, тип економічної системи, економічні очікування, поступ науково-технічного прогресу. Звідси добробут – це складна економічна, соціальна та психологічна категорія, що включає екологічну складову та характеризує рівень життя населення як міру задоволення потреб, спектр яких формується на тому чи іншому етапі еволюції добробуту під впливом нагальних проблем часу. Тому зараз актуальними є дослідження теоретичного підґрунтя добробуту як важливої та надскладної категорії сучасної науки.

Список використаних джерел:

1. Гузь М.М. Аналіз показників економічного та суспільного добробуту населення / М.М. Гузь // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – 2012. – Вип. 36. – С. 66–74.
2. Шевчук Ж. Проблеми формування добробуту в Україні / Ж. Шевчук // Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. «Теоретико-методологічні і науково-практичні засади інвестиційного, фінансового та облікового забезпечення розвитку економіки» (15–16 листопада 2011 р.): тези доп. – Кам'янець-Подільський, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2011_11_15_16_kampodilsk/section_2_2011_11_15_16/problemi_formuvannja_dobrotutu_v_ukrajini/4-1-0-62.
3. Євтушевська О.В. Особливості сприйняття добробуту у секулярному суспільстві / О.В. Євтушевська // Ефективна економіка. – 2015. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=4046>.
4. Дrajниця С.А. Добробут населення України: проблеми та шляхи їх вирішення / С.А. Дrajниця // Університетські наукові записки. – 2013. – № 2. – С. 303–309.
5. Мельниченко О.А. Генеза поглядів науковців на роль держави в підвищенні рівня добробуту населення / О.А. Мельниченко // Теорія та практика державного управління. – 2011. – Вип. 2. – С. 14–21.
6. Длугопольський О.В. Економіка добробуту та критерії її оцінки: політекономічний підхід / О.В. Длугопольський // Наука й економіка. – 2007. – № 3. – С. 5–8.
7. Національна економіка: [навч. посіб.] / А.Ф. Мельник, А.Ю. Васіна, Т.Л. Желюк, Т.М. Попович; за ред. А. Ф. Мельник. – К.: Знання, 2011. – 463 с.
8. Танганова Т.А. Экономические условия формирования благосостояния в реформируемой экономике / Т.А. Танганова. – Иркутск: Иркутская государственная экономическая академия, 2000. – 179 с.
9. Мандибур В.О. Рівень життя населення України та проблеми реформування механізмів його регулювання / В.О. Мандибур. – К.: Парламентське вид-во, 1998. – 256 с.
10. Поляков И.В. Экономическое поведение человека / И.В. Поляков. – Саратов: Приволжское кн. изд., 1999. – 247 с.
11. Steuer N., Marks N. (September 2008) Local Well-being: Can we Measure it? London: New Economics Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.neweconomics.org/publications/local-well-being-can-we-measure-it>.
12. Аристотель. Никомахова етика / Аристотель // Сочинения: в 4-х т.; пер. И.В. Брагинской. – М.: Мысль, 1983. – 830 с.
13. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; вступ. ст. и коммент. В.С. Афанасьева. – М.: Издательство социально-экономической литературы, 1962. – 684 с.
14. Сисмонди Ж. Новые начала политической экономии, или О богатстве и его отношении к народонаселению / Ж. Сисмонди; пер. с франц. – М.: Гос. соц.-экон. изд-во, 1936. – Т. 1 – 386 с. ; Т. 2 – 342 с.
15. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу – М.: Прогресс, 1985. – Т. 1 – 512 с. ; Т. 2 – 454 с.
16. Австрийская школа в политической экономии / К. Менгер Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. – М., 1992. – С. 128.
17. Sen A. K. Development as Capability Expansion // Journal of Development Planning. – 1989. – Vol. 19
18. Сен А. Можливість суспільного вибору / А. Сен [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nobel.org.ua/images/laureats/6/1998/sen.pdf>.
19. Бьюкенен Дж.М. Конституция экономической политики: сочинения / Дж.М. Бьюкенен // Нобелевские лауреаты по экономике; пер. с англ. – М., 1997. – Т. 1. – С. 23.
20. Бьюкенен Дж.М. Суспільні фінанси та суспільний вибір. Два протилежних бачення держави / Дж.М. Бьюкенен, Р.А. Макгрейв; пер. з англ. – К.: Академія, 2004. – 175 с.
21. Власова Т.Р. Добробут людини: сутність та специфіка на сучасному етапі розвитку суспільних відносин / Т.Р. Власова // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». – 2009. – № 3. – С. 9–17.
22. Sen A. K. The Ends and Means of Sustainability. Key note address at the International Conference on «Transition to Sustainability». – Tokyo, 2000.
23. Sen A. K. Capability and Well-being. In the Quality of Life. – (edited by Nussbaum M. and Sen A. K.). – Oxford: Clarendon Press, 1993.
24. Человеческий потенциал России: интеллектуальное, социальное, культурное измерение / Рос. акад. наук. Ин-т человека; под ред. Б.Г. Юдина. – М.: Ин-т человека РАН, 2002 (ЦОП ИНФРАН). – 265 с.

Анотація. В роботі изучена еволюція наукових поглядів на смисл теорії благополуччя крізь призму насущних проблем конкретних етапів розвитку общества. Акцентовано увагу на характерних для неї рисах на сучасному етапі соціально-економічних відносин, обумовлених розширенням потреб сучасного людини і відповідними змінами в системі суспільних цінностей.

Ключевые слова: економіка благополуччя, економічні потреби, система етичних цінностей, економічне розвиток, людське розвиток, людський фактор, рівень життя, якість життя.

Summary. In the paper been studied the evolution of scientific views on the meaning of welfare theory through the prism of the urgent problems of specific stages in the development of society. Attention is accented on its characteristic features at the present stage of socio-economic relations, caused by the expansion needs of modern man and by respective changes in the system of social values.

Key words: welfare economy, economic needs, system of ethical values, economic development, human development, human factor, living standards, life quality.

УДК 339.97:[001:62](510)

Голіков А. П.

*доктор географічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Златкіна О. Д.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна*

Golikov A. P.

*Doctor of Geographical Studies, Professor,
Professor of International Economic Relations Department
V. N. Karazin Kharkiv National University*

Zlatkina O. D.

*Post-graduate Student of International Economic Relations Department
V. N. Karazin Kharkiv National University*

ПОЛІТИКА КИТАЮ В НАУКОВО-ТЕХНІЧНІЙ СФЕРІ В КОНТЕКСТІ ЙОГО КОНВЕРГЕНЦІЇ ДО СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

SCIENCE AND TECHNOLOGY POLICY OF PRC IN THE CONTEXT OF ITS CONVERGENCE TO THE GLOBAL KNOWLEDGE ECONOMY

Анотація. У роботі розглянуто особливості розвитку науково-технічної сфери в сучасному Китаї в контексті його конвергенції до світової економіки знань. Визначено одну з рушійних сил конвергенції, а саме освіту та науково-технічний розвиток як фактор її здійснення. Показано головні напрями науково-технічної політики КНР у галузі освіти, наукової діяльності, підвищенні наукоємності продукції, що виробляється в країні, підвищенні її конкурентоспроможності. Досліджено головні результати реалізації «П'ятнадцятирічного плану для науки і техніки» в Китаї. На основі порівняльного аналізу трендів динаміки частки високотехнологічної продукції в експорті Китаю, США, ЄС та у світі показано, що в недалекому майбутньому Китай може зайняти домінуюче положення в даному сегменті світового ринку.

Ключові слова: конвергенція, науково-технічний розвиток, вища освіта, патенти, публікації, високотехнологічна продукція, експорт, тренди, КНР, США, ЄС.

Вступ та постановка проблеми. Однією з найбільш важливих тенденцій у сучасних світогосподарських процесах є все зростаюче значення людського ресурсу, або інтелектуального капіталу, який стає фактором, що визначає основний зміст усіх напрямів ділової активності. Інтелектуальний капітал – ресурс, який вимагає своїх форм накопичення, організації, управління. Спільними властивостями для всіх країн у цьому сенсі є збільшення витрат на освіту й наукову діяльність. Науковці, високок-

валіфікована робоча сила, тобто грамотні й кваліфіковані працівники, які здатні використовувати складні технології та виготовляти високотехнологічну й наукомістку продукцію, підвищують конкурентоспроможність національних економік, сприяють її можливості зайняти гідне місце в глобальній науково-технічній сфері.

Значні досягнення Китаю в підйомі продуктивних сил на базі стратегії наздоганяючого розвитку, накопичення технологічного досвіду й капіталу відкривають йому

шлях до створення інноваційно орієнтованої економіки та науково-технічної конвергенції в глобальному вимірі.

Зростання ролі Китаю в процесах світової конвергенції та його значення в світових трендах науково-технічної сфери, безумовно, віддзеркаляться на розвитку глобальної та національних економіках країн світу. Через це, враховуючи масштабність економічної діяльності КНР у глобальному вимірі, аналіз її сучасної науково-технічної політики в контексті трендів світового господарства є актуальним питанням як у науковому, так і в практичному планах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку науково-технічної сфери та висококваліфікованої робочої сили приділяється увага в працях вітчизняних та зарубіжних учених: А.П. Голікова, О.А. Довгаль, А.С. Філіпенка, П. Баскіна, Дж.М. Гаго, Г. Девьеса, К. Дервіша, П. Каро, К. Константіноу, І. Парчманна, Х. Річардсона та ін. Але, незважаючи на зростаючу роль та значення у світогосподарських процесах Китаю, у тому числі в науково-технічній діяльності, його політика в науковій літературі залишається ще недостатньо дослідженою.

У переліку наукових праць вітчизняних та зарубіжних авторів, присвячених науково-технічній діяльності КНР та її конвергенції із всесвітніми трендами, найменша увага приділяється особливостям китайської політики у сфері науки та освіти в контексті їх результативності. Через це наше дослідження присвячується саме цим питанням.

Метою даної роботи є дослідження головних елементів політики КНР у галузі освіти й науки та визначення їх результативності.

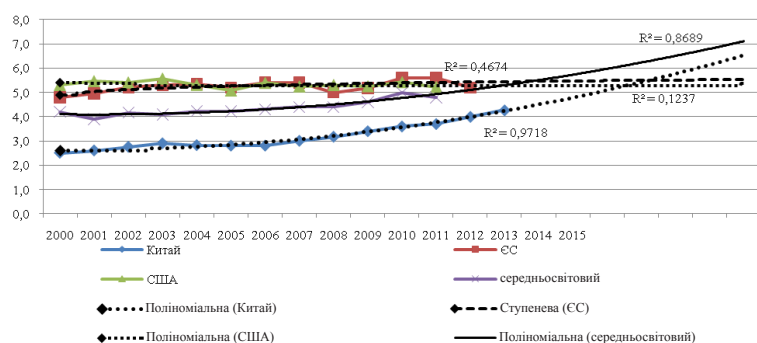


Рис. 1. Витрати урядом КНР на освіту (% від ВВП)

Джерело: побудовано авторами за матеріалами [5]

Результати дослідження. На думку турецького економіста та політолога К. Дервіша, сьогодні для світової економіки найбільш характерними є три основні тенденції:

- конвергенція;
- циклічна взаємозалежність;
- розходження [1].

Згідно з А. Льюїсом, в останнє сторіччя існує прямий зв'язок між темпами зростання обсягу виробництва в країнах, що розвиваються, та темпами зростання обсягів виробництва в розвинутих країнах світу [2]. Але незважаючи на існуючі зв'язки, слід розрізняти довгострокові тренди та циклічні зміни. Спостерігається важливе структурне зрушення в динаміці світової економіки. Зокрема, з 90-х років ХХ ст. у країнах із ринком, що формується, та в країнах, що розвиваються, темпи зростання доходів на душу населення стало підвищувалися темпами, що перевищували темпи зростання в країнах із розвинутою економікою. Це свідчить про наявність процесів глобальної конвергенції.

На думку дослідників Д. Арчібугі та М. Пьянта, «технологічні зміни є рушійною силою конвергенції» [3]. До ключових елементів таких змін можна віднести рівень розвитку освіти та науки, а також їх конкурентоспроможність.

Швидкий розвиток КНР в останні десятиріччя був досягнутий завдяки багатьом факторам. До одного з них можна віднести значну увагу, яка приділяється формуванню політики у сфері науки й освіти.

Згідно зі «Звітом державного інноваційного індексу – 2013», опублікованому Інститутом стратегічного розвитку науки і техніки Китаю, за основними показниками інноваційного потенціалу країна вже увійшла до лідируючих країн світу [4]. Це можна вважати успіхом, досягнутим у ході реалізації Китаєм «П'ятнадцятирічного плану для науки і техніки». До основних напрямів науки і техніки, розвиток яких є пріоритетним, згідно з цим планом, можна віднести розвиток національної системи освіти і науки та використання науково-технічного потенціалу та технологій розвинених країн. Аналіз виконання даного плану свідчить, що розвиток освіти й науки стають важливими напрямками сучасної економічної політики Китаю, основою для досягнення ним науково-технічного прогресу. У той же час відносні витрати КНР на освіту ще нижчі не тільки рівня розвинених країн, а

Таблиця 1

Кількість зареєстрованих патентів

Країни	Китай		Країни ЄС		США	
	кількість	% від загальної кількості	кількість	% від загальної кількості	кількість	% від загальної кількості
2000	25346	3,1	119259	14,5	164795	20,0
2001	30038	3,6	107808	12,9	177513	21,3
2002	39806	4,8	104566	12,7	184245	22,3
2003	56769	6,6	103560	12,1	188941	22,0
2004	65786	7,3	103752	11,6	189536	21,1
2005	93485	9,7	101595	10,5	207867	21,5
2006	122318	12,2	100995	10,1	221784	22,2
2007	153060	14,5	111075	10,5	241347	22,9
2008	194579	18,0	112210	10,4	231588	21,4
2009	229096	21,3	110569	10,3	224912	20,9
2010	293066	25,2	110555	9,5	241977	20,8
2011	415829	32,2	109953	8,5	247750	19,2
2012	535313	37,1	108823	7,5	268782	18,6
2013	704936	43,4	108534	6,7	287831	17,7

Джерело: побудовано авторами за матеріалами [7]

й середньосвітового рівня. Але КНР постійно збільшує витрати на освіту, наближуючись до середньосвітового рівня (рис. 1).

Збільшення фінансування системи освіти КНР у цілому не призвело до суттєвого зростання випускників вищих навчальних закладів. На нашу думку, це пов'язано із обмеженою можливістю отримання вищої освіти за бюджетний кошт. Іншою причиною є приділення більшій увазі розвитку в країні професійно-технічної освіти (тобто система сучасної освіти КНР заснована на принципах, що діють в ЄС).

Незважаючи на відносно повільне зростання кількості випускників із вищою освітою, науковий рівень китайських вищих навчальних закладів є порівняно високим. Згідно з рейтингом Times Higher Education-800, найвищий рейтинг серед китайських університетів має Пекінський університет (рейтинг –42), а сам Китай разом із Німеччиною займає четверте місце за кількістю ВНЗ (37), що входить до 800 країн ВНЗ світу, поступаючись США (147), Великобританії (78) і незначно Японії (41) [6].

На нашу думку, розвиток вищої освіти стає вирішальною умовою для подальшого економічного розвитку КНР, підтримки міжнародної конкурентоспроможності країни в рамках глобальної тенденції переходу до економіки знань.

Важливим показником науково-технічного розвитку КНР є його відносно високий рівень науково-технічних досліджень. Чисельно його можна оцінити в кількості патентів, зареєстрованих громадянами або організаціями країни (рис. 3).

Як видно з табл. 1, в останнє десятиріччя для КНР було характерним швидке зростання кількості патентів, що є наслідком не тільки науково-технічної активності, а й результатом планової організації даної діяльності в країні.

Розвиток фундаментальної науки традиційно рахують на підставі кількості опублікованих наукових статей. Зараз Китай ще значно відстає за їх кількістю від США та ЄС, але динаміка їх трендів свідчить про те, що в недалекому майбутньому країна може не тільки їх наздогнати, але й випередити (рис. 2).

Розвиток системи освіти, наукових установ, підготовки висококваліфікованих кадрів (у тому числі й за кордоном), збільшення витрат на проведення науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт призвели до підвищення науково-технічного потенціалу країни та зростання частки наукомісткої продукції в структурі її експорту (рис. 3).

Міжнародна статистика свідчить, що Китай обігнав світовий рівень, а також США та ЄС за часткою високотехнологічної продукції в структурі свого експорту. Як свідчить виконаний нами порівняльний аналіз трендів динаміки частки високотехнологічної продукції в експорті США, ЄС і в світі в цілому, вона має тенденцію до зниження. У Китаї ж вона має тенденцію до зростання (рис. 3). Країна намагається і в майбутньому зберігати дане становище. Через це розвиток освіти, науки, патентної справи мають залишатися пріоритетними в економічній політиці країни. Розраховані нами тренди динаміки розвитку системи освіти, патентної справи, частки високотехнологічної продукції в експорті підтверджують наше припущення, що Китай буде активізувати свою участь у розвитку глобальної науково-

технічної сфери і в 20-ті роки перетвориться в потужний драйвер її конвергенції.

Висновки. Аналіз діяльності сучасного Китаю в галузі науки та освіти показав, що країна збільшує витрати на освітні заходи, хоча в цілому вони ще не досягли навіть середньосвітових показників. Проте спостерігається позитивна динаміка в їх зростанні, що дасть йому змогу вже в найближчі роки досягти й перевищити середньосвітовий рівень.

На основі планового підходу в розвитку та діяльності наукових й проектно-конструкторських закладів у країні значно зросла кількість патентів. Це сприяло втіленню в життя нових зразків наукомісткої і високотехнологічної продукції.

Незважаючи на значну увагу, яка приділяється в країні науковим публікаціям, їх загальний обсяг ще не досяг рівня США або ЄС. Але враховуючи активну діяльність уряду країни в усіх сферах її життя та плановий підхід до вирішення всіх поточних питань, можна очікувати значне збільшення наукових публікацій у найближчі роки.

Заходи політики уряду КНР у напрямі розвитку освіти, науки країна значно підвищила свій науково-технічний потенціал та збільшила частку високотехнологічної продукції в експорті.

Тренди динаміки розвитку системи освіти, патентної справи, частки високотехнологічної продукції в експорті показують, що Китай буде активізувати свою участь у розвитку глобальної науково-технічної сфери і в 20-ті роки перетвориться в потужний драйвер конвергенції у світовій економіці.

Таким чином, політика КНР у сфері науки та техніки, що заснована на принципах високого рівня якості освіти, ефективності наукових досліджень та підвищенні конку-

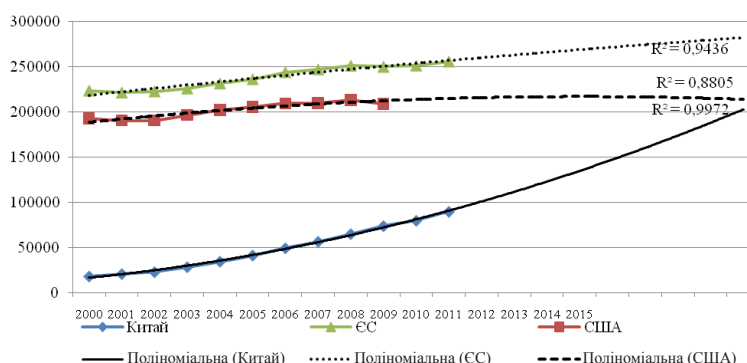


Рис. 2. Динаміка кількості публікацій в наукових та технічних журналах

Джерело: побудовано авторами за [8]

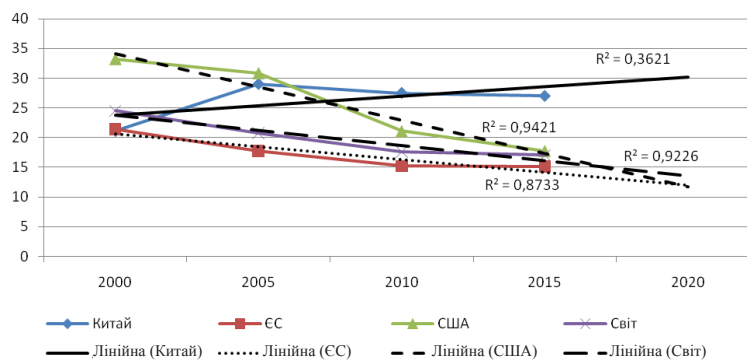


Рис. 3. Тренди динаміки частки високотехнологічної продукції в експорті КНР, США, ЄС і у світі

Джерело: побудовано авторами за матеріалами [9]

рентоспроможності, не просто відповідає таким сучасним тенденціям у світовому господарстві, як формування економіки знань, що є важливим фактором подальшого науково-технічного розвитку, але й призвела до модернізації системи освіти й науки КНР та виходу їх на світовий рівень. Доказом цього є висхідний тренд динаміки частки

високотехнологічної продукції у структурі китайського експорту на фоні її спадних трендів у світовій економіці в цілому та в США й ЄС зокрема. Останнє дозволяє спрогнозувати, що в найближчому майбутньому Китай зможе зайняти домінуючу позицію в сегменті високотехнологічної продукції світового ринку.

Список використаних джерел:

1. W. A. Lewis Development with Unlimited Supplies of Labour // Texas Liberal Arts. The University of Texas at Austin. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://la.utexas.edu/users/hcleaver/368/368lewistable.pdf>.
2. Дервиш К. Мировая экономика. Конвергенция, взаимозависимость и расхождение / К. Дервиш // International Monetary Fund. – 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2012/09/pdf/dervis.pdf>.
3. Archibugi D., Pianta M. Aggregate convergence and sectoral specialization in innovation / D. Archibugi, M. Pianta // Evolutionary Economics. – 1994. – № 4. – P. 17–33.
4. National Innovation Index 2013 Report // the Chinese Academy of Science and Technology Development. – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://scitech.people.com.cn/GB/1059/383163/index.html>.
5. Expenditure on education as % of total government expenditure // World Bank Data. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/SE.XPD.TOTL.GB.ZS>.
6. World University Rankings 2015-2016 // The Times Higher Education. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2016/world-ranking#/page/0/length/25> World University Rankings 2015-2016.
7. Patent application, residents. // WorldBankData. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/IP.PAT.RES.D>.
8. Scientific and technical journal articles // World Bank Data. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/IP.JRN.ARTC.SC>.
9. High-technology exports (% of manufactured exports) // World Bank Data. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.MF.ZS>.

Аннотация. В работе рассмотрены особенности развития научно-технической сферы в современном Китае в контексте его конвергенции в мировую экономику знаний. Определена одна из движущих сил конвергенции, а именно образование и научно-техническое развитие как фактор ее осуществления. В работе показаны главные направления научно-технической политики КНР в области образования, научной деятельности, повышении наукоемкости продукции, производимой в стране, повышении ее конкурентоспособности. Исследованы главные результаты реализации «Пятнадцатилетнего плана для науки и техники» в Китае. На основе сравнительного анализа трендов динамики доли высокотехнологичной продукции в экспорте Китая, США, ЕС и мире показывается, что в недалеком будущем Китай может занять доминирующее положение в данном сегменте мирового рынка.

Ключевые слова: конвергенция, научно-техническое развитие, высшее образование, патенты, публикации, высокотехнологичная продукция, экспорт, тренды, КНР, США, ЕС.

Summary. In the paper we consider the features of the development of scientific and technical sphere in contemporary China in the context of its convergence into the global knowledge economy. Also, the authors identify one of the driving forces of convergence, namely – education and scientific and technological development as a factor of its implementation. The paper shows the main direction of China's scientific and technical policy in the field of education, R&D, increasing high-tech products produced in the country, increasing its competitiveness. We studied the main results of the «fifteen-year plan for science and technology» in China. On the basis of the trend comparative analysis in the dynamics of the high-tech products share in China's, the United States, the EU and the world export, we show that in the near future, China can take a leading position in this segment of the world market.

Key words: convergence, scientific and technological development, higher education, patents, publications, high-tech products, export trends, China, US, EU.

Гужва І. Ю.
кандидат економічних наук,
в.о. ректора Українського державного університету
фінансів та міжнародної торгівлі

Guzhva I. Yu.
PhD in Economics,
Executive Rector of Ukrainian State University
of Finance and International Trade

МЕХАНІЗМИ ОБМЕЖЕННЯ ЕКСПОРТУ БРУХТУ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ У РАМКАХ СОТ

MECHANISMS OF FERROUS SCRAP EXPORT RESTRICTION UNDER WTO

Анотація. У роботі розглянуто основні проблеми вітчизняних виробників недорогоцінних металів, що виникають унаслідок значного зростання експорту металобрухту. Проаналізовано динаміку внутрішніх та зовнішніх поставок брухту чорних металів в Україні та її взаємозв'язок із вітчизняним виробництвом сталі. Виявлено основні механізми міжнародного торгового права в рамках ГАТТ, які дозволяють Україні встановити обмеження на експорт металобрухту, не виходячи за рамки своїх зобов'язань, узятих при вступі до СОТ. Окреслено умови, необхідні для ефективного використання наявних у ГАТТ винятків із режиму лібералізації торгівлі. Обґрунтовано необхідність тісної співпраці по лінії «бізнес – держава» та ретельної підготовки до впровадження відповідних захисних заходів на законодавчому рівні.

Ключові слова: металобрухт, металургійне виробництво, обмеження експорту, Світова організація торгівлі, економічне обґрунтування.

Вступ та постановка проблеми. Впродовж 2015 р. не вщухали суперечки між металургами та заготівельниками металобрухту. Перші виступали за обмеження експорту брухту чорних металів, мотивуючи це дефіцитом сировини для металургії. Опоненти ж традиційно трималися лінії безперешкодного вивозу продукції, та апелювали до можливих санкцій із боку Світової організації торгівлі (СОТ) за одностороннє встановлення обмежень на експорт продукції. Не вдаючись до аналізу аргументів обох сторін, зупинимось на останньому – можливості санкцій із боку СОТ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей та проблем державного регулювання в Україні зовнішньої торгівлі брухтом чорних металів присвячено наукові публікації низки вчених-економістів. Серед них варто відзначити праці В.Л. Мазура [1], А.Р. Шимка [2], Л.А. Горшкової [3], І.М. Кулика [4], Ю.І. Чентукова [5] та ін. Однак питанню введення обмежень на експорт металобрухту в умовах членства СОТ досі не приділено належної уваги, що визначає необхідність подальших досліджень.

Метою даної роботи є визначення норм міжнародного торгового права в рамках ГАТТ/СОТ, які можуть бути

застосовані для введення обмежень на експорт вітчизняного металобрухту.

Результати дослідження. Поточна ситуація на українському ринку металобрухту залишається несприятливою для вітчизняних виробників металопродукції у зв'язку зі сталою тенденцією до скорочення обсягів збору та внутрішніх поставок брухту. Так, обсяг збору брухту в Україні показував негативну динаміку за останні 15 років і скоротився в 2,5 рази – з 11,1 млн. т к 2000 р. до 4,4 млн. т у 2014 р. Водночас експортні поставки вітчизняного металобрухту в 2014–2015 рр. значно зросли, що пов'язано зі збільшенням установлюваної Міністерством економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ) річної квоти на експорт у вказаному періоді. На 2015 р. було затверджено найбільший із 2005 р. обсяг експортної квоти в 1,25 млн. т. Для порівняння, у 2012–2013 рр. МЕРТ установлювало експортну квоту на рівні 0,3–0,4 млн. т, у 2014 р. допустимий обсяг експорту металобрухту було підвищено до 1 млн. т [6].

Загалом, у період 2000–2014 рр. в Україні сформувалася висока взаємозалежність між скороченням внутрішнього споживання брухту і зниженням випуску сталі. Кореляція між обсягами заготівлі брухту і розмірами виплавки сталі сягнула 85% (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка внутрішніх та зовнішніх поставок брухту в Україні у 2000–2014 рр. [7]

Як засвідчують дані рис. 1, починаючи з 2000 р. в Україні відбувається істотне скорочення як внутрішніх, так і зовнішніх поставок металобрухту, що пов'язано з значним зменшенням обсягів його заготівлі. І якщо в 2004 р. зростання експорту металобрухту з 1,9 до 2,5 млн. т не призвело до скорочення експортних поставок і виробництва сталі (їх обсяги також зросли, відповідно, з 5,9 до 6,9 млн. т і з 38 до 39 млн. т), то вже в 2009 та 2014 рр. спостерігається зворотна тенденція. Відтак, зазначена динаміка призвела до дефіциту металобрухту на внутрішньому ринку України.

За даними об'єднання металургійних підприємств «Металургпром» [8], у 2015 р. на вітчизняні металургійні підприємства було поставлено 3,075 млн. т брухту при наявній потребі у 3,93 млн. т. Отже, попит національних виробників металургійної продукції було задоволено лише на 78,2%. При цьому експорт металобрухту склав 1,2 млн. т у порівнянні з 928 тис. т у 2014 р., збільшившись таким чином на 29,3% порівняно з попереднім роком. Нестачу сталевого брухту підприємства компенсували за рахунок збільшення в технологічному процесі частки чавуну й імпортного гаряче-брикетованого заліза, які є дорожчими за металобрухт у середньому на 35%, що призвело до зростання вартості продукції металургійного виробництва на 10%.

Окреслені тенденції актуалізували проблему посилення механізмів обмеження експорту металобрухту з України. Слід зазначити, що вітчизняне законодавство у сфері зовнішньої торгівлі металобрухтом сформоване відповідно до зобов'язань України, взятих при вступі до Світової організації торгівлі (СОТ) та укладенні Угоди про асоціацію з ЄС. У рамках цих зобов'язань було схвалено Закон України від 13.12.2006 р. № 441-V «Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням» [9], яким було скасовано заборону на експорт брухту легованих чорних і кольорових металів та затверджено ставки експортного мита на ці товари, і Закон України від 30.11.2006 р. № 400-V «Про внесення змін до Закону України «Про вивіз (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів» [10], яким передбачається поетапне зменшення експортного мита на відходи та брухт чорних металів з 25 до 10 євро/т упродовж перших шести років членства України в СОТ. У рамках Угоди про асоціацію між Україною та ЄС ст. 31 «Вивіз (експортне) мито» Розділу IV «Торгівля і питання, пов'язані з торгівлею» передбачається поступове (протягом 10 років із моменту набрання чинності Угодою) скорочення експортних мит на відходи і брухт чорних металів до нуля [11].

Таким чином, міжнародні зобов'язання України у сфері експорту металобрухту полягають у:

- скасуванні заборон та інших кількісних обмежень експорту, що передбачено ст. XI ГАТТ-1994;
- застосуванні експортного мита за визначеними у Протоколі зв'язаними ставками, розмір яких не можна перевищувати;
- не запровадженні будь-яких заходів з обмеження експорту, якщо це не може бути виправдано винятками, передбаченими ГАТТ-1994;
- дотриманні норм ст. VIII ГАТТ-1994 у частині розміру зборів та платежів, які накладаються на експорт або у зв'язку із експортом.

Однак незважаючи на обраний Україною загальний курс на лібералізацію зовнішньої торгівлі металобрухтом, держава зберігає за собою можливість застосування обмежень щодо експорту даної продукції у випадках, передбачених статтями XI:2 (a), XI:2 (b), XX (i) та XXI (b)

ГАТТ-1994, і за умови виконання вимог, установлених у згаданих статтях [12].

Положення статей XI:2 (a) та XI:2 (b) ГАТТ передбачають можливість заборони чи обмеження експорту, які тимчасово застосовуються з метою запобігання появі чи послабленню вже існуючого критичного дефіциту харчових продуктів або інших товарів, що мають вагомe значення для експортуючої сторони. Міжнародна практика засвідчує, що використання положень статей XI:2 (a) та XI:2 (b) вимагає проведення складних та детальних розрахунків для доведення наявності чи загрози настання «критичного дефіциту» сировинної продукції саме з причини активізації експорту, а не з будь-яких інших причин. Про це свідчать, зокрема, висновки, що містяться у затверджених 22.02.2012 р. звітах Органу з вирішення торговельних суперечок, Апеляційного органу та Групи експертів у справі «Китай – Заходи, пов'язані з експортом сировинних матеріалів».

Згідно зі статтею XX (i) ГАТТ, у разі надзвичайних обставин у міжнародних відносинах та з метою забезпечення захисту суттєвих інтересів своєї безпеки країни – члени СОТ можуть запроваджувати тимчасове обмеження експорту вітчизняних матеріалів, необхідних для забезпечення достатньої кількості таких матеріалів для вітчизняної переробної промисловості, за умови, якщо це не призводитиме до зростання експорту відповідної продукції переробної промисловості. Тобто тимчасове максимальне обмеження/заборона експорту металобрухту в Україні, відповідно до цієї статті, має бути орієнтоване на стабілізацію металургійної галузі та збільшення виробництва металопродукції тільки для внутрішнього споживання. У цьому сенсі використання зазначеного положення має супроводжуватися запровадженням в Україні нової індустріальної політики. Передусім мова йде про стимулювання внутрішнього споживання металопродукції (розвиток таких галузей, як транспорт, інфраструктура, військова та сільськогосподарська техніка тощо). Для України використання даного положення відповідно до встановлених вимог є проблематичним, тому що внаслідок нерозвиненості внутрішнього ринку близько 80% металопродукції спрямовується на експорт. Відтак, уникнути порушень у статті XX (i) у вітчизняних умовах буде складно.

Стаття XXI (b) особливо виділяється серед інших винятків, передбачених у ГАТТ, оскільки має самостійний декларативний характер. У ній зазначається, що ніщо в правилах СОТ не повинно тлумачитися як перешкода будь-якій стороні у здійсненні будь-яких дій, які вона вважає необхідними для захисту суттєвих інтересів своєї безпеки, що вживаються під час війни чи інших надзвичайних обставин у міжнародних відносинах. Відтак, згідно зі статтею XXI (b), кожна країна – член СОТ може самостійно визначати, що вона вважає «суттєвими інтересами своєї безпеки», а також застосовувати будь-які заходи, які вона вважає за необхідне для захисту суттєвих інтересів своєї безпеки. В Україні ж, з огляду на тимчасову окупацію територій нашої держави на сході і відсутність контролю з боку уряду над підприємствами промислового комплексу на цих територіях, зокрема металургійної галузі, вкрай важливим постає питання щодо «мобілізації» всіх можливих ресурсів, у тому числі сировинних, для забезпечення зростаючих потреб вітчизняних металургійних підприємств. Міжнародна практика використання цього механізму засвідчує, що в історії СОТ уведення країнами обмежень, згідно зі статтею XXI (b), ніколи не спричиняло до ініціювання країнами-партнерами офіційних торговельних суперечок через те, що або країни врегульовували конфлікт неофіційним шляхом,

або Орган СОТ з урегулювання суперечок не мав відповідних повноважень.

Утім, більшість застосовуваних, відповідно до статті XXI (b), обмежень стосувалися торговельно-економічних відносин лише між двома країнами, тобто заходи поширювались лише на одну державу (обмеження Євросоюзом, Австралією і Канадою імпорту з Аргентини в 1982 р., уведення США ембарго на зовнішню торгівлю з Нікарагуа в 1985 р., уведення Євросоюзом торговельних обмежень проти Югославії в 1991 р. тощо). Тільки в одному випадку (введення Швецією в 1975 р. системи імпорتنних квот на взуття) обмеження стосувались усіх країн світу.

Разом із цим важливо підкреслити, що запровадження будь-якого з вище зазначених заходів має реалізовуватись шляхом вироблення та узгодження відповідної позиції на національному рівні (бізнес – влада), доведення узгодженої та аргументованої позиції України до країн – членів СОТ через здійснення нотифікацій та проведення консультацій із метою переконання останніх щодо безальтернативності прийняття таких рішень урядом країни, що перебуває в надзвичайних обставинах.

Із метою реалізації запропонованих сценаріїв вбачається за необхідне доручити МЕРТ у співробітництві з іншими органами виконавчої влади та профільними бізнес-асоціаціями:

- підготувати розгорнуту аргументацію щодо запровадження тимчасових максимальних обмежень/заборони експорту відходів та брухту чорних металів із метою забезпечення металургійного комплексу сировиною для виробництва сталеливарної продукції суто для внутрішнього споживання;

- результати аналізу внести на розгляд Міжвідомчої комісії з міжнародної торгівлі для формування позиції України;

- поінформувати країни – члени СОТ щодо тимчасових максимальних обмежень/заборони експорту відходів та брухту чорних металів;

- провести відповідні консультації із заінтересованими країнами – членами СОТ для забезпечення аргументації безальтернативності максимального обмеження/заборони експорту відходів та брухту чорних металів та упередження можливого запровадження будь-яких захо-

дів «у відповідь» по відношенню до експорту інших українських товарів.

Також слід принципово зазначити, що незважаючи на відсутність у нормах і правилах ГАТТ/СОТ прямих вимог щодо необхідності здійснення економічного обґрунтування, багаторічний досвід діяльності СОТ засвідчує, що таке обґрунтування є вкрай важливим на всіх етапах консультацій, переговорів та вирішення суперечок із торговельними партнерами. При цьому обґрунтування не повинно зводитись до простого числового порівняння показників динаміки розвитку зовнішньої торгівлі та внутрішнього споживання металобрухту. Воно повинно відображати чіткий причинно-наслідковий зв'язок на основі аналізу всіх відповідних факторів із застосуванням провідних методів економіко-математичного моделювання.

Висновки. Негативна динаміка заготівлі брухту чорних металів у поєднанні зі зростанням їх експорту з України призвела до дефіциту внутрішніх поставок сировини для вітчизняного виробництва сталі. Це обумовлює пошук механізмів обмеження експорту задля збереження виробничо-експортного потенціалу національних галузей економіки, що виробляють продукцію з вищим рівнем доданої вартості. Існуючі домовленості в рамках ГАТТ/СОТ містять низку положень, які дозволяють вводити тимчасові обмеження у зовнішній торгівлі без застосування санкцій зі сторони торговельних партнерів. Це, зокрема, положення статей XI:2 (a), XI:2 (b), XX (i) та XXI (b) ГАТТ-1994. Особливо виділяється стаття XXI (b), оскільки вона має самостійний декларативний характер і найбільш точно відповідає критичним умовам, які склалися в Україні внаслідок ведення бойових дій на її території.

Для успішної імплементації будь-яких рішень у зовнішньоторговельній політиці України вкрай важливо активізувати інституції торговельного представництва України за кордоном, насамперед у Женеві, Брюсселі та Вашингтоні. Також принципово слід відзначити, що наявність економіко-правових обґрунтувань рішень у міжнародній торгівлі є вкрай важливим на всіх етапах консультацій, переговорів та вирішення суперечок із торговельними партнерами. Насамкінець рішення у зовнішній торгівлі зазвичай це похідна загальнодержавної політики розвитку економіки країни в цілому.

Список використаних джерел:

1. Мазур В.Л. Проблеми регулювання ринку брухту чорних металів в Україні / В.Л. Мазур, М.В. Тимошенко, С.В. Мазур // Економіка України. – 2014. – № 11. – С. 39–50.
2. Шимко А.Р. Удосконалення законодавчого механізму ліцензування діяльності у сфері обігу металобрухту / А.Р. Шимко // Юрист України. – 2014. – № 2. – С. 92–100.
3. Горшкова Л.А. Механізми підвищення економічної безпеки чорної металургії: [монографія] / Л.А. Горшкова. – Запоріжжя: ЗНУ, 2012. – 417 с.
4. Кулик І.М. Сучасний стан та основні фактори розвитку чорної металургії в Україні / І.М. Кулик // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 116–121.
5. Чентуков Ю.І. Розвиток чорної металургії України в умовах кризи / Ю.І. Чентуков // Економіка промисловості. – 2011. – № 4. – С. 82–86.
6. Ільїн А. Експорт металобрухту зрушив із мертвої точки. Але правила знову хочуть змінити / А. Ільїн // Finance.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/news/-/352703/eksport-metalobruhtu-zruchyiv-z-merstvoyi-tochky-ale-pravyala-znovu-hochut-zminyty>.
7. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Анализ основных производственно-экономических показателей металлургической отрасли в 2015 году / Офіційний сайт об'єднання металургійних підприємств «Металургпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://metallurgprom.org/?cat=1>.
9. Про ставки вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикати з їх використанням: Закон України від 13.12.2006 р. № 441-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/441-16>.
10. Про внесення змін до Закону України «Про вивізні (експортне) мито на відходи та брухт чорних металів»: Закон України від 30.11.2006 р. № 400-V [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/356-16>.

11. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони / Єдиний веб-портал органів виконавчої влади в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=246581344&cat_id=223223535.
12. Генеральна угода з тарифів і торгівлі / Офіційний портал Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_264.

Анотація. В работе рассмотрены основные проблемы отечественных производителей недргоценных металлов, возникающие в результате значительного роста экспорта металлолома. Проанализирована динамика внутренних и внешних поставок лома черных металлов в Украине и ее взаимосвязь с отечественным производством стали. Выявлены основные механизмы международного торгового права в рамках ГАТТ, которые позволяют Украине установить ограничения на экспорт металлолома, не выходя за рамки своих обязательств, взятых при вступлении в ВТО. Определены условия, необходимые для эффективного использования имеющихся в ГАТТ исключений из режима либерализации торговли. Обоснована необходимость тесного сотрудничества по линии «бизнес – государство» и тщательной подготовки к внедрению соответствующих защитных мер на законодательном уровне.

Ключевые слова: металлолом, металлургическое производство, ограничение экспорта, Всемирная торговая организация, экономическое обоснование.

Summary. The article deals with the main problems of domestic producers of base metals arising from the significant increase in exports of scrap metal. Dynamics of internal and external supplies of scrap in Ukraine and its relationship with domestic steel production are analyzed. Basic mechanisms of international trade law under the GATT, which allow Ukraine to limit exports of scrap metal without going beyond commitments made during joining the WTO, are revealed. Conditions necessary for the effective use of existing GATT exceptions to the regime of trade liberalization are outlined. The need for close «business – government» cooperation and careful preparation for the implementation of relevant protective measures at the legislative level is grounded.

Key words: scrap, metal production, export restrictions, the World Trade Organization, economic justification.

УДК 339.9

Гурова Ю. С.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Gurova Y. S.

*Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of International Economy Department
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІ ЦЕНТРИ ЯК ОСНОВНА ФОРМА ПРОЯВУ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

INTELLECTUAL CENTERS AS BASIC FORM OF THE MODERN STAGE OF INTELLECTUAL GLOBALIZATION

Анотація. У роботі визначено модель сучасного глобального економічного розвитку, її особливості, характеристики та виклики до країн задля їх успішного господарювання. Сформульовано та встановлено сутність та особливості «економіки знань». Визначено роль інноваційного, технологічного розвитку та розвитку людського ресурсу в позиціонуванні країн у сучасному глобальному економічному просторі. Вивчено мережі інтелектуальних центрів. Визначено їх роль як ключових учасників глобального інтелектуального ринку, особливості та систематизацію їх функціонування.

Ключові слова: інтелектуальна глобалізація, людський ресурс, людський розвиток, інтелектуалізація, технологічний розвиток, глобальний економічний розвиток, інтелектуальні центри, глобальна конкурентоспроможність, «економіка знань», науково-технічний прогрес, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, інноваційне лідерство.

Вступ та постановка проблеми. Ключовою моделлю сучасного економічного, політичного та соціального розвитку світового господарства є глобальна модель існування та функціонування світового суспільства. Однією з форм

прояву економічної глобалізації поряд із фінансовою, торговельною, виробничою, технологічною та інформаційно-комунікаційною є інтелектуальна глобалізація. Посилаючись на кембриджський словник, можна зазначити, що

одним із п'яти основних компонентів глобалізації є трансформація ринку праці, його змісту та характеру в контексті розвитку міжнародного бізнесу в умовах нових інформаційних та комунікаційних технологій [1, с. 70–71].

Основною формою прояву інтелектуальної глобалізації є формування та функціонування глобальних інтелектуальних центрів, а саме: акумульованих сукупностей здібностей та творчих обдаровань індивідів, їх освітньо-кваліфікаційний рівень, на основі яких формується здатність людей засвоювати нові знання та інформацію і використовувати їх для розвитку науки, культури, мистецтва, створення і впровадження нової техніки, застосування прогресивних форм організації виробництва і праці, вироблення найоптимальніших рішень в усіх сферах суспільного життя. При цьому важливим моментом є механізм відбору талантів, творчої взаємодії людей, особливостей їх розвитку, інвестування, співіснування, регулювання та контролю. Одним з основних показників результатів їх діяльності є наявність патентів, ліцензій, інших об'єктів інтелектуальної власності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні особливості та характеристики сучасного глобального простору, розвиток інноваційно орієнтованих моделей господарювання високорозвинених країн світу, які базуються на моделі «економіки знань», та формування ефективної стратегії міжнародної конкурентоспроможності на сьогоднішній день є одним з основних пріоритетних завдань усіх суб'єктів в умовах постіндустріальної моделі сучасного світового господарства. Тому даним проблемам приділяється багато уваги з боку авторитетних аналітичних та дослідницьких центрів, міжнародних організацій, урядів держав, установ та компаній, у тому числі ТНК. Також над даною проблематикою працює ціла когорта провідних зарубіжних та вітчизняних науковців: Л. Антонюк, О. Білорус, Л. Гальперіна, А. Гальчинський, В. Геєць, Я. Жаліло, А. Колод, Д. Лук'яненко, Є. Панченко, А. Поручник, В. Сіденко, С. Сіденко, Я. Столярчук, А. Філіпенко, Т. Циганкова, О. Швиданенко та ін.

Метою даної роботи є визначення ролі, систематизація та особливості функціонування інтелектуальних центрів у сучасній моделі глобального суспільства.

Результати дослідження. На сучасній фазі формування глобальної економічної системи на постіндустріальних засадах економічне зростання окремих країн та їх міжнародна конкурентоспроможність визначальною мірою обумовлюються інтелектуалізацією виробництва. Під ним автор розуміє превалювання у забезпеченні зростання продуктивності праці інтелектуальних чинників, результатом чого є перманентне продукування інноваційних товарів та послуг, які стають постійним та найважливішим компонентом економічного прогресу. При цьому роль основного фактора економічного зростання відводиться інтелекту, знанням та компетенціям, які персоніфіковані в людині. І це не випадково, адже фундаментом постіндустріальної моделі світового господарства, яка нині формується, стає «нова економіка», яку ще називають «економікою знань», наголошуючи на ключовій ролі в сучасному глобальному розвитку та міжнародній конкурентоспроможності науки та освіти, покликаних розкрити природні здібності, закладені в кожній людині. І якщо індустріальному суспільству було властиве домінування матеріально-речових елементів у створенні суспільного продукту з превалюванням фізичної, уречевленої праці, яка панувала над людиною, то в постіндустріальному виробництві провідна роль належить виключно інтелектуальній праці, тобто праці людини, озброєної науково-технічними знаннями, людині-особистості, людині-інтелектуалу.

Сучасна економічна модель постіндустріального суспільства «економіка знань» передусім характеризується формуванням більшої частини створюваної вартості товарів та послуг саме за рахунок знань, що призводить до зростання наукоємної виробленої продукції і розвитку ринку інтелектуальних товарів і послуг.

Модель економіки, заснованої на знаннях, має низку характерних особливостей, основними з них можна визначити наступні:

1) завдяки темпам та обсягам науково-технічного розвитку зростання науково-технічного потенціалу економіки значно випереджає вдосконалення якості підготовки трудових ресурсів та матеріально-технічної бази виробничих потужностей в країні;

2) можливість оптимізувати та мінімізувати транзакційні витрати;

3) підвищення та посилення ролі інтелектуального потенціалу менеджменту компаній;

4) в умовах постійного оновлення вимог та викликів глобального розвитку до технологічного розвитку, оснащення, знань, професійної підготовки спеціалістів і жорсткої конкуренції люди опиняються перед необхідністю постійного вчення (lifelong learning – вчення протягом життя);

5) постійне прагнення компаній до інтелектуального та технологічного розвитку – інтелектуального та технологічного лідерства. Існує дуже багато прикладів, коли компанії – лідери галузі глобального масштабу через гальмування темпів інтелектуального та технологічного розвитку втрачають свої лідерські позиції на ринку взагалі.

У сучасному глобальному просторі швидкими темпами відбуваються трансформаційні процеси. На світовій арені поряд із країнами – державами – територіально-оформленими одиницями значну роль в інноваційному розвитку сучасного глобалу відіграють інтелектуальні центри, які виходять за межі національних кордонів. Наразі вони стають ключовими гравцями в глобальному «четвертому» секторі, або секторі творчої (креативної, культурної) індустрії з виокремленням нової соціальної групи – «класу інтелектуалів».

Ми визначасмо чотири основні детермінанти формування глобального інтелектуального ринку, які тісно взаємодіють та переплетені між собою:

1) Географічна або територіальна приналежність інтелектуального центру до певної країни. Усвідомивши, що найвагоміші економічні зрушення в процесі суспільного відтворення країн відбуваються саме в нематеріальній сфері, країни, які зробили ставку на розвиток національного людського ресурсу, підвищили обсяги інвестування в людський розвиток та рівень інтелектуалізації суспільства, стали світовими лідерами технологічного процесу. Розвинуті країни належним чином оцінили ключову роль людського ресурсу у формуванні стратегії міжнародної конкурентоспроможності і почали стрімко нарощувати обсяги капіталовкладень у людський розвиток, а відтак, і в програми підвищення рівня освіти, науки, НДДКР, технологічних розробок, профпідготовки та перепідготовки, охорони здоров'я, соціального захисту тощо. Нині держави «Великої сімки» на чолі з багаторічним лідером – США – є основними виробниками і споживачами високотехнологічної продукції, власниками найчисельнішої та найякіснішої висококваліфікованої робочої сили та наукових кадрів, найбільшою мірою залучені до міждержавного співробітництва у сфері НДДКР. Проте наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. цей же магістральний шлях розвитку обрали країни Південно-Східної Азії, а також Індія та Китай, забезпечивши собі неймовірний «стрибок» у рівні соціально-економічного розвитку. Про це свідчать

оцінки експертів міжнародної бізнес-школи (INSTEAD), відповідно до яких за показником глобального інноваційного індексу в 2014 р. до десятки країн-інноваторів, окрім Швейцарії (з показником 64,8), Великої Британії (62,4), Швеції (62,3), США (60,1), Канади (56,1), Німеччини (56), Норвегії (55,6), Японії (52,4), Франції (52,2), увійшов також Сінгапур (59,2) [3].

2) У залежності від основного координатора та «куратора», якими можуть виступати держави, інтеграційні блоки або ТНК. Держави або інтеграційні угруповання (особливо ЄС) на державному або наддержавному рівні відповідно, як суб'єкти МЕН в політико-правовому рівні за допомогою відповідних органів, установ, інституцій, повноважень, затверджених стратегій та програм, фінансування, можуть регулювати координувати та стимулювати розвиток процесу інтелектуалізації економік. Так, не менш могутні ТНК, які лібералізують та каталізують рух людського ресурсу, інвестуючи в людський ресурс, удосконалюють його, підвищують його якісні характеристики.

Діяльність ТНК, в якій знаходить найяскравіший свій прояв інтернаціоналізація виробництва, є потужним каталізатором міждержавного переливання робочої сили. Зосередження в руках ТНК колосального науково-технічного та виробничого потенціалу, поширення ними свого впливу на ключові галузі економіки сприяють концентрації на підприємствах міжнародних корпорацій армії найманої праці, яка дедалі зростає.

Інвестуючи у своїх працівників, транснаціональні підприємства активізують їхню трудову віддачу через скорочення витрат робочого часу на одиницю продукції, інтенсифікацію праці, зростання її якості та продуктивності, що матеріалізується у підвищенні конкурентоспроможності фірми та її продукції. Значні фінансові ресурси вкладуються ними не тільки в організацію професійної підготовки та підвищення кваліфікації працівників, але й у систему заходів щодо профілактики та зміцнення здоров'я працівників, забезпечення їх високих фізичних та психічних кондицій.

3) Наступною детермінантою є інституційно-функціональна основа глобального інтелектуального центру. Так, у даній групі найдавнішими суб'єктами є:

– класичні університети – основні продуценти та розповсюджувачі знань. Проте не маємо забувати про ідею безперервності освіти, яка припускає формальну та неформальну системи освіти. Так, окрім університетів, можна визначити:

– динамічні індустріальні кластери країн – лідерів світового господарства (передусім кластерів інноваційної активності на зразок Силіконової долини в Каліфорнії, Силіконового болота в Кембриджі, Радіодоліни у Стокгольмі тощо), які відіграють вагомую роль у високотехнологічних секторах економіки;

– транснаціональні стратегічні альянси, зокрема за програмою IMS (Intelligent Manufacturing System), спрямованою на дослідження й розробки в галузі нових технологій, яка об'єднала 73 фірми та 60 університетів США, Канади, Західної Європи, Японії та Австралії [4, с. 47–55];

– корпоративні вищі навчальні заклади – корпоративні університети, що створюються бізнес-корпораціями, це крупні навчальні заклади з чисельними студентськими містечками, вони розробляють дорогі навчальні програми, проводять фундаментальні та прикладні наукові дослідження, включаючи програми з підготовки кадрів для навчання персоналу;

– інтелектуальні центри мігрантів за кордоном. Налічують до кількох тисяч членів, поділяються на: студентські (наукові), локальні асоціації висококваліфікованих емігрантів, об'єднання експертів (на зразок ТОКТЕН), інтелектуальні мережі діаспори. Добре відомими є масові відкриті електронні курси (MOOCs, massive open online courses), які за допомогою мережі одночасно надаються тисячам потенційних студентів.

4) Існування різних суб'єктів глобального інтелектуального ринку в матеріальній та віртуальній формах, наприклад вищезгадані наукові центри діаспори, інтелектуальні центри мігрантів за кордоном та MOOCs.

Переходячи до більш детального розгляду найуспішніших та найпродуктивніших інтелектуальних центрів у відповідності до тих класифікаційних груп, які ми визначили вище, маємо згадати та зазначити про так званий «трикутник знань» (Triangle of Knowledge).

«Трикутник знань» – це об'єднання трьох складових «інновації – освіта – дослідження», здійснюване в рамках співпраці в класичному варіанті: університетів, бізнес-підприємств і органів державної влади. Саме на таку співпрацю мають бути нацелені всі учасники таких взаємовідносин, і особливо має бути зацікавленою в такій тісній взаємодії кожна держава. Саме формування та успішне функціонування таких «трикутників знань» у державі призведе до бажаного синергічного ефекту, такого необхідного для економічного, технологічного, інтелектуального розвитку країни, трансформації економіки країни в «економіку знань».

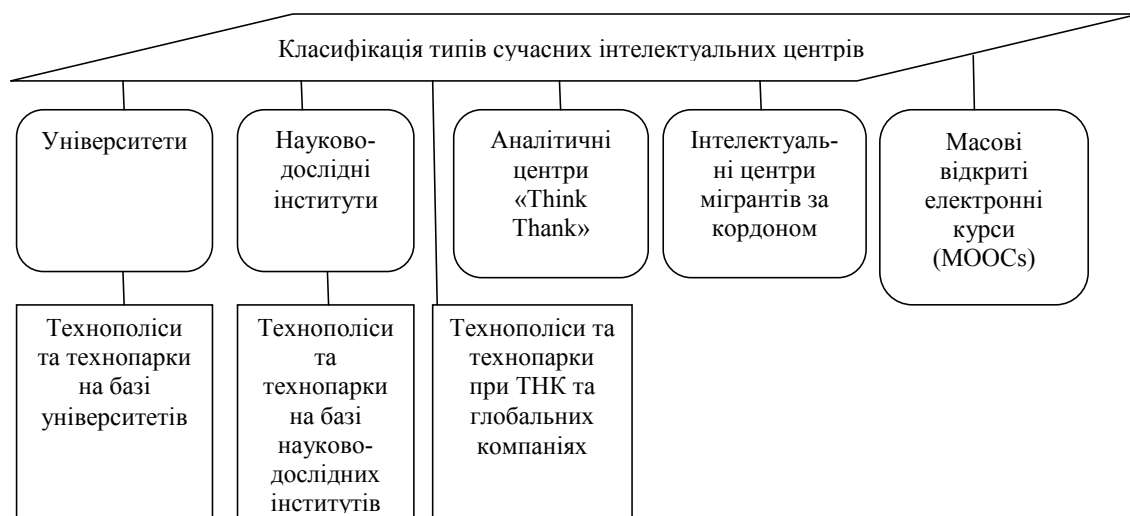


Рис. 1. Класифікація типів сучасних інтелектуальних центрів (складено автором)

Схематично типізацію інтелектуальних центрів сучасного глобального простору можна подати наступним чином (рис. 1).

Історично склалося та традиційно вважається, що перше почесне місце в класифікації інтелектуальних центрів справедливо посідають класичні університети – Alma Mater освіти, науки та знань. Саме в цих закладах, а деякі з них мають багатовікову історію та традиції, народжуються, акумулюються та концентруються наукові надбання, нові знання, теоретичні вчення. Саме в цих осередках створені всі умови для креативної, інноваційної діяльності найпотужніших науковців. Саме на базі університетів створюються та розвиваються в науковому просторі наукові школи. Друга найважливіша функція університетів – забезпечення масової освіти, передача та розробка методологій для якісного та ефективного трансферу знань, навичок та компетенцій тим, хто навчається та здобуває освіту.

Університети мають створювати всі умови для постійного руху, пошуку, трансформацій та креативних зрушень у прогресивному розвитку науки, освіти, інновацій як із боку науково-педагогічного персоналу, так і з боку студентів та випускників, аспірантів та докторантів. Період навчання в університеті – дуже відповідальний етап у житті кожної людини, це формування особистості, фахівця, професіонала. Для кожної держави університети – це ключовий базис у формуванні кваліфікаційно-професійного складу населення, а відтак, один із найвагоміших факторів соціально-економічного розвитку держави, додаткове джерело державного бюджету у випадку надання освітніх послуг студентам-іноземцям.

Такі авторитетні установи, як британська консалтингова компанія Quacquarelli Symonds (QS) та британське видання Times Higher Education, розробили методологію вивчення та визначення глобальних рейтингів найкращих університетів світу QS World University Rankings та THE World University Rankings і оприлюднили Рейтинг най-

кращих університетів країн, що розвиваються, 2015–2016 (Times Higher Education BRICS & Emerging Economies 2015–2016) [5–7]. У Рейтинг увійшли 200 університетів. Усі вони належать провідним постіндустріальним країнам (табл. 1).

Як бачимо, у даному Рейтингу зі значною перевагою лідирують університети США.

Завдяки глобалізаційним процесам однією з сучасних тенденцій в університетській діяльності є явище «університетів в університетах», яке відзначається відносною свободою, мобільністю, можливістю викладачів вільно обирати, готувати та розробляти курси наук і дисциплін для вивчення та дослідження та викладати їх у різних університетах світу. Найчастіше, звичайно, такими науками та дисциплінами стають найактуальніші на певний момент науки. Дана ситуація також описана у Доповіді «Промисловість, наука та технології в 2013 році» (Science, Technology and Industry Scoreboard 2013), яку опублікувала ОЕСР та яку присвячено світовим тенденціям у галузі знань та інновацій. Так, у Доповіді зазначено, що зростає мобільність наукових співробітників [8].

Повертаючись до трикутника знань, маємо зазначити, що всі університетські надбання, результати фундаментальних досліджень, досягнення мають бути реалізовані в практичній площині, тобто мають приносити суспільну користь та мати корисний ефект.

Надзвичайно важливою основою в побудові інноваційно орієнтованої моделі «економіки знань» є поєднання двох процесів: розробка новітніх досліджень, технологій та знань та їх втілення в реальній практичній площині.

На сьогоднішній день найдосконалішою формою організації, яка втілює в життя прикладні інноваційні дослідження, є технополіси та технопарки, які існують та функціонують при університетах, науково-дослідних інститутах та компаніях-гігантах (транснаціональних корпораціях, глобальних компаніях та багатонаціональних компаніях).

Таблиця 1

Топ-20 Рейтингу найкращих університетів світу,
Times Higher Education: THE World University Rankings 2015–2016

Рейтинг	Університет		Країна
1	Каліфорнійський технологічний інститут	California Institute of Technology	США
2	Оксфордський університет	University of Oxford	Велика Британія
3	Стенфордський університет	Stanford University	США
4	Кембріджський університет	University of Cambridge	Велика Британія
5	Массачусетський технологічний інститут	Massachusetts Institute of Technology	США
6	Гарвардський університет	Harvard University	США
7	Прінстонський університет	Princeton University	США
8	Імперський коледж Лондона	Imperial College London	Велика Британія
9	Швейцарський федеральний технологічний інститут у Цюріху	ETH Zürich – Swiss Federal Institute of Technology Zurich	Швейцарія
10	Чиказький університет	University of Chicago	США
11	Університет Джонса Хопкінса	Johns Hopkins University	США
12	Єльський університет	Yale University	США
13	Каліфорнійський університет у Берклі	University of California, Berkeley	США
14	Університетський коледж Лондона	University College London	Велика Британія
15	Колумбійський університет	Columbia University	США
16	Каліфорнійський університет Лос-Анджелесу	University of California, Los Angeles	США
17	Університет штату Пенсільванія	University of Pennsylvania	США
18	Корнельський університет	Cornell University	США
19	Університет Торонто	University of Toronto	Канада
20	Університет Дьюка	Duke University	США

Джерело: складено автором за [5–7]

Технологічні парки – це найбільш масштабні інноваційні центри, в яких існують максимально сприятливі умови для створення інноваційних проєктів, проведення НДДКР. До їх організаційної структури належать оснащені лабораторії, наукові центри, дослідні та інформаційно-комунікаційні центри. Уряди держав постіндустріальної моделі економічного розвитку, топ-менеджмент провідних університетів та компаній-гігантів чудово розуміють, що саме в таких центрах відбуваються найвагоміші інноваційні зрушення та формується додаткова вартість продукції, тому щедро фінансують та забезпечують діяльність таких центрів.

Основною метою діяльності технопарків є практична реалізація та втілення наукових, науково-технологічних, НДДКР у реальну площину; комерціалізація таких проєктів із подальшою передачею до виробничих підприємств.

Країнами-лідерами за кількістю, якісними та кількісними показниками діяльності є країни постіндустріальної моделі розвитку: США, провідні західноєвропейські країни, Японія, останніми десятиліттями до даної групи намагається долучитися Китай. Уряди держав ясно розуміють, що активна результативна розгалужена діяльність технопарків є вагомою запорукою побудови інноваційної моделі розвитку країни, моделі «економіки знань», модернізації економіки взагалі, підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни у світовому рейтингу. Тому у своїх національних стратегіях розвитку закладають та активно розвивають, сприяють, фінансують такі об'єкти, як технопарки. Таким чином, наука як генератор нових знань визнана даними країнами національним пріоритетом розвитку і головним фактором реформування економіки [9].

Як ми вже зазначали, лідером за кількісними та якісними показниками діяльності є Сполучені Штати Америки. Із 25 найбільших університетів США 23 мають наукові парки, в яких створено сотні компаній і багато тисяч

робочих місць. Наймасштабнішими з них є Стенфордський (у структурі 30 інститутів, центрів і лабораторій) та Массачусетський (Технологічний інститут – університет і дослідницький центр, розташований в Кембриджі) технопарки. На базі Стенфордського технопарку функціонує технополіс Silicon Valley («Силіконова долина»), він є найбільшим центром, в якому зосереджено 20% світового виробництва комп'ютерів та електронних компонентів, розміщено 17 великих фірм електронної промисловості [10].

Науково-технічні парки набули високого ступеня розвитку в Європі та Азії. У табл. 2 систематизовано та подано деяку доступну інформацію про технопарки Європи.

Діяльність зі створення технопарків має місце і в інших країнах Західної Європи – Німеччині (50 технопарків) та Голландії (45 технопарків), Швеції, Нідерландах, Бельгії.

На Британських островах розвивається «Сешкон Глен» у Шотландії, науковий центр в Ірландії; ФРН заснувала технопарки у Штутгарті та Мюнхені; Південна Корея будувала місто науки «Дае-дук» біля Тайхона; Тайвань вибрав для свого центру Хсингу – місце поблизу Тайбея; Китай створює дослідний центр «Шен-жень» поряд із Гонконгом; у Гонконзі ж активно здійснюють свою діяльність два науково-технологічні парки.

Із початку 80-х років формується «друге покоління» наукових парків, здебільшого в країнах Азійсько-Тихоокеанського регіону. На території наукових парків у всіх країнах світу розміщено 11 115 інноваційних компаній, із них 4 746 – американські [11].

Дуже позитивною є тенденція розбудови та реалізації стратегії інноваційно-технологічного розвитку в Україні, націленість нашої країни на формування сучасної прогресивної та потужної моделі економічного розвитку, орієнтованої на модель економіки знань. Так, Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» визначено правові та економічні засади запровадження та функціонування спеціального режиму

Таблиця 2

Інформація про технопарки Європейського та Азійського регіонів

Технопарк	Географічне розташування	Основна інформація
Кембриджський технопарк	Велика Британія	Високі технології, зараз нараховує 350 фірм
«Софія-Антиполіс»	Франція	26 промислових підприємств, 14 дослідних лабораторій, інноваційних центрів, в яких було зайнято близько 4 тис. ос. Серед клієнтів – «Доу кемікал», «Л'Ореаль», «Нестле» та ін.
«Жерлан біо-поль»	Франція, м. Ліон	Біотехнології
«Технополіс новус ортус»	Італія, м. Барі	
Чеський технопарк	Чехія	Організатори – Технічний університет Борно, мерія міста Борно та транснаціональна компанія P&G, 2000 р.
Латвійський технологічний центр (ЛТЦ)	Латвія	Створений у червні 1993 р. Засновниками були Ризький муніципалітет, латвійська Академія наук, Інститут фізичної енергії, Асоціація латвійських науково-технічних суспільств
Технологічний парк Клайпеди	Литва, м. Клайпеди	Клайпедський університет. Розвиток регіональних компаній. Відкрито в 2004 р.
Хагенберг	Австрія	Галузі штучного інтелекту та розвитку програмного продукту в мультимедіа. Налічує 30 компаній
Techno-Z	Австрія	Інформаційні технології та телекомунікації, об'єднує 80 фірм, які співпрацюють із промисловими підприємствами, коледжем телекомунікаційних технологій та університетами
Віденський діловий центр (VBC)	Австрія	Біотехнологія, молекулярна і клітинна біологія, має зв'язки з біоцентрами по всьому світі й створив більше 51 тис. робочих місць, у ньому працює більш ніж 700 вчених і навчаються студенти із 40 країн
Науково-технічний центр «Цукуба»	Японія, Токіо	Об'єднує 47 науково-дослідних організацій, працює 40% усіх учених, зосереджених у державному секторі Японії. Зосереджено науково-дослідні лабораторії багатьох відомих національних та зарубіжних компаній

Джерело: складено автором за [11]

інноваційної діяльності для 16 технологічних парків України (табл. 3) [12–14].

Таблиця 3

Технопарки України, для яких встановлено спеціальний режим інноваційної діяльності

№ п/п	Технопарк	Дата реєстрації
1	«Напівпровідникові технології і матеріали, оптоелектроніка та сенсорна техніка» (м. Київ)	червень 2001
2	«Інститут електрозварювання ім. Є.О. Патона» (м. Київ)	липень 2000
3	«Інститут монокристалів» (м. Харків)	липень 2000
4	«Вуглемаш» (м. Донецьк)	листопад 2001
5	«Інститут технічної теплофізики» (м. Київ)	вересень 2002
6	«Київська політехніка» (м. Київ)	червень 2003
7	«Інтелектуальні інформаційні технології» (м. Київ)	грудень 2003
8	«Укрінфотех» (м. Київ)	листопад 2002
9	«Агротехнопарк» (м. Київ)	жовтень 2007
10	«Еко-Україна» (м. Донецьк)	*
11	«Наукові і навчальні прилади» (м. Суми)	*
12	«Текстиль» (м. Херсон)	грудень 2007
13	«Ресурси Донбасу» (м. Донецьк)	*
14	«Український мікробіологічний центр синтезу та новітніх технологій» (УМБІЦЕНТ) (м. Одеса)	*
15	«Яворів» (Львівська область)	серпень 2007
16	«Машинобудівні технології» (м. Дніпропетровськ)	листопад 2008

* Включені в преамбулу Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків», але не зареєстровані в установленому порядку (не внесені до Державного реєстру) [12]

Не можна залишити поза увагою діяльність та здобутки ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Маємо визначити, що адміністрація добре розуміє, що основна мета навчального процесу – це ефективна професійна реалізація кожного випускника, успішне формування його конкурентних переваг та лідерських якостей. Для цього необхідним є підвищення рівня корисності знань, посилення формування практичних надбань індивіда, створення можливостей участі в реальних практичних проектах. Упродовж останніх років університет робить вражаючий прорив у даному напрямі: розвиток та реалізація Інститутом вищої освіти різноспрямованих надспішних програм та проєктів (СИМА, Elastus та інші), тісна взаємодія та її розвиток із провідними бізнес-структурами (KPMG, EY, Baker Tilly Ukraine, Thomson Reuters, DHL та ін.), активна продуктивна діяльність «Центру науки та інновацій» КНЕУ, проведення тренінгів, діяльність Студентського бізнес-інкубатора КНЕУ [15].

Наступними в нашій систематизації інтелектуальних центрів ми визначили інтелектуальні центри при ТНК, МНК та глобальних компаніях. Тут можна впевнено стверджувати, що майже кожна ТНК, особливо серед тих, які задіяні в створенні та виробництві товарів, має свій потужний інтелектуальний центр, тому що її топ-менеджмент добре розуміє, що саме інноваційне, технологічне лідерство є ключовим фактором і має призвести

до глобального лідерства, успішної та ефективної діяльності компанії. На сьогодні найбільш наближеними до визначення найуспішніших компаній є два глобальні рейтинги: «Технологічні піонери 2014 року» (The Technology Pioneers 2014), запропонований Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ), та рейтинг найдорожчих глобальних брендів 2015 р. «100 найкращих світових брендів 2015 року» (Best Global Brands 2015), запропонований міжнародною консалтинговою групою Interbrand та журналом Business Week [16; 17]. Аналізуючи дані рейтинги, можна сміливо стверджувати, що компанії технологічного сектору є беззаперечними лідерами. Так, у рейтингу «100 найкращих світових брендів 2015 року» із величезним відривом лідерами стали компанії Apple та Google із вартістю даних брендів 170,276 млн. дол. США та 120,314 млн. дол. США відповідно.

У своєму дослідженні експерти Interbrand відзначають активне зростання сектора технологічних брендів. Так, із десяти провідних брендів шість відносяться до даного сектору. Крім того, технологічні бренди залишаються лідерами зростання. У даному рейтингу серед 100 компаній 13 припадає на сектор технологій і в сукупності їх вартість становить майже 34% від загальної вартості запропонованих у рейтингу брендів [16; 17].

Серед успішних інтелектуальних центрів при виробничих ТНК можна навести наступні приклади: інтелектуальний центр Nestlé S.A. (Nestlé Strategische Allianz – стратегічне об'єднання Нестле), Royal Philips Electronics (концерн «Філіпс»), Amway (компанія «Амвей»), Unilever, Google X Lab. Ці компанії мають потужні комплекси, розгалужені науково-дослідні інноваційні бази, до складу яких входять лабораторії [18–21].

Наступною групою в систематизації інтелектуальних центрів світу ми визначили експертно-аналітичні центри, так звані Think Tanks, у суспільстві їх часто називають «мозковий центр», «мозковий трест» та «фабрика думки» [22].

Експертно-аналітичні центри – недержавні науково-дослідницькі організації, які, як правило, зосереджують свої зусилля в галузі гуманітарних наук – політики, економіки, соціології, права тощо. Найчастіше виконують замовлення та функціонують за рахунок певних політичних сил (державних органів, представників державної влади, політичних партій, певних політичних діячів) та/або певних корпорацій. Історичним початком діяльності таких інституцій вважається початок ХХ ст. Друга світова війна дещо змінила тенденції розвитку діяльності таких інституцій. Такі інститути можуть існувати при університетах, науково-дослідних інститутах, закладах державних академій наук, а можуть бути самостійними організаціями. Вважається, що такі центри є певною ланкою між університетами, інтелектуальними центрами корпорацій та політичними владними структурами. Діяльність даних організацій спричиняє значущий вплив на політичний розвиток справ у країні. Наприклад, у США працює близько 1 200 аналітичних центрів, доволі розвинута мережа авторитетних центрів функціонує в країнах Західної Європи. Більша частина існування діяльність таких організацій була засекреченою.

Програмою «Експертно-аналітичні центри і цивільне суспільство» (The Think Tanks and Civil Societies Program) Університету Пенсільванії з 2008 р. започатковано та щорічно здійснюється глобальне дослідження і супроводжуючий його рейтинг експертно-аналітичних центрів світу (The Think Tank Index).

Регіональний розподіл рейтингу виглядає таким чином: у Північній Америці базуються 1 989 організацій, в Європі – 1 822, в Азії – 1 106, у Південній і Центральній

Америці – 674, в Африці на південь від Сахари – 467, на Близькому Сході та в Північній Африці – 521, в Океанії – 39. У десятьох країн із найбільшою кількістю аналітичних центрів увійшли Сполучені Штати (1 830 центрів), Китай (429), Великобританія (287), Німеччина (194), Індія (192), Франція (177), Аргентина (137), Росія (122), Японія (108) і Канада (99) [23].

За даними Інтернет-проекту «Мережа аналітичних центрів України», станом на 01 лютого 2005 р. в Україні діяло близько 115 «мозкових центрів». Ядром українських Think Tanks виступає Київ – 67 центрів. Далі: Львів – 32, Донецьк – 28, Харків – 23, Закарпаття – 15, Волинь, Дніпропетровськ, Тернопіль, Хмельницький, Чернівці – по 14, Луганськ, Полтава, Івано-Франківськ, Крим, Вінниця, Херсон, Запоріжжя, Чернігів – по 10-13 центрів. Понад два десятки Think Tanks утворено при ВНЗ України, зокрема в Дніпропетровському, Київському, Львівському, Таврійському, Тернопільському та Чернівецькому національних університетах, НАДУ при Президентові України, Харківській національній юридичній академії та ін. Крім того, в Україні діють аналітичні центри окремих олігархів, бізнесових структур, політичних партій [24]. Найуспішнішим у своїй галузі вважається Український центр економічних і політичних досліджень ім. О. Разумкова (УЦЕПД).

Характерною ознакою економічного розвитку минулого століття можна назвати процеси «вдтіку умів» та «втечі інтелектуального капіталу», які найчастіше відбувалися та продовжують відбуватися з країн відносно низького рівня розвитку до країн вищого рівня розвитку, з країн, що розвиваються та країн із трансформаційною економікою до нових індустріальних країн та постіндустріальних країн. Наймасштабніші масиви таких міграційних потоків сформовані з наукових та навчальних висококваліфікованих кадрів, сферою професійних інтересів яких можуть бути інноваційні та НДДКР; фахівці, напрями спеціалізації та професійні інтереси яких можна віднести до креативних професій. Глобальний характер сучасного економічного розвитку лише посилив та прискорив масштабність та реалізацію даних процесів. А сучасний стан інформаційно-комунікаційного глобального розвитку лібералізував такі процеси, надав їм новітніх форм, таких як хедхантинг, аутсорсинг та аутстафінг; можливість спеціалістами виконувати проекти та замовлення інтерактивно, знаходячись фізично в різних країнах із замовником.

Улітку 1999 р. на Всесвітній науковій конференції ЮНЕСКО – ICSU із доповіддю: «Наукові діаспори: новий підхід до втечі умів» виступили Жан-Баптист Мейер, Мерси Браун – наукові співробітники Університету Кейптауну (Південно-Африканська Республіка), в якій дуже детально представили результати повного та глибинного аналізу про наукові діаспори, які існують та функціонують у світі [25].

У даній доповіді науковці визначили наступні основні групи наукових діаспор:

1) студентські та академічні мережі, які пропонують допомогу студентам, що навчаються за кордоном, часто сприяють навчанню за кордоном та подальшому працевлаштуванню;

2) локальні асоціації висококваліфікованих емігрантів – групи висококваліфікованих професіоналів, які регулярно зустрічаються як на професійному, так і на позаслужбовому рівні. Їх мета полягає в тому, щоб просунути професійні інтереси членів, а також підтримувати позаслужбові зв'язки на більш особистому рівні. Наприклад, CESASC (Китай) організовує різні технічні та професійні зустрічі, такі як щорічна технічна конфе-

ренція. SIPA (Індія) йде на крок далі: вона прагне розвивати співробітництво та обмін не тільки між висококваліфікованими експатріантами-індійцями, але також між США та Індією в галузі високих технологій. Іноді ці місцеві асоціації складають ядро, на базі якого можуть розвиватися глобальні і більш систематичні мережі, як це має місце у випадку Колумбійської мережі (Red Caldas), мережі навичок за кордоном (ПАР) і мережі Brain gain на Філіппінах (BGN);

3) програма передачі знань через громадян-експатріантів (ТОКТЕН) програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (UNDP) використовує експертні знання висококваліфікованих експатріантів, допомагаючи їм повертатися на батьківщину з короткими візитами. Ці візити зазвичай тривають від трьох тижнів до трьох місяців, протягом яких експатріанти беруть участь у різних проектах розвитку або здійснюють навчання в місцевих університетах. Величезне значення діяльності мереж полягає в передачі знань від розвиненіших промислових країн, в яких працюють експатріанти, на їх батьківщину [25].

Сучасний стан глобального економічного та технологічного розвитку підштовхує до створення та функціонування нових форм співробітництва в науковому, інноваційному та освітньому напрямках. Тому, на нашу думку, не можна залишити поза увагою таку сучасну освітню форму інтелектуального розвитку, як Масові відкриті онлайн-курси (Massive open online course (MOOC) – масивні, масові, широкодоступні, публічні, відкриті дистанційні Інтернет-курси з великомасштабною інтерактивною участю та відкритим доступом через Інтернет [16]. Вони дають змогу пройти навчання у викладачів провідних світових університетів та отримати відповідний документ – підтвердження успішного проходження курсу. Основними перевагами MOOC сучасна світова спільнота визначає наступні: масовість, глобальність, безкоштовність, залучення кращих викладачів із провідних світових університетів, присутність елементів традиційної освіти (розклад, дедлайни, екзамени), наявність чисельних каналів зворотного зв'язку, максимальна комфортність процесу для слухачів. Серед найбільш популярних платформ MOOC можна визначити наступні: Coursera – масштабна, Khan Academy – інтерактивна, EdX – професійна, Udacity – спеціалізована, Canvas Network – демократична, Udemu – різноманітна та українська Prometheus.

Висновки. У глобальному конкурентному середовищі жодна країна неспроможна сформувати стратегічні конкурентні переваги, залишаючись осторонь інтелектуалізації та сайєнтифікації виробництва, без розробки високотехнологічних продуктів та розвитку науково-технічного потенціалу, без застосування інновацій та інформаційних технологій. Відповідно, модифікації зазнає і система факторів міжнародної конкурентоспроможності країн, в якій починають превалювати ті, що пов'язані з можливостями держав генерувати знання та інновації; з їх володінням високими технологіями та інформаційними комунікаціями, а також соціальною та сервісною інфраструктурами, спрямованими та розвиток основного фактора стратегічних конкурентних переваг держав – людського ресурсу.

Ми вважаємо, що за такої моделі господарювання пріоритетними є цілеспрямоване ефективне стратегічне управління інтелектуальними ресурсами, спрямованість на технологічний розвиток, розвиток та накопичення інтелектуального капіталу корпорації та суспільства в цілому, фінансування та здійснення інноваційних розробок, а також формування «здорового» конкурентного середовища, яке стимулює суб'єктів міжнародних економічних відносин до такого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Jones A. Dictionary of Globalization / A. Jones. – Cambridge, 2006. – P. 70–71.
2. Інформаційно-аналітичне агентство «Центр гуманітарних технологій» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/>.
3. Глобальний індекс іновачій (The Global Innovation Index) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org/>.
4. Мочерний С., Фомішин С. Інтернаціоналізація виробництва і сучасні тенденції розвитку світового господарства / С. Мочерний, С. Фомішин // Економіка України. – 2006. – № 5. – С. 47–55.
5. Рейтинг найкращих університетів світу за версією Quacquarelli Symonds [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/qs-world-university-rankings/info>.
6. Рейтинг найкращих університетів світу за версією Times Higher Education Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/the-world-university-rankings/info>.
7. Рейтинг найкращих університетів країн з економікою, що розвивається 2015–2016 (Times Higher Education BRICS & Emerging Economies 2015–2016) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.timeshighereducation.com/world-university-rankings/2015/brics-and-emerging-economies#!page/0/length/25>.
8. Доповідь «Промисловість, наука та технології в 2013 році» (Science, Technology and Industry Scoreboard 2013) ОЕСР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/>.
9. Федулова Л.К. Інноваційний розвиток економіки: модель, система, управління, державна політика / Л.К. Федулова. – К.: Інститут економічного прогнозування, 2004.
10. Ревуцький С. Основні передумови та загальні риси розвитку технологічних парків у високорозвинених країнах світу / С. Ревуцький // Теорія і практика інтелектуальної власності. – 2014. – № 1.
11. Технопарки. Інноваційний менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://polka-knig.com.ua/article.php?book=554&article=28569>.
12. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про спеціальний режим іновачійної діяльності технологічних парків».
13. Закон України «Про спеціальний режим іновачійної діяльності технологічних парків».
14. Онищенко С.В., Фурманчук О.С. Технопарк як іновачійна модель розвитку будівельного комплексу Полтавського регіону / С.В. Онищенко, О.С. Фурманчук // Бізнес Інформ. – 2012. – № 7. – С. 40–43.
15. Студентський бізнес-інкубатор КНЕУ ім. В.Гетьмана [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kneu.edu.ua/ua/science_kneu/csi/ctr_ivl/.
16. Звіт за рейтингом «Технологічних піонерів 2014 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/community/technology-pioneers>.
17. Рейтинг найдорожчих глобальних брендів 2015 року «100 найкращих світових брендів 2015 року» (Best Global Brands 2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://interbrand.com/best-brands/best-global-brands/2015/>.
18. Офіційний сайт компанії Nestle [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nestle.ua>.
19. Офіційний сайт компанії Philips [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.philips.ua>.
20. Офіційний сайт компанії Amway [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.amway.ua/>
21. Офіційний сайт Google X Lab [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://en.wikipedia.org/wiki/Google_X
22. The Think Tank Index: Рейтинг експертно-аналітичних центрів мира 2014 года// Центр гуманітарних технологій, Інформаційно-аналітичний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/news/2015/02/10/7088>
23. Саліхова О.Б. Моніторинг міжнародного трансферу технологій та шляхи його вдосконалення / О.Б. Саліхова // Статистика України. – 2012. – № 3.
24. Мережа аналітичних центрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intellect.org.ua>.
25. Мейер Ж.-Б., Браун М. Наукові діаспори: новий підхід до втечі умів / Ж.-Б. Мейер, М. Браун // Всесвітня наукова конференція ЮНЕСКО – ICSU (Будапешт 26 червня – 1 липня 1999 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uni-dubna.ru/images/data/gallery/198_586_meyer-brown_gus.doc.

Аннотация. В работе определена модель современного глобального экономического развития, ее особенности, характеристики и требования к странам для их успешного хозяйствования. Сформулированы и установлены сущность и особенности «экономики знаний». Определена роль инновационного, технологического развития и развития человеческого ресурса в позиционировании стран в современном глобальном пространстве. Изучены сети интеллектуальных центров. Определены их роль как ключевых участников глобального интеллектуального рынка, особенности и систематизация функционирования.

Ключевые слова: интеллектуальная глобализация, человеческий ресурс, человеческое развитие, интеллектуализация, технологическое развитие, глобальное экономическое развитие, интеллектуальные центры, глобальная конкурентоспособность, «экономика знаний», научно-технический прогресс, инновационное развитие, инновационный потенциал, инновационное лидерство.

Summary. The paper defined the modern model of global economic development, its particular characteristics and requirements of the countries for their successful management. Formulated and established the nature and characteristics of the «knowledge economy». The role of innovation, technological development and human resource development in the positioning of countries in today's global environment. Studied network intellectual centers. Define their role as key players in the global intellectual market, characteristics and functioning of the systematization.

Key words: intellectual globalization, human resources, human development, intellectualization, technological development, global economic development, intellectual centers, global competitiveness, «knowledge economy», technological advances, innovative development, innovative potential, innovative leadership.

Данкєсва О. М.
*асистент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету
економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського*

Dankeieva O. M.
*The Assistant of the Department of Marketing and Management
of Donetsk National University of Economics and Trade
named Mykhailo Tugan-Baranovsky*

РОЗДРІБНА ТОРГОВЕЛЬНА МЕРЕЖА В УКРАЇНІ: КЛАСИФІКАЦІЯ ТИПІВ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УМОВАХ КРИЗИ

RETAIL NETWORK IN UKRAINE: TYPES CLASSIFICATION AND DEVELOPMENT CHARACTERISTICS IN CRISIS

Анотація. У роботі розглянуто класифікації підприємств роздрібно́ї торгівлі. Запропоновано характеристику та вимоги до форматів роздрібних мереж. Наведено аналіз річного доходу провідних роздрібних мереж України. Надано рекомендації щодо поліпшення діяльності роздрібних мереж.

Ключові слова: класифікація роздрібно́ї торгівлі, аналіз роздрібних мереж, характеристика форматів магазинів, вимоги до формату магазину, споживачі, дискаунтер.

Вступ та постановка проблеми. Останнім часом великого значення набувають роздрібні мережі, які забезпечують споживачам можливість швидко, зручно, з мінімальною витратою сил і часу придбати потрібні товари і послуги в умовах вільного вибору і широкого асортименту, недалеко від місця роботи або проживання, в потрібну годину та певної кількості. Через постійне вдосконалення форм та методів торгівлі, уніфікацію товару, конкуренцію, зміну ознак, фактори впливу на роздрібну торгівлю та її класифікацію, доцільно з часом уточнювати класифікаційні ознаки, характеристики і вимоги до сучасних форматів магазинів для більш прибуткової їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням аспектів роздрібно́ї торгівлі та її класифікації займалися провідні науковці різних часів і пропонували різні підходи в залежності від особливостей економічного та соціального розвитку суспільства. Серед сучасних вітчизняних та закордонних дослідників доцільно виділити В.В. Апопія [2], А.М. Виноградську [3], З.В. Герасимчука [4], Н. Голошубову [5], О.В. Горбенко [6], Л.Д. Гармідер [12], Д. Гилберта [19], О.О. Дима [7], О.О. Кавун [8], В.І. Корсака [10], А.А. Мазаракі [11], В.А. Павлову [12], Ю.О. Соколову [16], О.О. Тараненко [17], А.І. Тимчину [18], Г.І. Фролову [20], Ж.П. Шнорр [21], О.С. Шуміло [22] та ін.

Так, Ж.П. Шнорр пропонує диференціювання форматів роздрібних підприємств у залежності від товарної спеціалізації, цінової політики та категорії споживачів, на яких розраховує роздрібне підприємство [21, с. 321]. В.А. Павлова та Л.Д. Гармідер поділяють типи підприємства роздрібно́ї торгівлі за розміром торгової площі формату магазину [12, с. 365]. У своїй статті «Ринок продуктової роздрібно́ї торгівлі в Україні: формати, мережі, розвиток» О.В. Горбенко впорядковує роздріб як об'єкти нерухомості та за категоріями торгівлі [6, с. 64].

Незважаючи на велику кількість досліджень, відсутній єдиний підхід до класифікаційних ознак підприємств роздрібно́ї торгівлі, що обумовлює неоднозначність сприйняття вимог до їх функціонування.

Метою даної роботи є спроба розкриття сучасних форм організації роздрібних підприємств України.

Результати дослідження. Незважаючи на зростання інтересу у споживачів до інноваційних форм позамагазинної торгівлі, таких як електронні магазини та продаж за каталогами, 90% споживчих товарів реалізуються у роздрібно́ї мережі. На користь магазинної торгівлі виступають наступні переваги:

- можливість наглядного представлення товару, яке дозволяє покупцю детально розглянути товар, агестувати його рівень серед товарів конкурентів та на місці продажу оцінити його цінність;
- використання інструментів мерчандайзингу: музикальний супровід, запахи, освітлення, спеціально відтворена атмосфера магазину, яка дає змогу зробити купівлю із задоволенням та заохочує відвідувати магазин не один раз;
- отримання додаткової інформації про споживчі характеристики, застосування, склад, використання товару як за допомогою продавців, так і наданих рекламних та довідкових матеріалів;
- отримання додаткових привілеїв: послуг, сервісу, знижок, супутніх товарів;
- засвідчення належності до того чи іншого соціального споживачького класу.

Для ефективного функціонування роздрібних підприємств необхідна наявність спеціально обладнаних приміщень, пристосованих для зручності обслуговування покупців, формування торгового асортименту і можливості його швидкої зміни відповідно до споживчих запитів. Так, у Державному стандарті України ДБН В 2.2 – 23:2009 «Будинки і споруди. Підприємства торгівлі» від 01.07.2009 р. [1] надається визначення поняття та обов'язкові вимоги до приміщень роздрібно́ї торгівлі в залежності від їх класифікаційної відповідності, а саме: асортименту, площі, форми обслуговування та особливості будівлі (рис. 1).

Очевидно, що в діючому стандарті відсутні сучасні формати магазинів, які вже певний час існують у роздріб-

ній галузі країни та вже встигли зарекомендувати себе як необхідний елемент роздрібних мереж, через це виникають непорозуміння серед господарюючих суб'єктів ринку: торговий формат існує, а основні характеристики у стандартах будівельної галузі відсутні. На нашу думку, точка зору О.В. Горбенко, яка пропонує більш розгорнуту сучасну класифікацію форматів магазинів, є досить обґрунтованою і доцільною, однак потребує доповнення (табл. 1).

Останніми роками в Україні стрімко розвиваються роздрібні мережі, які складаються з десятків або навіть сотень роздрібних торговельних підприємств, що належать єдиному власнику, який може бути як вітчизняним так і закордонним суб'єктом господарювання. На думку Г.І. Фролової [20, с. 5], перевагами такої власності є:

- централізація та високий рівень управління всією комерційною діяльністю за рахунок залучення кваліфікованих фахівців дають змогу уникнути багатьох недоліків, характерних для окремого магазину;
- розміри мереж дають змогу закуповувати великі партії товарів, отримуючи при цьому максимальні знижки та економлячи на транспортних витратах;
- можливі розміщення товару зі зміною простору та зміна асортименту товарів, формування привабливого асортименту за конкурентоспроможними цінами; диверсифікація видів діяльності з урахуванням підвищення ефективності;

– зниження витрат на одиницю товару за рахунок економії на витратах зі стимулювання збуту, закуповуючи рекламу, вигідну для своїх магазинів, і відносячи витрати на велику кількість товару;

– здатність об'єднати функції оптової та роздрібною торгівлі.

Завдяки збільшенню кількості роздрібних мереж, загальної стратегії маркетингу торговельного підприємства, правилам їх розташування, впливу економічної ситуації регіону та споживачької поведінки відбувається переорієнтація споживачів на формат невеликих магазинів, які охоплюють різні сегменти ринку.

Для того щоб якомога більшу кількість споживачів залучити у власну роздрібну мережу, все більше власників використовують магазини різних форматів. На нашу думку, при обиранні формату магазину повинно бути визначено: кількість та повноту асортиментних ліній; ціновий діапазон пропонованого асортименту; перелік сервісних послуг; план руху потоку споживачів у торговельному залі; торговельне обладнання, його кількість, розміри в залежності від асортименту магазину; атмосферу магазину (колір, освітлення, музикальний супровід, зручність під'їзду до магазину).

Традиційними форматами мереж магазинів в Україні є гіпермаркети у торговельному центрі, супермаркет «біля дому» та міні-маркети. У табл. 2 запропоновано характеристики форматів мереж магазинів.

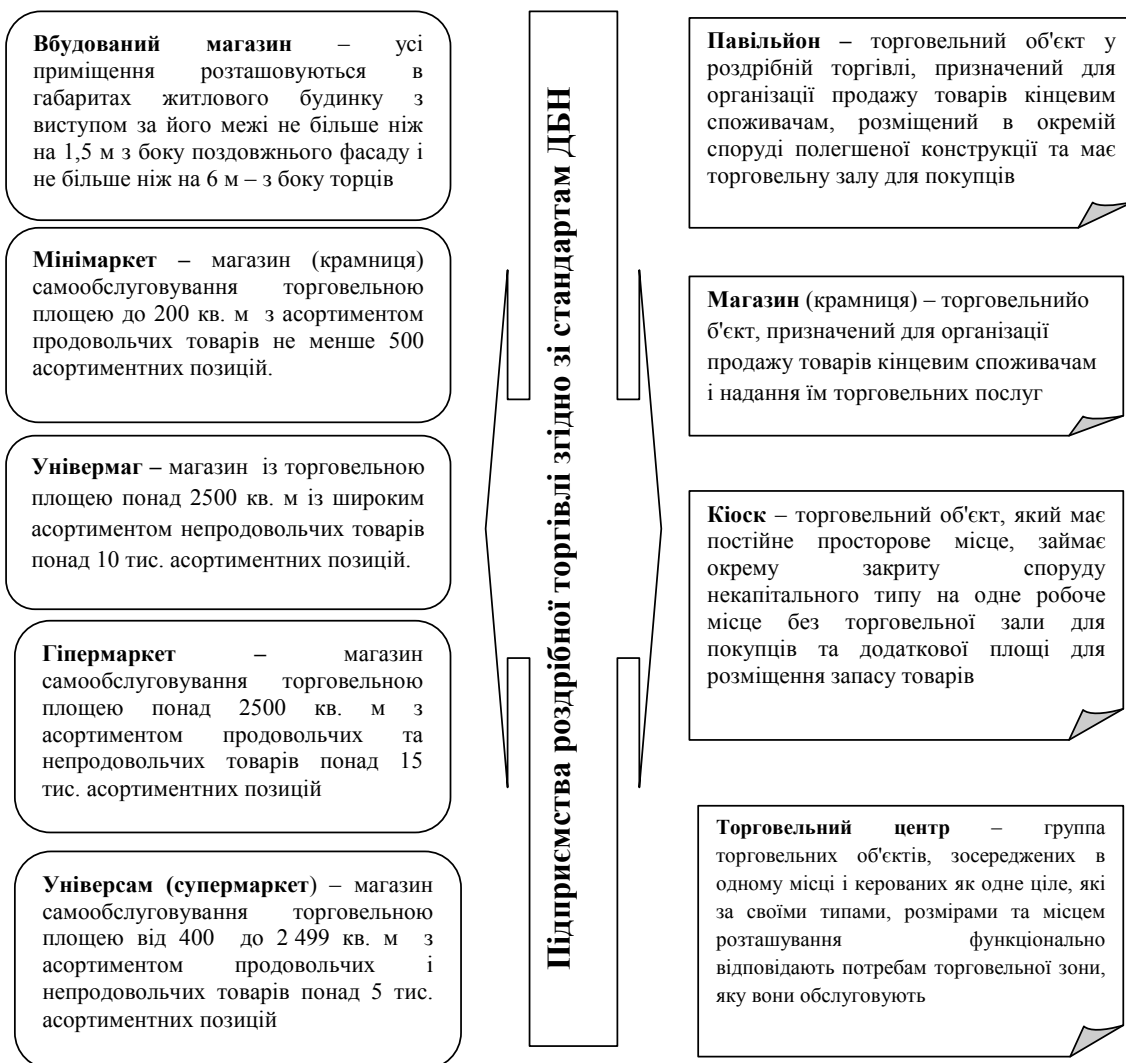


Рис. 1. Класифікація підприємств роздрібною торгівлі згідно зі стандартами ДБН [1]

Роздрібні мережі в Україні переживають складні часи існування через: тяжку геополітичну ситуацію в країні, знецінення національної валюти, зменшення доходів громадян та інші чинники, які негативно впливають на купівельну спроможність і вимушують покупців переходити на малоцінні товари.

Як наслідок, спостерігаються наступні тенденції: зменшення кількості нових магазинів, відкритих протягом 2015 р.; переорієнтація на формати «магазин біля дому»; орієнтація споживачів на товари більш низького цінового сегменту; підвищення ефективності за рахунок логістики, установки кас самообслуговування тощо; заміщення імпортованих товарів українськими аналогами; розвиток власних торгових марок мережі.

Отже, велика кількість роздрібних мереж України націлена на формат магазину «дискаунтер» через низку причин, а саме: ціни нижче за ринкових завдяки мінімізації витрат на персонал та на обслуговування приміщень; просту викладку товарів, рекламу; зручне розташування для споживачів; середню якість продукції, що максимально відповідає запитам цільових сегментів; високий товарообіг, який дає змогу при менших площах досягати більшого обороту з квадратного метра, ніж, наприклад, у супермаркетах.

Незважаючи на спрощення вимог до магазинів, щоб покращити становище та збільшити прибуток від продажу

товарів, магазини повинні дотримуватися правил до форматів магазинів роздрібною мережі (табл. 3).

За даними Міжнародної аудиторсько-консалтингової компанії Deloitte [13], що готує щорічний рейтинг «ТОП-500 компаній Центральної та Східної Європи», у 2014 р. до рейтингу увійшли тільки три торговельних роздрібних мережі України: АТВ-Market із річним доходом у 2,025.8 млн. євро, FozzyGroup – 1,995.0 млн. євро та EpicentrK із річним доходом 1,374.3 млн. євро та посіли 68-е, 73-тє та 124-е міста відповідно. Як видно з табл. 4, річний дохід розглянутих торговельних підприємств значно знизився відносно попереднього періоду. Але в порівнянні з 2012 р. доходи та рейтинги в 2014 р. вищі [15]. Порівняно з 2013 р. [14] перелічені представники роздрібних мереж у 2014 р. отримали менші доходи через зниження купівельної спроможності та втрату значної кількості магазинів мережі через проведення АТО.

На жаль, до рейтингу в 2013–2014 роках не увійшли українські лідери роздрібною мережі, такі як Foxtrot, Roshen, Samsung Electronics Ukraine, Philip Morris Ukraine, Nestle Ukraine, Auchan Ukraine, Furshet, які протягом декількох років були в рейтингу компанії Deloitte. Зниження середнього прожиткового рівня змусило основну категорію купівельноспроможних споживачів перейти на придбання товарів більш низького сегменту, отже, більш

Таблиця 1

Класифікація форматів магазинів [6, с. 61–62]

Назва	Опис об'єкту
Гіпермаркет Hypermarket	Магазин самообслуговування з торговою площею більше 5000 м ² , із широким спектром продовольчих і непродовольчих товарів
Супермаркет Superstore	Магазин самообслуговування з торговою площею від 2,5 до 5 тис. м ² . Широкий спектр продовольчих товарів, і в силу площі менша кількість непродовольчих товарів
Економний супермаркет Discount Superstore	Великий формат (від 2,5 тис. м ²) універсальної торгівлі, орієнтованої на низькі ціни, з широким асортиментом непродовольчих товарів, товарів по догляду за тілом, продовольчих товарів (30–40% асортименту). Найбільш популярні в Північній Америці
Склад-клуб Warehouse Club	Торговий об'єкт великої площі, який реалізує товари як корпоративним (оптовий продаж B2B), так й індивідуальним клієнтам (роздріб B2C), що є членами клубу. Останні зазвичай зобов'язані вносити щорічну плату. Формат особливо широко поширений у Північній Америці
Класичний супермаркет Supermarket	Магазин самообслуговування з торговою площею від 400 до 2,5 тис. м ² , що спеціалізується, як правило, на продажу продовольчих товарів
Магазин біля дому Neighborhood Store	Невеликий продовольчий магазин із торговою площею менше 400 м ² . Як правило, за асортиментом схожий із супермаркетами, але в даному форматі існує також і обслуговування через прилавок
Продовольчий відділ FoodDepartment	Відділ із роздрібною торгівлі продовольчими товарами в більш великому торговому об'єкті, як правило, займає цілий поверх
Гастроном Delicatessen	Невеликий за площею магазин, як правило, спеціалізується на специфічних видах продовольчих товарів (м'яса, вина, сиру), а також уявляє національні та регіональні уподобання споживачів
Цілодобовий магазин Convenience Store	Невеликий продовольчий магазин, що відрізняється широким графіком роботи і помітним акцентом на таких факторах зручності, як продаж готових страв і продуктів швидкого приготування. Крім того, представлені традиційні продовольчі товари і незначний вибір непродовольчих
Магазин при АЗС Forecourt Store	Як правило, розташовані при автозаправних станціях і орієнтуються на людей, які забули придбати що-небудь в основних місцях покупки
Дискаунтер DiscountStore	Продовольчий магазин із торговою площею від 1000 м ² . Формат найбільш поширений в Європі, де і з'явився (Німеччина). Існує в двох різних версіях: жорсткий дискаунтер (harddiscountstore), який майже повністю орієнтований на власні торгові марки і низький рівень цін; м'який дискаунтер (softdiscountstores), що пропонує більш широкий вибір фірмових виробів і свіжих продуктів харчування
Аптека Drugstore	Торговий об'єкт, що спеціалізується на продажу лікарських препаратів, товарів по догляду за тілом
Магазин засобів гігієни та косметики Drogerie	Магазини самообслуговування, торгують за принципом дисконту побутовою хімією, засобами гігієни та косметики, товарами для здоров'я, аксесуарами, біжутерією, іграшками, білизною та ін.
Магазин алкогольної продукції LiquorStore, Off-licencestore	Роздрібний магазин, що спеціалізується на продажу спиртних напоїв

Винний бутік, паб Wine cellar	Магазин, що спеціалізується на продажі вина, пива (не обов'язково розташований у підвалі або цокольному поверсі)
Булочна Bakery	Невеликі спеціалізовані магазини, що продають (як правило, через прилавок) усі типи хлібобулочних виробів. Найчастіше продукція виробляється в межах магазину, можуть мати кафе
Кондитерський магазин Patisserie	Невеликий продовольчий магазин, що пропонує тістечка та інші специфічні борошняні вироби, а також шоколад. Покупці обслуговуються через прилавок
Магазин здорової їжі Health Food Store	Продовольчий магазин (іноді побудований на принципах самообслуговування), що пропонує здорові, природні і органічні продовольчі продукти всіх типів. Розміри об'єкта можуть варіюватися в межах рівнів від магазину біля дому до універсаму
Магазин замороженої продукції FrozenFoodStore	Продовольчий магазин, що спеціалізується на продажу одного або невеликої кількості певних типів продуктів харчування. Існуючі формати спеціалізації включають: гастрономію, спиртні напої, вино, хлібобулочні вироби, сир, м'яси, риби, дієтичні, органічні та заморожені продукти
Кіоск Kiosk	Маленький магазин, що продає газети і журнали, а також обмежений асортимент продуктів харчування, солодошів, тютюнових виробів та спиртних напоїв через прилавок. Як правило, має тривалий графік роботи, що дозволяє йому конкурувати з універсами. Загальна площа об'єкта знаходиться в діапазоні від 10 до 50 м ²
Торговий автомат Vending Machine	Повністю автоматизований магазин, зазвичай розташований на залізничних станціях і в інших місцях із великими людськими потоками. Як правило, здійснює продаж нешвидкопсувних продуктів, наприклад цукерок і безалкогольних напоїв, але в ряді випадків також свіжих фруктів і бутербродів, молочної продукції
Автолавка MobileStore	Магазин на основі транспортного засобу, зазвичай продає основні продукти харчування всіх типів у віддалених областях, де спостерігається дефіцит торговельних закладів. Існують також автолавки, що спеціалізуються на заморожених продуктах харчування
Комбінований продовольчий та аптечний магазин Combination of Food & Drug Store	Магазин, що пропонує широкий вибір продовольчих товарів та лікарських препаратів, які, як правило, не продаються в стандартних продовольчих магазинах
Будівельні магазини Do It Yourself (DIY)	Магазини різних форматів – від мінімаркетів до гіпермаркетів, що пропонують товари для будівництва, садівництва та ремонту
Універсам DepartmentStore	Розташований в центрі міста торговий об'єкт, що пропонує широкий вибір товарів (кожен в окремих департаментах), включаючи одяг, господарські товари, меблі, канцелярське приладдя, а також продукти харчування
Cash&Carry	Оптовий формат торгівлі, заснований на членстві і призначений для торгових посередників і комерційних клієнтів (операторів магазинів і ресторанів)
Оптовий продаж із доставкою DeliveredWholesale	Передбачає самообслуговування, оплату на касі (аналогічно супер- і гіпермаркетам) і самовивезення придбаних товарів. У деяких країнах (наприклад, Східної Європи) торговельні об'єкти даного формату також реалізують товари фізичним особам
Продуктові послуги Foodservice	На відміну від Cash&Carry, припускає доставку продовольчих і непродовольчих товарів покупцям за рахунок продавця. Передбачає організовану поставку продуктів харчування і готових страв оптовим споживачам, включаючи готелі, ресторани, їдальні, а також приватним та інституційним операторам кейтерінгу
Товари для дітей Goods for children	Магазин, що спеціалізується виключно на товарах для дитячої аудиторії. Може мати дислокацію як усередині торгових центрів, так і відокремлене місцезнаходження. Відмінність від Department Store – у вузькій спеціалізації
Побутова техніка та електроніка Electronics&whitegoods	Магазин, що спеціалізується виключно на продажах білої техніки (холодильники, пральні машини тощо) та електроніки. Може мати форму або локалізовану торгову точку, або в якості якірних орендаторів
Стоковий магазин Stock	Магазини, де продаються фірмові залишки одягу чи взуття, які не були продані вчасно у фірмових магазинах
Секонд-хенд Secondhand	Магазин (<i>secondhand</i> – другі руки), де реалізуються дешеві непродовольчі товари, які були у вжитку
Бутик Boutique	Невеличкий спеціалізований магазин, який реалізує модні товари відомих марок (одяг, косметику) або товари особливого попиту (вишукані марки вин) за високими цінами
«Спеціалісти в категорії» Experts in the category	Магазини надвзького й одночасно надглибокого асортименту товарів, який обмежується товарами найменуваннями однієї товарної групи
Міні-маркет MiniMarket	Магазин (крамниця) самообслуговування, торговельною площею до 300 м ² з асортиментом продовольчих товарів не менше 500 асортиментних позицій та з мінімальним асортиментом господарських
Торговельний центр Shoppingcenter	Група роздрібних магазинів та закладів швидкого харчування, зосереджених в одному місці і керованих як одне ціле, які за своїми типами, розмірами та місцем розташування функціонально відповідають потребам торговельної зони, яку вони обслуговують
Палатка, павільйон Tent, Pavylon	Торговельний об'єкт, призначений для продажу товарів кінцевим споживачам мінімального асортименту господарських або продовольчих товарів, розміщений в окремій споруді полегшеної конструкції та має торговельну залу для покупців

Характеристика форматів магазинів роздрібної мережі [6; 9; 12; 21]

№	Характеристика	Гіпермаркети у торговельному центрі	Супермаркети «біля дому»	Міні-маркети
1.	Розмір	від 1000	300–1999	50–300
2.	Місце знаходження	Центральні вулиці міст, великих районів міст із великим потоком міського та особистого транспорту	Вулиці міст із великою кількістю прилежних домів, офісів, із гарним потоком транспорту	У спеціально об'ясованій квартирі багатоповерхового дому, як окрема будівля на вулиці з гарним потоком мешканців
3.	Типові споживачі	Мешканці міста: сім'ї, які приїждять зробити купівлю різних споживчих товарів, запропонованих у магазині, на певний час; працівники торговельного центру	Мешканці району: працівники невеличких фірм, розташованих поблизу; сім'ї, які мешкають у цьому районі	Мешканці вулиці, домів, розташованих поблизу (літні люди, домогосподарки, діти)
4.	Товари та послуги	Широкий вибір товарів продуктів харчування, одягу для дітей та дорослих, господарських товарів, прикрас, побутової техніки; так само асортимент цікавих товарів, товарів зі скидками та хобі. Також мають місце заклади швидкого харчування, розважальні та спортивні містини для дітей	Значний набір товарів повсякденного запиту	Обмежений асортимент товарів першої необхідності (харчові та господарські товари)
5.	Мета відвідування	Гарно провести час усією родиною і, не поспішаючи, зробити комплексні покупки споживчих товарів на певний час	Швидко зробити покупки в основному запланованих товарів	Зробити купівлю товарів першої необхідності
6.	Ціновий діапазон товарів	Різний, взагалі середній із великою кількістю сезонних та спеціальних скидок від виробників та магазинів	Середній, зі спеціальними пропозиціями для крос-купівлі товарів	Середній та низький
7.	Очікування вигоди при відвідуванні	Відчуття споживачем комфорту, особливої значущості, гарного сервісу обслуговування, позитивні емоції	Швидкість обслуговування, зручність розташування необхідних товарів	Позитивні емоції у спілкуванні з продавцем при купівлі свіжого необхідного товару
8.	Час та термін відвідування	Протягом дня, особливо вечір буденного дня, вихідні дні, тривалий час знаходження у торговельному центрі	Протягом дня, особливо обідня перерва, вечір; короткий термін відвідування (до 30 хв.)	Протягом дня, термін залежить від обслуговування

Таблиця 3

Вимоги до форматів магазинів роздрібної мережі [6; 7; 9; 12; 21]

№	Вимоги до:	Супермаркети у торговельному центрі	Супермаркети «біля дому»	Невеличкі магазини «біля дому»
1.	Планування торгових залів	Широкі основні проходи (2,5–2,7 м), які надають можливість, якщо в них знаходиться палетна викладка, роз'їхатися двом візкам. Багато зон новинок та промоушену, які повинні змінюватися раз на тиждень	Ширина центральних проходів повинна бути менше ніж 1,4 м, що забезпечить відсутність перешкод на шляху покупців та легке просування по залу	Розраховане на невеликий потік покупців, тому проходи між стелажимами – 0,9–1,4 м. У більшості магазинів форма обслуговування – через прилавок
2.	Обладнання	Виняткове, характерне тільки для таких магазинів	Фірмове обладнання з товарами брендами	Фірмове обладнання з товарами брендами
3.	Атмосфери магазину	1. Музичний супровід: у вихідні і в будні вдень – мелодійна музика, що задає покупцеві неквапливий ритм руху; увечері в будні – більш ритмічна, що піднімає енергетику в кінці дня, прискорює купівельний потік. 2. Освітлення: тепле у холодні пори року, холодні – у теплі пори року; - світлові акценти на пріоритетних групах товарів. Також кольорове освітлення в залежності від груп товарів (наприклад, ковбаса – рожевий, риба свіжа – блакитний, хліб – жовтий і т. п.). 3. Запахи: свій у кожному відділі. 4. Зручне розташування та під'їзди до торговельного центру, яскрава та приваблива вивіска, впізнаваний логотип	1. На фоні загального освітлення необхідно добре підсвічувати основні товарні групи. Воно повинне бути теплим, створювати відчуття затишку. 2. Музичний супровід: у вихідні і вдень буденного дня – мелодійна музика, що задає покупцеві неквапливий ритм руху; увечері будня – більш ритмічна. 3. Переважно відсутність запаху, але якщо в супермаркеті своя міні-пекарня – запах здоби протягом руху споживачів. 4. Зручне розташування та під'їзди супермаркету, яскрава та приваблива вивіска, впізнаваний логотип. Насичення простору емоційно позитивними образами: смайлики, усмінені обличчя, домашні улюбленці (тварини), діти – все, що викликає позитивні емоції та створює «домашню атмосферу»	1. Обов'язкове підтримання порядку та охайності в магазині та на полицях протягом усього робочого дня, оскільки у невеликому залі всі огріхи добре помітні. 2. Зручний підхід, особливо в погану погоду, яскрава вивіска з назвою, яка швидко запам'ятовується. 3. Пастельні кольори

4.	Персоналу	Висока зацікавленість продавця у продажу: ввічливість, уміння кваліфіковано представити та продати товар, запобігти конфліктній ситуації, встановити тривалі стосунки зі споживачем	Допомагати покупцю швидко знайти все необхідне, що надасть відчуття «як удома»	Орієнтований на споживача, що зробить обслуговування покупців індивідуальним і оперативно реагувати на його запити
5.	Асортименту та викладки товарів	Різноманітний вибір, естетичне представлення товару на полицях, що свідчить про високий рівень якості товарів, що повинен забезпечувати фізичний і емоційний комфорт покупця. Тематичні викладки, які також повинні оновлюватися раз на тиждень (коли покупець приходить сюди наступного разу, він знаходить у звичному місці «щось новеньке», що задовольняє його інтерес і потребу в новизні)	Асортимент – набір продуктів повсякденного попиту, необов'язково найдешевших, але обов'язково найбільш необхідних. Компактність представлення товару в торговому залі, повинно бути чітко позначення асортиментних груп, які розташовуються згідно з принципами товарного сусідства. Закономірність розташування товарів повинна бути зрозуміла і, головне, зручна для покупця	Асортимент хлібобулочних та кондитерських виробів, кисломолочних продуктів, фруктів, алкогольних та безалкогольних товарів, товарів швидкого приготування. Повинні бути чітко позначені групи товарів відповідно до принципів товарного сусідства
6.	Рекламних матеріалів	Рекламне оформлення – яскраве, красиве, оригінальне – основні умови для цього формату. Оголошення по радіо про акції, товари та новинки в магазині	Акції, що проходять у магазині, повинні бути помітні від входу, тому анонси до них розташовуються: ззовні магазину і на вході в торговий зал; між стелею та обладнанням над відділами, і повинні привертати увагу від входу. Великого значення надається жовтогарячим цінникам зі скидками та пропозиціями	Флаєри, воблери та ін. POS-матеріали повинні звертати увагу покупця на новий або, навпаки, акційний товар і виділяти їх в низці звичних; використання фірмових цінників або інших рекламні матеріали, які можна розмістити прямо на продукції

Таблиця 4

Аналіз доходів провідних мереж України за даними Рейтингу ТОП-500 компаній Центральної та Східної Європи [13–15]

№	Роздрібні мережі України	Річний дохід, млн. євро			Місце у рейтингу за даними Міжнародної аудиторсько-консалтингової компанії «Делойт»		
		2012	2013 рік	2014 рік	2012 рік	2013 рік	2014
1.	АТВ- Market	2,085.9	2,646,1	2,025.8	73	54	68
2.	Fozzy Group	2,124.3	2,390.6	1,995.0	69	60	73
3.	EpicentrK	1,027.1	1,554.2	1,374.3	161	113	124
4.	Roshen	984	-	-	199	-	-
5.	Foxtrot	728	-	-	320	-	-
6.	Nestle Ukraine	532	-	-	473	-	-

низької якості, відмовитись від нових якісних товарів, відказуватися від товарів імпульсивного попиту. Таким чином, основною причиною втрати лідерських позицій у рейтингу стала втрата обсягів доходу роздрібних мереж.

Збереження своїх позицій в Україні АТВ-Market та Fozzy Group відбулося через значну кількість магазинів мережі, їх невеликі розміри, низькі ціни, збільшення загальної площі, програму лояльності для споживачів, власні торгові марки, та особливо розширення мережі у форматах магазинів «біля дому» та міні-маркетів. Так, на кінець 2015 р. кількість магазинів АТВ-Market по всій території України становить понад 680, а мережі Fozzy Group – 470.

Висновки. Незважаючи на нестабільну політичну та економічну ситуацію, високу тіньову складову бізнесу в

країні, роздрібна торгівля залишається однією з небагатьох галузей, яка розвивається і не тільки збільшує власні прибутки, а й є помітною підтримкою всієї економіки країни. Для посилення своїх позицій, утримання наявних та залучення нових клієнтів, збільшення власного прибутку та підвищення економіки держави кожне роздрібне підприємство повинно використовувати якомога більший комплекс заходів, а саме: систему мерчандайзингу – оптимізацію асортименту, ефективне планування торговельного залу, засоби комунікативного та візуального мерчандайзингу; покращання методів лояльності – для клієнтів, для посередників, для співробітників; удосконалення заходів матеріальної та моральної мотивації для співробітників; враховувати вимоги до форматів магазинів роздрібної мережі.

Список використаних джерел:

1. Державні будівельні норми України. Будинки і споруди. Підприємства торгівлі ДБН В.2.2-23:2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://specteh.dn.ua/images/stories/normativnye_dokumenty/dbn_v.2.2-23-2009.budinki_sporudi.pidpr_torg.pdf.
2. Алопій В.В. Внутрішня торгівля та АПК України: ефективність взаємодії: [монографія] / В.В. Алопій. – Львів: ЛКА, 2007. – 368 с.
3. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: [монографія] / А.М. Виноградська. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.

4. Герасимчук З.В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика: [монографія] / З.В. Герасимчук, В.Г. Поліщук. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.
5. Голошубова Н. Розвиток торговельних мереж в Україні / Н. Голошубова // Товари і ринки. – 2011. – № 1. – С. 15–24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tr.knteu.kiev.ua/files/2011/11/4.pdf>.
6. Горбенко О.В. Ринок продуктової роздрібної торгівлі в Україні: формати, мережі, розвиток / О.В. Горбенко // Молодий вчений. – 2015. – № 669 (24). – Ч. 1. – С. 59–66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2015/9/12.pdf>.
7. Дима О.О. Дослідження стану та тенденцій розвитку роздрібної торгівлі в Україні / О.О. Дима // Формування ринкової економіки. – 2013. – № 29. – С. 169–183 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ir.kneu.edu.ua:8080/handle/2010/6024>.
8. Кавун О.О. Провідні торговельні мережі в контексті глобалізації роздрібної торгівлі світу / О.О. Кавун // Бізнес Інформ. – 2013. – № 12. – С. 66–72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://business-inform.net/pdf/2013/12_0/66_72.pdf.
9. Классификация форматов магазинов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.story-trading.ru/>.
10. Корсак В.І. Оцінка рівня забезпеченості торговими закладами населення регіонів України / В.І. Корсак // Бізнес Інформ. – 2012. – № 11. – С. 170–175.
11. Мазаракі А.А. Всі дороги ведуть... до торгівлі / А.А. Мазаракі // Вісник Пенсійного фонду України. – 2006. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vpf.com.ua/>.
12. Павлова В.А., Гармідер Л.Д. Типологія торговельних підприємств і модель формування їх кадрового потенціалу / В.А. Павлова, Л.Д. Гармідер [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://trade.donnnet.dn.ua/download/2012/34/Pavlova.pdf>.
13. Рейтинг ТОП-500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/research/c500/SETop500_2015_ua.pdf.
14. Рейтинг ТОП-500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/research/c500/top500_2014_ukr.pdf.
15. Рейтинг ТОП-500 найбільших компаній Центральної та Східної Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ua/Documents/c500/SETop500_2013_ua.pdf.
16. Соколова Ю.О. Маркетингові аспекти конкуренції в галузі роздрібної торгівлі України / Ю.О. Соколова // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 99–102 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.problecon.com/pdf/2012/4_0/99_102.pdf.
17. Тараненко О.О. Тенденції та чинники розвитку роздрібної торгівлі України / О.О. Тараненко // Економічний простір. – 2012. – № 64. – С. 126–131.
18. Тимчина А.І. Структура ринку роздрібної торгівлі в умовах сучасного невизначеного середовища України / А.І. Тимчина // Торговля, комерція підприємництво: зб. наук. пр. – Львів: ЛКА, 2012. – Вип. 14. – С. 176–181.
19. Управление розничным маркетингом / Под ред. Д. Гилберта; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 571 с.
20. Фролова Г.І. Ринкове конкурентне середовище торговельних мереж в Україні / Г.І. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4 (28). – С. 54–59.
21. Шнорр Ж.П. Основные признаки классификации современных организаций розничной торговли / Ж.П. Шнорр // Вестник КемГУ. – 2013. – № 2 (542). – Т. 1. – С. 318–324 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://oaji.net/articles/2014/561-1394166754.pdf>.
22. Шуміло О.С. Динаміка сучасного розвитку підприємств роздрібної торгівлі в Україні / О.С. Шуміло // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 171–176 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.business-inform.net>.

Аннотация. В работе рассмотрена классификация предприятий розничной торговли. Предложены характеристика и требования к форматам розничных сетей. Приведен анализ годового дохода ведущих розничных сетей Украины. Даны рекомендации по улучшению деятельности розничных сетей.

Ключевые слова: классификация розничной торговли, анализ розничных сетей, характеристика форматов магазинов, требования к формату магазина, потребитель, дискаунтер.

Summary. The article deals with the classification of retailers. Characteristics and requirements for the retailers formats are proposed. The analysis of the annual income of the leading retail chains in Ukraine is offered. Recommendations for retail chains performance improving are given.

Key words: classification of retailers, the analysis of retail chains, characteristic of store formats, store format requirements, consumers, discount stores.

Денис О. Б.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та управління персоналом
Львівського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

Denys O. B.

*Candidate of Economic Sciences
Senior Lecturer of Economic and Staff Administration Department,
Lviv Scientific-Educational Institute of University of Banking*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД РОБОТИ КРЕДИТНИХ БЮРО

THE FOREIGN EXPERIENCE OF CREDIT BUREAU

Анотація. У роботі досліджено зарубіжний досвід роботи кредитних бюро. Висвітлено специфіку роботи та роль кредитних бюро в зниженні інформаційної асиметрії між банками та боржниками. Окреслено взаємовідносини кредитних бюро та банків. Визначено основні процедури кредитних бюро.

Ключові слова: інформаційна асиметрія, банк, конфлікт, кредит, кредитні бюро, ринок банківських послуг.

Вступ та постановка проблеми. Серед проблем розвитку банківського сектору питання інформаційної асиметрії посідають важливе місце.

Це обумовлене тим, що формування відносин банку з клієнтами у прозорому інформаційному режимі забезпечує здійснення банками об'єктивної оцінки фінансово-економічного стану боржника та прийняття ними поінформованих рішень щодо взаємодії з ним, забезпечує моніторинг позичальника та зниження кредитних ризиків.

В Україні робота кредитних бюро не відповідає міжнародно визнаним стандартам.

На сучасному етапі розвитку кожне з функціонуючих бюро володіє певним сегментом інформації, єдиної ж бази кредитних історій, з якою банкам було б зручно працювати, не існує. Між ними не проходить обмін інформацією щодо основних кредитних продуктів банків.

У підсумку зазначені чинники ускладнюють банкам можливість як відслідковувати поведінку боржника на ринку, так і отримувати інформацію щодо добросовісного позичальника.

Наслідком відсутності інформаційної прозорості між банками та боржниками є шахрайство позичальників, підвищення кредитних ризиків, утрата фінансової стійкості.

З огляду на вищенаведене, актуальність дослідження зарубіжного досвіду кредитних бюро не викликає сумніву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні основи проблеми регулювання відносин між власниками капіталу та особами, що ним управляють, були закладені в дослідженнях відомих закордонних учених А. Берлі, Г. Мінза, Р. Коуза, О. Вільямсона та ін.

Найбільший вклад у теоретичну розробку та осмислення за тематикою асиметричної інформації внесли лауреати пам'яті Альфреда Нобеля Дж. Акерлоф, М. Спенс, Дж. Стігліц.

Проблемам роботи кредитних бюро присвячено публікації Д. Котляр, Е. Орлюк, Н. Дехтяр, Н. Пігуль, В. Пірог, Т. Наумової та ін.

Відаючи належне напрацюванням науковців, слід зазначити, що низка питань, зокрема процедура роботи кредитних бюро та їх відносини з банками, регуляторами та боржниками, висвітлені фрагментарно та потребують подальших досліджень.

Метою даної роботи є висвітлення функціонування кредитних бюро як інститутів зниження інформаційної асиметрії в банках.

Результати дослідження. Взаємовідносини банків із боржниками мають свою специфіку, що проявляється в строковості, платності, поверненості та цільовому використанні коштів боржниками.

При наданні кредитів банківським установам важливою є адекватна оцінка надійності та платоспроможності позичальника, його гарантій та поручительств.

Однак банки самостійно не завжди можуть сформувати інформаційні бази про всіх боржників і відповідно оцінити наявні та потенційні шахрайства позичальників.

Особливе місце у формуванні бази даних для банків щодо інформації про позичальників і, відповідно, зменшення проблеми негативного відбору та трансакційних витрат на пошук інформації займають бюро кредитних історій.

Ознайомлення з науковими публікаціями дають змогу виділити основні риси даного інституту інформаційного посередництва між кредиторами та особливості функціонування.

Головне завдання кредитних бюро полягає у мінімізації ризиків можливих фінансових утрат своїх клієнтів.

Кінцевими продуктами діяльності бюро є ведення кредитних історій та підготовка інформації для оцінки кредитного рейтингу надійності того чи іншого позичальника [1].

З огляду на те, що універсального інституту кредитних бюро не існує, доцільним є виокремлення його основних характеристик, до яких належать: організаційна структура, державне регулювання, принципи функціонування, сегмент корпоративних відносин дії бюро, характер та обсяг інформації, що надається; коло осіб, які мають доступ до інформації.

Найбільш ефективним є діяльність бюро в сегментах дрібних позичальників банків (фізичних осіб, підприємств малого бізнесу), тобто в тих сегментах кредитування, де трансакційні витрати, пов'язані з індивідуальною оцінкою позичальника, стають не вигідними кредиторам.

Перші кредитні бюро почали свою діяльність ще наприкінці XIX – початку XX ст. у США, Канаді, Фін-

ляндії, ПАР. На сучасному етапі кредитні бюро створено більше ніж у 120 країнах світу на основі різних форм.

Розрізняють два види кредитних бюро:

- державні реєстри;
- приватні реєстри.

Державні кредитні реєстри створюються переважно центральним банком для банківського нагляду. Метою їх роботи є збір інформації переважно про банківські кредити; про кредити, більші за встановлений мінімальний розмір; зберігання інформації про історію кредитної поведінки позичальника; контроль ліквідності банківських установ; зменшення ризику дефолту банківської системи.

Подання інформації банківськими установами, що підлягають нагляду, до державних реєстрів є обов'язковою.

Приватні кредитні реєстри створюються групою фінансових та нефінансових учасників. Приватні бюро кредитних історій, як правило, охоплюють значно більший масив інформації про ширше коло позичальників [2].

Таким чином, до суб'єктів, які створюють кредитні бюро, належить широкий прошарок учасників ринку банківських послуг – центральні банки та інші структури регулювання, комерційні банки, комерційні банки у співпраці з іншими фінансовими інститутами, незалежні аналітики і т. д.

При цьому кількість та форми власності кредитних бюро можуть бути різними в кожній країні.

Основні підходи наступні:

- формування кредитних бюро у формі приватних структур, створених банківськими установами;
- формування кредитних бюро у формі виключно приватних структур, створених банківськими установами з іншими інститутами фінансового ринку;
- функціонування кредитних бюро у вигляді некомерційних структур при урядових інститутах;
- поєднання різних форм.

Так, у США, Бразилії, Аргентині використовуються змішані схеми. У зазначених країнах більшість кредитних бюро є приватними підприємствами, котрі функціонують із метою отримання прибутку від надання інформаційних послуг. Однак у цих країнах діють і кілька місцевих кредитних бюро, створених торговими палатами і асоціаціями як некомерційні організації [3].

В Японії та більшості європейських країн, як правило, кредитне бюро створюється у формі приватних компаній, що належать консорціуму кредиторів.

У Великій Британії діють два кредитні бюро, які абсолютно самостійні і незалежні від кредиторів.

У Фінляндії та Бельгії кредитні бюро керуються або ліцензуються урядовими агентствами [3].

Німецьке кредитне бюро являє собою об'єднання восьми регіональних, із правового й економічного погляду, самостійних товариств – Товариство захисту у справах загального забезпечення кредитів (*SCHUFA*). Власниками бюро і одночасно партнерами є широкий прошарок суб'єктів ринку фінансових послуг – комерційні банки, ощадні каси, кооперативні банки, фірми, що пропонують кредитні карти, будівельно-ощадні й іпотечні банки, лізингові товариства, а також підприємства роздрібної і посилочної торгівлі, які надають фізичним особам грошові або товарні кредити споживчого характеру. Крім *SCHUFA*, у Німеччині існує ціла низка дрібних незалежних установ, що являють собою спеціалізовані довідкові бюро [3].

У Канаді діє розгалужена система дрібних місцевих кредитних бюро, що знаходяться у приватній власності та безпосередньо працюють із споживачами послуг щодо перевірки кредитоспроможності [3].

Незважаючи на відмінності в організаційній структурі кредитних бюро, загальні процедури їх роботи є приблизно однаковими і включають:

1. надання кредиторами бюро інформації про своїх клієнтів;
2. доповнення кредитними бюро інформації, отриманої від банків, інформацією з інших джерел (правоохоронних органів, реєстрів, податкових інституцій, колекторні компанії і т. д.);
3. формування кредитними бюро картотеки на кожного позичальника та визначення рейтингу позичальника за певною методикою;
4. надання інформації клієнтам на вимогу.

Клієнтами бюро, крім банків, можуть бути страхові і лізингові компанії, кредитні спілки і т. д.

Основними принципами взаємовідносин між кредитним бюро та клієнтами виступають:

- Принцип регулярного взаємного обміну інформацією, який декларується в контрактах між клієнтами та бюро.
- Принцип достовірності інформації, що передбачає уникнення, перекручення чи приховування інформації.
- Принцип нерозголошення зайвої інформації, в силу якого частина інформації про позичальника (віра, раса і т.д.) не підлягає збору та оприлюдненню.

Характер інформації, яка надається кредитними бюро, набуває наступних видів:

- Прості звіти з інформацією про минулі неповернуті та прострочені кредити – так звані «чорні» (black), або «негативні» (negative), дані.
- Детальні звіти – «білі» (white), або «позитивні» (positive) дані, які містять увесь комплекс інформації про активи та пасиви позичальника, гарантії, структуру заборгованості по термінах та часу погашення, його зайнятості та історії його сім'ї.

Звіти з присвоєнням кредитного рейтингу позичальнику [4].

Традиційним при інформаційному обміні є участь двох суб'єктів – банків і кредитних бюро.

Однак в окремих країнах доступ до інформації кредитних бюро мають не лише кредитори, а й позичальники. Наприклад, у Сполучених Штатах кредитну інформацію про осіб збирають і зберігають три національні кредитні агентства – Equifax, Experian та TransUnion. Клієнти банків мають право отримати безкоштовний річний звіт про своїх кредитних операціях від кожного з трьох агентств.

Окрім цього, у США за додаткову плату споживач банківських послуг може дізнатись власний бал FICO (бал кредитного рейтингу, розроблений американською компанією Fair Isaac Corporation), весь кредитний звіт, а також детальну інструкцію, як читати цей звіт і як підняти свій бал [5].

Про результативність функціонування даного інституту як складової системи попередження появи корпоративних конфліктів свідчать наступні дані.

- У Німеччині, за оцінкою представника компанії Infoskor Маркуса Лемника, система бюро кредитних історій економить банкам близько 1 млрд. євро на списанні неповоротних кредитів [6].

Згідно з емпіричним дослідженням, які провів Світовий банк на основі опитування 5 000 підприємств з усього світу, у країнах, де функціонують приватні кредитні бюро, банківським кредитуванням скористалися 40% малих і середніх підприємств, у той час як у країнах, де кредитних бюро немає, за фінансуванням до банків звертались лише 28% підприємств [6].

- Дослідження, проведені Центром досліджень у сфері економіки і фінансів (США), показали, що обмін

кредитною інформацією стимулює зростання банківських кредитів по відношенню до ВВП приблизно на 20% [7].

• Значні обсяги інформації, якою обмінюються кредитори за допомогою мережі кредитного агентства, характеризує той факт, що в США, Бельгії, Бразилії, Великобританії, Японії, Німеччині кількість звітів, що надаються, перевищує чисельність населення [7].

Висновки. Створення кредитних бюро є вигідним усім учасниками ринку банківських послуг – боржникам, банкам, регуляторам. Функціонування кредитних бюро в системі регулювання корпоративних конфліктів дає змогу досягти трьох ефектів:

• По-перше, забезпечити кращу інформованість банків про фінансовий стан потенційних та наявних позичальників і точніше прогнозувати зворотність позик. Це, відпо-

відно, зменшує проблему негативного відбору та знижує трансакційні витрати банків перед прийняттям рішення про надання кредитів. Окрім того, отримання інформації про фінансовий стан наявних боржників знижує витрати моніторингу та рівень постконтрактного опортунізму.

• По-друге, створити дисциплінуючий механізм для позичальників, оскільки створює репутацію особи і разом із цим не допускає шахрайських дій на ринку кредитування.

• По-третє, покращити взаємовідносини між самими банками та підвищити конкуренцію на кредитному ринку через усунення монополії крупних банків на володіння фінансовою інформацією про своїх клієнтів, що розширює можливості позичальника щодо отримання кредиту та в підсумку сприяє зниженню процентних ставок.

Список використаних джерел:

1. Пірог В.В. Кредитні бюро як інструмент мінімізації кредитних ризиків банку / В.В. Пірог // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 4. – С. 201–204 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: journals.khnu.km.ua/vestnik/.../201-204.pdf.
2. Дехтяр Н.А., Пігуль Н.Г. Роль бюро кредитних історій у фінансово-банківській системі / Н.А. Дехтяр, Н.Г. Пігуль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: dspace.uabs.edu.ua/jspui/.../1/D_3_2005.pdf.
3. Новіков В. Кредитне бюро: проблеми і рішення / В. Новіков // Юридичний журнал. – 2004. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.justinian.com.ua/article.php?id=1074.
4. Бюро кредитних історій (кредитні бюро) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.finrep.kiev.ua/download/fl_credit_history.pdf.
5. Прокопенко В.Ю. Бюро кредитних історій: еволюція, становлення та розвиток можливостей / В.Ю. Прокопенко // Проблеми економіки. – 2010. – № 4. – С. 104 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <file:///C:/Users/admin/Downloads/byuro-kreditnyh-istoriy-evolyutsiya-stanovlenie-i-razvitie-vozmozhnostey.pdf>.
6. Непочатенко О.О. Світовий та вітчизняний досвід функціонування бюро кредитних історій / О.О. Непочатенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_98/04.pdf.
7. Подурець П.А., Канєєва І.І. Зарубіжний досвід організації процесу кредитування та можливості його використання в фінансових установах України / П.А. Подурець, І.І. Канєєва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=24225>.
8. Пластун О.Л. Методи боротьби з інформаційною асиметрією / О.Л. Пластун [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/9714/1/Plastun_dspace.pdf.
9. Раделицький Ю.О. Асиметрія інформації на ринку фінансових послуг / Ю.О. Раделицький // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.9. – С. 238–241.
10. Мацелюх Н.П. Асиметрія інформації як фактор дисбалансів ціноутворення на фінансовому ринку / Н.П. Мацелюх [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znprnudps_2013_2_12.pdf.

Анотація. В роботі досліджено зарубіжний досвід роботи кредитних бюро. Освітлено специфіку роботи і роль кредитних бюро в зниженні інформаційної асиметрії між банками і боржниками. Визначено взаємозв'язок кредитних бюро і банків, основні процедури кредитних бюро.

Ключевые слова: інформаційна асиметрія, банк, конфлікт, кредит, кредитні бюро, ринок банківських послуг.

Summary. The foreign experience of credit bureaus is studied. The specific of the role of credit bureaus in reducing the information asymmetry between banks and debtors are shown. Outlined the relationship of credit bureaus and banks is shown. The basic procedures of credit bureaus are considered.

Key words: information asymmetry, the bank conflict, credit, credit bureaus, the market of banking services.

Боронос В. Г.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету*

Довга Л. В.

*аспірант кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету*

Boronos V. H.

*Doctor of Economics Sciences, Professor,
Professor of Economics and Business Administration Department
Summy State University*

Dovha L. V.

*Post-graduate
Department of Economics and Business Administration
Summy State University*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ЕФЕКТИВНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ

THEORETICAL BASIS OF ECONOMIC CONTENTS OF ENVIRONMENTAL SECURITY IN MODERN AND EFFECTIVE NATURE MANAGAMENT CONDITIONS

Анотація. У роботі розглянуто та проаналізовано стан забруднення довкілля в Україні. Досліджено основні статистичні дані, що показують забруднення атмосферного повітря, стан ґрунтів та поводження з побутовими відходами. Проаналізовано сутність поняття «екологічна безпека» та визначено його структуру. На основі дослідження підходів до визначення екологічної безпеки доведено необхідність удосконалення державної політики у сфері управління регіональним природокористуванням. Зазначено основні пріоритетні напрями державної політики у сфері екології.

Ключові слова: екологічна безпека, навколишнє середовище, регіональне природокористування, забруднення довкілля, екологічна ефективність.

Вступ та постановка проблеми. Ведення ефективного та раціонального природокористування, його забезпечення в коротко- та довгостроковій перспективі формує передумови до визначення ключових напрямів процесу забезпечення екологічної безпеки та управління нею на макро-, мезо- та мікрорівні. Тому дуже важливе значення має не лише зменшення матеріаломісткості виробництва та заміна технічно застарілого обладнання, що може бути впроваджене шляхом раціоналізації розподілу коштів державного та місцевих бюджетів, але й зміцнення інвестиційної привабливості регіонів України, а також формування таких напрямів політики державного регулювання екологічного розвитку, які будуть відповідати сучасним умовам ефективного природокористування.

Актуальність статті зумовлена потребою дослідження економічної сутності екологічної безпеки, науково-методичних основ оцінки її рівня, взаємозв'язку екологічної безпеки з державною політикою у сфері природокористування та аналізу інструментів її фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних основ забезпечення екологічної безпеки як у державі загалом, так і в регіонах зокрема було зроблено такими науковцями, як: Є.В. Хлобистов, Д.В. Зеркалов, І.В. Андрейцев, М.Ф. Реймерс, В.Г. Потапенко, З.В. Герасимчук. Але внаслідок існування значної кількості підходів до визначення даного поняття та відсутності єдиного досить дієвого механізму управління сталим розвитком, що буде забезпечувати при-

ріст ефективності природокористування, виникає необхідність його подальшого розвитку та удосконалення.

Метою даної роботи є аналіз стану навколишнього середовища, поглиблення теоретичних знань щодо визначення поняття «екологічна безпека» та розробка шляхів удосконалення політики управління екологічним розвитком на всіх її ієрархічних рівнях.

Результати дослідження. Рівень екологічного благополуччя країни та окремих її регіонів є основним із ключових індикаторів, що відображають екологічний розвиток суспільства. Однією з важливих умов на шляху до євроінтеграції для нашої країни є зменшення антропогенного навантаження на навколишнє середовище та діяльність державної політики у напрямі використання досвіду розвинутих країн для зниження загроз екологічній безпеці, що мають негативні наслідки.

На сьогоднішній день основним дестабілізуючим фактором для економіки будь-якої держави є зростання кількості надзвичайних ситуацій, а також їх негативний вплив на природне середовище. Але водночас вони виступають також і стимулюючим фактором для досягнення сталого розвитку. Протягом 1997–2015 рр. в Україні виникло 6,3 тис. надзвичайних ситуацій, із них 35% – природного характеру. У 2015 р. порівняно з аналогічним періодом 2014 р. загальна кількість НС збільшилася на 3,5% (збільшення сталося за рахунок зростання понад 30% кількості НС природного характеру). Збільшення на 41,5% кількості постраждалих у НС у 2015 р. сталося за

рахунок зростання їх частки в НС, пов'язаних із інфекційною захворюваністю та отруєнням людей, а також НС соціального характеру (спричиненої протиправними діями терористичного спрямування, що здійснюються незаконними воєнізованими формуваннями на території Донецької та Луганської областей) [2].

Під час аналізу тенденцій зміни статистичних показників, які характеризують основні напрями розвитку в галузі збереження довкілля, можна спостерігати такі зміни: виснаження земельних, водних, лісових ресурсів, значні обсяги забруднення атмосферного повітря, водних ресурсів, суттєва енерго- та ресурсоемісність економіки. Ріст даних показників є основним джерелом загроз рівню національної та екологічної безпеки. За даними організації Global Footprint Network, екологічний слід України в 2010–2012 р. зріс майже на 14% та становив 3,19 га на душу населення. Відповідно до звіту Living Planet Report 2014, даний показник у 2014 р. становить 2,9 га на душу населення, що перевищує середнє значення у 0,8 рази. До нього входять: екологічний слід вуглецю – 1,4 га., забудованих земель – 0,5 га, орних земель – 0,9 га та ін. [10].

Отже, причиною, що може призвести до екологічної кризи, є її антропогенний характер, що супроводжується не лише безвідповідальністю осіб, що приймають рішення, а й відсутністю необхідної екологічної освіти населення. Недооцінка пріоритетності та важливості вирішення проблем екологічного характеру може мати досить негативні наслідки, адже в наш час природне середовище опиняється під суттєвим впливом вилучення великої кількості природних ресурсів, інтенсивного накопичення відходів від господарської діяльності та розвитку промисловості, що є отруйним для всього живого. Глобальне зростання тиску на екосистеми нашої планети призводить не лише до виснаження природних благ, а й до погіршення стану здоров'я людей, зниження імунітету, появи нових хвороб та до різкої зміни клімату.

Важливою проблемою на даному етапі світового розвитку є забруднення атмосферного повітря викидами які потрапляють в атмосферу: пил, сірка, свинець, вуглець та інші речовини, небезпечні для людського організму. Вони несприятливо впливають на кругообіг багатьох компонентів на землі. Забруднюючі та отруйні речовини переносяться на великі відстані, потрапляють з опадами в ґрунт, поверхневі та підземні води, в океани, отруюють навколишнє середовище, негативно позначаються на прирості рослинної маси.



Рис. 1. Викиди діоксиду сірки та оксиду азоту на одну особу [2]

Як бачимо з поданої інформації, найбільшого значення показники викидів негативних речовин за останні роки в Україні досягли в 2012–2013 рр.

Наступний показник, що характеризує стан навколишнього природного середовища, – стан ґрунтів. Характерними деградаційними процесами в ґрунтах являються: щорічний від'ємний баланс гумусу, зниження вмісту поживних елементів, декальцинація ґрунтів, підвищення кислотності, погіршення фізичних, фізико-хімічних

показників. У 2015 р. загальний обсяг внесених мінеральних добрив становив 1471,6 тис. т. Даний показник у порівнянні з 2010 р. зріс у 1,4 рази.

Забруднення природного середовища зумовлено передусім відходами промислових, сільськогосподарських і побутових об'єктів. Тверді відходи, до яких належать металургійні шлаки, відходи збагачення корисних копалин, залишки побутового сміття, часто потрапляють на сільськогосподарські угіддя та є джерелами токсичних речовин і елементів, що потрапляють в атмосферу, ґрунти, поверхневі та підземні води, завдаючи їм непоправної шкоди [2].

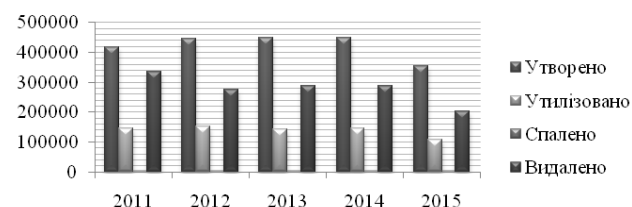


Рис. 2. Утворення та поводження з відходами в Україні (тис. т)

Для розв'язання завдань зменшення антропогенного навантаження на природу потрібно розробляти та запроваджувати систему відповідних індикаторів, які повинні з різних боків характеризувати динаміку процесів, що відбуваються в екологічній сфері. Вони мають описувати результати по кожній країні світу. На даному етапі існуючі міжнародні організації вже займаються розробкою таких індикаторів. Серед них – Комісія ООН зі сталого розвитку, Міжнародний інститут сталого розвитку (IISD), Єльський університет, Науковий комітет із проблем навколишнього середовища (SCOPE).

Таблиця 1

Місце України серед країн світу за індексами EPI, GCI, EF, HDI за 2010–2014 рр. [7]

Показник	2010	2011	2012	2013	2014
Індекс екологічної ефективності (EPI)	96	97	95	95	95
Глобальний індекс конкурентоспроможності (GCI)	89	82	73	84	76
Індекс економічної свободи (EF)	162	164	163	161	155
Індекс людського розвитку (HDI)	83	83	83	83	83

Із табл. 1 бачимо, що показники України з економічної свободи (155-е місце в 2014 р. порівняно з 162-м місцем у 2010 р.), із конкурентоспроможності (GCI у 2014 р. – 76-е місце проти 89-го місця в 2010 р.) істотно не знизились. Якщо не брати до уваги відносну стабільність позиціонування нашої держави в глобальному вимірі, за індексом екологічної ефективності Україна займає 95-е місце зі 178 можливих. Це свідчить про наявність високих ризиків стосовно стабільності екологічної ситуації в країні.

Отже, проведений аналіз свідчить про існування передумов до зростання та виникнення нових загроз екологічній безпеці країні в цілому та регіонів зокрема. Як наслідок – неминуче зростання масштабів прямого збитку від надзвичайних ситуацій, якщо не впроваджувати заходів по нормуванню низки показників. Грошові збитки можуть суттєво вплинути на економічну стабільність нашої держави, тому завдання по попередженню надзвичайних ситуацій має бути важливим елементом наукової та технічної політики України.

Отже, альтернативою екстенсивному використанню природно-ресурсного потенціалу та недотриманню принципів збереження екосистем є формування сучасної моделі сталого розвитку суспільства. Але впровадження даної концепції та досягнення цілей сталого розвитку потребує змістовності основних складових процесів фінансового забезпечення на державному та регіональному рівнях. В умовах трансформаційних перетворень перспективним напрямом в екологоорієнтованому розвитку виступає формування гнучкості системи фінансового управління, яка повинна передбачати особливості регіонального поділу в процесі підбору фінансових інструментів що забезпечують його фінансування.

Аналізуючи зазначене, стають очевидними важливість гарантування достатнього рівня безпеки, що відповідає рівню розвинених країн світу, та першочерговість завдань державної політики у сфері природокористування. Це зумовлює потребу проведення комплексного аналізу сутності поняття «екологічна безпека» та розроблення на цій основі обґрунтованих заходів, спрямованих на попередження та мінімізацію загроз екологічній безпеці регіону.

На даному етапі розвитку суспільства проблема збереження довкілля займає перше місце серед проблем виживання людської цивілізації. Доказом даного усвідомлення є внесення екологічної безпеки в 90-х роках ХХ ст. до концепції всеосяжної системи міжнародної безпеки та визнання її однією із складових понять.

Як зазначено в працях М.М. Бринчук, екологічна безпека – один з основних принципів природокористування та охорони навколишнього середовища, критерій оцінки будь-якої екологічно значимої діяльності; синонім охорони навколишнього природного середовища та найголовніша мета діяльності з відновлення та збереження сприятливого стану навколишнього середовища [1]. Отже, науковець ототожнює поняття «екологічна безпека» та «охорона навколишнього середовища».

Інше розуміння даного поняття відображається в працях Г.П. Серова. Він розглядає екологічну безпеку як одну зі складових стану захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства і держави в процесі взаємодії суспільства і природи від загроз із боку природних об'єктів, загроз, обумовлених знищенням, пошкодженням та виснаженням природних ресурсів [8]. Г.П. Серов показує, що поняття «екологічна безпека» входить до «охорони навколишнього середовища» та є її складовою частиною.

На думку А.І. Лагунової, поняття «охорона навколишнього середовища» та «екологічна безпека» потрібно розглядати як такі, що збігаються лише в окремих аспектах. Вона зазначає, що «...говорити про їхню ідентичність неправильно, оскільки в їх визначеннях видно суттєві відмінності». У працях науковця зазначено, що екологічна безпека – це стан захищеності, категорія, яка націлена, охороняючи, захистити від посягань, від ворожих дій, від небезпеки об'єкти природи. Екологічна безпека призначена охороняти, убезпечити від певних загроз довкілля; створити захист, оборону, ефективно знешкодження будь-кого, хто незаконно посягає на природне середовище [4].

Значну роль у дослідженні екологічної безпеки відіграють праці Є.В. Хлобистова, який пропонує інший підхід, розглядаючи поняття екологічної безпеки як одного із багатьох складових національної безпеки держави: «Складова національної безпеки... передбачає певний стан розвитку продуктивних сил і нормативно-правових відносин у суспільстві, який здатний забезпечувати стале

відтворення природно-ресурсного потенціалу, сприятливі екологічні умови для життєдіяльності населення» [9]. Є.В. Хлобистов уважав, що екологічна безпека повинна бути забезпечена шляхом створення та діяльності спеціально уповноважених органів держави та базуватись на постійних наукових дослідженнях впливу і наслідків впровадження сучасних технологій в екологічній сфері.

Із трьох різних боків розглядав дане поняття М.Ф. Реймерс. З одного боку, він зазначав: «Забезпечення гарантії запобігання екологічно значимим катастрофам і аваріям унаслідок сукупності дій, станів і процесів, які прямо або опосередковано не призводять до цих подій». З іншого боку, науковець вбачав екологічну безпеку як ступінь відповідності наявних або прогнозованих екологічних умов завданням збереження здоров'я населення і забезпечення тривалого й стабільного соціально-економічного розвитку. У більш глобальному вимірі «як комплекс станів, явищ і дій, які забезпечують екологічний баланс на Землі й у будь-яких її регіонах на рівні, до якого фізично, економічно, технологічно й політично готове людство» [6].

Висновки. Отже, проведений аналіз теоретичних положень підтверджує існування широкого спектру думок щодо визначення сутності екологічної безпеки. Розуміння поняття варіює від захисту екологічних інтересів людини, забезпечення екологічних прав населення та країни, до раціоналізації природокористування та підвищення якості навколишнього середовища.

На даному етапі наша країна переживає глибоку економічну, політичну та соціальну кризу. У таких умовах важко переоснастити або закрити всі технічно застарілі, аварійно небезпечні виробництва, тому наука має формувати надійні методи діагностики, визначати перспективи створення нових технічних систем, а також знаходити рішення для захисту об'єктів та територій від надзвичайних ситуацій або ліквідації їх можливих наслідків.

Важливим завданням для керівництва держави у сфері науково-технічного розвитку є об'єднання стратегічно важливих підрозділів наукових організацій, що мають державну форму власності, у науково-технічні комплекси, які будуть мати лідируючі позиції в галузі свого спрямування. Дані комплекси повинні мати значний кадровий потенціал та забезпечувати розробку та впровадження новітніх досягнень у сфері науки та техніки. На базі даних комплексів необхідно створювати Національні центри науки і високих технологій, до яких будуть входити вищі навчальні заклади і виробничі структури, які зможуть підтримувати весь науково-інноваційний цикл – від фундаментальних досліджень, підготовки кадрів, прикладних досліджень і розробок до виробництва і постачання нової продукції та надання послуг.

Необхідно використовувати нові інструменти фінансування науки та стимулювання ефективності її розвитку. Також можлива така система фінансування, при якій витрати на науку повинні складати не менше 2,5% валового внутрішнього продукту та будуть спрямовуватись із державного бюджету.

Рішення завдань, пов'язаних із покращанням стану довкілля в Україні, у теорії та на практиці повинні координуватись як за допомогою державного, так і регіонального, місцевого законодавства. Однак недосконалість законодавства й неефективність на практиці передбачених ним заходів з охорони навколишнього середовища залишаються головними причинами недостатньої державної політики в даній галузі.

Список використаних джерел:

1. Бринчук М.М. Экологическое право: [учебник] / М.М. Бринчук; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юристъ, 2003. – 670 с.
2. Державна служба статистики України / Економічна статистика. Навколишнє середовище [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Інформаційно-аналітична довідка про надзвичайні ситуації в Україні / Державна служба України з надзвичайних ситуацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mns.gov.ua/orinfo/8638.html#top>.
4. Лагунова А.И. Структура экологической безопасности России / А.И. Лагунова. – Красноярск, 2003.
5. Лукаш О.А. Соціо-еколого-економічні аспекти природокористування на прикордонних територіях / О.А. Лукаш, Ю.М. Дерев'яно // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. 38–44.
6. Реймерс Н.Ф. Концептуальная экология. Надежды на выживание человечества / Н.Ф. Реймерс. – М., 1992.
7. Соколенко Л.Ф. Організаційно-економічні засади управління екологічною безпекою в системі регіонального природокористування: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.06 / Л.Ф. Соколенко. – Суми, 2014. – 250 с.
8. Серов Г.П. Правовое регулирование экологической безопасности при осуществлении промышленных и иных видов деятельности / Г.П. Серов. – М.: Ось-89, 1998. – 222 с.
9. Хлобистов Є.В. Екологічна безпека трансформаційної економіки / Є. В. Хлобистов; РВПС України НАН України. – К.: Чернібильінтерінформ, 2004. – 336 с.
10. World Wide Fund For Nature // LivingPlanetReport. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wwf.panda.org/>.

Аннотация. В работе рассмотрено и проанализировано состояние загрязнения окружающей среды в Украине. Исследованы основные статистические данные, показывающие тенденции загрязнения атмосферного воздуха, состояния почв и обращения с бытовыми отходами. Проанализирована сущность понятия «экологическая безопасность» и определена его структура. На основе исследования подходов к определению экологической безопасности доказана необходимость совершенствования государственной политики в сфере управления региональным природопользованием. Указаны основные приоритетные направления государственной политики в сфере экологии.

Ключевые слова: экологическая безопасность, окружающая среда, региональное природопользование, загрязнение окружающей среды, экологическая эффективность.

Summary. This article has been reviewed and analyzed the state of pollution in Ukraine. There are investigated the basic statistical data which showing trend of air pollution, soil condition and the treatment of waste; analyzed the concept of «ecological safety» and determined its structure. Based on research approaches to determining the environmental safety it was proved the necessity of improving state policy in the sphere of regional nature. It is indicated the priority directions of the state policy in the field of ecology.

Key words: environmental security, the environment, regional natural resources, environmental pollution, ecological efficiency.

Дюгованець О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу, логістики та менеджменту
Ужгородського національного університету*

Diugowanets O. M.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Department of International Business, Logistics and Management
Uzhhorod National University*

КОМПЛЕКСНИЙ АНАЛІЗ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ В ГАЛУЗІ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

COMPREHENSIVE ANALYSIS OF RISK MANAGEMENT IN INTERNATIONAL BUSINESS

Анотація. У статті розглянуто питання, пов'язані зі специфікою ризиків, які виникають унаслідок здійснення різних видів діяльності фірм за кордоном. Розкрито основи типології ризиків та невизначеностей, з якими зіштовхуються компанії, що працюють на міжнародному рівні. Описано як фінансові, так і стратегічні виходи із ситуації з точки зору управління ризиками в міжнародному бізнес-середовищі.

Ключові слова: ризик, невизначеність, управління ризиками (ризик-менеджмент), міжнародний бізнес, компанія.

Вступ та постановка проблеми. Однією з основних цілей компаній, які працюють на міжнародному рівні, є комплексний та ефективний аналіз управління ризиками. Однак сучасні підходи до розуміння ризику та невизначеності в економічній літературі використовуються по-різному і розглядаються з різних підходів до ризик-менеджменту.

Історично склалось, що слова «загроза», «невизначеність», «втрати», «ризик» стали синонімами і ризик ототожнюється з негативними наслідками безвідносно до контрентних проявів цього ризику. Однак таке вузьке трактування суттєво обмежує зміст поняття «ризик» і не сприяє розумінню конктеритики тієї чи іншої ситуації, особливо коли мова йде про ринкові відносини. Так, в умовах переходу до ринкової економіки, а тим більше в умовах розвитку постіндустріальної епохи, ситуація різко змінилась. Зараз кожна фірма діє в межах законів за своїми правилами і змушена враховувати нестабільність економічної ситуації, передбачати результати конкурентної боротьби, можливі зміни законодавчих актів тощо. Виникла необхідність у порівнянні прибутку і ризику, адже тільки оптимальне співвідношення цих категорій гарантуватиме ефективне вкладення капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В області стратегічного управління не вистачає загальноприйнятого тлумачення поняття «ризик». Зокрема, такі яскраві представники ранньої класичної політекономії, як Д. Рікардо та А. Сміт, уважали, що прибуток повинен містити премію за ризик, а під ризиком розуміли величину очікуваних витрат, які можуть виникнути внаслідок прийняття рішення [1; 2]. Проте дані вчені не проводили більше жодних досліджень щодо аналізу цієї категорії. А. Маршал обгрунтував, що одним із компонентів прибутку є плата за ризик, та розділив ризик на особистий і підприємницький у залежності від джерела формування капіталу. Слід відзначити, що А. Маршал так і не зміг провести чіткої межі між категоріями «невизначеність» і «ризик» [3, с. 37]. Уперше розмежував ці терміни американський економіст Ф.-Х. Найт. Під невизначеністю він

розумів такі ситуації, в яких неможливо визначити ймовірність появи події; водночас імовірність появи ризику піддається обчисленню [4].

Істотним недоліком у більшій частині існуючої літератури з дослідження ризику та невизначеностей є акцент на конкретних невизначеностях, а не багатоаспектному розумінні поняття «ризик». Така перспектива, яка може бути маркована вузькою точкою зору, ізолює конкретні невизначеності з виключенням інших взаємопов'язаних змінних невизначеності. Значна частина літератури стосовно ризиків у галузі міжнародного менеджменту зосереджена або на політичних, або на валютних типах ризиків. Література у сфері фінансів та страхування виділяє ризики, або невизначеності, для яких можуть бути застосовані методи хеджування або різні страхові інструменти з метою управління корпоративною відкритою позицією, але опускає деякі ризики, з якими зіштовхуються керівники в прийнятті стратегічних управлінських рішень.

Відомий американський економіст Дж.М. Кейнс пов'язував процес прийняття ризикового рішення з психологічними характеристиками підприємця і вважав, що підприємницький ризик виникає через сумніви на рахунок того, чи вдасться підприємцю одержати цю перспективну вигоду, на яку він розраховує [5]. Своєю чергою, Й. Шумпетер у своїх дослідженнях премію за ризик не розглядав як джерело формування прибутку підприємця, оскільки підприємець у процесі своєї діяльності намагається максимально знизити можливість небезпеки, тобто ризик [6]. В. Зомбарт розглядав ризик не тільки як негативний чинник, але й як необхідну умову успіху, адже *прибуток без ризику не можливий* [7].

Список авторів, що зробили вагомий внесок у розробку теоретичних і прикладних аспектів ризик-менеджменту, можна продовжити, однак якщо говорити про народження нового напрямку наукових досліджень із ризикології в Україні, то сьогодні наука про ризик-менеджмент, незважаючи на свою «молодість», розвивається досить успішно. Найвідомішими українськими дослідниками проблем економічного ризику є: В.В. Вітлінський [8], В.А. Кравченко [9],

О.Є. Кузьмін [10], Т.В. Кухтик [11], Н.О. Образцова [11], Н.Ю. Подольчак [10], А.О. Старостіна [9], А.Ю. Рогачов [12] та ін. У своїх працях вони аналізували теоретичні основи управління ризиками в підприємницькій діяльності, методику та методологію оцінки та аналізу результатів ризикових подій, розглядали питання стандартів з управління ризиками на підприємстві.

Водночас вітчизняна наукова література з питань ризик-менеджменту в міжнародному бізнесі не дає достатньо повного уявлення про сутність і природу ризиків зарубіжної діяльності та потребує удосконалення методики оцінки ризику через спектр невизначених компонентів бізнес-середовища, які мають безпосередній вплив на формування управлінської стратегії фірми. Крім того, до сьогодні не вирішена проблема формування комплексного підходу до дослідження можливості управління ризиками міжнародної діяльності фірми.

Метою даної роботи є аналіз сутності ризиків та основ ризик-менеджменту в міжнародному бізнесі, визначення його місця в міжнародній діяльності компаній і вироблення практичних навичок з управління ризиками для підвищення соціально-економічної ефективності діяльності підприємства за кордоном.

Результати дослідження. У даному дослідженні ризики варто розглядати крізь призму зовнішніх і/або внутрішніх факторів, що впливають на ризик, з яким зіштовхується фірма, здійснюючи зовнішньоекономічну діяльність. У цьому значенні ризик можна фактично вважати джерелом небезпеки та пов'язувати його з непередбачуваністю в діяльності компаній за кордоном та з конкретними невизначеними компонентами бізнес-середовища.

Перш ніж здійснювати управління ризиками в міжнародному бізнесі, пропонується врахувати особливості конкретних невизначених компонентів, представлених на трьох рівнях: 1) загальні ризики бізнес-середовища; 2) промислові (ризики на ринку витрат, ризики на ринку

товарів і ризики конкурентоспроможності); 3) ризики фірми (операційні фактори, фактори відповідальності, фактори наукових досліджень, кредитні та поведінкові фактори). Кожна із цих категорій включає в себе певну кількість невизначених компонентів [13]. Огляд значної кількості літератури дав змогу визначити характерні компоненти ризиків, враховані в запропонованій типології (рис. 1).

Управлінське сприйняття невизначеності та впливу конкретних ризиків розглянутих компонентів не обов'язково розрізняється систематично на трьох рівнях аналізу, тобто не всі менеджери в конкретній країні мають однакове уявлення про загальне бізнес-середовище й які, власне, компоненти входять до даного різновиду ризиків, і немає промислових ризиків, що сприймаються аналогічно всіма менеджерами однієї галузі. Розуміння менеджерів про ризики кожного фактору може різнитися в залежності від індивідуальних особливостей та характеристик самої фірми. Крім того, наслідки кожного ризику є різними для кожної окремої фірми (або проектів у рамках фірм) залежно від їх відкритої позиції, яка визначається корпоративними стратегічними і фінансовими рішеннями.

Розроблена схема класифікації ризиків роз'яснює окремі розміри невизначеностей та ризиків, з якими зіштовхуються компанії, що працюють на міжнародному рівні. Однак потенційна реакція фірми, щоб побороти виявлені фактори ризиків, може різнитися. Управління фінансовими ризиками та зміни в стратегії фірми – це два підходи до управління впливу зовнішніх факторів ризику.

Методи фінансового ризик-менеджменту зменшують корпоративне піддавання конкретним ризикам без зміни стратегії фірми. Стратегічні рішення в цілому впливають на положення фірми в широкому діапазоні факторів ризику зовнішнього бізнес-середовища. З того часу, коли методи управління фінансовими ризиками широко описувалися в літературі з фінансів та страхування, більша увага приді-

НЕВИЗНАЧЕНІ КОМПОНЕНТИ – РІВНІ АНАЛІЗУ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ		
1-й рівень: Загальні ризики бізнес-середовища	2-й рівень: Промислові ризики	3-й рівень: Ризики на рівні фірми
<p>1) Політичні ризики: війна, революція, переворот, демократичні зміни в уряді, інші політичні ризики.</p> <p>2) Ризики, пов'язані з проведенням урядової політики: фіскальні й грошові реформи, коливання цін, торговельні обмеження, націоналізація, державне регулювання, бар'єри на шляху до репатріації прибутку, недостатнє надання державних послуг.</p> <p>3) Макроекономічні ризики: інфляція, зміни у відносних цінах, курси іноземних валют, процентні ставки, умови торгівлі.</p> <p>4) Соціальні ризики: вирішення соціальних проблем, суспільне незадоволення, повстання, демонстрації, дрібні терористичні рухи.</p> <p>5) Природні ризики: коливання кількості опадів, урагани, землетруси, інші стихійні лиха</p>	<p>1) Ризики ринку витрат: невідповідність якості, зміни в пропозиції на ринку, зміни кількості використовуваних іншими покупцями.</p> <p>2) Ризики ринку товарів: зміни споживчих уподобань, наявність товарів-замінників, дефіцит комплементарних товарів.</p> <p>3) Ризики конкурентоспроможності: суперництво серед існуючих конкурентів, поява нових учасників на ринку, технологічна та інноваційна нерівність, новинки, нові методи виробництва</p>	<p>1) Операційні ризики: ризики невизначеності праці, трудові конфлікти, безпека працівників, ризики засобів виробництва, брак сировини, зміна якості, обмеження випуску запасних частин, інші випадкові виробничі негаразди.</p> <p>2) Ризики відповідальності: відповідальність за якість продукції, викиди речовин, забруднюючих навколишнє середовище.</p> <p>3) Ризики науково-дослідних розробок: неточні результати досліджень.</p> <p>4) Кредитні ризики: проблеми інвестування та повернення коштів.</p> <p>5) Поведінкові ризики: зацікавленість працівників та керівництва</p>

Рис. 1. Типологія невизначеностей та ризиків фірми

лялась стратегічним методам управління ризиками в міжнародному бізнесі. Однак наразі більш ефективними є вирішення фірмою ризикових питань за допомогою організаційних методів та механізмів управління (рис. 2).

Розглянемо більш детально механізм управління фінансовими ризиками.

Основними методами зменшення фінансового ризику є страхування та купівля-продаж фінансових інструментів (форвардних контрактів, ф'ючерсних контрактів, свопів та опціонів). Ф'ючерсний або форвардний контракт вимагає продавця контракту доставити заздалегідь певну кількість товарів або активів у визначений час у майбутньому. Можливість зафіксувати ціну є ключовою особливістю ф'ючерсних і форвардних контрактів для зниження ризику для обох – покупців і продавців. Інструменти фінансового хеджування широко використовуються транснаціональними компаніями для управління валютним ризиком. Однак необхідні інструменти хеджування та ринки розвинулися і варіюються від країни до країни. Крім того, навіть у країнах з найширшим діапазоном інструментів фінансового ринку відсутність хеджування або страхових інструментів існує для зниження впливу багатьох факторів ризику, розглянутих вище. Відсутність взаємного та однозначного співвідношення піддавання фірми факторам ризику і хеджування фінансового ринку та страхових інструментів указує на необхідність застосування стратегічних заходів реагування, а також фінансових тактик в управлінні корпоративними ризиками.

Неможливість існування ринків для хеджування, що піддаються багатьом невизначеним імовірностям навколишнього середовища, є наслідком ризиків. Наприклад, ф'ючерсні ринки, малоімовірно, існували б для продуктів, які мають великий показник фактору ризику якості. Страхові ринки перестають існувати через просту відсутність інформації для розробки страхових оцінок ризиків або через асиметричну інформацію про поведінку і вплив сторін, які шукають страховку. Така інформаційна асиметрія породжує проблеми несприятливого відбору, який може, в крайньому разі, ліквідувати страхове покриття для цілого ряду впливів [14, с. 491]. Скринінг, або самостійний відбір покупців, може пом'якшити проблему «неіснуючих» ринків для переходу та об'єднання ризиків.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ МЕТОДИ ТА МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ							
1	<p>УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РИЗИКАМИ</p> <ul style="list-style-type: none"> ФОРВАРДНІ АБО Ф'ЮЧЕРСНІ КОНТРАКТИ СТРАХУВАННЯ 						
2	<p>СТРАТЕГІЧНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ</p> <table border="1"> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> УНИКНЕННЯ РИЗИКУ - скорочення капіталовкладень - відсрочка виходу на ринок - низькі ніші невизначеності </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> КОНТРОЛЬ - політична діяльність - отримання влади на ринку - обмін погрозами - вертикальна інтеграція - горизонтальні злиття і поглинання </td> </tr> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> СПІВПРАЦЯ - довгострокові договірні угоди з постачальниками або покупцями - добровільне обмеження конкуренції - альянси або спільні підприємства - франчайзингові угоди - ліцензійні угоди та угоди сублідряду - участь у консорціумах - перехресні директорати - міжфірмові кадрові потоки </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ГНУЧКІСТЬ - диверсифікація: <ul style="list-style-type: none"> диверсифікація продукції географічна диверсифікація - функціональна гнучкість: <ul style="list-style-type: none"> гнучке постачання внесків гнучкий розмір робочої сили гнучкі навички робочої сили гнучкі установки і обладнання транснаціональне виробництво </td> </tr> <tr> <td colspan="2"> <ul style="list-style-type: none"> ІМІТАЦІЯ - імітація продукту і технологічних процесів - наслідувати інші фірми у просуванні на нові ринки </td> </tr> </table>	<ul style="list-style-type: none"> УНИКНЕННЯ РИЗИКУ - скорочення капіталовкладень - відсрочка виходу на ринок - низькі ніші невизначеності 	<ul style="list-style-type: none"> КОНТРОЛЬ - політична діяльність - отримання влади на ринку - обмін погрозами - вертикальна інтеграція - горизонтальні злиття і поглинання 	<ul style="list-style-type: none"> СПІВПРАЦЯ - довгострокові договірні угоди з постачальниками або покупцями - добровільне обмеження конкуренції - альянси або спільні підприємства - франчайзингові угоди - ліцензійні угоди та угоди сублідряду - участь у консорціумах - перехресні директорати - міжфірмові кадрові потоки 	<ul style="list-style-type: none"> ГНУЧКІСТЬ - диверсифікація: <ul style="list-style-type: none"> диверсифікація продукції географічна диверсифікація - функціональна гнучкість: <ul style="list-style-type: none"> гнучке постачання внесків гнучкий розмір робочої сили гнучкі навички робочої сили гнучкі установки і обладнання транснаціональне виробництво 	<ul style="list-style-type: none"> ІМІТАЦІЯ - імітація продукту і технологічних процесів - наслідувати інші фірми у просуванні на нові ринки 	
<ul style="list-style-type: none"> УНИКНЕННЯ РИЗИКУ - скорочення капіталовкладень - відсрочка виходу на ринок - низькі ніші невизначеності 	<ul style="list-style-type: none"> КОНТРОЛЬ - політична діяльність - отримання влади на ринку - обмін погрозами - вертикальна інтеграція - горизонтальні злиття і поглинання 						
<ul style="list-style-type: none"> СПІВПРАЦЯ - довгострокові договірні угоди з постачальниками або покупцями - добровільне обмеження конкуренції - альянси або спільні підприємства - франчайзингові угоди - ліцензійні угоди та угоди сублідряду - участь у консорціумах - перехресні директорати - міжфірмові кадрові потоки 	<ul style="list-style-type: none"> ГНУЧКІСТЬ - диверсифікація: <ul style="list-style-type: none"> диверсифікація продукції географічна диверсифікація - функціональна гнучкість: <ul style="list-style-type: none"> гнучке постачання внесків гнучкий розмір робочої сили гнучкі навички робочої сили гнучкі установки і обладнання транснаціональне виробництво 						
<ul style="list-style-type: none"> ІМІТАЦІЯ - імітація продукту і технологічних процесів - наслідувати інші фірми у просуванні на нові ринки 							

Рис. 2. Організаційні методи та механізми управління ризиками

Компанії купують страховий поліс для захисту від майнових і випадкових утрат і позовів через якість продукції. Приватні страхувальники, агентства урядової підтримки (наприклад, Американська заморська приватна інвестиційна корпорація) і багатосторонні організації (наприклад, Багатостороннє агентство з інвестиційних гарантій) надають страхові поліси, що захищають прями іноземні інвестиції від експропріації активів, цивільних суперечок, війн і неконвертованості валюти. Виключаючи випадки, пов'язані з відповідальністю за якість продукції та інвалідністю працівників, страхове покриття для впливу на промисловість і фактори ризику фірми є обмеженими.

Витрати, пов'язані з придбанням страхування, є частиною страхового внеску, що перевищує очікуваний розмір утрат фірми. Цей завищений платіж очікуваних утрат покриває операційні витрати страхової компанії, а також неявні витрати морального ризику і несприятливого відбору.

Там, де можливості для заключення форвардних та ф'ючерсних контрактів або страхування від можливих утрат обмежені через відсутність розвитку ринку, увага управління ризиками переходить від фінансової практики до стратегічних заходів, що знижують рівень факторів ризиків навколишнього середовища.

У той час як властивості форвардних угод та страхування щодо зниження ризику були ретельно розглянуті в літературі з фінансів та страхування, відносно мало уваги приділено змісту корпоративних стратегій ризик-менеджменту. Проте існує ряд стратегічних кроків, які можуть потенційно знизити ризики. П'ять «загальних» рішень ризиків бізнес-середовища – це уникнення, контроль, співпраця, імітація та гнучкість.

Уникнення ризику відбувається тоді, коли керівництво вважає ризик, пов'язаний із веденням діяльності на даному ринку продукції або географічному ринку, неприйнятним. Для фірми, яка вже активно функціонує на досить ненадійному ринку, уникнення ризику включає вихід через скорочення капіталовкладень у спеціалізовані активи, задіяні у роботі ринку. Для фірм, що не вийшли на ринок, уникнення ризику означає затримку виходу на ринок, доки промислові фактори ризику не знизяться до прийнятного рівня [15]. Компанії можуть уникнути ризику шляхом нішової стратегії участі тільки на ринках із низькими факторами ризику.

Фірми можуть прагнути контролювати важливі ризики бізнес-середовища для зменшення невизначеності. Дослідження Маскаренхаса [16, с. 90] показує, що менеджери схильні до намагання контролювати невизначені зміни, а не пасивно ставитися до ризиків як до обмежень, у рамках яких вони повинні працювати. Приклади стратегічного менеджменту включають політичну діяльність (наприклад, лобіювання законів, регулювання або торгівлі обмеження), отримання влади на ринку і застосування стратегічних кроків, які змушують конкурентів до більш передбачуваних (сприятливих) моделей поведінки. Маскаренхас [16, с. 92] також відносить вплив на споживачів через рекламу і пропаганду до заходу з управління ризиками в міжнародному бізнесі. Вертикальна інтеграція є спробою контролювати ризик для витрат та для попиту. Горизонтальні злиття і поглинання відображають управлінські спроби контролювати ризики конкурентності шляхом коригування структури промисловості.

Співпрацю можна відрізнити від заходів контролю тим, що кооперативні заходи включа-

ють багатосторонні домовленості, а не односторонній контроль. Управління ризиками шляхом координації призводить до збільшення поведінкової взаємозалежності та зниження автономії організацій-координаторів [17]. Кооперативні стратегії для зменшення ризиків включають довгострокові договірні угоди з постачальниками або покупцями, добровільне обмеження конкуренції, альянси, або спільні підприємства, франчайзингові угоди, ліцензійні технологічні угоди і участь у консорціумах. Перекриття членства у раді правління (тобто перехресні директорати) та кадрові потоки можуть сприяти міжфірмовій координації.

Інституціоналісти [18, с. 93] стверджують, що в умовах ризиків фірми можуть вдаватися до *імітації* стратегій конкуруючих організацій як засобу подолання невизначеності. Хоча така поведінка може призвести до координації між галузевими конкурентами, основа цієї координації явно відмінна від стратегій контролю співробітництва. У цьому випадку не використовується ані пряме управління, ані механізм співпраці. Навпаки, лідер індустрії здатний прогнозувати реакцію конкурентів, тому що їхні дії – це лише сповільнені імітації його власних стратегічних кроків. Імітація стратегії (поведінка «слідуй-за-лідером») включає стратегію ціноутворення і товарну стратегію, що наслідують стратегії лідера галузі. Поведінка «слідуй-за-лідером», наприклад, була запропонована як пояснення, чому фірми в олігополістичних галузях виходять на ті ж самі міжнародні ринки [19].

П'ята загальна категорія стратегічних заходів включає управлінські заходи щодо збільшення організаційної *гнучкості*. Гнучкість збільшується, коли фірми знижують вартість організаційної адаптації до ризиків бізнес-середовища. Однак фірми зіштовхуються зі стратегічною негнучкістю, коли вони не можуть перерозподілити свої активи без перешкод.

На відміну від стратегій контролю та співпраці заходи для здобуття гнучкості покращують внутрішню реакцію, залишаючи передбачуваність зовнішніх факторів незмінними. Найбільш широко цитований у літературі зі стратегічного менеджменту приклад гнучкості – це товарна диверсифікація, або диверсифікація географічного ринку. Диверсифікація зменшує ризик фірми шляхом залучення в різні товарні лінії та/або географічні ринки з доходами, які менше корелюються. Диверсифікація постачальників створює можливість для джерел постачання, що дозволяє підвищити можливість фірми реагувати на коливання у постачаннях. Гнучкість постачання матеріалів і стратегічне їх накопичення є засобами обмеження впливу фірми на ризики, пов'язані із залежністю від одного постачальника. Насправді, одним з істотних джерел конкурентної переваги ТНК є їх гнучкість у налагодженні переміщення ресурсів між їх головними управліннями та допоміжними підрозділами, коли ціни відносно змінюються в різних країнах. Гнучкість трудових ресурсів можна побачити в узагальненні виробничих навичок робітників, більш широкому використанні тимчасової робочої сили, безперервній професійній підготовці й оговоренні повідомлення про звільнення при заключенні контрактів із працівниками. Функціональна гнучкість досягається шляхом заміщення універсальною технологією спеціалізованих замовлень.

Фірми з гнучкою стратегією можуть скористатися можливостями, що відкриваються завдяки короткостроковим змінам у ціні ресурсів і продукції. Гнучкість також може бути розглянута в здатності проходити через зміни в ціні вкладень або в загальному рівні цін для споживачів через часті коригування цін.

Однією з основних переваг комплексного підходу до управління ризиками є те, що він сприяє детальному

визнанню компромісів між впливами різних ризиків. Зниження рівня ризику в одному вимірі може призвести до збільшення впливу інших факторів ризику. Наприклад, фірма з дебіторською заборгованістю, переважно в іноземній валюті, може побажати хеджувати розміри свого валютного ризику. Такий хедж може здійснюватися шляхом продажу наперед іноземної валюти для отримання внутрішньої валюти країни. Це ефективно виключає валютний ризик за допомогою фіксації обмінного курсу, за яким іноземну валюту будуть обмінювати на національну валюту. Однак це хеджування збільшує піддавання фірми непередбаченим змінам у вартості національної валюти через підвищення проценту внутрішньої інфляції. Таким чином, існують потенційні переваги знижуючої диверсифікації ризику від вираження предметів інвестування в низці різних валют.

Намагаючись визначити рівень витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, аналогічний компроміс у стратегії управління ризиками є очевидним. Такі інвестиції піддають фірму факторам ризику науково-дослідних розробок через непередбачуваний зв'язок між інвестиціями на науково-дослідні розробки та вартістю кінцевого продукту і процесу інновації. Тим не менш, інвестиції в наукові розробки можуть мати вирішальне значення для підтримки конкурентоспроможності фірм. Недотримання інвестування наукових розробок може піддати фірму потенційно серйозним конкурентним загрозам, адже інші фірми технологічно вдосконалюються. Хеджування трансакційного ризику іноземної валюти та інвестиції в науково-дослідні розробки є прикладами стратегічних рішень фірми, пов'язаних із компромісами між схильністю до ризиків бізнес-середовища. У випадку хеджування трансакційного валютного ризику компроміс існує між схильністю до іноземної валюти та макроекономічних факторів ризику. В останньому випадку фірми гарантують невизначене інвестування в науково-дослідні розробки з метою пом'якшити загрозу конкуренції.

Компроміси з вирішення проблем управління ризиками можуть відбуватися на трьох рівнях аналізу, визначених раніше: загальні ризики бізнес-середовища, промислові ризики і ризики фірми, які є взаємопов'язаними, і розробка корпоративних рішень не може бути вирішена шляхом делегування повноважень з управління ризиками функціональним або дільничим одиницям. Стратегічні рішення із залученням ризику охоплюють багато підрозділів у рамках організації. Таким чином, якщо управління ризиками покладається на підрозділи, то агрегація їхніх рішень передбачуваної невизначеності, ймовірно, буде нижчою за комплексні рішення корпоративного рівня з управління ризиками, що дають явне визнання впливу компромісів.

Запропонована схема управління ризиками в міжнародному бізнесі розширює сферу діяльності корпоративного ризик-менеджменту. Управління ризиками не обмежується оцінкою впливу втрат і застосування належних фінансових практик із ризик-менеджменту, таких як інструменти страхування та хеджування. Скоріше, фінансові і стратегічні рішення пов'язані таким чином, що процес прийняття рішень у будь-якій сфері проходить шляхом виключення неоптимального. Формуючи рішення з управління ризиками при зіткненні із впливом невизначеностями і ризиками, корпоративні особи, які приймають рішення, можуть розширити свій перелік можливих рішень з урахуванням як фінансових, так і стратегічних рішень.

Не всі ризикові ситуації мають бути зменшені. Навпаки, фірма повинна спробувати встановити ризиковий профіль фірми, який оптимізує її відшкодування за понесений ризик. Інвестиції у фінансові і стратегічні

рішення, пов'язані з ризиковими ситуаціями, повинні мати місце тільки в тому випадку, коли граничні вигоди фірми від зниження ризику рівні граничним витратам. Якщо ж вартість зниження впливу ризику в конкретному вимірі перевищує вигоди зниження ризику, ніяких інвестицій не гарантується.

Нові інвестиційні можливості повинні бути оцінені з точки зору їх наслідків для загального ризикового профілю фірми. В ідеалі в рамках процесу стратегічного планування фірма може розробити комплексний профіль фірми, що охоплює кожен із рівнів ризиків. Поточне уточнення характеру і ступеню ризику, з яким фірма зіштовхується, може відбуватися за допомогою екологічного нагляду та прогнозування. Оцінка ризику на рівні загальних ризиків бізнес-середовища, промислового рівні та рівні фірми може вказувати на можливості і загрози, для яких можна сформулювати стратегічні та фінансові рішення. Альтернативні стратегії повинні бути розглянуті (або кількісно, або якісно) з точки зору їх наслідків для комплексного ризикового профілю фірми.

Крім управлінських практик, комплексна схема управління ризиками має значення для міжнародного бізнесу

і управління стратегічних досліджень. Типологія ризиків і рішення фірм щодо управління ризиками забезпечують основу для розробки й емпіричної перевірки конкретних гіпотез, що пов'язують численні невизначеності зі стратегічним реагуванням із боку міжнародних комерційних фірм. Список стратегічних рішень щодо факторів ризику вказує на широкий спектр сфер діяльності фірми, багато з яких не вивчалися як стратегії управління ризиками.

Висновки. Таким чином, ізольоване дослідження факторів ризику в існуючій літературі з менеджменту не забезпечує адекватну основу для аналізу значення ризику у прийнятті стратегічних рішень. Для порівняння, запропонований комплексний підхід до управління ризиками пропонує схему для виявлення та оцінки багатьох видів ризиків, важливих для розробки стратегії. Ця схема надає основу для комплексної оцінки впливів ризиків і детального розгляду компромісних рішень для їх усунення, пов'язаних з альтернативними стратегіями фірми. У результаті проведеного дослідження стає зрозумілим необхідність більш точного виявлення гіпотетичних імовірнісних зв'язків між факторами середовища ризиків та розмаїттям існуючих стратегій фірм.

Список використаних джерел:

1. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное / Д. Рикардо; пер. с англ. П. Клюкина. – М.: Эскимо, 2007. – 960 с.
2. Маккреди К. «Богатство народов» Адама Смита / К. Маккреди; пер. с англ. П. Самсонова. – М.: Попурри, 2010. – 160 с.
3. Маршалл А. Принципы экономической науки: в 3-х т. Т. 1 / А. Маршалл; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1993. – 415 с.
4. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. – М.: Дело, 2003. – 352 с.
5. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс; общ. ред. А.Г. Миневской и И.И. Осадчей. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
6. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / Й. Шумпетер. – М.: Эксмо, 2007. – 864 с.
7. Зомбарт В. Буржуа. Этюды по истории развития современного экономического человека / В. Зомбарт. – М., 1924. – 311 с.
8. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
9. Старостіна А.О. Ризик-менеджмент: теорія та практика: [навч. посіб.] / В.А. Кравченко, А.О. Старостіна. – К.: Політехніка, 2004. – 200 с.
10. Кузьмін О.Є. Управління ризиками в інноваційній діяльності: [навч.- метод. посіб.] / О.Є. Кузьмін, Н.Ю. Подольчак, Н.І. Подольчак. – Львів: Львівська політехніка, 2009. – 176 с.
11. Кухтик Т.В. Стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності малих підприємств шляхом упровадження системи управління ризиками / Т.В. Кухтик, Н.О. Образцова // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1687&p=1>.
12. Рогачев А.Ю. Преимущества комплексного подхода к управлению рисками предприятия / А.Ю. Рогачев // Управление финансовыми рисками. – 2008. – № 1 (13). – С. 66–71.
13. Дюгованець О.М. Підвищення ефективності управління ризиками фірми в умовах нестабільності / О.М. Дюгованець // Фірма в умовах глобальної нестабільності: виклики, можливості та ризики нової економіки: [кол. монографія]. – Ужгород: АУТДОР-ШАРК, 2015. – С. 193–310.
14. Akerlof George A. The market for «lemons»: Quality uncertainty and the market mechanism. Quarterly Journal of Economics. – 1990. – № 84. – P. 488–500.
15. Wernerfelt Birger, Aneel Karnani. Competitive strategy under uncertainty. Strategic Management Journal. – 2007. – № 8. – P. 94–187.
16. Mascarenhas Briance. Coping with uncertainty in international business. Journal of International Business Studies. – 2002. – № 13 (2). – P. 87–98.
17. Pfeffer Jeffrey, Gerald R. Salancik. The external control of organizations: A resource dependence perspective. New York: Harper & Row, 2008. – 328 p.
18. DiMaggio Paul J., Walter W. Powell. 1983. The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. American Sociological Review. – 2003. – № 48. – P. 60–147.
19. Aharoni Yair. The foreign investment decision process. – Cambridge, Mass.: Harvard. University. – Graduate School of Business Administration, 1966. – 362 p.

Аннотация. В работе рассмотрены вопросы, связанные со спецификой рисков, возникающих в результате осуществления различных видов деятельности фирм за рубежом. Раскрыты основы типологии рисков и неопределенностей, с которыми сталкиваются компании, работающие на международном уровне. Описаны как финансовые, так и стратегические выходы из ситуации с точки зрения управления рисками в международной бизнес-среде.

Ключевые слова: риск, неопределенность, управления рисками (риск-менеджмент), международный бизнес, компания.

Summary. The article deals with the issues of specific risks arising as a result of different types of firms abroad. It reveals the basic typology of risks and uncertainties the companies face with while operating internationally. The main financial and strategic ways out of the situation in terms of risk management in the international business environment are described in it.

Key words: risk, uncertainty, risk management, international business, company.

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.
*Ph.D., Associate Professor,
Associate Professor of the Marketing
and Foreign Economic Activity Management Department
V.N. Karazin Kharkiv National University*

ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ КРАЇН СВІТУ МЕТОДОМ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ

DETERMINING OF SOCIAL RESPONSIBILITY OF THE COUNTRIES OF CLUSTERING METHOD

Анотація. Об'єктом дослідження є соціально відповідальна модель сталого цивілізаційного розвитку. Предмет – сучасна методологія оцінки дотримання принципів соціальної відповідальності на глобальному рівні. Мета статті – розробка методики визначення ступеню соціальної відповідальності країн світу на основі використання інтелектуального аналізу даних засобами Data Mining. Для досягнення поставленої мети використані методи: діалектичний, історичний, логічний, експертних оцінок, системного аналізу, логічного моделювання та Data Mining. У результаті дослідження визначено міжнародні кластери соціальної відповідальності та надано рекомендації з удосконалення управління соціальною відповідальністю на національному та глобальному рівнях.

Ключові слова: кластерний аналіз, соціальна відповідальність, RESTI, CPI, WME.

Вступ та постановка проблеми. Глобальні політичні, соціокультурні та фінансово-економічні кризові явища змушують світову спільноту вдаватися до розробки і впровадження ефективних заходів антикризового управління, основою яких стає зміна орієнтирів у досягненні стійкого розвитку в напрямі поглиблення соціальної відповідальності. Подальший розвиток глобалізованого світу на засадах сталого розвитку потребує створення науково обґрунтованих методик комплексної оцінки як економічного, соціального й екологічного впливу діяльності суб'єктів господарювання на суспільство, так і методів визначення рівня соціальної відповідальності окремих країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Створенню методик оцінки соціальної відповідальності, але на рівні підприємства, або корпоративної соціальної відповідальності присвятили свої роботи багато відомих учених: Д. Баюра, О. Буян, Дж. Вайс, Д. Віндзор, В. Воробей, О. Ворона, Л. Грицина, Т. Доналдсон, А. Керол, Р. Каплан, Д. Нортон та ін.

Однак сучасний зміст соціально відповідальної моделі сталого людського розвитку до суб'єктів соціальної відповідальності включає не тільки сукупність особистостей та організації всіх типів, а й державні установи, органи

місцевого самоврядування, політичні інституції та країни, що вимагає можливостей визначення рівня соціальної відповідальності окремих країн світу [1–3].

Крім того, в умовах сучасного розвитку суспільства об'єктивною складністю є аналіз величезних масивів інформації, що потребує автоматизації інтелектуальної діяльності з використанням інформаційних технологій.

Метою даної роботи є розробка методики визначення ступеню соціальної відповідальності країн світу на основі використання інтелектуального аналізу даних засобами Data Mining.

У разі необхідності комплексного аналізу соціально-економічної змінної на основі кількох різнопланових показників виникає проблема агрегування таких індикаторів в єдиний індекс, що ускладнюється задачею визначення ваг кожного із них без втрати значущості та без надлишкової суб'єктивності. Приймаючи до уваги, що метою є групування країн за ступенем дотримання принципів соціальної відповідальності на підставі кількох соціально-економічних індикаторів, доцільно використовувати не процедуру агрегування цих індикаторів в єдиний, а процедуру кластеризації країн на основі тих же вихідних даних, тому інструментарієм дослідження

дотримання принципів соціальної відповідальності на глобальному рівні автором обрано інтелектуальну технологію аналізу даних (Data Mining) [4–5; 8; 15].

Результати дослідження. Для вимірювання ступеню відповідності різноманітних за власними культурно-політичним і соціально-економічним рівнями країн світу принципам соціальної відповідальності на глобальному рівні нами було запропоновано [1; 2] використовувати три соціально-економічні індикатори: 1) кількість національних компаній країни в списку найбільш етичних компаній світу World's Most Ethical Companies (WME) [6; 7]; 2) субіндекс прозорості сталого розвитку ринку нерухомості Real Estate Sustainability Transparency Index, що оцінюється Jones Lang LaSalle для рейтингу Global Real Estate Transparency Index (RESTI) [9–11]; 3) індекс сприйняття корупції Corruption Perceptions Index (CPI) [12–14].

Для того щоб процедура групування країн за ступенем дотримання ними норм соціальної відповідальності мала формалізований вигляд і давала змогу оцінити ступінь її достовірності, необхідно застосувати до вихідних даних про індикатори соціальної відповідальності країн методів кластеризації.

Вихідні характеристики країн, що будуть піддані інтелектуальному аналізу даних, треба вибрати такі, щоб їх було можна не тільки інтерпретувати до даних поточного року, але й порівняти із щорічними результатами кластеризації країн. Проаналізуємо на предмет можливості щорічного порівняльного аналізу обрані в даному дослідженні соціальні індикатори. Порівняння в різних роках рангів країн відповідно до входження національних компаній до списку WME [6; 7] ускладнено у зв'язку з тим, що в запропонованому ранжуванні [2, с. 119] використовуються пов'язані ранги, отже, сума рангів по роках відрізняється. Але, так чи інакше, аналіз зміни рангу країни відповідно до списку WME від року до року дасть змогу виявити відповідність внутрішньодержавних тенденцій зміни середнього рівня етичності загальносвітовим тенденціям. Другий, екологічно обумовлений, індикатор – субіндекс сталого розвитку ринків нерухомості країн, у тій формі, в якій він оцінюється дослідниками з Jones Lang LaSalle, дає змогу досить просто проводити щорічні порівняння. Ранг країни, що присвоюється їй відповідно до суб-індексу RESTI [9–11], однозначно визначає її належність до одного із п'яти ступенів прозорості стану сталого розвитку ринку нерухомості. Отже, порівнюючи щорічні значення ступеню прозорості сталого розвитку ринку нерухомості країни, можна робити висновки про наявність позитивних чи негативних тенденцій у політиці країни, що стосується дотримання нею екологічних норм у циклах будівництва, експлуатації та виробництва. Останній, третій, індикатор – CPI [12–14] для цілей кластеризації країн краще використовувати не у вигляді отриманого країною рангу (бо перелік країн, що входять до рейтингу CPI, змінюється по роках), а у вигляді Індексу CPI Score, який оцінюється згідно з методикою 2012 р. [14] та динаміку якого можна відтоді аналізувати у часі.

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. 1) та в 2013 р. (фрагменти див. табл. 2).

Кластеризація країн світу за ступенем дотримання норм соціальної відповідальності у 2012 р. До вихідних даних, отриманих у табл. 1, застосовуємо техніку кластеризації, яка дає змогу, по-перше, для даного періоду часу виділити групи країн зі схожими умовами реалізації принципів соціальної відповідальності, по-друге, визначити для кожної групи країн найбільш характерні соціально-

економічні ознаки. Останнє дасть змогу не тільки констатувати для кожної країни поточну ситуацію із дотримання принципів соціальної відповідальності, але й визначити кількісні характеристики для так званої нормативної (ідеальної) моделі країни із соціально відповідальними суспільством, владою та бізнесом.

Таблиця 1

Ранги країн світу, призначені відповідно до їх соціально-економічних індикаторів, згідно з CPI, RESTI, WME в 2012 р. [2, с. 122]

Англomовна 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 2

Ранги країн світу, призначені відповідно до їх соціально-економічних індикаторів, згідно з CPI, RESTI, WME в 2013 р. [2, с. 122]

Англomовна 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
...			

Під кластеризацією розуміється метод групування об'єктів на підставі властивостей, що описують сутність кожного об'єкту. Об'єкти всередині кластеру повинні бути схожими та відрізнятися від об'єктів, що увійшли в інший кластер. Чим більш схожими є об'єкти всередині кластеру і чим більше відмінностей між кластерами, тим точніша кластеризація. До алгоритмів кластеризації належать алгоритми k-середніх та g-середніх, а також карти Кохонена. Кластеризація з використанням карт Кохонена дає змогу за допомогою візуалізації самоорганізуючих карт (Self Organizing Maps – SOM) мати додаткові можливості аналізу результатів кластеризації. Засоби SOM дають змогу проєцирувати багатомірні виміри у вимір із більш низькою розмірністю, при цьому схожі об'єкти-точки на карті Кохонена виявляються поблизу. Тому в дослідженні в якості алгоритму кластеризації країн за рівнем відповідності принципам соціальної відповідальності обрано самоорганізуючі карти Кохонена.

Програмним забезпеченням для реалізації задачі кластеризації країн за рівнем їх соціальної відповідальності обрано академічну версію Deductor 5.2. Вихідні дані по соціально-економічним індикаторам (табл. 1, 2) мають бути імпортовані в програму Deductor 5.2, та перед початком навчання нейронної мережі необхідно задати параметри алгоритму SOM:

- кількість вузлів самоорганізуючої карти не повинна перевищувати кількість прикладів у початковій вибірці (отже, для аналізу 176 країн оптимальним числом вузлів є {16;11} – 176 вузлів);
- нормалізація полів має бути стандартна;
- стовбець «країна» має інформативний характер, а індикатори «CPI Score 2012», «RESTI ранг» та «WME ранг» – обираються вхідними змінними;
- початкові ваги ініціюються випадковим чином; 5% (9 країн зі 176) вибірки призначається тестовою множиною, а 95% (167 країн за 176) – обирається навчальною множиною для нейронної мережі;
- якщо заздалегідь відоме число кластерів, то можна його задати на початку кластеризації, в іншому разі – використовувати автоматичне визначення числа кластерів.

На одних і тих самих даних нейронну мережу можна намагатися навчити кілька разів, але необхідно самостійно обрати той варіант кластеризації об'єктів, що за статистичними критеріями визнається значущим, тестові та навчальна вибірки, в яких розпізнані не менш ніж на 90%, та висновки, за якими можуть бути обґрунтовані з сутнісної позиції.

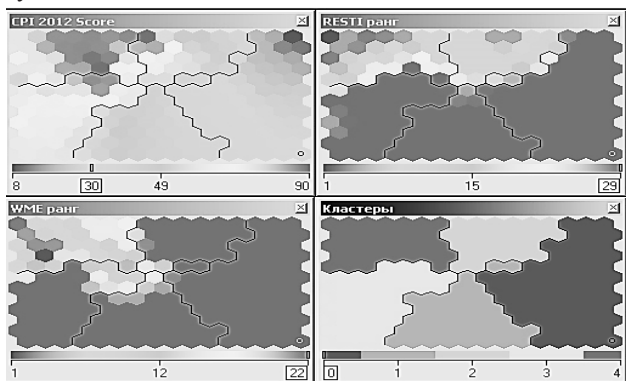


Рис. 1. Карта Кохонена з кластерами країн світу за рівнем дотримання ними принципів соціальної відповідальності в 2012 р.

Згідно з описаним порядком ініціалізації карти Кохонена, із обраним рівнем значущості не менш ніж 0,1% та ступінчатою функцією сусідства, для фіксованого числа кластерів 5 автором отримано значущий варіант кластеризації країн світу за рівнем дотримання ними норм соціальної відповідальності (рис. 1).

Виділення серед країн світу саме п'яти кластерів відповідає як вимогам статистичної значущості результатів інтелектуального аналізу даних (рис. 2), так і загальносвітової практиці виділення п'яти ступенів розвитку певного соціально-економічного явища: дуже висока, висока, середня, низька та дуже низька (по аналогії, наприклад, із рівнем прозорості світових ринків чи їх корумпованості).

По матриці порівняння кластерів, що виділені на рис. 1, можна судити про ступінь несхожості країн, що попали до різних кластерів (табл. 3).

Таблиця 3

№ кластеру	0	1	2	3	4
0	100%	83%	37%	58%	0%
1	83%	100%	43%	75%	8%
2	37%	43%	100%	42%	35%
3	58%	75%	42%	100%	16%
4	0%	8%	35%	16%	100%

Судячи по результатах, наведених у табл. 3, суттєво схожими є лише кластери з номерами 0 та 1 (біля 83% схожості) та кластери 1 та 3 (біля 75% схожих характеристик). Усі інші виділені кластери між собою суттєво відрізняються. Причини та допустимість схожості між собою кластерів 0 та 1, 1 та 3 розглянемо детальніше, характеризуючи кожен окремо.

Найбільш типову країну для певного кластеру можна визначити за допомогою характеристики «Відстань до центру кластеру» – чим вона менша, тим ближчі характеристики країни до середніх по кластеру.

До нульового кластеру увійшли 74 країни з дуже низьким рівнем соціальної відповідальності (табл. 4). До трійки типових представників кластеру країн із найнижчим рівнем соціальної відповідальності в 2012 р. увійшли Азербайджан, Кенія та Непал. Усі країни, що віднесено до нульового кластеру, відрізняються дуже високим та високим рівнями корумпованості, найнижчим із можливих рангів RESTI та WME (отже, жодна з національних компаній даної групи країн не представлена в рейтингу найбільш етичних компаній світу, та в наявності немає

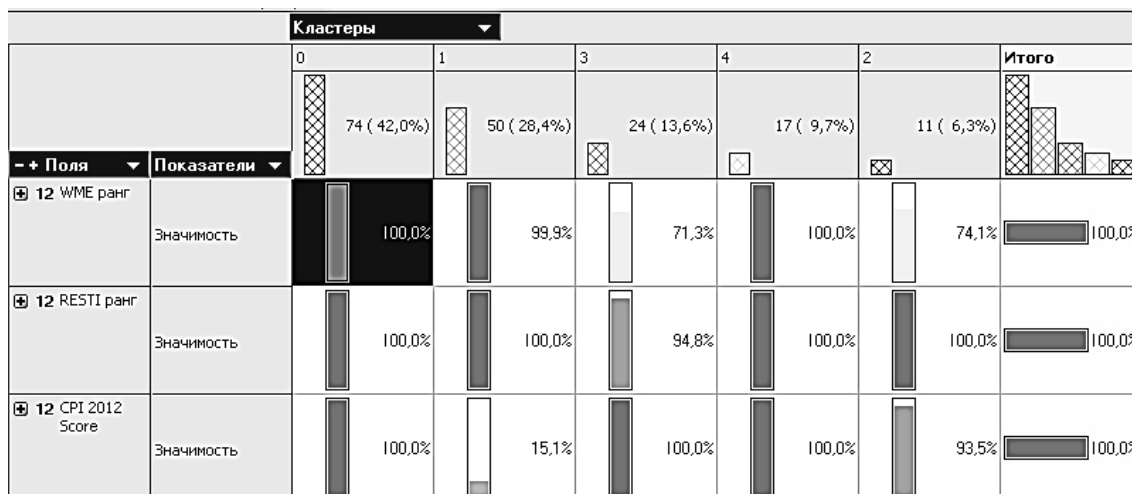


Рис. 2. Профілі кластерів країн світу за рівнем дотримання ними принципів соціальної відповідальності в 2012 р.

інформації щодо дотримання екологічних норм у циклах будівництва, виробництва та експлуатації споруд у цих державах). У 2012 р. Україну, згідно з обраними соціальними індикаторами, можна віднести до країн із дуже низьким рівнем соціальної відповідальності.

Кластер за номером 1, до якого увійшли 50 країн, об'єднує країни з низьким рівнем дотримання принципів соціальної відповідальності (табл. 5). Типовими представниками кластеру є така трійка країн: Кувейт, Саудівська Аравія, Республіка Гана. Значення індикатора етичності національних компаній та RESTI країн кластеру 1 такі ж, як і в кластері 0, їх розрізняє лише вищий рівень корумпованості кластеру 0.

Лише через поганий показник сприйняття корупції до кластеру країн із низьким ступенем соціальної відповідальності попали Бразилія (її показники етичності та сталого розвитку ринку нерухомості краще за аналогічні показники інших країн у кластері) та Панама. Але ці країни за умов покращання прозорості державних інститутів і зменшення рівня корумпованості є претендентами до виведення їх в групу країн із середнім рівнем соціальної відповідальності.

У кластер під номером 3 за результатами інтелектуального аналізу даних віднесено 24 країни (табл. 6), що характеризуються середнім рівнем дотримання норм соціальної відповідальності в цілому, а саме: рівнем сприйняття корупції в країні нижче за середньосвітові показники корумпованості, непрозорістю стосовно реалізації норм екологічного та енергоефективного розвитку

основних активів, а також без визнаних досягнень національних виробників у сфері бізнес-етики.

У центрі кластеру «Країни із середнім рівнем соціальної відповідальності у 2012 р.» знаходяться такі країни, як Кіпр, Австрія та Катар – держави, жодна компанія з яких не входить до числа самих етичних, непрозорі в дотриманні умов екологічно розвитку ринків нерухомості, але з невисоким рівнем корумпованості влади та бізнесу. Нетиповими представниками кластеру «Країни із середнім рівнем соціальної відповідальності у 2012 р.» є Норвегія (її компанії є учасниками списку WME та її відрізняє низький рівень сприйняття корупції), Ізраїль (національні ізраїльські компанії входять до числа етичних) та ОАЕ (широкомасштабна та коштовна забудова в цій країні останніми роками ґрунтується на «зелених» стандартах будівництва та експлуатації).

До кластеру з номером 2 увійшли 11 країн, які, з певною ймовірністю, можна віднести до держав із рівнем соціальної відповідальності вище за середній (табл. 7). Характерним для цієї групи країн є середній рівень сприйняття корупції, прозорість (або середня прозорість) у дотриманні умов екологічно сталого розвитку ринків нерухомості, але поряд із цим – відсутність національних компаній у списку найбільш етичних країн світу. Тобто, на відміну від країн із середнім рівнем соціальної відповідальності, країни, виділені в кластер 2, уже ступили на шлях екологічного, енергоефективного розвитку.

Таблиця 4

Країни з дуже низьким рівнем соціальної відповідальності в 2012 р.

Інтервали та середні значення індикаторів соціальної відповідальності	Перелік країн, що увійшли в кластер (у порядку зростання відстані від центру кластеру)
Ранг країн, згідно з WME, найнижчий, для всіх – 22	Азербайджан, Кенія, Непал, Нігерія, Пакистан, Бангладеш, Камерун, ЦАР, Республіка Конго, Сирія, Україна, Комори, Гайана, Гондурас, Іран, Казахстан, Росія, Еритрея, Гвінея-Бісау, Папуа Нова Гвінея, Парагвай, Кот-Д'Івуар, Нікарагуа, Уганда, Гвінея, Киргизстан, Ліван, Того, Ємен, Білорусь, Мавританія, Мозамбік, Сьєра Ліоне, В'єтнам, Ангола, Камбоджа, Таджикистан, Домініканська Республіка, Еквадор, Єгипет, Індонезія, Мадагаскар, Конго, Лаос, Лівія, Албанія, Ефіопія, Гватемала, Нігер, Тимор-Лесте, Екваторіальна Гвінея, Зімбабве, Алжир, Вірменія, Болівія, Гамбія, Косово, Малі, Філіппіни, Бурунді, Чад, Гаїті, Венесуела, Аргентина, Габон, Танзанія, Ірак, Туркменістан, Узбекистан, М'янма, Судан, Афганістан, Північна Корея, Сомалі
Ранг країн за суб-індексом RESTI найнижчий, для всіх – 29	
Середнє значення CPI Score – 26, CPI Score ∈ {8; 35}	

Таблиця 5

Країни з низьким рівнем соціальної відповідальності у 2012 р.

Інтервали та середні значення індикаторів соціальної відповідальності	Перелік країн, що увійшли в кластер (у порядку зростання відстані від центру кластеру)
У всіх країн (окрім Бразилії та Панами) ранг, згідно з WME, – 22; Ранг WME ∈ {15; 22}	Кувейт, Саудівська Аравія, Гана, Лесото, Македонія, Південна Африка, Словаччина, Боснія і Герцеговина, Сан-Томе і Принсіпі, Оман, Болгарія, Ліберія, Чорногорія, Туніс, Куба, Йорданія, Намібія, Шрі-Ланка, Латвія, Малайзія, Туреччина, Сербія, Тринідад і Тобаго, Буркіна-Фасо, Ель Сальвадор, Ямайка, Перу, Бахрейн, Малаві, Марокко, Суринам, Таїланд, Замбія, Грузія, Сейшельські Острови, Бенін, Колумбія, Джибуті, Греція, Молдова, Монголія, Сенегал, Руанда, Коста-Ріка, Литва, Бруней, Угорщина, Бразилія, Панама
Ранг країн за субіндексом RESTI найнижчий, для всіх (окрім Бразилії) – 29; Ранг RESTI ∈ {27; 29}	
Середній по кластеру Індекс сприйняття корупції – 43; CPI Score ∈ {36; 55}	

Таблиця 6

Країни із середнім рівнем соціальної відповідальності у 2012 р.

Інтервали та середні значення індикаторів соціальної відповідальності	Перелік країн, що увійшли в кластер (у порядку зростання відстані від центру кластеру)
У всіх країн (окрім Ізраїлю та Норвегії) ранг, згідно з WME, – 22; Ранг WME ∈ {15; 22}	Кіпр, Австрія, Катар, Ботсвана, Естонія, Багами, Сент-Люсія, Бутан, Пуерто-Ріко, Чилі, Уругвай, Сент-Вінсент та Гренадіни, ОАЕ, Словенія, Тайвань, Кабо-Верде, Барбадос, Домініканська Республіка, Мальта, Маврикій, Ісландія, Люксембург, Ізраїль, Норвегія
Ранг країн за RESTI найнижчий для всіх (окрім Об'єднаних Арабських Еміратів); Ранг RESTI ∈ {27; 29}	
Середній по кластеру Індекс сприйняття корупції 67; CPI Score ∈ {57; 85}	

Типовими представниками кластеру 2 є Південна Корея, Польща та Іспанія.

Таблиця 7

Країни з рівнем соціальної відповідальності вище середнього у 2012 р.

Інтервали та середні значення індикаторів соціальної відповідальності	Перелік країн, що увійшли в кластер (у порядку зростання відстані від центру кластеру)
У всіх країн ранг, згідно з WME, – 22	Південна Корея, Польща, Іспанія, Хорватія, Румунія, Італія, Китай, Мексика, Гонконг, Чехія, Нова Зеландія
Ранги країн за RESTI відповідають групі прозорих та середньопрозорих умов сталого розвитку ринків нерухомості; Ранг RESTI ∈ {4; 11}	
Середній по кластеру Індекс сприйняття корупції 55; CPI Score ∈ {34; 90}	

Таблиця 8

Країни з високим рівнем соціальної відповідальності у 2012 р.

Інтервали та середні значення індикаторів соціальної відповідальності	Перелік країн, що увійшли в кластер (у порядку зростання відстані від центру кластеру)
Середній ранг для країн, згідно зі списком WME, – 7; WME ∈ {1; 15}	Данія, Канада, Німеччина, Бельгія, Швейцарія, Нідерланди, США, Франція, Ірландія, Швеція, Австралія, Японія, Сінгапур, Великобританія, Індія, Фінляндія, Португалія
Середнє значення рангу для країн за RESTI – 9; Ранг RESTI ∈ {1; 29}	
Середній по кластеру Індекс сприйняття корупції дорівнює 77; CPI Score ∈ {36; 90}	

Найкращі результати по дотриманню норм соціальної відповідальності демонструють у 2012 р. 17 країн, які виділено в кластер під номером 4 (табл. 8). Для держав, владу і бізнес в яких можна визнати соціально відповідальними, характерний низький рівень сприйняття корупції, обов'язкова приналежність крупних національних компаній до списку найбільш етичних у світі, а також

високо- та середньопрозора системи дотримання екологічних стандартів у циклах виробництва, будівництва та експлуатації основних активів. Країни, показники яких є найближчими до середніх у 2012 р. характеристик кластеру високої соціальної відповідальності, – Данія, Канада, Німеччина.

Необхідно зазначити, що результати кластеризації підтверджують результати візуального аналізу діаграми розміщення країн у координатній площі призначених їм рангів CPI, WME та RESTI: склад кластеру 4 співпав із наведеним у попередніх дослідженнях [2, с. 123] переліком найбільш соціально відповідальних країн.

Аналіз складу і характеристик виділених кластерів свідчить про суттєві проблеми із дотриманням норм соціальної відповідальності в більшості країн, що розвиваються. За результатами проведеного дослідження в 2012 р. усі країни СНД (за виключенням Молдови) разом із слаборозвиненими країнами Тропічної Африки, Латинської Америки віднесено до країн із дуже низьким рівнем соціальної відповідальності. І лише країни, які за класифікацією МВФ відносяться до розвинутих (але не всі з них), попали до груп країн із високим та вище середнього рівнем дотримання принципів соціальної відповідальності. Тобто економічна розвиненість і, як наслідок, забезпеченість країни стають необхідними (але не достатніми) умовами сприйняття країною стандартів соціальної відповідальності, обліку та звітності.

Цікаво відзначити, що узагальнені характеристики кластерів свідчать про те, що в комплексі рівень соціальної відповідальності окремої держави зростає за такою траєкторією: (а) зниження рівня корумпованості → (б) освоєння, введення в дію норм і стандартів екологічного циклу виробництва, будівництва та експлуатації основних фондів в економіці → (в) уведення і дотримання норм корпоративної етики в організаціях країни.

Аналіз рівня соціальної відповідальності країн у 2013 р. та перспектив соціально-економічного розвитку. На підставі соціально-економічних індикаторів 2013 р. можна повторити процедуру виділення країн світу за рівнем дотримання ними принципів соціальної відповідальності. Процедура підготовки вихідних даних аналогічна представленій вище для 2012 р. (табл. 2). При спробі виділити п'ять кластерів за алгоритмом карт Кохонена отримати значущий розподіл не вдається – для нових даних 2013 р. рекомендовано виділити чотири кластери країн за рівнем соціальної відповідальності (рис. 3, 4).

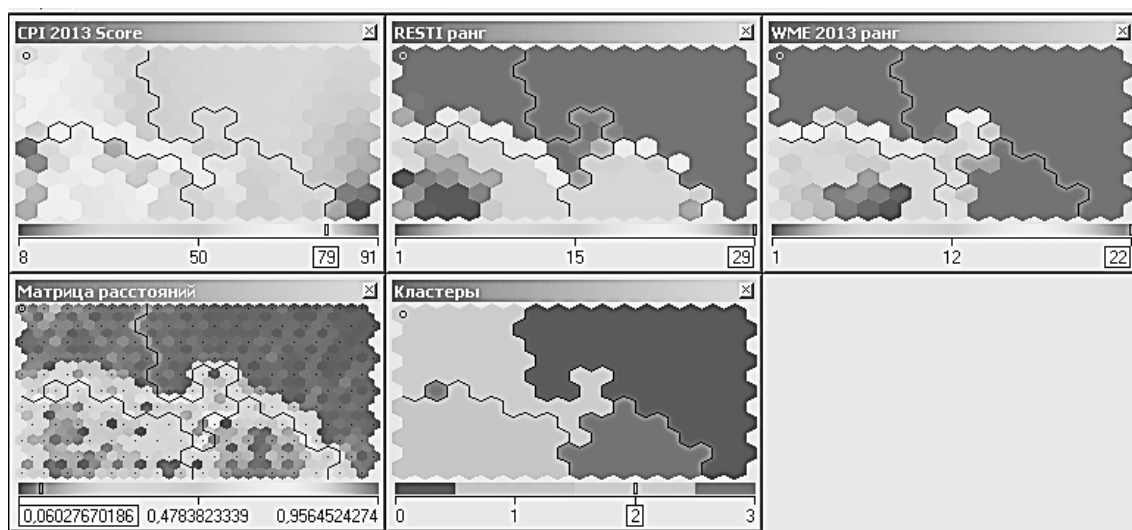


Рис. 3. Карта Кохонена для виділення країн зі схожими рівнями соціальної відповідальності в 2013 р.

Розглянемо склад кожного з кластерів для 2013 р., що отримано згідно з самоорганізуючими картами Кохонена.

До кластеру, що включає країни з найнижчим рівнем соціальної відповідальності, віднесено 109 держав світу (табл. 9): до нього увійшли всі країни, що були віднесені в 2012 р. до дуже низького рівня соціальної відповідальності, а також додалось ще 35 країн, що в 2012 р. були віднесені до кластеру держав із низьким рівнем соціальної відповідальності.

Можна відзначити, що кластер країн із низьким рівнем соціальної відповідальності розширився з двох причин: (1) найвище значення індексу CPI Score в 2013 р. вище аналогічної величини в 2012 р., отже, на глобальному рівні спостерігається збільшення розриву у рівні соціальної відповідальності в розвинутих і нерозвинутих країнах; (2) кластер поповнили країни, в яких у 2013 р. у порівнянні з 2012 р., погіршилися (Таїланд, Молдова, Суринам, Шрі-Ланка, Ліберія, Тринідад і Тобаго) або не змінилися (у Колумбії, Джибуті, Малаві, Марокко, Омані та ін.) показники корумпованості.

Кластер країн із середнім рівнем дотримання принципів соціальної відповідальності в 2013 р. став ширшим, ніж аналогічний у 2012 р. (табл. 10). У 2013 р. до 41 країни із середнім рівнем соціальної відповідальності увійшли всі без виключення 24 країни із аналогічного кластеру 2012 р., ще 15 країн – із групи країн низького рівня соціальної відповідальності 2012 р. та дві країни

(Фінляндія та Португалія) – із групи країн із високим рівнем соціальної відповідальності 2012 р. Якщо за непрозорих умов сталого розвитку ринків нерухомості обох країн Фінляндія в 2012 р. отримала CPI Score 90 балів та шосте місце в ранжуванні згідно з WME, а Португалія – CPI Score 63, та четвертий ранг згідно зі списком WME, то в 2013 р. усі індикатори соціальної відповідальності погіршилися: індекс сприйняття корупції для Фінляндії понизився до 89 балів, Португалії – до 62, їх ранги, згідно зі списком WME, впали, відповідно, до 13 і 5. Ті країни, що перейшли із кластеру низького рівня соціальної відповідальності 2012 р. до кластеру середнього рівня соціальної відповідальності 2013 р., досягли нижчого рівня корумпованості в 2013 р.: приміром, Бруней (у 2012 р. отримав 55 балів за CPI Score, а в 2013 р. – 60 балів), Латвія (у 2012 р. CPI Score дорівнював 49, а в 2013 р. – вже 53), Литва (було 54 бали, а в 2013 р. отримала 57), Сейшельські Острови (було 52 бали, у 2013 р. отримали 54 бали), Лесото (було 45 у 2012 р., стало 49 у 2013 р.) та ін. У 2013 р. середні значення соціальних індикаторів для країн із середнім рівнем соціальної відповідальності майже не змінилися в порівнянні з 2012 р.

Нетиповими представниками кластеру країн із середнім рівнем соціальної відповідальності є Португалія, Фінляндія, Бразилія (через присутність у цих країнах найбільш етичних компаній світу, але вищою за середньо-світові показники загальною корумпованістю) та Панама

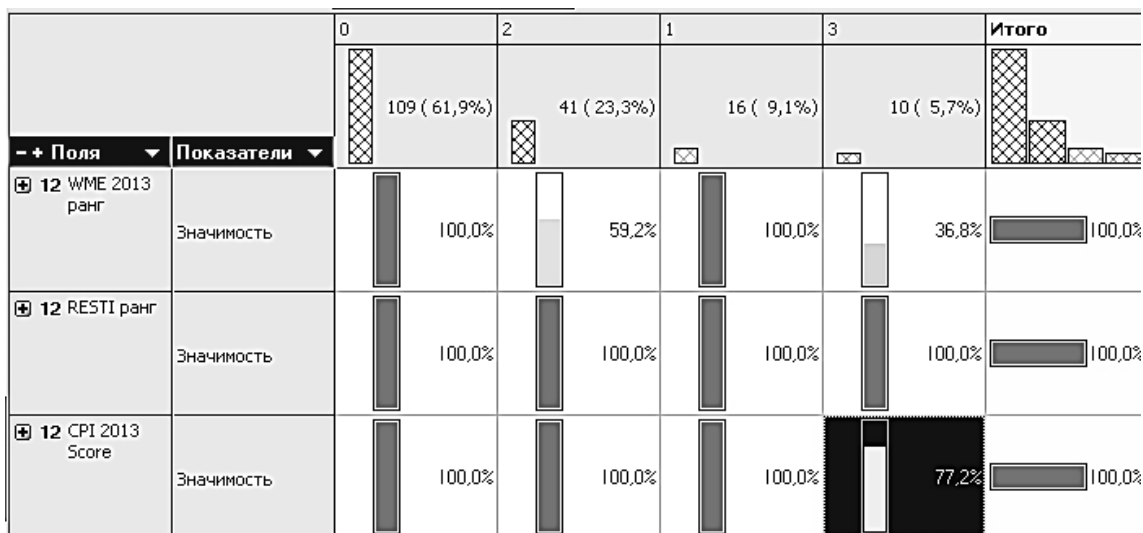


Рис. 4. Профілі кластерів країн світу на підставі вихідних даних про ранги WME 2013, RESTI 2012 й CPI Score 2013

Таблиця 9

Країни з найнижчим рівнем соціальної відповідальності у 2013 р.

Індикатори соціальної відповідальності	Перелік країн, що увійшли в кластер (у порядку зростання відстані від центру кластеру)
Ранг країн, згідно з WME, найнижчий, для всіх – 22	Тімор-Лесте, Мавританія, Мозамбік, Сьєрра-Леоне, Албанія, В'єтнам, Непал, Гватемала, Домініканська Республіка, Білорусь, Того, Єгипет, Індонезія, Гамбія, Малі, Мадагаскар, Ліван, Нікарагуа, Комори, Росія, Азербайджан, Пакистан, Танзанія, Косово, Ефіопія, Кот-Д'Івуар, Гайана, Кенія, Бангладеш, Аргентина, Габон, Болівія, Нігер, Уганда, Гондурас, Казахстан, Лаос, Таїланд*, Молдова*, Еквадор, Іран, Нігерія, Камерун, ЦАР, Україна, Папуа Нова Гвінея, Суринам*, Колумбія*, Джибуті*, Алжир, Вірменія, Філіппіни, Парагвай, Гвінея, Киргизстан, Шрі-Ланка*, Малаві*, Марокко*, Ангола, Ліберія*, Тринідад і Тобаго*, Буркіна-Фасо*, Ель Сальвадор*, Ямайка*, Перу*, Замбія*, Монголія*, Республіка Конго, Таджикистан, Свaziленд*, Зімбабве, Бурунді, М'янма, Еритрея, Камбоджа, Венесуела, Болгарія*, Туніс*, Греція*, Сенегал*, Гвінея-Бісау, Екваторіальна Гвінея, Чад, Гаїті, Південна Африка*, Боснія і Герцеговина*, Сан-Томе і Принсіпі*, Сербія*, Ємен, Кувейт*, Сирія, Туркменістан, Узбекистан, Македонія*, Чорногорія*, Лівія, Ірак, Йорданія*, Куба*, Гана*, Саудівська Аравія*, Оман*, Словаччина*, Судан, Афганістан, Північна Корея, Сомалі
Ранг країн за субіндексом RESTI найнижчий, для всіх – 29	
Середнє значення CPI Score – 30, CPI Score ∈ {8; 47}	

* – позначено держави, що в 2012 р. були віднесені до країн із низьким рівнем соціальної відповідальності

Країни з середнім рівнем соціальної відповідальності у 2013 р.

Інтервали та середні значення індикаторів соціальної відповідальності	Перелік країн, що увійшли в кластер (у порядку зростання відстані від центру кластеру)
У всіх країн (окрім Португалії, Фінляндії, Бразилії, Панами) ранг, згідно з WME, – 22; Ранг WME ∈ {5; 22}	Бруней*, Кабо-Верде, Домініканська Республіка, Тайвань, Ізраїль, Словенія, Литва*, Пуерто-Ріко, Сент-Вінсент та Гренадіни, Мальта, Кіпр, Бутан, Ботсвана, Угорщина*, Сейшельські Острови*, Коста-Ріка*, Руанда*, Латвія*, Маврикій, ОАЕ, Австрія, Катар, Естонія, Малайзія*, Туреччина*, Грузія*, Лесото*, Бахрейн*, Намібія*, Чилі, Багами, Сент-Люсія, Уругвай, Барбадос, Норвегія, Ісландія, Люксембург, Фінляндія, Бразилія*, Панама*, Португалія
Ранг країн за RESTI найнижчий, для всіх (окрім ОАЕ та Бразилії); Ранг RESTI ∈ {27; 29}	
Середній по кластеру Індекс сприйняття корупції 61; CPI Score ∈ {35; 89}	

* – позначено країни, що перейшли до даного кластеру із кластеру 2012 р. країн із низьким рівнем соціальної відповідальності

(має найвищий рівень корумпованості у всьому кластері, але має національну компанію, визнану рейтингом WME). Тобто всі чотири країни є претендентами на виключення із кластеру: за умов зниження рівня корумпованості Португалія і Бразилія можуть перейти до кластеру країн із високим рівнем соціальної відповідальності, Фінляндії для цього необхідне сприйняття програм екологічного сталого розвитку, а Панама, навпаки, через високий рівень корумпованості ризикує перейти до групи з низьким рівнем соціальної відповідальності.

У 2013 р. Гонконг та Нова Зеландія покинули групу країн із рівнем соціальної відповідальності вище середнього та перейшли на вищий щабель показників соціального розвитку. Серед країн із рівнем соціальної відповідальності вище середнього залишилося 10 держав (табл. 11): дев'ять із них і були в цьому кластері в 2012 р., одна країна (Бельгія), яка не була представлена в списку найбільш етичних організацій світу WME 2013, перейшла в даний кластер із групи найбільш соціально відповідальних країн 2012 р. Єдиною країною в кластері з рівнем соціальної відповідальності вище середнього, що відзначилась в списку WME 2013, є Італія, – вона є найвіддаленішою від центру виділеного кластеру (табл. 11) та має можливість в наступних роках перейти до кластеру країн із найвищим рівнем соціальної відповідальності за умов збереження досягнень у бізнес-етиці та екологічному розвитку і зменшення рівня корумпованості.

Таблиця 11

Країни з рівнем соціальної відповідальності вище середнього у 2013 р.

Інтервали та середні значення індикаторів соціальної відповідальності	Країни, що увійшли в кластер (у порядку зростання відстані від центру кластеру)
У всіх країн (крім Італії) ранг, згідно з WME, – 22; Ранг WME ∈ {13; 22}	Хорватія, Румунія, Китай, Південна Корея, Бельгія*, Іспанія, Польща, Мексика, Чехія, Італія
Ранги країн за RESTI відповідають групі прозорих та середньопрозорих умов сталого розвитку ринків нерухомості; Ранг RESTI ∈ {4; 11}	
Середній по кластеру Індекс сприйняття корупції – 51; CPI Score ∈ {34; 75}	

* – позначено країну, що не входила в аналогічний кластер 2012 р.

Найкращі показники дотримання норм соціальної відповідальності демонструють у 2012 р. 16 країн (табл. 12). Бельгія, Фінляндія та Португалія в 2013 р. покинули групу країн із найвищим рівнем соціальної відповідальності.

Фінляндія в 2013 р. у порівнянні з 2012 р. демонструє серед розвинутих країн найбільшу втрату соціальних досягнень: із групи країн із найвищим рівнем соціальної відповідальності її віднесено до кластеру із середнім рівнем соціальної відповідальності (у 2013 р. зафіксоване зростання рівня корумпованості в країні та зменшення числа національних компаній серед числа найбільш етичних). У 2013 р. найбільш типовими представниками кластеру високої соціальної відповідальності стали Ірландія, Канада та Німеччина.

Таблиця 12

Країни з високим рівнем соціальної відповідальності у 2013 р.

Інтервали та середні значення індикаторів соціальної відповідальності	Країни, що увійшли в кластер (у порядку зростання відстані від центру кластеру)
Середній ранг для країн, згідно з WME, – 7; WME ∈ {1; 13}	Ірландія, Швеція, Німеччина, Канада, Японія, Швейцарія, Франція, Австралія, США, Великобританія, Гонконг*, Сінгапур, Нідерланди, Данія, Нова Зеландія*, Індія
Середнє значення рангу для країн за RESTI – 7; Ранг RESTI ∈ {1; 11}	
Середній по кластеру Індекс сприйняття корупції дорівнює 78; CPI Score ∈ {36; 91}	

* – позначено країни, що не входили до аналогічного кластеру в 2012 р.

Серед всіх країн – учасниць групи з найвищим рівнем соціальної відповідальності Індія має найгірший показник сприйняття корупції, ця держава потребує докорінних змін у прозорості системи державного управління для подальшого соціального розвитку.

Висновки. За допомогою програмного продукту Deductor 5.2 автором реалізовано процедуру кластеризації країн світу для визначення груп держав зі схожими рівнем соціальної відповідальності.

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.).

Середні значення індикаторів соціального розвитку для групи країн із високим рівнем соціальної відповідальності в 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.

Для країн, що розвиваються, перехід до кластеру з іншим рівнем соціальної відповідальності пов'язаний у більшості випадків зі зміною рівня корумпованості всередині країн. Для розвинутих країн у 2013 р. інтегральні

показники соціальної відповідальності покращилися в порівнянні з 2012 р., що підтверджує тенденцію збільшення розриву в рівні соціальної відповідальності розвинутих і нерозвинутих країн світу.

А отримане зростання в часі показників соціальної відповідальності підтверджує затребуваність упровадження моделі соціально відповідального сталого розвитку навіть за умов економічної рецесії.

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. Аналіз соціально-економічних індикаторів дотримання принципів соціальної відповідальності на глобальному рівні / В.А. Євтушенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2015. – № 3. – С. 118–124.
3. Євтушенко В.А. Оцінка корпоративної соціальної відповідальності: методи, об'єкти, показники / В.А. Євтушенко // Вісник НТУ «ХП». Зб. наук. праць. Тем. вип. «Технічний прогрес і ефективність виробництва». – 2013. – № 46. – С. 53–63.
4. Петренко А.І. Grid і інтелектуальна обробка даних Data Mining / А.І. Петренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://netallted.cad.kiev.ua/downloads/DataMining.pdf>.
5. Шуба І.В. Использование методов Data Mining при анализе социальных явлений / И.В. Шуба // Системы обработки информации. – Х.: ХП. – 2014. – № 6 (122). – С. 107–111.
6. Announcing The 2012 World's Most Ethical Companies [E-resource]. – Access regime: <http://www.ethisphere.com/wme2013/index.html>.
7. Announcing The 2013 World's Most Ethical Companies [E-resource]. – Access regime: <http://www.ethisphere.com/wme2014/index.html>.
8. Bradley P. Scaling Clustering Algorithms to Large Databases / P. Bradley, U. Fayyad, C. Reina // Proc. 4th Int'l Conf. Knowledge Discovery and Data Mining, AAAI Press, Menlo Park, Calif., 1998. – P. 180–182.
9. Global Real Estate Transparency Index / Global Foresight / Global Foresight Series 2010: Jones Lang LaSalle IP, inc. , 2010 – 40 p.
10. Global Real Estate Transparency Index / Global Foresight Series 2012: Jones Lang LaSalle IP, inc. , 2012 – 44 p.
11. Global Real Estate Transparency Index / Global Foresight Series 2014: Jones Lang LaSalle IP, inc. , 2014 – 64 p.
12. Corruption Perceptions Index 2012 [E-resource]. – Access regime: <https://www.transparency.org/cpi2012/results>.
13. Corruption Perceptions Index 2013 [E-resource]. – Access regime: <https://www.transparency.org/cpi2013/results>.
14. Transparency International Україна: Методологія складання індексу (2012–2014 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/corruption-perceptions-index-2014/methodology.html>.
15. Wang J. Data Mining: Opportunities and Challenges / J. Wang // J. Wang (Ed.). – Hershey: Idea Group Publishing, 2003. – 468 p.

Аннотация. Объектом исследования является социально ответственная модель устойчивого цивилизационного развития. Предмет – современная методология оценки соблюдения принципов социальной ответственности на глобальном уровне. Цель статьи: разработка методики определения степени социальной ответственности стран мира на основе использования интеллектуального анализа данных средствами Data Mining. Для достижения поставленной цели использованы методы: диалектический, исторический, логический, экспертных оценок, системного анализа, логического моделирования и Data Mining. В результате исследования определены международные кластеры социальной ответственности и даны рекомендации по усовершенствованию управления социальной ответственностью на национальном и глобальном уровнях.

Ключевые слова: кластерный анализ, социальная ответственность, RESTI, CPI, WME.

Summary. The object of the research is a socially responsible model of sustainable development of civilization. Subject – 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: development of methods for determining the degree of the world of social responsibility through the use of Data Mining's tools. The study identified the international clusters of social responsibility and the author made recommendations for the improvement of management of social responsibility at the national and global levels.

Key words: cluster analysis, social responsibility, RESTI, CPI, WME.

Єгорова Г. А.
аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Iegorova G. A.
Ph.D. Student of Business Economics Department
Taras Shevchenko National University of Kyiv

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ДЕФІНІЦІЙ ТА ОСНОВНІ МОТИВИ УКЛАДАННЯ УГОД

MERGER AND ACQUISITION IN UKRAINE: PROBLEMS OF EXPLANATION OF THE DEFINITIONS AND MAIN MOTIVES FOR CONCLUDING AGREEMENTS

Анотація. У роботі розглянуто теоретичні аспекти процесів злиття та поглинання та причини інтеграції у сучасних умовах. Проаналізовано основні підходи до визначення сутності таких форм інтеграції підприємств, як злиття та поглинання. Запропоновано визначення понять «злиття», «поглинання» та виявлено взаємозв'язок з суміжними поняттями «інтеграція», «об'єднання», «консолідація» та «рейдерство». Досліджено основні мотиви укладання угод злиття-поглинання.

Ключові слова: злиття, поглинання, інтеграція, об'єднання, рейдерство, мотиви злиттів та поглинань, синергетичний ефект.

Вступ та постановка проблеми. Досвід провідних компаній розвинених країн доводить, що співпраця підприємств на засадах добросовісної конкуренції позитивно впливає на результати їх діяльності, укріплюючи позиції на визначеному сегменті ринку, сприяючи покращанню якості продукції або послуг, введенню нових технологій, розширенню кола споживачів, тощо. В умовах нестачі інвестиційних ресурсів, посилення конкуренції та низької інвестиційної привабливості України, для суб'єктів господарювання участь в інтеграційних процесах на ринку злиття та поглинання є можливістю вийти на якісно новий рівень розвитку. Дедалі більше українських підприємств трансформують свою діяльність шляхом використання механізмів реорганізації для проникнення в нові сфери та для закріплення конкурентних позицій на цільових ринках. Однак, незважаючи на зростаючу динаміку процесів злиття та поглинання, у вітчизняній науковій літературі та в нормативно-правовій базі відсутнє чітке визначення цих понять, контури їх предметного поля, взаємозв'язок із суміжними поняттями. З огляду на це, виникає об'єктивна необхідність розкриття економічної сутності злиттів та поглинань та структурування існуючих підходів до визначення даних дефініцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних та практичних основ процесів злиття і поглинання зробили такі вітчизняні вчені, як Баюра Д.О., Гордєєва Т.А., Ігнатюк А.І., Кабиллу А.М., Пучко І.В., Филюк Г.М.

Метою даної роботи є аналіз існуючих підходів до визначення сутності злиття та поглинання з подальшим об'єднанням їх в окремі концептуальні підходи та виявлення основних мотивів укладання угод.

Результати дослідження. У сучасних умовах адаптації до нестабільного економічного середовища та виходу України на європейські ринки як повноцінного та повноправного гравця актуальним є створення стратегічних об'єднань підприємств, що дозволяє створити конкурентні переваги, диверсифікувати бізнес і збільшити частку ринку, скоротити витрати і вдосконалити бізнес-процеси.

Протягом усього періоду становлення України як самостійної держави одночасно відбувалося становлення ринку злиттів та поглинань, на якому укладалися угоди, що за правовою структурою можуть бути віднесені саме до процесів злиття-поглинання (конгломератних, горизонтальних, вертикальних, як дружнього, так і ворожого характеру) (табл. 1).

Таблиця 1

Етапи розвитку ринку злиття та поглинання в Україні

Період, рр.	Характеристика
1993–1998	Масова приватизація державного майна. Поява специфічного типу рейдерства (купівля акцій у трудового колективу за заниженими цінами). Створення бази для подальших угод злиття та поглинання.
1998–2003	Перерозподіл власності після кризи 1998 р. Зародження ринку злиттів та поглинань, зростання уваги інвесторів до найбільш динамічних галузей.
2003–2005	Економічне зростання. Висока частка участі держави в процесах злиттів і поглинань. Активний розвиток ринку злиттів та поглинань.
2006–2007	Пік активності ринку злиттів та поглинань. Зростання впливу іноземних інвесторів на роботу банківської системи.
2008–2010	Світова економічна криза, внаслідок чого на ринку злиття-поглинання скорочуються обсяги операцій. Різне зниження інтересу іноземних інвесторів до українських компаній, вимушений продаж.
2010–2013	Нові тенденції ринку злиттів та поглинань з урахуванням кризових явищ та їх наслідків, зміна пріоритетів інвесторів.
2014 – до сьогодні	Політична нестабільність, низка перевиборів, що спричинили суттєве уповільнення ринку злиття та поглинання та підвищення загального рівня недовіри до фінансового сектора.

Джерело: [1, с. 352]

Історія формування найбільших компаній і фінансово-промислових груп в Україні, таких як SCM (System Capital Management), «Приват», МХП (Миرونівський хлібопродукт) та ін., служить яскравим прикладом угод злиттів-поглинань [2, с. 151].

Незважаючи на те що теоретичні засади і практика злиттів та поглинань активно вивчаються вітчизняними вченими, у наукових дослідженнях немає єдності в розумінні злиття та поглинання як категорії, що пояснюється складністю та багатогранністю досліджуваного предмета. Починаючи з 1994 р. у вітчизняній науці та практиці почали відбуватися зміни в тлумаченні, а відповідно, і в розумінні понять «злиття», «поглинання». Однак унаслідок некомпетентного перекладу з іншомовних джерел поняття «об'єднання», «інтеграція», «консолідація», «злиття», «поглинання» ототожнюють, що не відповідає їх економічній суті.

Дослідження семантики категорії «інтеграція» дозволило встановити, що дане слово набуває таких значень:

- об'єднання в ціле будь-яких окремих частин;
- об'єднання та координація дій різних частин цілісної системи;
- процес упорядкування, узгодження та об'єднання структур і функцій у цілому організмі [3, с. 500].

Із наведених значень можна зробити висновок, що категорія «інтеграція» є ширшою за значенням порівняно

зі злиттям та поглинанням, оскільки не передбачає встановлення контролю одного суб'єкта над іншим. Тобто структури, створені внаслідок процесів злиття та поглинання, розглядаються як форми інтеграції.

У науковій літературі для ідентифікації злиття та поглинання також часто використовується категорія «об'єднання». Відповідно до процесного підходу, об'єднання, у значенні процесу сполучення та цілеспрямованих дій, відповідає змісту злиття та поглинання та може застосовуватися для пояснення сутності цих явищ. Однак з юридичної точки зору об'єднання підприємств не передбачає обов'язкового встановлення відносин контролю між суб'єктами господарювання, а отже, не відповідає змісту злиття та поглинання [4, с. 31].

У результаті семантичного аналізу категорії «консолідація» було виявлено, що ця дефініція означає зміцнення, згрупування, об'єднання навколо певної великої ідеї, реалізації програми. З економічної точки зору «консолідація» тлумачиться як об'єднання суб'єктів підприємництва, їхніх дій, інтересів, спільних капіталів задля здійснення великих підприємницьких проєктів, програм. Однак у процесі консолідації не обов'язково відбувається встановлення контролю одного суб'єкта над іншим, тобто злиття та поглинання можуть трактуватися як окремі випадки консолідації.

У цьому контексті цікавість представляє таке поняття, як «рейдерство». На початку становлення ринку злиття-поглинання в Україні (1992–1998 рр.) рейдерство набуло особливої популярності серед господарських суб'єктів та означало процес встановлення абсолютного контролю над підприємством проти волі керівництва підприємства-цілі та з порушенням закону. Однак у країнах Західної Європи рейдерством вважається законна операція придбання компаній проти волі власників та менеджменту [5, с. 54], тобто вороже поглинання.

Отже, кожне з понять може бути застосоване як синонім або характеристика процесів

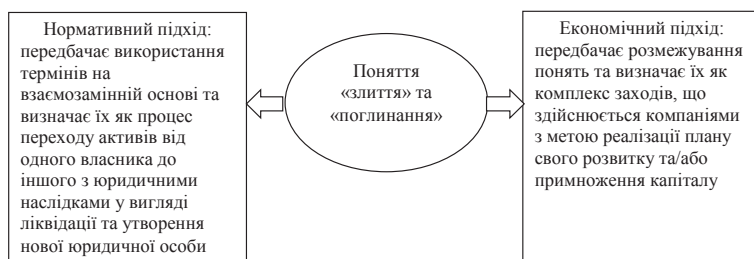


Рис. 1. Підходи до визначення сутності проєкту

Джерело: складено автором

Таблиця 2

Компаративний аналіз авторських визначень понять «злиття» та «поглинання»

Автор	Злиття	Поглинання
Кириченко О., Ваганова О. [6, с. 48]	Будь-яке об'єднання господарюючих суб'єктів, у результаті якого утвориться єдина економічна одиниця з двох або більше раніше існуючих структур	Об'єднання двох або декількох самостійних економічних одиниць, за якого поглинаюча структура зберігається і до неї переходять активи і зобов'язання юридичних осіб, що поглинаються
Гордєєва Т. [7, с. 20].	Особлива форма поглинання, при якій компанія, що продається, позбавляється юридичної самостійності	Придбання всього підприємства, окремих його частин, а також стратегічна участь у капіталі
Табахарнюк М. [8, с. 14–15]	Процес купівлі компанії, усі активи та зобов'язання якої поглинаються покупцем	Позначення процедури передачі власності. Термін використовується з метою підкреслити домінуючу роль компанії-ініціатора, яка володіє могутнішим економічним потенціалом
Тищенко А., Хаустова В. [9]	Об'єднання двох або більше компаній унаслідок договірному процесу між групами менеджерів компаній і здійснюється шляхом обміну акціями між компаніями-учасниками або їх взаємної купівлі-продажу	Взяття однією компанією іншої під свій контроль, управління нею внаслідок придбання абсолютного або часткового права власності на неї
Волков В. [10]	Комбінація двох або більшого числа підприємств в один бізнес на основі взаємної домовленості між керівництвом підприємств та схваленнями акціонерами	Придбання контрольного пакета акцій однієї компанії іншою
Баюра Д. [11, с. 63–64]	Спосіб реорганізації, при якому два або декілька підприємств зливаються в одне, з подальшим припиненням самостійного існування як юридичних осіб	Спосіб реорганізації, коли одне підприємство приєднується до іншого і останньому переходять усі майнові права та обов'язки приєднаного підприємства
Ігнатюк А. [12, с. 191]	Поєднання двох або декількох підприємств, унаслідок чого виникає нове підприємство	Купівля одним підприємством значної частини акцій другого підприємства

Джерело: складено автором

злиття та поглинання, але варто враховувати певне обмеження, що злиття та поглинання є лише одним із видів об'єднання та інтеграції підприємств, а також може бути окремим випадком рейдерства.

На сучасному етапі серед провідних економістів немає єдиної думки з приводу визначення термінів «злиття», «поглинання», що обумовлюється багатогранністю та складністю їх природи, тому для розкриття економічного змісту даного поняття розглянемо декілька з них (табл. 2).

У зарубіжній літературі поняття «злиття» та «поглинання» не мають чіткого розмежування. Навіть англійські аналоги понять мають неоднозначне значення: Merger – поглинання (шляхом придбання цінних паперів або основного капіталу), злиття (компаній); Acquisition – придбання (наприклад акцій), поглинання (компаній); Merger and Acquisitions – злиття та поглинання компаній. Причому визначення розрізняються як у межах законодавства окремої країни, так і між країнами [13, с. 65].

Усі представлені авторські позиції враховують різні аспекти злиттів та поглинань, що ще раз доводить полігранність категорій «злиття» та «поглинання». Для більш повного охоплення багатofункціональності даного поняття доцільно було б виділити два підходи до визначення сутності, які є найпоширенішими в економічній літературі (рис. 1).

У результаті аналізу існуючих підходів доцільно диференціювати поняття «злиття» та «поглинання». На нашу думку, нормативний підхід характеризується вузькістю та моноаспектністю. Зважаючи на це, нами зроблено висновок, що даний підхід є формальним і не може відображати повною мірою зміст категорій «злиття» та «поглинання». Так, під *злиттям* ми пропонуємо розуміти інтеграцію двох або більше компаній, як правило, подібних за розміром, на основі добровільної згоди керівництва кожної з компаній об'єднати активи та продовжувати діяльність як нова юридична особа або в складі нині існуючої з пропорційним або договірним правом управління та прийняття рішень із метою розширення сфери впливу та господарської влади компанії, досягнення конкурентних переваг, збільшення ринкової вартості компанії та отримання синергетичного ефекту.

Під *поглинанням* ми розуміємо інтеграцію двох або більше компаній на основі встановлення абсолютного контролю компанії-покупця над іншими компаніями внаслідок повного або часткового права власності на її активи або купівлі контрольного пакету акцій із метою розширення сфери впливу та господарської влади компанії, досягнення конкурентних переваг, збільшення ринкової вартості компанії та отримання синергетичного ефекту.

Нерозривну дефініцію «злиття/поглинання компаній» доцільно застосовувати в процесі розкриття сутності процесів, що відбуваються на ринку злиттів та поглинань, надання характеристики його розвитку, як еквівалент поняттю Merger and Acquisitions у зарубіжній літературі.

Вивчаючи мотивацію здійснення процесів злиття та поглинання [7; 8; 12; 14–17], можна виділити умовно три основні групи мотивів:

- внутрішні, зумовлені необхідністю пошуку нового напрямку свого подальшого розвитку;
- зовнішні, спричинені зміною бізнес-середовища;
- особисті інтереси менеджменту компаній.

Основними внутрішніми мотивами є прагнення отримати нові навички, вихід на нові ринки, доступ до нових продуктів та каналів дистрибуції, отримання синергетичного ефекту. Під синергетичним ефектом ми розуміємо збільшення показників ефективності діяльності підприємства або додану вартість активів унаслідок об'єднання підприємств в єдину систему, де ефект від їх взаємодії перевищує суму ефектів діяльності кожного підприємства окремо.

Синергетичний ефект може набувати різних видів залежно від цілей менеджменту компанії-покупця в процесі злиття-поглинання (табл. 3).

До зовнішніх мотивів укладання угод злиття-поглинання ми відносимо прагнення компанії максимально ефективно використати свої виробничі потужності, управлінські та інвестиційні ресурси в умовах змін зовнішнього середовища компанії, а саме: скорочення ринку, втрата ринкових позицій унаслідок зростання кількості конкурентів, зміцнення ринкових позицій стратегічних конкурентів, посилення конкуренції з боку іноземних виробників, розвиток та активне впровадження інноваційних технологій.

Таблиця 3

Характеристика видів синергетичних ефектів

Види синергетичних ефектів	Характеристика
Операційна синергія	
Операційна економія	Підвищення ефективності за рахунок нівелювання дублювання функцій
Економія на масштабах	Зниження середньої величини витрат на одиницю виготовленої продукції при збільшенні обсягів випуску
Економія за рахунок вертикальної інтеграції	Зниження витрат за рахунок об'єднання в єдиний технологічний процес усіх або основних ланок виробництва
Комбінування взаємодоповнюючих ресурсів	Зміцнення або створення конкурентних переваг компанії-покупця внаслідок отримання унікальних техник, інноваційних технологій та потенціалу компанії-цілі
Фінансова синергія	
Оптимізація податкового навантаження	Використання трансфертного ціноутворення з метою мінімізації податкових платежів
Зміцнення фінансового стану	Зміцнення фінансового становища за рахунок спільної фінансової діяльності, оптимізації податкового навантаження, зниження ступеню фінансового ризику та підвищення кредитоспроможності
Управлінська синергія	
Підвищення ефективності управління	Зростання економічної ефективності діяльності компанії, її вартості та добробуту акціонерів за рахунок перерозподілу власності на користь більш ефективного менеджменту
Інвестиційна синергія	
Підвищення інвестиційної привабливості	Підвищення ефективності використання активів та їх ліквідності, зміцнення фінансового стану за рахунок спільного використання капітальних і фінансових інвестицій

Джерело: розроблено автором на основі [14, с. 144]

Мотиви, викликані особистими інтересами менеджерів компанії, як правило, проявляються в їх прагненні отримати певні фінансові або конкурентні вигоди від придбання компаній-конкурентів та встановлення контролю над ними. У більшості випадків злиття-поглинання, що зумовлені таким мотивом, є ворожими і рідко мають на меті досягнення економічної та фінансової ефективності.

Проаналізувавши праці вітчизняних та зарубіжних науковців [1; 12; 15–19], погоджуємось із тим, що мотиви процесів злиття і поглинання суттєво видозмінюються залежно від історичного проміжку часу, в якому вони відбуваються.

Основою для подальшого розвитку ринку злиттів і поглинань у XXI ст. є глобалізація, яка характеризується значним економічним, технологічним та інформаційним розвитком та орієнтацією компаній на світові ринки.

Висновки. Аналізуючи різноманітність підходів до визначення понять «злиття» та «поглинання», варто зазначити, що це – явище багатогранне. Більшість дослідників,

використовуючи та визначаючи цю дефініцію, висвітлюють окремі аспекти цього складного явища залежно від цілей, мотивів інтеграції підприємств та від умов зовнішнього середовища, в якому функціонують підприємства.

На сьогодні злиття та поглинання компаній є дієвим інструментом забезпечення ефективної економічної діяльності компаній, засобом підвищення інвестиційної привабливості та збільшення загальної вартості активів за рахунок синергії. Основною причиною здійснення процесів злиття або поглинання є забезпечення зростання бізнесу, здобуття сильнішої стратегічної позиції на ринку.

В Україні в умовах посилення конкуренції та низької інвестиційної привабливості економіки для національних підприємств участь в інтеграційних процесах на ринку злиття та поглинання є фактично єдиною можливістю вийти на якісно новий рівень розвитку, досягти збільшення капіталізації, зменшення рівня ризику ведення бізнесу тощо.

Список використаних джерел:

1. Горбатюк Л.А. Ринки злиттів і поглинань у банківському секторі України: сучасний стан і перспективи розвитку / Л.А. Горбатюк // *Бізнес Інформ*. – 2014. – № 5. – С. 352–357.
2. Тарасова О.В. Сутність ринку злиття-поглинання в Україні та його структурні елементи / О.В. Тарасова // *Вісник Херсонського державного університету*. – 2015. – Вип. 2. – Ч. 2. – С. 151–154.
3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Уклад. і гол. ред. В.Т. Бусел. – К.; Ірпінь: ВТФ Перун, 2005. – 1728 с.
4. Щербакова Н.В. Правове регулювання слияния и присоединения хозяйственных обществ: дис. ... канд. юрид. Наук: спец. 12.00.04 «Хозяйственное право, хозяйственно-процессуальное право» / Н.В. Щербакова. – Д., 2006. – 198 с.
5. Кабиллу А.М. Рейдерство и враждебные поглощения: сущность, виды, методы защиты / А.М. Кабиллу // *Вісник економічної науки України*. – 2007. – № 2. – С. 53–58.
6. Кириченко О.А. Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки / О.А. Кириченко, Е.В. Ваганова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2009. – № 2. – С. 45–56.
7. Гордєєва Т.А. Злиття та поглинання як інструменти антикризового управління / Т.А. Гордєєва // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2010. – Т. 1. – № 1. – С. 20–23.
8. Табахарнюк М.О. Гра на мільйон: практика злиття та поглинання в Україні / М.О. Табахарнюк. – К.: Київська книжково-журнальна практика, 2012. – 304 с.
9. Тищенко А. Понятийный аппарат в интеграционных процессах слияний и поглощений компаний / А. Тищенко, В. Хаустова // *Бізнес Інформ*. – 2008. – № 12. – С. 21–25.
10. Волков В. Основы слияния и поглощений / В. Волков // *Финансовый менеджер*. – 2005. – № 9. – С. 90–95.
11. Баюра Д.О. Реструктуризація підприємств: [навч. посіб.] / Д.О. Баюра. – К.: Київський університет, 2005. – 209 с.
12. Ігнатюк А.І. Галузеві ринки: теорія, практика, напрями регулювання: [монографія] / А.І. Ігнатюк. – К.: Ін-т аграр. економіки, 2010. – 465 с.
13. Ігнатюк А.І. Процеси злиття та поглинань: світовий досвід та Україна / А.І. Ігнатюк // *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка*. – 2005. – Вип. 75–76. – С. 65–67.
14. Коломійцева О.В. Мотиви та причини процесів злиттів і поглинань підприємств / О.В. Коломійцева // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 6 (132). – С. 142–149.
15. Гохан П.А. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / А.П. Гохан; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: АльпинаБизнес Букс, 2007. – 741 с.
16. Филлюк Г.М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: [монографія] / Г.М. Филлюк. – Житомир: ЖДУ ім. І.Франка, 2009. – 404 с.
17. Stanley, Foster Reed and Alexandra, Reed Lajoux (1999). *Theart of M&A Merger / Acquisition buyoutguide*. McGraw-Hill.
18. Доналд Д. Слияния, поглощения и другие способы реструктуризации компании: [учеб. пособ.] / Д. Доналд; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. – 960 с.
19. Пучко І.В. Тенденції та пріоритети розвитку злиттів та поглинань в умовах інституційних трансформацій / І.В. Пучко // *Вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського*. – 2015. – Вип. 3. – С. 769–773.

Аннотація. В роботі розглянуті теоретичні аспекти процесів слияния и поглощения, а також причини інтеграції в сучасних умовах. Проаналізовані основні підходи до визначення сутності таких форм інтеграції підприємств, як слияния и поглощения. Предложено определение понятий «слияние», «поглощение» и выявлена взаимосвязь со смежными понятиями «интеграция», «объединение», «консолидация» и «рейдерство». Исследованы основные мотивы заключения сделок слияния и поглощения.

Ключевые слова: слияние, поглощение, интеграция, объединение, рейдерство, мотивы слияний и поглощений, синергетический эффект.

Summary. The paper reviewed theoretical aspects of mergers and acquisitions, as well as the reasons for the integration in modern conditions. There have been analyzed the main approaches to defining the essence of such forms of enterprise integration as mergers and acquisitions, proposed own definition of «merger», «acquisition» and revealed a relationship between related definitions – «integration», «union», «consolidation» and «corporate raid». There have been carried out an analysis of the main reasons for concluding M&A agreements.

Key words: merger, acquisition, integration, union, raid, reasons for concluding M&A agreements, synergistic effect.

Єгорова О. О.

*старший науковий співробітник
НДІ Державного управління та регіонального розвитку*

Манав Е.

*радник
Посольства Турецької Республіки в Україні*

Yehorova O. O.

*Senior Research Fellow
Scientific-Research Institute for the
State Administration and Regional Development*

Manav E.

*Counsellor
Embassy of Turkey in Ukraine*

ОРГАНІЗОВАНІ ІНДУСТРІАЛЬНІ ЗОНИ ТУРЕЧЧИНИ: ФІСКАЛЬНЕ СТИМУЛЮВАННЯ

ORGANIZED INDUSTRIAL ZONES OF TURKEY: FISCAL INCENTIVES

Анотація. У роботі представлено перелік організованих індустріальних зон Туреччини, які згруповані за стадією їх створення та функціонування, за провінціями та за регіонами в рамках системи стимулювання капіталовкладень. Систематизовано та узагальнено інформацію про поточну систему фіскальних стимулів для їх резидентів. Відзначено поширення турецького досвіду шляхом створення та функціонування спільних організованих індустріальних зон в інших країнах. Зроблено висновки щодо збалансованості системи фіскальних стимулів у рамках організованих індустріальних зон за критерієм достатності та необхідності для стимулювання бажаного рівня інвестиційної активності.

Ключові слова: організована індустріальна зона, фіскальні преференції, інвестиції, інфраструктура, регіональний розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Організовані індустріальні зони (ОІЗ) застосовуються в Туреччині вже понад 50 років як економічний інструмент точкового стимулювання припливу інвестицій, промислового розвитку та збалансування регіонального розвитку регіонів. За цей період ОІЗ були створені та функціонують практично в усіх регіонах країни з різним рівнем економічного розвитку та розглядаються інвесторами як одні з найбільш інвестиційно привабливих в Євразії. Наразі інвестиційна привабливість цього економічного інструменту в Туреччині обумовлена, головним чином, застосуванням спеціальної системи фіскальних преференцій для інвесторів, побудованої за принципом оберненої залежності між переліком та інтенсивністю стимулів і рівнем розвитку провінцій (зі зростанням соціально-економічного рівня розвитку провінції зменшується перелік та інтенсивність стимулів, і навпаки).

Досвід Туреччини щодо фіскального стимулювання інвесторів у рамках ОІЗ вважається прогресивним, і останнім часом його беруть за основу багато країн. Для України цей досвід також є цікавим з огляду на значні диспропорції в соціально-економічному розвитку регіонів та необхідність формування конкурентних умов у рамках аналогічного економічного інструменту – індустріальних (промислових) парках (ІП), мережа функціональних одиниць яких наразі формується. Доцільність вивчення прогресивного досвіду країн-сусідів, зокрема турецького, визначає актуальність даної статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основною джерельною базою дослідження є нормативно-правові акти та матеріали профільних органів державної влади

Туреччини щодо системи фіскальних стимулів для інвесторів у рамках ОІЗ. Також дослідження спирається на праці науковців щодо створення та функціонування ОІЗ у Туреччині, зокрема Інджі Озгюча [1, с. 85–108], Ерсіна Тюрка [2], Мурата Четіна [3, с. 49–68], Явуза Баюлкена [4], Анастасії Кузнєцової [5], Альберта Гаджаєва [6].

Метою даної роботи є узагальнення досвіду фіскального стимулювання інвесторів ОІЗ Туреччини для подальшого вивчення можливості його адаптації в Україні для ІП.

Результати дослідження. ОІЗ – це виділені та загорожені земельні ділянки, які оснащені необхідною адміністративною, соціальною та технічною інфраструктурами, необхідними для здійснення резидентами виробничої діяльності та надання послуг та завдяки яким здійснюються заплановані індустріалізація та урбанізація, забезпечуються раціональне використання ресурсів, доступ до інформації і технологій, запобігаються екологічні проблеми та гарантується розміщення підприємств певних галузей промисловості відповідно до затверджених планів [7].

Процес створення ОІЗ Туреччині розпочався на початку 1960-х років. Станом на 15.07.2015 р. прийнято рішення про створення 295 ОІЗ у 80 (із 81) провінціях Туреччини, з яких функціонує 213 (решта 82 – на підготовчій стадії (вибір місця, придбання земельної ділянки, планування або будівництво інфраструктури) (табл. 1) [8].

Уточнимо, що в Туреччині застосовується підхід до угруповання провінцій за системами стимулювання капіталовкладень [9] (6 регіонів – I, II, III, IV, V, VI). Із 2012 р. в його основу було закладено рейтинг провінцій за соціально-економічним розвитком, проведений у 2011 р.

ОІЗ Туреччини [8; 10–12]

Регіони	Провінції		Назва ІОЗ (рік заснування)		
	назва	рейтинг	к-ть	функціонуючі	на підготовчій стадії
I	Анкара	2	12	ASO I (1977), Остім (1997), ASO II і III (2000), Анкара-Іведік (2001), Анadolу (2002), Полатли (1996), Башкент (2001)	Серфлікочісар (2006), Торгово-промислова палата м. Полатли (2008), Джубук (спеціалізація на тваринництві) (2008), Анкара (спеціалізація на ливарстві) (2009), Анкара (космонавтика та авіація) (X)
	Анталія	5	2	Анталія (1976)	Кумлуджа Гіда (2008)
	Бурса	6	16	Бурса (1962), Інеголь (1977), Демірташ (1990), Мустафа Кемальпаша (1991), Бурса (шкірництво) (1994), Мермерчілер (1998), Гурсу (2001), Нілюфер (2001), Хасанага (2003), Йенішехір (2004), Кестель (2004), Інеголь (деревообробна та меблебудівна спеціалізація) (2006), Каяпа (1997), Снідже Іслах (2015)	Бурса (текстильна спеціалізація) (2006), Бурса Баті (2015)
	Ескішехір	7	3	Ескішехір (1969)	Сівріхісар (1998), Бейлікова Бесі (сільськогосподарська спеціалізація) (2007)
	Ізмір	3	13	Ізмір Ататюрк (1976), Тіре (1993), Альяга (хімічна спеціалізація) (1997), Бергама (1997), Панчар (1999), Буча (спеціалізація та пошиттю одягу) (2002), ІТОВ (2002), Баюурду (2008), Кінік (2006), Кемальпаша (2011)	Менемен (спеціалізація на виготовленні пластмасових виробів) (2004), Торбали (2004), Одеміш (2006)
	Коджаелі	4	13	Гебзе (1986), TOSB-TAYSAD (1992), Гебзе V (хімічна спеціалізація) (1999), Гебзе (спеціалізація на виготовленні пластмасових виробів) (2001), Гебзе (спеціалізація на машинобудуванні) (2001), Гебзе Гузеллер (2001), Гебзе Діловасі (2002), Арсланбей (2003), Гебзе (вугільна спеціалізація) (2003), Асім Кібар (2004), Гебзе VI (спеціалізація на машинобудуванні) (2006)	Алікайя (2004), Кандіра (спеціалізація на продуктах харчування) (2010)
	Мугла	8	1	-	Мілас (1998)
	Стамбул	1	8	Стамбул Дері (1982), Дудулли (1995), Анadolу Якаси (2000), Тузла (2000), Ікітелли (2001), Бірлік (2001), Тузла Кімья Санайічілері (2001), Бейлікдюзю (2002)	-
II	Адана	16	2	Адана Хачі Сабанчі (1973), Козан (1998)	-
	Айдин	19	7	Айдин (1976), Астим (1996), Назіллі (1996), Ортаклар (1997), Чіне (2003)	Соке (1996), Бухаркент (2006)
	Болу	11	4	Гереле (1993), Болу Карма (текстильна спеціалізація) (2008)	Гереле (шкірництво) (1997), Йенічага (1999)
	Денізлі	10	4	Денізлі (1982), Денізлі (шкірництво) (1994), Денізлі Чардак Оздемір Сабанджі (1996)	Сарайкой (сільськогосподарська спеціалізація) (2013)
	Едірне	12	1	Едірне (1994)	-
	Іспарта	21	3	Сулейман Демірель (1992), Дері (1993)	Ялвач (2001)
	Кайсері	17	3	Кайсері (1976), Інчесу (1996) Мімар Синан (1998)	-
	Киркларелі	15	4	Киркларелі (1997), Люлебургаз Бюккаріштіран (2014), Люлебургаз Евренсекіз (2014)	Паджер Аслан (2002)
	Конья	20	9	Конья (1976), Ереглі (1996), Акшехір (1996), Сейдішехір (2000), Конья I (2001), Бейшехір (2001), Джумра (2001), Карапінар (2005)	Кюлю (2006)
	Сакар'я	18	7	Сакар'я (1992), Сакар'я II (1997), Сакар'я III (1999)	Карасу (2007), Ферізлі (2009), Кайнарджа (меблева спеціалізація) (2010), Сакар'я Кайнарджа Мармара (X)
	Текірдаг	9	13	Черезкой (1976), Чорлу (шкірництво) (1997), Хайраболу (1994), Малькара (1994), Велікой (2012), Муратли (2012), Ергене I (2012), Ергене II (2012), Тургуджу (2012), Велінесе (2012), Карааджч (2012), Ялибою (2013)	Текірдаг (2014)
Чанакакале	14	2	Біга (1995), Чанакакале (2000)	-	

II	Ялова	13	5	Ялова (композитна і хімічна спеціалізація) (2015)	Ялова Калип Імалати (2003), Ялова (спеціалізація на квітникарстві) (2003), Ялова (спеціалізація на суднобудівництві) (2010), Ялова (спеціалізація на виготовленні транспортних засобів) (2014)
III	Баликесір	22	5	Баликесір I (1977), Бандирма (1997), Баликесір II (1997)	Гьонен (шкірництво) (1997), Бурханіе (спеціалізація на обробці оливки) (2010)
	Біледжік	27	6	Біледжік I (1976), Біледжік II (1993), Османелі (1993), Пазарйєрі (1996), Бойузук (1997)	Согут (1999)
	Бурдур	26	3	Бурдур (1986), Буджак (1996)	Бурдур II (2009)
	Газіантеп	30	4	Газіантеп (1969), Нізіп (2002), Газіантеп Бесі (сільськогосподарська спеціалізація) (2004)	Іслахйє (2012)
	Зонгулдак	29	3	Кайкума (1992), Ерегла (1995)	Алаплі (2005)
	Карабюк	28	1	Карабюк (1995)	-
	Караман	32	2	Караман (1990)	Караман (сільськогосподарська спеціалізація) (X)
	Маніса	23	7	Маніса (1964), Акхісар (1991), Саліхлі (1998), Тургутлу I (1996)	Кула (шкірництво) (1998), Сома (2013), Акхісар (спеціалізація на обробці оливки) (2015)
	Мерсін	24	2	Тареус (1993), Сіліфке (2001)	-
	Самсун	33	5	Самсун (1981), Бафра (1998), Кавак (2000), Гіда (2007)	Хавза (2007)
Трабзон	31	4	Арсін (1985), Бешікдюзу (2001)	Вакфікебір (1999), Сінік (2008)	
Ушак	25	3	Ушак (1986), Ушак (шкірництво) (1989), Каракалли (2005)	-	
IV	Амасья	37	4	Мерзіфон (1987), Амасья (1993), Сулуова (сільськогосподарська спеціалізація) (2004), Сулуова (сільськогосподарська спеціалізація) (2005)	-
	Афюнкарахісар	43	9	Афюнкарахісар (1984), Сандиклі (1997), Ішчехісар (спеціалізація на обробці мармуру) (1997), Емірдаг (2000), Дінар (2001), Сухут (2007)	Дазкірі (спеціалізація на текстильній промисловості та пошиттю одягу) (1995), Болвадін (2000), Меркез II (2008)
	Бартин	48	1	Бартин Меркез I (1995)	-
	Дюздже	35	3	Дюздже (1996), Дюздже II (2005)	Чілімлі (X)
	Елязиг	39	2	Елязиг (1986), Елазиг (спеціалізація на сільськогосподарських продуктах) (1993)	-
	Ерзінджан	45	1	Ерзінджан (1981)	-
	Кастамону	47	4	Кастамону (1993), Тосья (2009), Сейділер (2013)	Ташкепрю (2015)
	Кириккале	41	3	Кириккале (1997), Кескін (2001)	Кириккале (спеціалізація на виробництві зброї) (2013)
	Киршехір	40	3	Киршехір (1989)	Каман (2006), Муджур (2006)
	Кютах'я	38	5	Кютах'я (1973), Гедіз (1998), Тавшанли (2001), Кютах'я II (2006)	Сімав (1997)
	Малат'я	42	4	Малат'я I (1977), Малат'я II (1997)	Даренде (2006), Акчадаг (спеціалізація на обробці мармуру) (2012)
	Невшехір	36	2	Невшехір Аджіголь (2001), Невшехір Іслах (2014)	-
	Різе	34	2	-	Різе (2000), Ардесен (2005)
	Сівас	49	4	Сівас I (1976), Шаркішла (2005)	Сівас II (1997), Гемерек (2006),
Хатай	46	6	Іскендерун (1980), Пайас (1995), Антак'я (1996)	Ерзін (2008), Іскендерун II (2006), Хатай (сільськогосподарська спеціалізація) (2014)	
Чорум	50	3	Чорум (1978), Сунгурлу (2001)	Османджик (X)	
V	Адьяман	66	4	Адьяман (1991), Бесні (2005), Голбасі (2005), Кахта (2008)	-
	Аксарай	55	1	Аксарай (1987)	-
	Байбурт	64	1	Байбурт (2002)	-
	Гіресун	52	2	Гіресун (1990)	Гіресун II (2012)

V	Гюмюшхане	62	1	Гюмюшхане (2000)	-
	Ерзурум	59	3	Меркез I (1975)	Меркез II (1998), Олту (2001)
	Йозгат	65	2	Йозгат (1993), Калесерамик Озель (2007)	-
	Кахраманмараш	60	4	Кахраманмараш (1992)	Ельбістан (2009), Туркоглу (2009), Кахраманмараш (текстильна спеціалізація) (2015)
	Кіліс	63	1	Кіліс (1993)	-
	Нігде	56	2	Нігде (1984), Бор (шкірництво) (1992)	-
	Орду	61	3	Орду (1990), Фатса (2006)	Уньє (2008)
	Османіє	53	2	Османіє (1994), Кадірлі (1997)	-
	Сіноп	51	2	Сіноп (1991)	Боябат (1998)
	Токаг	57	5	Ербаа (1977), Токаг (1978), Ніксар (1997), Зіле (2000), Турхаль (2001)	-
Тунджелі	58	1	Тунджелі (1997)	-	
Чанкири	54	5	Коргун (1990), Сабанозу (2005), Черкеш (2005)	Курсунлу Кавундур (2006), Якинкент (2012)	
VI	Агри	79	1	Агри (2005)	-
	Ардахан	71	1	Ардахан (1999)	-
	Батман	70	1	Батман (1992)	-
	Бінгель	72	1	Бінгель (1990)	-
	Бітліс	76	1	-	Бітліс (2006)
	Ван	75	2	Ван (1998)	Ерджіш (2014)
	Діярбакир	67	2	Діярбакир (1991), Діярбакир (сільськогосподарська спеціалізація) (2013)	-
	Игдир	69	1	Игдир (1999)	-
	Карс	68	2	Карс (1976)	Карс Бесі (сільськогосподарська спеціалізація) (X)
	Мардін	74	2	Мардін (1976)	Мардін II (2013)
	Муш	81	1	Муш (1997)	-
	Сіїрт	77	1	Сіїрт (1995)	-
	Шанлиурфа	73	4	Шанлиурфа (2001), Віраншехір (2005)	Біреджік (2011), Шанлиурфа (сільськогосподарська спеціалізація) (2002)
	Ширнак	78	2	Ширнак (2006), Чізре (2006)	-
Хаккарі	80	1	-	Хаккарі (2001)	
Заг.	80		295	213	82

Умовні позначення: – – функціонуючі ОІЗ або ОІЗ на стадії будівництва відсутні; X – дані відсутні.
Джерело: складено авторами на основі вказаних джерел.

(від розвинених (1) до відсталих (81)) [10]. Оскільки фіскальне стимулювання резидентів ОІЗ різних регіонів визначається зазначеними системами, у табл. 1 систематизовано інформацію щодо ОІЗ за провінціями та регіонами розташування.

Загалом, із представленої в табл. 1 хронології створення функціональних одиниць ОІЗ очевидна стрімка позитивна динаміка у поширенні цього економічного інструменту в Туреччині – з чотирьох за перше десятиріччя (1962–1971 рр.) до близько 100 за період 2004–2014 рр. При цьому найбільш активно цей інструмент почав поширюватися з початку 1990-х років. Із представленого територіального розміщення функціональних одиниць ОІЗ прослідковується їх кількісне зменшення з найбільш розвинених регіонів до найменш розвинених. Окрім того, стартував процес створення ОІЗ з економічно та соціально розвинених, як на той, так і на теперішній час, регіонів Туреччини і поступово поширювався й на менш розвинені регіони.

Зазначимо, що законодавство щодо функціонування ОІЗ, у т. ч. і щодо фіскальних стимулів, постійно еволюціонувало відповідно до виявлених проблем, визначених потреб та цілей. Застосування інструменту ОІЗ набуло більш системного характеру після унормування загальних

засад їх створення та функціонування в одному законі в 2000 р. [7].

Система фіскальних стимулів еволюціонувала від однорівневої (однакової для всіх суб'єктів господарювання) ОІЗ до дворівневої диференційованої, яка базується на поєднанні однакових для всіх суб'єктів господарювання ОІЗ преференцій із додатковими, чисельність та інтенсивність яких залежно від провінції та регіону (I–VI) розташування ОІЗ та обраної схеми стимулювання капіталовкладень. Розглянемо більш детально поточну систему стимулів, яка діє в Туреччині з 1 січня 2012 р.

Так, фіскальні стимули першого рівня доступні для всіх резидентів ОІЗ, а саме:

- звільнення від сплати ПДВ при придбанні землі;
- звільнення від сплати податку на об'єднання та/або поділ земельних ділянок;
- звільнення на п'ять років від сплати податку на нерухомість після завершення будівництва;
- звільнення від муніципального податку на будівництво та експлуатацію промислового підприємства;
- звільнення від муніципального податку на тверді відходи (якщо ОІЗ не користується відповідними муніципальними послугами) [13].

Таблиця 2

Система фіскальних стимулів другого рівня для резидентів ОВ Туреччини [12; 14–16]

Стимули	Схеми стимулювання капіталовкладень за регіонами																		Довідково: загальні умови по країні (ставки відповідних податків)
	Загальна			Регіональна						Широкомасштабна						Страте- гічна			
	I	II	III	IV	V	VI	I	II	III	IV	V	VI	I	II	III		IV	V	
Звільнення від сплати ПДВ для машин і устаткування (у т. ч. імпортованих)	+			+						+						+	- (1/8 або 18 %)		
Відшкодування сплаченого ПДВ під час здійснення витрат на будівництво	-			-						-						+	-		
Звільнення від сплати митних зборів для імпортованих машин і устаткування	+			+						+						+	X		
Ставка корпоративного податку (%) / частка основного капіталу, на який вона поширюється (%)	9/20	8/25	6/30	4/40	2/50	2/55	9/30	8/35	6/40	4/50	2/60	2/65	2/55	2/55	20 % / 100 %				
Звільнення від сплати прибуткового податку (роки)	-			-						-						+	15-35 %		
часткове покриття долі роботодавця (максимальний рівень, у % від загального обсягу інвестицій, роки)	15 / 3	20 / 5	25 / 6	35 / 7	н.о./10	н.о./12	5/3	8/5	10/6	11/7	н.о./10	н.о./12	50/12	X					
	-			-						-						+	X		
повне покриття долі працівника (роки)	-			-						-						+	X		
Довідково: мінімальний обсяг інвестування в національній валюті	1 млн	500 тис.	1 млн	500 тис.	500 тис.	500 тис.	50 млн – 1 млрд	500 млн	500 тис.	500 тис.	500 тис.	500 тис.	500 тис.	500 тис.	500 млн				

Умовні позначення: + – стимул застосовується; – – стимул не застосовується, діють загальні умови оподаткування; н.о. – обмеження відсутні; X – дані відсутні.
Джерело: складено авторами на основі вказаних джерел

Фіскальні стимули другого рівня передбачають додаткові стимули для резидентів ОІЗ у рамках загальнодержавних схем стимулювання капіталовкладень. Перелік стимулів залежить від обраної схеми стимулювання капіталовкладень, а інтенсивність деяких стимулів залежить від регіону розташування функціональної одиниці зони (табл. 2). Щодо схем стимулювання капіталовкладень, то наразі в Туреччині застосовуються чотири – загальна, регіональна, широкомасштабна та стратегічна, кожна з яких має індивідуальний перелік стимулів. Долучення інвестора до тієї чи іншої схеми залежить від виконання низки умов, зокрема обсягу інвестування та/або сектора (галузі). Мінімальні обсяги інвестування для набуття права користуватися пільгами тієї чи іншої схеми також наведені в табл. 2.

У рамках загальної схеми стимулювання капіталовкладень інвестори в регіонах I–VI отримують також пільги у формі звільнення від сплати митних зборів на імпортовані машини та обладнання, а також від сплати ПДВ для національних закупівель та імпорту машин і устаткування.

У рамках регіональної та широкомасштабної схем стимулювання капіталовкладень інвестори отримують ще більш широкий перелік додаткових фіскальних стимулів. Поряд із зазначеними вище двома інструментами також застосовуються наступні:

- зниження ставки корпоративного податку (ставка варіюється в розрізі регіонів I–VI і застосовується, поки загальна сума скороченого податку не досягне визначеного рівня внеску в капіталовкладення);

- звільнення від сплати прибуткового податку у відношенні до створених нових робочих місць (застосовується тільки в регіоні VI);

- покриття державою внесків по соціальному страхуванню (частка роботодавця покривається частково і варіюється в розрізі регіонів I–VI, частка працівника – повністю тільки в регіоні VI).

У рамках стратегічної схеми стимулювання капіталовкладень інвестори поряд із зазначеним вище переліком отримують також стимул у формі повернення ПДВ, понесеного з витратами на будівництво.

Як бачимо, наразі стимули для ОІЗ за їх переліком та інтенсивністю є найбільш привабливими в соціально та економічно найменш розвинених регіонах, тобто система стимулів базується на поєднанні низки інструментів та їх інтенсивності за принципом оберненої пропорції до рівня соціально-економічного розвитку провінцій. Такий підхід створює додаткові переваги ОІЗ у менш соціально та економічно розвинених регіонах, що посилює їх інвестиційну привабливість і сприяє збалансуванню територіального розвитку країни та прискорюванню економічного розвитку країни в цілому.

Перехід до такого диференційованого підходу у фіскальному стимулюванні ОІЗ зумовлений низкою факторів, головним чином, необхідністю усунення регіональних диспропорцій у наповнюваності їх функціональних одиниць резидентами (часткове використання потужностей ОІЗ відзначається в усіх регіонах, однак у найменш розвинених воно більш поширене).

Загалом, сформована система фіскальних стимулів для резидентів ОІЗ є суттєвою і значно знижує податкове навантаження. Зокрема, загальні ставки податків є наступними: 20% – корпоративний податок, 15-35% – прибутковий податок із фізичних осіб, 18 % – ПДВ, 0,1–0,6% – податок на нерухомість [16].

Поряд із привабливою системою фіскальних пільг резиденти ОІЗ отримують також фінансові стимули, вигоди територіального та організаційного характеру.

Так, щодо фінансових стимулів, то застосовуються, зокрема, покриття урядом відсоткової ставки по кредитам, зниженої вартості води, природного газу та зв'язку.

Щодо територіальних вигод, то ОІЗ створюються за межами житлових масивів на промислових майданчиках зі спеціально підготовленою інфраструктурою, зокрема дорогами, водо-, газо- та електропостачанням, сучасними спорудами фізичної, хімічної та біологічної очистки стоків задля мінімізації негативного впливу промислових виробництв на екологію регіонів.

Серед організаційних стимулів слід виділити коротші порівняно із загальнодержавними терміни на отримання різного роду ліцензій та дозволів на діяльність ОІЗ та підключення до комунікаційних мереж, поширення практики здійснення організації спільних закупівель, проведення тренінгів для персоналу. Це знижує витрати резидентів і відіграє важливу роль для діючих та потенційних інвесторів.

Про загальну сприятливість системи стимулів для ОІЗ у Туреччині свідчить позитивна динаміка по створенню нових функціональних одиниць (про що вже зазначалося вище), уведенню їх в експлуатацію, залученню інвестицій та ін. До 2012 р. функціонувало 188 ОІЗ, загальна площа яких становила 58 тис. га. На той момент їх потужність була задіяна на 59%. У них було зайнято понад 879 тис. працівників. Повне завантаження потужностей збільшило б кількість робочих місць до 1,33 млн. ос. [4, с. 13–19]. За нашими підрахунками, наразі в рамках ОІЗ функціонує більше 45 тис. компаній-резидентів. До 2018 р. планується збільшити їх кількість до 65 тис. [17, с. 93]. Загальний обсяг залучених інвестицій в ОІЗ станом на кінець 2011 р. становив 21 млрд. дол. США, а загальна інвестиційна вартість проектів склала понад 35,3 млрд. дол. США [4, с. 43]. ОІЗ стали важливим інструментом залучення прямих іноземних інвестицій у Туреччину. За період 1995–2012 рр. 86% прямих іноземних інвестицій у Туреччині були зосереджені саме в ОІЗ [4, с. 12]. У 2011 р. ОІЗ створили 16,78 млрд. дол. США доданої вартості, з урахуванням доданої вартості, створеної малими промисловими об'єктами (6,98 млрд. дол. США) [4, с. 45], їх частка в загальному показнику доданої вартості в промисловості Туреччини склала більше 31% (на промисловість припадає 35,8% від загального доданої вартості в цілому по країні) [18]. Із доступних нам даних ми бачимо, що нові ОІЗ продовжують створюватися в усіх регіонах, як у найбільш, так і в найменш розвинених.

Функціонування ОІЗ і надалі залишається важливим напрямом макроекономічної політики Туреччини, і їх роль постійно посилюватиметься, про що йдеться в низці стратегічних та програмних документів країни, зокрема Середньостроковій програмі розвитку країни на 2014–2016 р. [19] та Плані розвитку на 2014–2018 рр. [17]. Так, планується покращати якість обслуговування компаній-резидентів в ОІЗ за рахунок підвищення рівня інституційної та управлінської складових роботи [17, с. 94], покращати співробітництво ОІЗ із зонами технологічного розвитку та іншими структурами [17, с. 171], продовжити створення спільних ОІЗ з іншими країнами з метою збільшення прибутковості інвестицій [17, с. 145].

Щодо створення спільних ОІЗ, то досягнуті домовленості про створення спільних індустріальних зон між Туреччиною та Казахстаном. Урядами цих країн у 2011 р. було підписано Меморандум про наміри створення спільних індустріальних зон на території Казахстану [20] та в 2012 р. включено відповідну діяльність до Спільної економічної програми «Нова синергія» [21] та плану заходів до неї [22]. У рамках такого співробітництва впродовж 2012–2015 рр. заплановано створення казахстансько-

турецької індустріальної зони на території Південно-Казахстанської області та опрацювання питання створення аналогічних двосторонніх структур в Алматинській, Жамбильській, Східно-Казахстанській та Кизилординській областях. Діяльність по створенню спільної індустріальної зони на території Південно-Казахстанської області вже здійснюється, зокрема виділено земельну ділянку площею 100 га в м. Уральськ [23]. Також у рамках міждержавного російсько-турецького співробітництва реалізується спільний проект індустріального парку «Кола» у Всеволожському районі Ленінградської області. Наразі ведеться робота по залученню потенційних резидентів нового індустріального парку з числа турецьких компаній [24].

Туреччина зацікавлена в такому партнерстві, головним чином, через можливість безмитного доступу до ринків країн Митного союзу, не будучи його членом.

Висновки. Багаторічна загальнодержавна та цілеспрямована політика фіскального стимулювання інвесторів ОІЗ шляхом звільнення від сплати або зниження ставок базових фіскальних платежів забезпечує привабливість та конкурентність цьому економічному інструменту в Туреччині. Створюючи сприятливі фіскальні умови для інвесторів ОІЗ, держава, з одного боку, відмовляється від частини своїх прямих доходів від їх функціонування, а з іншого – забезпечує їх, а також й непрямі доходи від розвитку та створення суміжних виробництв. За відсутності такої преференційної системи, ймовірно, такі підприємства не були б створені, та, відповідно, платежі від їх функціону-

вання були б взагалі відсутні. Запроваджена нова диференційована система фіскального стимулювання резидентів ОІЗ створює додаткові переваги менш соціально та економічно розвиненим регіонам, що посилює їх конкурентопривабливість та слугує одним з інструментів вирівнювання регіональних диспропорцій. Загалом, позитивна динаміка деяких основних результатів функціонування ОІЗ дає підстави стверджувати, що сформована система стимулів для інвесторів у рамках ОІЗ забезпечує баланс між достатніми та необхідними стимулами для залучення інвесторів. Таким чином, система фіскальних стимулів забезпечує їм роль «локомотивів», або «точок росту», в політиці залучення інвестицій та індустріалізації країни. Мережа ОІЗ є чисельною, розгалуженою та сформована досить рівномірно по всій території Туреччини, що дає змогу досягти синергетичного та відчутного в масштабах усієї країни ефекту від їх функціонування.

Турецький досвід стимулювання інвесторів ОІЗ варто використати при напрацюванні системи фіскальних стимулів для інвесторів ІІ України, які створюються в різних за соціально-економічним розвитком регіонах. Зазначимо, що з 2010 р. поділ регіонів України за соціально-економічним розвитком, який визначений Постановою Кабінету Міністрів України [25], виокремлює тільки дві групи – депресивні та інші, що ускладнює впровадження такого досвіду. Тому можливість та доцільність такого трансферу в українській реалії може слугувати об'єктом подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

- Özgüç I. Industrial estate in Turkey / İnci Özgüç // Journal of Economic Cooperation Among Islamic Countries. – 1999. – № 20 (1) – P. 85–108.
- Türk E. An Evaluation of Industrial Park Policy of Turkey: İzmir as a Case Study / Ersin Türk // Papers of the 42nd ISOCARP Congress 2006: Cities between Integration and Disintegration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.isocarp.net/data/case_studies/793.pdf.
- Çetin M. Bir Kalkınma Aracı Olarak “Organize Sanayi Bölgeleri”: Isparta Süleyman Demirel Organize Sanayi bölgesi Üzerine Bir Araştırma / Murat Çetin, Mehmet Kara // Erciyes Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi. – 2008. – № 31 (липень-грудень). – С. 49–68.
- Bayülken Y. Organize Sanayi Bölgeleri. Küçük Sanayi Siteleri. Teknoparklar: genişletilmiş dördüncü baskı / Yavuz Bayülken, Cahit Küttükoğlu. – 2012. – № 31. – P. 88.
- Кузнецова А. Региональная политика Турции: концепция «полосов роста» в действии? / А. Кузнецова // Мировое и национальное хозяйство. – 2009. – № 3–4 (10–11) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mirec.ru/old/index.php%3Foption=com_content&task=view&id=127.html.
- Гаджаев А. Промышленная политика Турции в области промышленности / А. Гаджаев // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 1 (25) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=1802>.
- Organize Sanayi Bölgeleri Kanunu № 4562: Закон Республіки Туреччини від 15.04.2000 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/1.5.4562.pdf>.
- OSB'lerin Fiziki Durumu / OSB Üst Kuruluşu [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.osbuk.org.tr/haber/images/1-osb_ler%C4%B0n_f%C4%B0z%C4%B0k%C4%B0_durumu\(6\).pdf](http://www.osbuk.org.tr/haber/images/1-osb_ler%C4%B0n_f%C4%B0z%C4%B0k%C4%B0_durumu(6).pdf).
- Yatırımlarda Devlet Yardımları Hakkında Karar: Рішення Ради Міністрів Туреччини від 19.06.2012 р. №: 2012/3305 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.resmigazete.gov.tr/eskiler/2012/06/20120619-1.htm>.
- Provinces' development ranks updated after eight years / UNDP in Turkey [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tr.undp.org/content/turkey/en/home/presscenter/news-from-new-horizons/2012/06/provinces-development-ranks-updated-after-eight-years.html>.
- OSB Bilgi Sitesi [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://osbbs.sanayi.gov.tr/search.aspx>.
- Система мер по стимулированию капиталовложения в Турции [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.invest.gov.tr/ru-RU/investmentguide/investorsguide/Pages/Incentives.aspx>.
- Специальные инвестиционные зоны [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.invest.gov.tr/ru-RU/investmentguide/investorsguide/Pages/SpecialInvestmentZones.aspx>.
- Regional Investments / Міністерство економіки Республіки Туреччина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=DC40C31B-0E43-1F75-9FC732330E75675A>.
- Large Scale Investments / Міністерство економіки Республіки Туреччина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.gov.tr/index.cfm?sayfa=E11A9882-D28A-B75B-0D7449C4136258A6>.
- Invest in Turkey: Агентство з підтримки та просування інвестицій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.invest.gov.tr/ru-RU/investmentguide/investorsguide/Pages/Taxes.aspx>.
- Ne Tenth Development Plan (2014-2018): Рішення Національної Асамблеї Туреччини від 02.07.2013 р. № 1041 / Міністерство розвитку Туреччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.mod.gov.tr/Lists/RecentPublications/Attachments/75/The%20Tenth%20Development%20Plan%20\(2014-2018\).pdf](http://www.mod.gov.tr/Lists/RecentPublications/Attachments/75/The%20Tenth%20Development%20Plan%20(2014-2018).pdf).

18. Yıllık Sanayi Ve Hizmet İstatistikleri, 2011 / Институт статистики Туреччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tuik.gov.tr/PreHaberBultenleri.do?id=15855>.
19. Medium Term Programme (2014–2016): Рішення Кабінету Міністрів Турецької Республіки від 09.09.2013 р. № 2013/5444 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mod.gov.tr/Lists/MediumTermPrograms/Attachments/10/Medium%20Term%20Programme%202014-2016.pdf>.
20. Астана и Анкара создадут совместные индустриальные зоны на территории Казахстана // Новини-Казахстан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.newskaz.ru/economy/20111021/2033982.html>.
21. Совместная экономическая программа «Новая синергия» под патронажем Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева и Президента Турецкой Республики Абдуллаха Гюля: Постановление Правительства Республики Казахстан от 22.05.2012 р. № 659 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1200000659>.
22. О подписании плана мероприятий к Совместной экономической программе «Новая синергия» под патронажем Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева и Президента Турецкой Республики Абдуллаха Гюля: План № 1282 від 9.10.2012 р. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1200001282>.
23. Делегация Западного Казахстана посетила индустриальные зоны г. Стамбул // Kazinform [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.inform.kz/rus/article/2630778>.
24. Ленобласть: создание индустриального парка «Кола» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://russiaindustrialpark.ru/lenoblast_sozdanie_industrialnogo_parka_kola.
25. Про затвердження Порядку здійснення моніторингу соціально-економічних показників розвитку регіонів, районів та міст обласного, республіканського в Автономній Республіці Крим значення для визнання територій депресивними: Постанова КМУ від 02.03.2010 р. № 235 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/235-2010-%D0%BF>.

Аннотация. В работе представлен перечень организованных индустриальных зон Турции, которые сгруппированы по стадии их создания и функционирования, провинциям и регионам в рамках ситемы стимулирования капиталовложений. Систематизирована и обобщена информация о текущей системе фискальных стимулов для их резидентов. Отмечено распространение турецкого опыта путем создания и функционирования совместных орагиназованих индустриальных зон в других странах. Сделаны выводы о сбалансированности системы фискальных стимулов в рамках организованных индустриальных зон по критерию достаточности и необходимости для стимулирования желаемого уровня инвестиционной активности.

Ключевые слова: организованная индустриальная зона, фискальные преференции, инвестиции, инфраструктура, региональное развитие.

Summary. The list of organized industrial zones in Turkey, which are grouped by stage of their creation and operation, by provinces of their location and by the regions within the investment promotion system is presented. The information on the current system of fiscal incentives for their residents was systematized and generalized. The spread of Turkish experience through the creation and operation of joint oraginazovanih industrial zones in other countries also it is noted. The conclusions are made about the balance of fiscal incentives in the framework of organized industrial zones by the criterion of adequacy and the necessity to stimulate the desired level of investment activity.

Key words: organized industrial zone, fiscal preferences, investment, infrastructure, regional development.

Дупляк О. М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри автоматизованих систем
і моделювання в економіці
Хмельницького національного університету

Єдлічко А. О.
студент
Хмельницького національного університету

Dupliak O. M.
PhD in Economics,
Senior Lecturer Automated Systems
and Modeling in Economics
Khmelnitsky National University

Yedlichko A. O.
Student
Khmelnitsky National University

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

ANALYSIS APPROACHES TO MODELING AND FORECASTING WAGE

Анотація. У роботі розглянуто існуючі підходи до моделювання та прогнозування заробітної плати, їх переваги та недоліки. Визначено кращі методи моделювання та прогнозування в сучасних кризових умовах. Визначено основні доходи населення, де головною статтею є заробітна плата. Визначено цілі щодо планування майбутніх подій, які впливають на заробітну плату. Досліджено, що передбачена заробітна плата зумовить комфортні умови для використання населенням власних коштів, водночас заощаджуючи гроші на майбутнє, особливо в кризових умовах. Проаналізовано, що для роботодавця оптимальний розподіл фонду оплати праці є джерелом економії грошей та збільшення продуктивності праці, а для держави заробітна плата працівників – це база оподаткування податку на доходи фізичних осіб, який є одним з основних бюджетоутворюючих податків. Використання розглянутих підходів дозволить здійснити моделювання та прогнозування об'єкту дослідження.

Ключові слова: заробітна плата, середня заробітна, моделювання, прогнозування, економіко-математичне моделювання, системний аналіз, метод аналізу ієрархій.

Вступ та постановка проблеми. У кризових та нестабільних умовах країни прогноз середньої заробітної плати шляхом застосування традиційних економіко-математичних методів призводить до екстраполяції минулих тенденцій на майбутнє, тому завжди варто розглядати різні підходи до прогнозування та моделювання. Навіть у деяких випадках ураховуючи не тільки чисто математичні розрахунки, а й інші фактори нечислового характеру, у тому числі політичні та не гнучке законодавство.

Досягнення поставленої мети дозволить комплексно здійснювати прогнозування середньої заробітної плати в країні, використовуючи не тільки математичні методи моделювання, а й аналітичні, які дозволять урізноманітнити важливі фактори впливу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні проблеми оплати праці досліджували такі вчені, як: У. Тейлор, А. Аткинсон, Р. Фрімен, Дж. Данлоп. Вітчизняні вчені, праці яких були присвячені дослідженню проблем оплати праці: О. Кочемировська, О. Кузьмін, Н. Болотіна, В. Приймак, О. Валецька, Е. Лібанова, О. Грішнова, О. Дубовська, О. Стефанишин, А. Череп, О. Жук, І. Петрова С. Покропивний, О. Іляш, Г. Завіновська, А. Колот, М. Крупка, Т. Костишина, Г. Куліков, Л. Шульгінова, В. Лагутін, Г. Міщук, В. Онищенко, В. Онікієнко, В. Петюх, О. Поліщук, О. Стецуріна та ін.

Економіко-математичне моделювання як основний підхід до моделювання та прогнозування використовували у своїх працях М.О. Оліскевич, В.В. Дружиніна, О.І. Чорноус, Н.В. Новицька тощо. Системний аналіз та метод аналізу ієрархій як методи для прогнозування були розглянуті в праці В.В. Близнюка.

Для моделювання і прогнозування завжди використовували традиційні методи, такі як економіко-математичне моделювання, метод крайніх точок, метод середніх точок та ін.

Метою даної роботи є оцінка різних підходів до прогнозування моделювання середньої заробітної плати в Україні, враховуючи кризові та нестабільні умови життя населення.

Результати дослідження. Заробітна плата – дуже важливий елемент суспільного життя. Для населення це 70% від усього доходу. Для роботодавця оптимальний розподіл фонду оплати праці є джерелом економії грошей та збільшення продуктивності праці. Для держави заробітна плата працівників – це база оподаткування податку на доходи фізичних осіб, який є одним з основних бюджетоутворюючих податків.

Насамперед необхідно визначити суть заробітної плати. Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства, установи, організації і максимальним розміром не обмежується [1].

У залежності від сфери використання терміну «заробітна плата» використовують наступні визначення (рис. 1):

Для того щоб проаналізувати середній показник по країні, використовують розмір середньої заробітної плати. Джерело [2] визначає середню заробітну плату як макроекономічний показник, який враховується як середнє арифметичне значення заробітних плат певної групи працівників (наприклад по підприємству, по галузі, по регіону). Розраховується виходячи з фонду оплати праці працівників (включаючи оплату праці сумісників), премій, надбавок, винагород за підсумками роботи за рік і одноразових заохочень [2].

Даний показник досить зручний, щоб дослідити та проаналізувати його значення по усій країні, не виділяючи окремої галузі, підприємства чи установи.

Основною метою даної роботи є розгляд підходів до аналізу, моделювання та прогнозування заробітної плати.

Моделювання – це дослідження певних систем, процесів, явищ, об'єктів унаслідок побудови і вивчення їх моделей. У результаті використання створених моделей можливо здійснити прогнозування. Процес передбачення майбутнього стану предмета чи явища на основі аналізу його минулого і сучасного, систематично оцінювана інформація про якісні й кількісні характеристики розвитку обраного предмета чи явища в перспективі. Результатом прогнозування є прогноз – знання про майбутнє і про ймовірний розвиток сьогочасних тенденцій конкретного явища – об'єкту в подальшому існуванні [3].

Для початку розглянемо економіко-математичне моделювання як підхід для моделювання та прогнозування заробітної плати.

При даному методі розробляються економіко-математичні моделі, що являють собою моделі економічних об'єктів або процесів, при описі яких використовуються математичні засоби. Цілі створення економіко-математичних моделей різноманітні: вони будуються для аналізу тих чи інших передумов і положень економічної теорії, логічного обґрунтування економічних закономірностей, обробки і приведення в систему емпіричних даних [3].

Економіко-математичне моделювання застосовували багато науковців. У роботі [6] моделювання та прогнозування здійснено на основі макроекономічних факторів впливу на динаміку середньорічної заробітної плати, де було здійснено емпіричне дослідження та економічне моделювання взаємозв'язків між показниками вітчизняного ринку праці, яке враховує особливості соціально-економічного розвитку національної економіки [6].

Результатом наведеної роботи стало дослідження макропоказників ринку праці в країні, наслідком чого стала розробка трьох економічних моделей, які описують динаміку середньомісячної заробітної плати, кількості зайнятих і безробітних протягом п'яти років.

У роботі автор стверджує, що статистичні тестування засвідчили високу якість створених моделей. Побудовані моделі у структурі цілісної макромоделі країни дозволяють здійснювати комплексний аналіз економічних процесів в національній економіці та прогнозувати її розвиток як на короткостроковий, так і на довгостроковий періоди.

Авторами [5] було використане економіко-математичне моделювання для дослідження рівня заробітної плати на мікрорівні. У своїй статті вони здійснили узагальнення теоретичних положень і розробили практичні рекомендації щодо забезпечення взаємозв'язку різних чинників функціонування підприємства і заробітної плати на промислових підприємствах в умовах економічної кризи.

Здійснивши аналіз даних підходів, зауважимо, що вони не є універсальними, так як, безперечно, прогнозовані дані з використанням отриманих моделей будуть близькими до реальних значень, але чи зможемо сказати, що ці дані будуть адекватними до дійсності, тобто чи зможуть вони відобразити реальний дохід населення. Також варто зауважити, що при кожному новому кризовому явищі в країні потрібно досліджувати нові чинники та будувати нові моделі.

Таким чином, економіко-математичне моделювання як метод моделювання заробітної плати на макро- і мікрорівнях досить дієвий, якщо прогнозування здійснюється в умовах стабільної економіки. Якщо ж моделювання відбувається на основі економічних показників країни, в якій спостерігається або стабільність, або криза, то цей підхід стає не універсальним, так як модель, що буде створена в результаті використання економіко-математичного моделювання, втрачатиме адекватність реальній дійсності і прийдеться створювати нову з дослідженнями інших показ-

Підхід або певна позиція	Сутність поняття «заробітна плата»
Із позицій економіки праці та права	Заробітна плата – це винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано.
Із позицій економічної теорії	Заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником із приводу розподілу новоствореної вартості. У цьому розумінні доречнішим є поняття «оплата праці», яка, крім власне заробітної плати, включає й інші витрати роботодавця на робочу силу.
В умовах ринкової економіки	Заробітна плата – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю та її пропозиції і виражає ринкову вартість використання найманої праці. У цьому розумінні найчастіше вживаються усереднені показники ставок оплати одиниці (наприклад, людино-години) праці певної якості.
Із позицій найманого працівника (як частина його доходу)	Заробітна плата – це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили.
Із позицій роботодавця (як витрати)	Заробітна плата – це елемент витрат виробництва, що включається до собівартості продукції, робіт (послуг).
Як мотиваційний чинник	Заробітна плата – це головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці.

Рис. 1. Трактуювання сутності заробітної плати за різними підходами [7]

ників функціонування економіки. Також варто зауважити, що в умовах нестабільності прогноз розміру заробітної плати в країні із застосуванням економіко-математичних методів у деяких випадках може призвести до екстраполяції минулих тенденцій на майбутнє, що зумовить помилкове управлінське рішення на мікрорівні та планування доходів для населення.

Нечисловий підхід до прогнозування використовує автор у роботі [4], де при прогнозуванні стану ринку праці пропонується використовувати методологію аналітичного планування, яка дозволяє спрогнозувати перебіг процесів, які не мають числового виміру.

Таким чином, ученим було розроблено аналітичну модель оцінки стану ринку праці з визначенням основних цілей та варіантів політики суб'єктів ринку праці, системний аналіз та метод аналізу ієрархій. Даний метод полягає в декомпозиції проблеми на прості складові та обробці послідовності суджень особи, яка приймає рішення, за парними порівняннями, у результаті чого визначається відносна пріоритетність складових по відношенню їх впливу на сутність даної проблеми [4].

Позитивною стороною даного підходу є те, що в ньому використовують нечислові характеристики. А негативною стороною є так само числові характеристики, так як їх відкидати також не потрібно.

Як бачимо, знайти універсальний метод для моделювання та прогнозування досить важко. В одних роботах ураховано тільки числові характеристики, в інших ними нехтують, і навпаки. Для того щоб здійснити правильне,

точне та адекватне моделювання, потрібно враховувати всі чинники і обов'язково правильно їх інтерпретувати.

Тому важливо знайти комплексний метод, що поєднує в собі універсальність при різних кризових явищах. Водночас він повинен враховувати не тільки числові характеристики явищ, що відбуваються. Тобто універсальний підхід обов'язково повинен володіти властивостями універсальності, адекватності, легкості та бути не громіздким при здійсненні розрахунків. Потрібно провести багато досліджень та розглянути різні підходи до моделювання та прогнозування, що і буде здійснено в майбутньому.

Висновки. Нами було розглянуто різні підходи для прогнозування моделювання середньої заробітної плати в країні, враховуючи кризові та нестабільні умови життя населення. Після аналізу декількох статей науковців, в яких для прогнозування явищ використані економіко-математичне моделювання, системний аналіз та метод аналізу ієрархій, зроблено висновок, що універсального методу для моделювання та прогнозування так і не було знайдено через недосконалість наведених підходів. У деяких дослідженнях враховано тільки числові характеристики, і навпаки. Для того щоб отримані дані були адекватними реальності, потрібно обрати найкращий з них. Аналіз підходів був здійснений шляхом їх порівняння.

Майбутні дослідження дадуть змогу виявити комплексний підхід до моделювання та прогнозування заробітної плати і реалізовувати раціональні управлінські рішення на мікрорівні та оптимальний розподіл доходів населення.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Середня заробітна плата в країні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua>.
3. Вікіпедія – вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> (дата звернення: 04.03.2016).
4. Близнюк В.В. Аналітичне моделювання майбутнього стану ринку праці України / В.В. Близнюк // Економіка і прогнозування. – 2001. – № 1. – С. 135–144.
5. Дружиніна В.В., Чорноус О.І. Оптимізація фонду заробітної плати на підприємствах в умовах економічної кризи / В.В. Дружиніна, О.І. Чорноус // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 112–117.
6. Олісевич М.О. Економетричний аналіз взаємозв'язків між показниками ринку праці в Україні / М.О. Олісевич // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 2. – С. 24–29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Rbetu_2013_2_6.
7. Тибінка Г.І. Організаційно-економічний механізм регулювання оплати праці в господарській системі України: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / Г.І. Тибінка. – Львів, 2014. – 263 с.

Аннотация. В работе рассмотрены существующие подходы к моделированию и прогнозированию заработной платы, их преимущества и недостатки. Определены лучшие методы моделирования и прогнозирования в современных кризисных условиях. Определены основные доходы населения, где главной статьёй является заработная плата. Определены цели планирования будущих событий, которые влияют на заработную плату. Проанализировано, что для работодателя оптимальное распределение фонда оплаты труда является источником экономии денег и увеличения производительности труда, а для государства заработная плата работников – это база налога на доходы физических лиц, который является одним из основных бюджетообразующих налогов. Использование рассмотренных подходов позволит осуществить моделирование и прогнозирование объекта исследования.

Ключевые слова: заработная плата, средняя заработная, моделирование, прогнозирование, экономико-математическое моделирование, системный анализ, метод анализа иерархий.

Summary. This article illustrates current approaches to the modeling and forecasting wages, their advantages and disadvantages. Better modeling and forecasting methods in current crisis conditions are determined. The basic income of people where the main issue are wages, is determined. Objectives for planning future events that affect wages are mentioned. It is researched that provided wage will result in comfortable conditions for usage of the own funds of the public, while saving money for the future, in crisis situations especially. The analysis shows that the employer optimal allocation of payroll can be a source of saving money and increasing productivity. At the same time wages of workers are the source for personal income tax for state because it is one of the main budget-forming taxes. Using the approaches allow to implement simulation and prediction of the object of study.

Key words: wages, the average wage, modeling, forecasting, economic-mathematical modeling, system analysis, analytic hierarchy process.

Ємельянова Л. О.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів
Львівського національного університету імені І. Франка

Yemelyanova L. O.

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of International Economic Analyses and Finance
Ivan Franko National University of Lviv

СКЛАДОВІ ІНСТИТУЦІЙНИХ РЕФОРМ У КОНТЕКСТІ ФОРМУВАННЯ АКЦІОНЕРНОГО КАПІТАЛУ В КРАЇНАХ ІЗ ПЕРЕХІДНОЮ ЕКОНОМІКОЮ

COMPONENTS OF INSTITUTIONAL REFORMS IN THE CONTEXT OF SHARE CAPITAL FORMING IN TRANSITION ECONOMIES

Анотація. У роботі систематизовано складові інституційних реформ у країнах із перехідною економікою, упродовження яких забезпечує створення якісного інституційного середовища. Показано, що виникнення інституційних пасток може бути обумовлене помилкою на будь-якому етапі проведення інституційних реформ. Теоретичний аналіз доповнено прикладами формування та функціонування ринку акціонерного капіталу. Виокремлено два основні етапи інституційних реформ на ринку акціонерного капіталу, які повинні пройти країни з перехідною економікою.

Ключові слова: інституційні реформи, ринок акціонерного капіталу, якісне інституційне середовище, інституційні пастки, формальні та неформальні інститути.

Вступ та постановка проблеми. Світовий досвід проведення економічних реформ у державах із різними політичним устроєм, ідеологічними концепціями, моральними цінностями показав, що однією з основних складових їх успішного завершення є врахування інституційного фактора при здійсненні відповідних перетворень [1]. На думку Дж. Стігліца, «реформа інститутів є основним етапом будь-якої реформи» [2].

Не дивно, що інституційні реформи стали ключовим компонентом політики, рекомендованої для економік країн Центральної та Східної Європи з самого початку перехідного періоду [3, с. 2]. Проголошувати проведення інституційних реформ стало модно. Проте чи впорались країни ЦСЄ з поставленим завданням? Чи змогли дійсно сформувати дієві та ефективні інститути, зокрема на ринку акціонерного капіталу? Для того щоб дати відповідь на ці питання, потрібно визначити основні характеристики ефективності інституційних реформ або, іншими словами, складові інституційних реформ, без формування яких неможливо створити якісне інституційне середовище.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Глибокий аналіз окремих складових інституційних реформ можна простежити в дослідженнях економістів таких сучасних шкіл інституційного напрямку економічної думки, як: теорія трансакційних витрат, представниками якої є Р. Коуз, Д. Норт, О. Вільямсон, А. Алчіан та Г. Демсец; теорія прав власності, над розробкою якої працювали, зокрема, Р. Коуз, А. Алчіан та Г. Демсец; теорія контрактів (або теорія агентів, теорія контрактних агентських відносин), представниками якої є, зокрема, А. Берлі та Г. Мінз, А. Алчіан, М. Дженсен та В. Меклінг, а також теорія суспільного вибору, представлена працями Дж. Б'юкенена та Г. Таллока, Д. Мюллера, М. Олсона та К. Ерроу. Серед вітчизняних економістів вивченню питань інституціоналізації економіки присвячено праці А. Ткача, С. Архіреєва та Я. Зінченка. Для отримання можливості всебічного, ґрунтовного і послідовного аналізу різних аспектів інституційних реформ та формулю-

вання висновків щодо їх ефективності, зокрема в процесі формування акціонерного капіталу, вважаємо за необхідне на основі опрацьованих наукових джерел сформувати основні складові інституційних реформ у країнах із перехідною економікою.

Метою даної роботи є систематизація складових інституційних реформ у контексті формування акціонерного капіталу в країнах із перехідною економікою.

Результати дослідження. На нашу думку, ефективні інституційні реформи в країнах із перехідною економікою, опираючись на понятійно-категоріальний апарат інституційної теорії, передбачають (рис. 1):

- по-перше, створення формальних ринкових інститутів;
- по-друге, контроль та забезпечення функціонування створених інститутів із боку держави та окремих суб'єктів економічної діяльності;
- по-третє, створення/вкорінення властивих ринковому порядку неформальних інститутів.

Ефективні інституційні реформи передбачають формування привабливого інституційного середовища, відповідно до сучасних поглядів інституціоналістів, повинно забезпечувати: мінімізацію трансакційних витрат, захист прав власності, виконання контрактів, конкурентну поведінку, зменшення проявів опортуністичної поведінки та персоніфікації обміну, а також враховувати наявність обмеженої раціональності (рис. 1).

При формуванні якісного інституційного середовища надзвичайно важливою є роль держави, а також саморегульованих організацій, учасників корпоративних відносин та міжнародних організацій. На рис. 1 даний аспект представлено у вигляді чотирьох виокремлених нами рівнів, на яких повинно забезпечуватись функціонування та контроль створених інститутів.

Першим виокремленим нами елементом ефективних інституційних реформ є мінімізація трансакційних витрат. За Р. Коузом трансакційні витрати – це «витрати

збору та обробки інформації, витрати проведення переговорів і прийняття рішень, а також витрати контролю та юридичного захисту виконання контракту» [4]. На думку Д. Норта, «небезкоштовність інформації – ключ до розуміння трансакційних витрат, що складаються з витрат на вимірювання цінних атрибутів того, що обмінюється, витрат на захист прав, нагляд за дотриманням угод і забезпечення їх виконання...» [5, с. 40].

Слід відзначити, що трансакційні витрати властиві як ринковим та командно-адміністративним економічним системам, так і перехідним економікам. Трансакційні витрати зростають із розвитком. Особливий вплив на зростання трансакційних витрат мають малодоступність, недостатність, а головне – висока вартість інформації [6, с. 64–65].

Якщо економічна система функціонує ефективно, то трансакційні витрати є досить низькі. Відповідно до поглядів Р. Коуза, організації створюються з метою скорочення трансакційних витрат [7]. На думку Д. Норта, ефективний ринок виникає завдяки функціонуванню інститутів, які забезпечують зниження трансакційних витрат [5, с. 85]. Яскравим прикладом такого інституту на ринку акціонерного капіталу є фондова біржа.

Р. Коуз показав, що аллокація ресурсів, передбачена неокласичною парадигмою, можлива лише за відсутності трансакційних витрат; при позитивних трансакційних витратах структури, пов'язані із забезпеченням прав власності, чинять вплив на аллокацію [7]. У такому випадку на ринку акціонерного капіталу капітал може спрямовуватись не в перспективні галузі промисловості, а в галузі з порівняно меншими темпами приросту доданої вартості, проте більш впливовими власниками.

Виміряти трансакційні витрати досить складно. На думку Д. Норта, «якщо угоди мають ринковий характер, то обрахувати трансакційні витрати можливо. Проте ті трансакційні витрати, які пов'язані зі стоянням у чергах, очікуванням, дачею хабарів, виміряти неможливо» [8, с. 78]. Наявність таких витрат ускладнює оцінку величини трансакційних витрат.

Уперше спробу кількісної оцінки трансакційних витрат на окремому ринку зробив Г. Демсец. Трансакційні витрати економіст визначив як витрати використання Нью-Йоркської фондової біржі для проведення швидкого обміну акцій на гроші та обрахував на основі спреду. На думку економіста, величина спреду залежить від чотирьох факторів: кількості гравців, які приймають участь у торгах по даній акції; кількості угод; кількості ринків, на яких продається акція; а також від її ціни. Г. Демсец зробив висновок, що чим активніше відбувається торгівля акцією, тим меншим повинен бути спред; чим дорожча акція, тим, відповідно, більший спред. Це пояснюється тим, що чим активніше торгується певна акція, тим більшою є економія на масштабі операцій, яка виражається у зменшенні середньої величини трансакційних витрат, чи витрат у розрахунку на одну акцію [9].

Серед українських економістів, дослідження яких присвячені аналізу трансакційних витрат на фондовому ринку України, слід відзначити С. Архіреєва та А. Зінченка [10], а також О. Тарасенка [11]. Обрахунки трансакційних витрат проводилися вченими також на основі аналізу спреду. Економісти дійшли

висновку, що високі трансакційні витрати на фондовому ринку України свідчать про нерозвиненість та неефективність інституцій даного ринку, що в сукупності відлякує інвесторів та зменшує капіталізацію даного ринку.

Наявність більших чи менших трансакційних витрат, або ж більшої чи меншої ліквідності, на фондовому ринку можна виміряти також за допомогою коефіцієнта оборотності, який розраховується як співвідношення загального обсягу торгівлі акціями до ринкової капіталізації. Великий, проте неактивний ринок має великий показник капіталізації, але малий коефіцієнт оборотності. Невеликий ліквідний ринок має високий показник оборотності, але низький показник капіталізації.

Показовим при аналізі трансакційних витрат є також розрахунок ліквідності фондового ринку як співвідношення загального обсягу торгівлі акціями протягом певного періоду до ВВП за цей період [12, с. 538]. При цьому питання розробки загальноприйнятої методики оцінки трансакційних витрат та визначення їх структури як у масштабах економіки в цілому, так і на фондовому ринку зокрема залишається досі відкритим [13, с. 110].

Наступним елементом інституційних реформ є захист прав власності. За словами Р. Пустовійта, «без досконалої специфікації прав власності реальний демократичний устрій є неможливим... Концентрація величезного

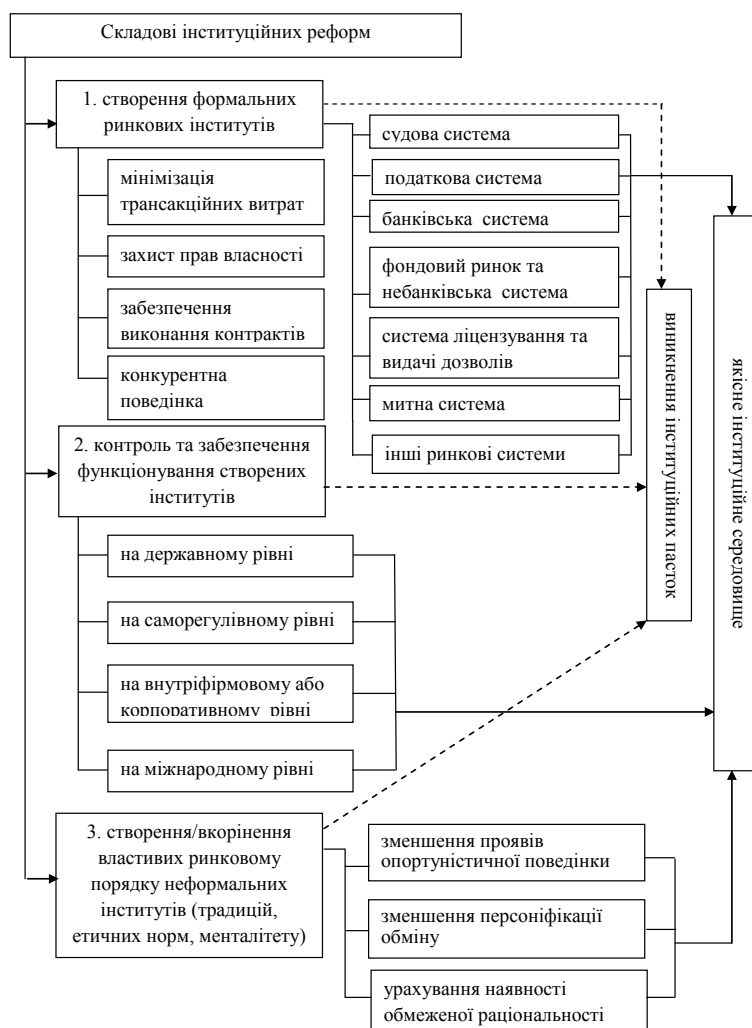


Рис. 1. Складові інституційних реформ у країнах із перехідною економікою (сформовано автором)

Примітка. Пунктирні стрілки характеризують ситуацію, коли на якомусь з етапів проведення інституційних реформ допущено помилку.

багатства в руках небагатьох призводить до концентрації політичного ресурсу, що руйнуватиме демократичний режим... Недостатня інституційна підтримка державою прав власності заохочує опортунізм, збільшує трансакційні витрати на захист від зазіхань на власність та відтягує ресурси від продуктивної діяльності» [14]. Надзвичайно велика роль у захисті приватної власності надається судовій системі країни.

Забезпечення виконання контрактів є ще одним важливим елементом проведення інституційних реформ, оскільки саме контракти забезпечують зменшення невизначеності угод, відстоюючи реальні права та зобов'язання сторін. Ця проблема є чітко окресленою в теорії контрактів, зокрема в теорії агентських відносин. Одним із питань, висунутих у цій теорії, є питання про те, якими повинні бути контракти, щоб поведінка агентів (менеджерів) найменшою мірою відхилялася від інтересів принципалів (власників)? Важливою проблемою в цій теорії є проблема відокремлення власності від контролю.

Однією з основних умов, яка забезпечує виконання покладених на ринок акціонерного капіталу функцій, є наявність конкурентного середовища (рис. 1). Важливість конкуренції для нормального функціонування будь-якого ринку визначається можливістю встановлення вільної, ринкової ціни. Жодні штучні системи контролю не можуть того, що може ринок: дати справжню оцінку товару, а у випадку з ринком акціонерного капіталу – акції.

Перераховані елементи ефективних інституційних реформ, на думку неінституціоналістів, забезпечуються шляхом належного функціонування таких базових систем економічної діяльності, як судова, податкова, банківська та небанківська системи, фондовий ринок, система ліцензування та видачі дозволів, митна та інші ринкові економічні системи (рис. 1).

Створивши нові ефективні інститути, держава, а також суб'єкти економічної діяльності та кожен окремих громадянин повинні контролювати та забезпечувати їх подальше функціонування. Важливе значення при цьому має створення системи соціального контролю над економікою. Ця проблема трактується досить широко: від контролю на внутріфінансовому корпоративному рівні до організації соціального контролю на рівні макроекономічного, реалізація якого пов'язана з активною діяльністю держави [15].

На наше переконання, слід розглядати чотири рівні контролю та регулювання створених інститутів: державний, саморегулювальний, внутріфінансовий/ корпоративний, міжнародний (рис. 1).

Держава, на нашу думку, відіграє головну роль у формуванні та зміні інституціональної структури економіки тієї або іншої країни, і саме вона повинна забезпечувати формування ефективних інститутів та контролювати встановлені правила гри. Вагома роль держави в установленні правил гри та захисті прав власності висвітлена, зокрема, у працях таких представників теорії суспільного вибору, як Дж. Б'юкенен та Г. Таллок. Держава, на думку економістів, може як сприяти створенню ефективних ринкових інститутів, так і, навпаки, створювати інституціональну структуру, що не дозволяє виявитися перевагам конкурентного порядку через монопольну владу й інші фактори, що ведуть до росту трансакційних витрат [16].

Ефективне державне регулювання є надзвичайно важливим елементом функціонування ринку акціонерного капіталу. Безконтрольний та нерегульований ринок може призводити до таких небажаних наслідків, як монополізація, нерівноправність учасників процесу обігу цінних паперів, недозване використання закритої інформації

тощо (так, зокрема, як це відбувається в перехідних економіках). На думку О. Мозгового, тільки належний контроль може забезпечити досягнення основної мети – створення цілісного, високоліквідного та ефективного фондового ринку, регульованого державою і здатного інтегруватися у світові ринки [17, с. 11–12].

Досить показовим є порівняння системи регулювання ринку акціонерного капіталу в 90-х роках у Польщі та Чехії. Економіки цих країн розвивалися за подібним сценарієм, за виключенням динаміки фондових ринків. У Чехії в середині 90-х років були майже повністю відсутні фінансові регулятори: не було регулювання ринку цінних паперів, не було незалежної комісії, майже не існувало обмежень на перекачування ресурсів із компанії собі в кишеню. У Польщі ситуація була іншою: регулювання, подібне до регулювання в США, незалежний регулюючий орган, активне втручання регулюючих органів у випадку підозри в незаконності угоди. Масова приватизація в Чехії призвела до швидкого розвитку ринку акцій на початку 90-х років, проте в кінці 90-х Польща випередила Чехію за капіталізацією в три рази [18].

Наступним рівнем контролю та регулювання створених інститутів є саморегулювання ринку, яке здійснюється за допомогою саморегулюючих організацій. На ринку акціонерного капіталу такими організаціями переважно є фондові біржі та професійні асоціації учасників інвестиційного бізнесу. Останні виникають тоді, коли дії держави з регулювання ринку з певних причин є недостатніми. Асоціації виявляють нечесну поведінку окремих осіб, яка завдає шкоди не тільки членам цих асоціацій, а й ширшому колу учасників біржової торгівлі, оскільки зниження громадської довіри до фахівців підриває основи їх бізнесу, призводить до втрати прибутку [19, с. 245]. Такі організації можна віднести до тих інститутів, які Д. Коммонс визначив як «колективну дію з контролю за індивідуальними діями» [20, с. 48].

На внутріфінансовому/корпоративному рівні контроль та регулювання полягає, на нашу думку, в забезпеченні якісного корпоративного управління. Цей рівень управління є надзвичайно важливим, оскільки жодне акціонерне товариство не може розраховувати на довіру інвесторів та надходження зовнішнього фінансування, не вживаючи заходів щодо захисту прав інвесторів, забезпечення надійних механізмів управління та контролю, відкритості та прозорості у своїй діяльності [21]. У багатьох сучасних дослідженнях поряд із важливою роллю ефективних фінансових ринків в економічному зростанні як на макро-, так і на мікрорівні, відзначається також прямий зв'язок між підвищенням якості корпоративного управління та покращанням показників економічного зростання в країні [22].

І, нарешті, під міжнародним рівнем регулювання будемо розуміти відповідність функціонування інститутів національних ринків певним міжнародним критеріям та стандартам. Цей аспект є надзвичайно важливим з огляду на євроінтеграційні процеси в країнах ЦСЄ.

Так, зокрема, саме з метою створення ефективних і контрольованих фондових ринків та ринків акціонерного капіталу, а також уникнення виникнення інституційних пасток Міжнародною організацією комісій із цінних паперів (IOSCO) у 1998 р. було ухвалено документ під назвою «Цілі та принципи регулювання фондового ринку». Тридцять основних принципів, висвітлених у цьому документі, базуються на трьох основних цілях: 1) захисті інвесторів; 2) забезпеченні функціонування справедливого, ефективного та прозорого ринку; 3) уникненні системних ризиків [23]. Важливими для розвитку ринку акціонерного

капіталу та покращання фінансових систем країн світу є також «Загальні принципи корпоративного управління», розроблені в 1999 р. Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) [24], «Принципи та рекомендації з питань ефективного банкрутства та захисту прав кредиторів», розроблені Світовим банком у 2000 р., «Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку», розроблені в 2000 р. Комітетом із міжнародних стандартів бухгалтерського обліку [25].

Проте створити нові формальні ринкові інститути та відповідну систему контролю і забезпечення функціонування цих інститутів не означає провести інституційні реформи. Набагато складніше змінити старі та вкорінити нові неформальні інститути (рис. 1). Як зазначав Д. Норт, «ідеї та ідеології мають значення... Вони формують суб'єктивні уявлення, за допомогою яких індивіди тлумачать навколишній світ і роблять вибір» [5, с. 142].

На думку Д. Норта, «хоча офіційні правила можуть змінитися за одну ніч унаслідок політичних або юридичних рішень, неофіційні обмеження, пов'язані зі звичаями, традиціями та кодексами поведінки, набагато менше піддаються впливу цілеспрямованої політики» [5, с. 15]. Неформальні інститути змінюються поступово, спираючись на історичний досвід. Це є ключовим питанням для перехідних економік. У таких економіках не можна очікувати ефективної роботи ринкових законів, навіть ретельно скопійованих із законодавства розвинутих країн, якщо вони не спираються на неформальні «правила гри» даного суспільства. Прикладом є східноєвропейські країни, в яких прийняті закони про банкрутство довго та важко адаптувались до місцевих умов [26].

Величина витрат ринкових трансакцій напряму залежить від традицій ринкової поведінки контрагентів обміну (рис. 1). Якщо в суспільстві не існує моральних правил поваги до прав власності, чесності в дотриманні контрактів, то контроль із боку навіть найдосконалішого права не дозволить істотно зменшити трансакційні витрати. Це чітко простежується в умовах перехідної економіки, коли стосунки між суб'єктами ринку, що формується, розвиваються швидше, ніж створюються властиві ринковому порядку норми поведінки. Тому трансакційні витрати, навіть при створенні ідеальної правової системи, залишаються досить високими доти, поки населенню не будуть прищеплені нові етичні правила [27, с. 25–26]. Етичні норми, як правило, ефективніше сприяють зниженню трансакційних витрат, ніж формальні. Отже, етичні норми, мораль, культура, ідеологія та традиції є тими обмеженнями, ігноруючи які часто неможливо пояснити деякі економічні явища [28].

Важливість традицій та соціокультурного чинника підкреслюється і в працях Я. Міркіна, який стверджує, що «неспівставність фінансових ринків у різних країнах не можна пояснити інакше, ніж різницею в економічній поведінці населення, що базується на національному характері, релігії, традиціях» [29, с. 196].

Маючи різний менталітет, індивіди в схожих економічних ситуаціях приймають різні рішення. «Уявні конструкції гравців, задані складністю навколишнього світу, обмеженим інформаційним зворотним зв'язком із результатами діяльності, успадкованими культурними традиціями, визначають їх сприйняття» [30]. Відповідно, успіх проведення ринкових реформ багато в чому залежить від зміни менталітету населення.

Велике значення при проведенні інституційних реформ має також рівень опортунізму серед населення (рис. 1). В економічний аналіз це поняття ввів О. Вільямсон, який визначив опортунізм як «переслідування влас-

ного інтересу з використанням підступності,.. обману, приховування інформації,.. що заважає реалізації інтересів організації» [31, с. 689].

Якщо особа бачить, що її дія здатна принести значну вигоду, але заборонена певним правилом, у неї цілком може виникнути стимул до порушення цього правила. Якщо очікувана вигода від порушення перевищує очікувані витрати порушення, то раціональним виявляється порушити правило. Така опортуністична поведінка, приносячи користь одному індивіду, може покласти на інших додаткові витрати, які в сумі можуть перевищити індивідуальну вигоду порушника [32, с. 9–10].

До опортуністичної поведінки можна віднести, зокрема, надання послуг гіршої якості або меншої кількості, отримання заробітної плати в конвертах, проведення операцій у тіньовому секторі економіки, витік інсайдерської інформації, заниження реальної вартості акцій.

Опортуністична поведінка характерна не лише для простих учасників ринкового обміну, але й для осіб, відповідальних за здійснення інституційних реформ. Так, на думку А. Шастітко, «недосконалість політичного ринку робить функціонування державного апарату непрозорим для аутсайдерів. (...) Потенційні представники виборців беруть на себе нереалістичні зобов'язання. (...) Отримавши бажану посаду, вони починають вирішувати свої особисті проблеми або проблеми тих, хто профінансував їх обрання, виконуючи лише незначну частину обіцяного» [33, с. 531–532]. Це не дивно, адже політики переслідують передусім свої власні інтереси. На цьому, зокрема, наголошує і теорія суспільного вибору. Нерідко закони та інші нормативні документи пишуться в інтересах окремих соціальних груп, а не суспільства в цілому. Прикладом цього, зокрема, є законодавство щодо акціонерних товариств, притаманне країнам із перехідною економікою.

Наступним важливим елементом укорінення ринкових неформальних інститутів є зменшення персоналізації обміну (рис. 1). Обмін між індивідами не завжди буває анонімним, неперсоналізованим, як це передбачається в моделях ринку сучасної конкуренції. Відповідно, на думку інституціоналістів, у випадку персоналізованого обміну велику роль грають такі фактори, як особисті зв'язки, дружба, приязнь чи неприязнь, історія ділових відносин.

Персоналізований обмін на біржах породжує маніпуляції ринком, доступ до інсайдерської інформації, у тому числі в міжнародному масштабі. Саме в цьому може полягати феномен спекуляції Дж. Сороса, М. Мобіуса, У. Баффета. Такі явища ставлять під сумнів достовірність не тільки неокласичних моделей, але й моделей ефективного фондового ринку, на якому курси акцій мають відображати всю доступну інформацію і ніхто не може отримувати надприбуток за рахунок відомостей, які не доступні іншим учасникам ринку.

Оскільки в реальному світі угоди завжди укладаються між конкретними учасниками, а обмін не може бути повністю неперсоналізованим, інститути повинні сприяти укладенню ефективних, взаємовигідних контрактів без використання механізмів примусу.

Ще одним фактором, що впливає на прийняття рішень та трансакційні витрати, є притаманна всім людям, на думку О. Вільямсона, обмежена раціональність (рис. 1). Під цим поняттям науковець розуміє економічну поведінку, яка є раціональною, проте лише в обмеженому обсязі. Пізнавальні здібності людини в отриманні, збереженні, відновленні та обробці інформації, на його думку, є обмежені. Відповідно, всі складні контракти є, без сумніву, неповними через обмеження раціональності поведінки людини [31, с. 689].

Розглянувши основні складові інституційних реформ, варто підкреслити, що на будь-якому етапі проведення цих реформ можуть бути допущені помилки (рис. 1). У такому випадку існує велика ймовірність виникнення стійких неефективних інститутів, які дістали назву інституційних пасток.

Поява поняття «інституційна пастка» дає змогу глибше зрозуміти такі явища економічних відносин, як бартер, корупція, ухилення від сплати податків [34, с. 8], тіньова економіка, наявність адміністративних бар'єрів. Перелік інституційних пасток є невичерпним, адже неефективні стійкі норми можуть виникати в різних галузях економіки [35].

Феномен інституційних пасток став однією з серйозних проблем, з якою зіткнулись уряди країн ЦСЄ при проведенні ринкових реформ. Пом'якшуючи негативні короткострокові наслідки непідготовлених занадто швидких перетворень, інституційні пастки перешкоджають довгостроковому економічному зростанню [34, с. 8]. Приклад країн ЦСЄ ще раз довів, що створення ринкових правових обмежень не гарантує створення ефективних ринкових інститутів.

Прикладом інституційної пастки на ринку акціонерного капіталу України може бути явище політичної корупції при приватизації державних підприємств (зокрема, «перша» приватизація «Криворіжсталі» шляхом зниження реальної вартості), а також недосконалість законодавства, що регулює цей ринок і, відповідно, дає можливість перерозподіляти права власності неринковими методами (наприклад, отримання контрольного пакету акцій у стратегічно важливих підприємствах через спекуляції на фондовому ринку).

Негативно ситуацію на фондовому ринку України описує також Ю. Петрушенко. На його думку, фондовий ринок України знаходиться в інституційній пастці, оскільки не

виконує своїх функцій саме у зв'язку з невідповідністю формальних та неформальних інститутів [36, с. 184].

Узагальнивши поданий вище матеріал, уважаємо за доцільне виокремити два основні етапи інституційних реформ на ринку акціонерного капіталу, які повинні пройти країни з перехідною економікою:

– перший етап, який відповідає формальній інституціоналізації та досягається в короткостроковому періоді, передбачає створення нових формальних інститутів (законодавства про акціонерні товариства, корпоративне управління, фондовий ринок, банкрутство), а також організації та учасників ринку акціонерного капіталу (бірж, інституційних інвесторів, депозитаріїв, клірингових палат тощо);

– другий етап, який відповідає реальній інституціоналізації та досягається в довгостроковому періоді, передбачає усвідомлення суспільством необхідності дотримання нових правил, на цьому етапі виникає довіра населення до новостворених організацій та учасників ринку акціонерного капіталу; ринок стає прозорим, інформація – доступною, тобто відбувається вкорінення властивих ринковому порядку неформальних інститутів.

Висновки. Таким чином, спираючись на понятійний апарат сучасної інституційної теорії, ми визначили такі основні складові ефективних інституційних реформ у країнах із перехідною економікою, як: створення формальних ринкових інститутів, контроль та забезпечення функціонування створених інститутів, а також укорінення властивих ринковому порядку неформальних інститутів. Інституційні реформи потребують часу та не завжди приводять до формування якісного інституційного середовища. Якщо на якомусь з етапів проведення реформ допущено помилку, то економіка країни потрапляє в інституційну пастку.

Список використаних джерел:

1. Качала Т.М. Сучасні проблеми економічного розвитку України / Т.М. Качала // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 2. – С. 48–49 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/45303/13-KACHALA.pdf?sequence=1>.
2. Stiglitz J. Globalization and Its Discontents / J. Stiglitz. – New York: Norton, 2002. – (Reviewed by Daniel Treisman East European Constitutional Review, Spring 2003) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sscnet.ucla.edu/polisci/faculty/treisman/Papers/Globalization.pdf>
3. Paul G. Hare. Institutional Change and Economic Performance in the Transition Economies / G. Paul // Paper prepared for Session II of the UNECE Spring Seminar, May 7th and 8th 2001, Geneva. – 2001. – March [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unece.org/ead/sem/sem2001/.../Hare.pdf.
4. Коуз Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – М.: Дело ЛТД, 1993. – 192 с.
5. Норт Д. Институції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт. – К.: Основи, 2000. – 179 с.
6. Гайдай Т. Неінституціоналізм та його аналітично-дослідницький потенціал / Т. Гайдай // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 60–66.
7. Coase R.H. The Problem of Social Cost [Електронний ресурс] / R.H. Coase // The Journal of Law and Economics. – 1960. – Vol. 3 (Oct.). – P. 1–44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www2.econ.iastate.edu/classes/.../Coase.pdf.
8. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт; пер. с англ. Е. И. Николаенко // THESIS. – 1993. – Вып. 2. – С. 69–91.
9. Demsetz H. The Cost of Transacting / H. Demsetz // The Quarterly Journal of Economics. – 1968. – V. 82. – № 1. – Feb. – P. 33–53 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.acsu.buffalo.edu/.../The%20cost%20o.
10. Архіреєв С.І. Посттрансформаційна ринкова економіка: інституціоналізація фондового ринку / С.І. Архіреєв, Я.В. Зінченко // Економічна теорія: міжвід. наук.-теор. журн. – 2006. – № 3. – С. 43–54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ief.org.ua/Arjiv_ET/Nosova206.pdf
11. Тарасенко О.В. Вимірювання трансакційних витрат на фондовому ринку України / О.В. Тарасенко // Научные труды ДонНТУ. Серия «Экономическая». – 2004. – Вып. 69. – С. 215–219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: library.donntu.edu.ua/fem/vip69/69_35.pdf.
12. Levine R. Stock markets, Banks, and Economic Growth / Ross Levine and Sara Zervos // The World Bank Policy Research Working Paper. – 1998. – №. 1690. – December [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ideas.repec.org/a/aea/aecrev/v88y1998i3p537-58.html>.
13. Ємельянова Л.О. Особливості кількісного аналізу трансакційних витрат на фондових ринках / Л.О. Ємельянова // Теоретичні та прикладні аспекти аналізу фінансових систем: зб. праць за матеріалами VI Всеукр. наук. конф. аспірантів та студентів (Львів, 26–27 квітня 2006 р.). – Львів: Львів. банківський ін-т, 2006. – С. 107–110.

14. Пустовійт Р. Теоретичний аналіз процесу інституціоналізації в постсоціалістичних економіках / Р. Пустовійт, М. Овчарук // Економіка України. – 2008. – № 6. – С. 14–26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cibs.ck.ua/files/scipub/pustoviyt1.pdf>.
15. Історія економічних учень: [навч. посіб.] / В.Д. Базилевич [та ін.]. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
16. Бьюкенен Дж. Расчет согласия. Логические основания конституционной демократии / Дж. Бьюкенен, Г. Таллок // Сочинения. – М., 1997. – Серия «Нобелевские лауреаты по экономике» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=../in/buchanan/works/buchanan_w2_0&img=works_small.gif&name=buchanan.
17. Мозговий О.М. Фондовий ринок: [навч. посіб.] / О.М. Мозговий. – К.: КНЕУ, 1999. – 316 с.
18. Гуриев С. Богатство, капитализация и рост / С. Гуриев, К. Сонин // Эксперт. – 2003. – № 24 (379). – 30 июня [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.expert.ru/expert/current/data/kapital2.shtml>.
19. Юлдашев О.Х. Міжнародне приватне право: теоретичні та прикладні аспекти / О.Х. Юлдашев. – К.: МАУП, 2004. – 576 с.
20. Фурубонт Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории / Г. Фурубонт, Р. Рихтер; под ред. В.С. Каткало, Н. П. Дроздовой; пер. с англ. – СПб.: Изд-во Санкт-Петербург. гос. ун-та, 2005. – 736 с.
21. Про затвердження принципів корпоративного управління: Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 11 грудня 2003 р. № 571 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uazakon.com/document/fpart82/idx82301.htm>.
22. White Paper on Corporate Governance in South Eastern Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/newsroom/2789065.pdf>.
23. Objectives and Principles of Securities Regulations issued by the International Organization of Securities Commissions (IOSCO) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/pages/sector/legal/securities/standards.shtml>.
24. OECD Principles of Corporate Governance [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.oecd.org/corporate/oecdprinciplesofcorporategovernance.htm>.
25. The 12 Key Standards for Sound Financial Systems [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ebrd.com/russian/pages/sector/legal/securities/standards.shtml>.
26. Дерябина М. Свежий взгляд на развитие экономики и общества / М. Дерябина [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ug.ru/old/ug_prii/ol/98/07/t7_1.htm.
27. Носова О.В. Институціональні підходи до дослідження перехідної економіки / О.В. Носова // Економічна теорія: міжвід. наук.-теор. журн. – 2006. – № 2. – С. 25–36 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ief.org.ua/Arjiv_ET/Nosova206.pdf
28. Вольчик В.В. Институциональная и эволюционная экономика: [учеб. пособ.] / В.В. Вольчик. – Ростов-на-Дону: ЮФУ, 2011. – 228 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutional.narod.ru/volchik/volchik2011.pdf>.
29. Миркин Я.М. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития / Я.М. Миркин. – М.: Альпина Паблишер, 2002. – 624 с.
30. Вольчик В.В. Лекции по институциональной экономике / В.В. Вольчик. – Ростов-на-Дону, 2002 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://institutional.narod.ru/lectures/lectures1.htm>
31. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О.И. Уильямсон. – СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
32. Ткач А.А. Институціональна економіка. Нова институціональна економічна теорія: [навч. посіб.] / А.А. Ткач. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 304 с.
33. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория / А.Е. Шаститко; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экон. ф-т МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
34. Полтерович В.М. Институциональные ловушки: есть ли выход? / В.М. Полтерович // Общественные науки и современность. – 2004. – № 3 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/data/2011/01/11/1214866995/Polterovich.pdf>.
35. Ляшенко В.І. Институційні пастки перехідної економіки / В.І. Ляшенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Економічна». – 2005. – Вип. 89-1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/727?mode=full>.
36. Петрушенко Ю.М. Вплив економічної культури населення на ефективність функціонування ринків / Ю.М. Петрушенко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія «Економічна». – 2007. – Вип. 31-1 (117) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://library.donntu.edu.ua/fem/...3/31-3_35.pdf.

Аннотация. В работе систематизированы составляющие институциональных реформ в странах с переходной экономикой, внедрение которых обеспечивает создание качественной институциональной среды. Показано, что возникновение институциональных ловушек может быть обусловлено ошибкой на любом этапе проведения институциональных реформ. Теоретический анализ дополнен примерами формирования и функционирования рынка акционерного капитала. Выделены два основных этапа институциональных реформ на рынке акционерного капитала, которые должны пройти страны с переходной экономикой.

Ключевые слова: институциональные реформы, рынок акционерного капитала, качественная институциональная среда, институциональные ловушки, формальные и неформальные институты.

Summary. In this paper we systematize the components of institutional reforms in transition economies, which implementation ensures the creation of high-quality institutional environment. We show that the emergence of institutional traps may be due to a mistake at any stage of institutional reforms. The theoretical analysis is supplemented by examples of formation and functioning of equity markets. We identify two major phases of institutional reforms on the equity market for transition economies.

Key words: institutional reforms, equity market, quality institutional environment, institutional traps, formal and informal institutions.

Жукова Л. М.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна*

Zhukova L. M.

*PhD in Economics,
Associate Professor of Finances and Credit Department
V. N. Karazin Kharkiv National University*

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОЦЕСИ ДЕРЖАВИ ЯК ЧИННИК ІНСТИТУЦІОНАЛЬНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

IMPACT OF INFORMATION TECHNOLOGIES ON SOCIAL AND ECONOMIC PROCESSES OF THE STATE AS A FACTOR OF INSTITUTIONAL TRANSFORMATIONS

Анотація. У роботі розглянуто питання впливу інформаційних технологій на соціально-економічні процеси держави в умовах інституціональних перетворень. Показано взаємозв'язок між розвитком інформаційних технологій у країні та добробутом суспільства за умов постійного оновлення інформаційного забезпечення та моментального його впровадження у бізнес-середовище, державний сектор і сферу домогосподарств. Обґрунтовано важливість інформаційного забезпечення при вивченні об'єктів, процесів і явищ в соціально-економічному розвитку країни.

Ключові слова: соціально-економічні процеси держави, інформаційні технології, інституціональні перетворення, державна інформаційна політика, глобальне інформаційне суспільство.

Вступ та постановка проблеми. Останнім часом людство переконалося в тому, що практично всі існуючі в природі взаємозв'язки мають інформаційний характер, саме інформація визначає напрям руху матерії у Всесвіті, є носієм суті всіх процесів, що відбуваються у природі і суспільстві. Саме інформація здібна утворити феномен появи нових ідей. Усі суспільні відносини нерозривно пов'язані з інформацією, яка проникає в будь-яку сферу суспільного життя. Як наслідок – постійно зростають темпи розвитку інформаційних технологій та ступінь впливу інформації на суспільні відносини всіх напрямків, що позначається як на якості внутрішньодержавного розвитку будь-якої країни, так і на ролі, яку країна відіграє на міжнародній арені. Саме тому існує необхідність у більш активному приєднанні України до процесу становлення та розвитку світового інформаційного суспільства. Це обумовило вибір назви статті з акцентом на важливості інформаційного забезпечення при вивченні об'єктів, процесів і явищ в соціально-економічному розвитку країни.

Об'єктом дослідження виступають інформаційні технології та інформаційне забезпечення ведення бізнесу, інформаційний взаємозв'язок між економічними та виробничими результатами діяльності суб'єктів господарювання, враховуючи, що інформація – це важливе джерело, яке в умовах інституціональних перетворень у державі набуває все більш важливого науково-технічного та народногосподарського значення. Однак залишається нерозглянутим питання впливу інформаційних технологій на соціально-економічний розвиток країни, зокрема на добробут суспільства за умов постійного оновлення інформаційного забезпечення та моментального його впровадження у бізнес-середовище, державний сектор і сферу домогосподарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляд питань щодо становлення та розвитку інформаційного сектора національної економіки в умовах інституціональних змін знайшов відображення в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених.

Серед українських науковців, що зробили вагомий внесок у формування розвитку інформаційної сфери, інформаційне забезпечення науково-технологічного та інноваційного розвитку слід назвати праці В. Глушкова, В. Івашова, Г. Калитича, Б. Кияка, А. Колодюк, С. Лазаревої, Ю. Луцик, Б. Малицького, Л. Мельника, В. Пархоменка, О. Поповича, В. Соловійова, А. Ткачової, О. Чубукової та ін. Серед зарубіжних авторів слід назвати праці Ю. Арського, О. Бурого-Шмар'яна, Г. Воробйова, Н. Вінера, Р. Гиляревського, В. Іноземцева, М. Мак-Люсна, П. Отле, Н. Хейлз, А. Чорного, Ю. Шрейдера та ін. Але поза увагою вчених залишаються питання підвищення ефективності державної інформаційної політики як інституціональної передумови формування моделі соціально-економічного розвитку країни шляхом забезпечення єдиного інформаційного простору на макро- і мікрорівнях. Отже, недостатній розгляд інституціональних чинників розвитку інформаційного сектора України обумовлює необхідність проведення подальших наукових розробок.

Метою даної роботи є дослідження наукових підходів до визначення впливу інформаційних технологій на соціально-економічні процеси держави як чинник інституціональних перетворень.

Результати дослідження. На сучасному етапі господарювання будь-яка економічна діяльність супроводжується накопиченням і використанням інформації на базі інформаційно-комунікаційних технологій. Підвищення ролі інформації в усіх сферах господарського життя, стрімкий розвиток новітніх інформаційних технологій та їх вагомий вплив на організацію бізнес-процесів призвели до розвитку інформаційного бізнесу.

Це новий вид бізнесу, який функціонує та розвивається в інформаційному секторі національної економіки та забезпечує ефективну роботу всіх галузей країни [1, с. 73]. Інформаційному бізнесу рушійний імпульс надають кілька комплементарних тенденцій, що взаємообумовлюють та взаємопідсилюють одна одну. Цілком природно, що

першою має бути названа тенденція інформатизації та комп'ютеризації. Масове впровадження нових і новітніх мікропроцесорних інформаційно-комунікаційних технологій, їх проникнення всюди, де циркулює інформація, знімає ряд обмежень, пов'язаних із задоволенням інформаційних потреб людини і суспільства. Другою тенденцією є інтелектуалізація економічної діяльності, а третьою – тенденція креативізації, що узвичаює інноваційність як спосіб буття економічних акторів, визначає суспільну затребуваність інформаційних послуг та масифікацію попиту на інтелектуально-інформаційний продукт. І, відповідно, до четвертої тенденції віднесемо процес глобалізації конкурентних відносин і загострення конкурентної боротьби в середовищі, де майже нівельовано територіальний чинник [2, с. 6–8]. Конкурентний тиск зумовлює загострення потреб розвитку та примушує економічних акторів швидше реагувати на зовнішні виклики та кон'юнктурні коливання, забезпечувати свої активи від морального старіння, протидіяти стрімкому вичерпанню інноваційних джерел абсолютної та диференційної ренти.

Тому розгляд сучасного стану та проблем розвитку інформаційного сектора держави є сьогодні, безумовно, актуальним напрямом дослідження. Однак, незважаючи на високий ступінь необхідності розвитку інформаційного сектора для економіки будь-якої країни, існує низка невирішених проблем щодо визначення категоріального апарату та забезпечення ефективного функціонування інформаційного бізнесу. Звідси виникає необхідність аналізу впливу інформаційних технологій на соціально-економічні процеси держави.

Формування і розвиток українського інформаційного суспільства передбачає оперативний доступ до необхідних інформаційних ресурсів. У формуванні сучасного розуміння економіки, заснованої на інформатизації, важлива роль належить Е. Фогелю, який увів саме поняття «інформаційний ресурс». Інформаційні ресурси в економіці – це інтегральне поняття, що включає сукупність відомостей, які формуються в процесі життєдіяльності господарюючих суб'єктів про соціально-економічні процеси в державі. Дослідники цієї проблеми вважають, що вже зараз ті, хто володіє інформаційними і телекомунікаційними технологіями, набувають можливостей контролю над усім суспільством. Тому роль держави значно зростає, принаймні за такими основними напрямками, як залучення матеріальних, фінансових та кадрових ресурсів в інформаційне виробництво; законодавче регулювання всіх питань, пов'язаних з інформацією; розвиток міжнародного інформаційного обміну і співробітництва. Отже, можна передбачити, що і в даному напрямку може сформуватися окремий інститут економічної влади, оскільки інформаційні ресурси повинні постійно оновлюватися та залучатися до єдиного інформаційного простору, а також на законній підставі повинні бути доступними органам державної влади, суб'єктам господарювання та громадянам України.

Еволюція суспільства та держави потребує цілеспрямованої інформаційної політики, що має стати одним із першочергових завдань державної політики та істотно вплинути на реалізацію реформ в Україні.

Згідно зі ст. 6 Закону України «Про інформацію» [3], державна інформаційна політика – це сукупність основних напрямів і способів діяльності держави, спрямованих на одержання, використання, поширення та зберігання інформації. Головною метою державної інформаційної політики стосовно національних інформаційних ресурсів є створення необхідних економічних і соціокультурних умов і правових та організаційних механізмів формування, розвитку і забезпечення ефективного вико-

ристання інформаційних ресурсів у всіх сферах життя і діяльності громадянина, суспільства й держави.

На шляху приєднання України до світового інформаційного простору виникає низка проблемних питань щодо державної інформаційної політики України. Найважливішими серед них є відсутність належного адміністративно-правового впливу на процес здійснення державної інформаційної політики, який, своєю чергою, складається з низки таких невирішених питань, як: відсутність єдиного підходу до визначення основних понять категоріального апарату державної інформаційної політики; відсутність належної системи принципів здійснення державної політики в інформаційній сфері; недосконалість інституціонального механізму здійснення державної інформаційної політики; недосконалість нормативно-правового регулювання суспільних відносин в інформаційній сфері; недосконалість юридичної відповідальності за правопорушення в інформаційному секторі та ін. [1, с. 80].

Державна інформаційна політика має створювати умови для реалізації конституційного права громадян своєї держави вільно отримувати і використовувати інформацію для вирішення таких важливих завдань, як формування національного інформаційного простору, включення його до світового інформаційного простору на засадах забезпечення інформаційного суверенітету та інформаційної безпеки і формування демократично орієнтованої свідомості [4].

Отже, на сьогоднішній день в Україні сформульовано й законодавчо закріплено основні принципи, завдання та стратегічні напрями державної інформаційної політики, сформовано державні інститути відповідної компетенції, ухвалено цілу низку концепцій, програм і планів дій. Але водночас інформаційна політика держави в сучасній Україні характеризується різноспрямованістю, слабкою координованістю діяльності різних відомств, непослідовністю та непрозорістю в реалізації запланованих заходів. Зважаючи на ці обставини, Україну поки що не можна віднести до інформаційно незалежних держав. Нині як ніколи потрібно не тільки досліджувати й вивчати інформаційну галузь України, а й вживати конкретних заходів щодо відновлення та розбудови інформаційного середовища та приведення національного законодавства у відповідність зі світовими нормами.

Сучасний соціально-економічний розвиток держави потребує здійснення процесу модернізації інформаційного сектора національної економіки. На необхідності модернізації системи інформаційного забезпечення потреб суспільства та кожного його суб'єкта наголошують і деякі науковці, наполягаючи на створенні єдиного інформаційного простору, під яким пропонують розуміти «єдине інформаційно-технологічне середовище, яке містить у собі обчислювальні, інформаційні, телекомунікаційні засоби, продукти, послуги, фахівців, користувачів, документообіг, бази даних та ін.» [5, с. 50].

Проблеми формування інформаційного суспільства в Україні, по суті, мають багато спільного з аналогічними процесами в інших країнах, що пояснюється швидким поширенням новітніх інформаційно-телекомунікаційних технологій, глобалізацією світових інформаційно-технологічних ринків [6, с. 128].

Ураховуючи, що Україна інтегрується в глобальне інформаційне суспільство, глобалізаційні трансформації висувають перед світовою спільнотою і, зокрема, нашою державою, велику кількість проблем технологічного, соціально-економічного і політико-правового характеру. Вхідження України до європейського і глобального інформаційного суспільства вимагає ознайомлення з

існуючими теоріями і практикою формування інформаційного суспільства.

Сьогодні Україна вимушена реалізовувати свої національні інтереси в нових міжнародних і навіть цивілізаційних умовах. Світ стрімко глобалізується, поступово формується постіндустріальне суспільство, засноване на інформації, ерозії піддається більшість державних інститутів, а у сфері національної безпеки з'являються «нові», нетрадиційні і асиметричні загрози (терористичні мережі, «цвітні» революції, маніпуляції громадською думкою). На цій підставі можна констатувати появу в інформаційному просторі такого феномена, як «мережецентричні війни».

Термін «мережецентризм» уперше з'явився в комп'ютерній індустрії і став результатом прориву в інформаційних технологіях, які дозволили організувати взаємодію між комп'ютерами, навіть незважаючи на використання в них різних операційних систем. Ідеї відкритих систем сприяли розвитку мережецентричних технологій для забезпечення розподілених обчислень на існуючій інформаційній інфраструктурі, тобто був пройдений шлях від простого видаленого виклику процедур до складних архітектурних рішень, а результатом досягнень у даній галузі стала сервісна архітектура (Service-Oriented Architecture, SOA).

Ключовою категорією в процесі дослідження теорії мережецентричних війн є термін «мережа». Сенс понять «мережа», «мережевий принцип» полягає в тому, що головним елементом усієї моделі є «обмін інформацією», а саме максимальне розширення форм виробництва цієї інформації, доступу до неї, її розподілу та зворотного зв'язку. «Мережа» представляє собою новий інформаційний простір, в якому розгортаються основні стратегічні операції, спрямовані на «м'яке» перехоплення управління державою в тій або іншій країні, а також їх медійне, дипломатичне, економічне і технічне забезпечення. «Мережа» в такому широкому розумінні охоплює одночасно різні складові, такі як: система зв'язку, інформаційне забезпечення, формування громадської думки, релігійна та колективна психологія, соціальні процеси, економічний розвиток, науково-технічні інновації та ін., які є взаємопов'язаними елементами єдиної «мережі» та між якими повинен відбуватися постійний інформаційний обмін [7, с. 77–78].

Розробки в області інформаційних технологій різко змінюють взаємодію як народів, організацій, так і окремих людей. Швидке розповсюдження інформації за допомогою соціальних мереж ставить під питання доцільність прийняття ефективних організаційних і управлінських рішень.

Отже, у цьому напрямі Україні необхідно мобілізувати свій науково-технічний та інтелектуальний потенціал для створення асиметричного потенціалу здатності ведення глобального інформаційного протистояння з метою забезпечення власної інформаційної і, як наслідок, національної безпеки. У держави повинна бути чітко сформована позиція з цього питання і відповідне фінансування подібного роду програм.

Роль інформаційних технологій у сучасних умовах має величезне значення і у фінансiалiзацiї країни [8].

На сьогоднішній день одним із значущих важелів поглиблення фінансової інтеграції в ЄС виступають інфраструктурні проекти Європейського центрального банку – діюча система TARGET2 та введені в 2013 р. системи T2S і CCBM2. Кожна з них забезпечує єдину платформу для проведення ключових фінансових операцій – незабезпечених і заставних міжбанківських операцій, а також трансграничних потоків цінних паперів. Завдяки єдиним вимогам і структурі витрат вартість трансграничних фінансових операцій повинна знизитися до рівня цін країни, що мінімізує цінні коливання на однотипні фінансові продукти в різних країнах ЄС, а значить, приведе до зростання фінансової інтеграції.

Миттєві грошові перекази між банками різних країн світу, величезні телекомунікаційні системи розрахунків, що функціонують на рівні держав (системи SWIFT, TARGET, T2S і CCBM2) та відслідковують рух коштів, електронні розрахунки, належне функціонування бірж, банківських установ, різних фондів – усі ці процеси забезпечуються відповідною інформаційно-комунікаційною інфраструктурою.

Висновки. Таким чином, дослідження впливу інформаційних технологій на соціально-економічні процеси держави дає змогу виявити систему явищ і проблем, що обумовлені, як правило, зростанням динаміки суспільних процесів в інформаційній сфері, інтенсифікацією використання інформаційних ресурсів, активізацією процесів глобалізації інформаційного сектора держави як чинника інституціональних перетворень.

Інформаційний сектор національної економіки має величезне значення для сучасного соціально-економічного розвитку держави, особливо в умовах побудови інформаційного суспільства. Вирішення низки проблем, що гальмують розвиток цього сектора економіки, дозволить не тільки задовольнити інформаційні потреби суспільства, суб'єктів господарювання та різних секторів економіки, а й підвищити конкурентоспроможність країни, укріпити економічні позиції України у світовому просторі.

У цьому напрямі дії уряду повинні бути спрямовані на розробку й прийняття політичних рішень, законодавчих і нормативно-правових актів щодо забезпечення системи управління національними інформаційними ресурсами та удосконалення механізмів реалізації правових норм чинного законодавства. Також необхідно зазначити, що коли обсяг і якість потоку інформації, змістовне наповнення інформаційного простору залежить від інституціональної структури самого суспільства і водночас є критичним елементом інфраструктури, дії уряду і держави при розробці інформаційної політики мають визначатися стратегічним напрямом формування інформаційної економіки, впровадженням принципів, механізмів, культури, системи та структурних елементів інноваційного суспільства. Вони вимагають ствердження національних ціннісних орієнтирів, духовних і моральних підвалин, що сприяли б об'єднанню креативного потенціалу українського суспільства навколо духовних цілей і цінностей, відродженню багатих та оригінальних традицій української нації.

Список використаних джерел:

1. Інформаційне забезпечення систем прийняття рішень в економіці, техніці та організаційних сферах: [колективна монографія] / Під заг. ред. Л.М. Савчук. – Донецьк: ЛАНДОН-XXI, 2013. – 592 с.
2. Міжнародні стратегії економічного розвитку: [навч. посіб.] / За ред. А.О. Задої. – К.: Знання, 2007. – 332 с.
3. Закон України «Про інформацію» // Відомості Верховної Ради України. – К., 1992. – № 48. – Ст. 650.
4. Проценко Т. Основні напрями інформатизації державного управління в процесі становлення громадянського суспільства / Т. Проценко, В. Шамрай // Вісник УАДУ. – 2002. – № 1. – С. 339–344.
5. Перекрестова Л.В. Інформаційний простір управління підприємствами / Л.В. Перекрестова, Н.Н. Нелюбова. – Волгоград: ВолДУ, 2004. – 210 с.

6. Арістова І.В. Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти: [монографія] / І.В. Арістова. – Х.: ХУВС, 2000. – 368 с.
7. Григор'єв В.Р. Хмарні обчислення – стратегічний ресурс ведення мережецентричних війн / В.Р. Григор'єв, А. А. Новіков // Вісник Російського державного гуманітарного університету. – 2013. – № 14. – С. 75–100.
8. Радзівська С.О. Глобальні економічні процеси та Україна / С.О. Радзівська // Міжнародна економічна політика. – 2014. – № 1 (20). – С. 80–104.

Аннотація. В работе рассмотрены вопросы влияния информационных технологий на социально-экономические процессы государства в условиях институциональных преобразований. Показана взаимосвязь между развитием информационных технологий в стране и благосостоянием общества, учитывая постоянное обновление информационного обеспечения и моментального его внедрения в бизнес-среду, государственный сектор и сферу домохозяйств. Обоснована важность информационного обеспечения при исследовании объектов, процессов и явлений в социально-экономическом развитии страны.

Ключевые слова: социально-экономические процессы государства, информационные технологии, институциональные преобразования, государственная информационная политика, глобальное информационное общество.

Summary. In work the question of impact of information technologies is considered on social and economic processes of the state in the conditions of institutional transformations. Intercommunication is shown between development of information technologies in the country and welfare of society subject to the condition permanent update of the informative providing and his instantaneous introduction in business-environment, state sector and sphere of home science. Importance of the informative providing is grounded at the study of objects, processes and phenomena in social and economic development of country.

Key words: social and economic processes of the state, information technologies, institutional transformations, public informative policy, global informative society.

УДК 658.148: 330.1

Партин Г. О.

*кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»*

Задерецька Р. І.

*асистент кафедри фінансів
Національного університету «Львівська політехніка»*

Partyn H. O.

*PhD in of Economic Sciences, Professor,
Professor of Department of Finance
Lviv Polytechnic National University*

Zaderetska R. I.

*Assistant Department of Finance
Lviv Polytechnic National University*

ЗАСТОСУВАННЯ ЗОВНІШНЬОГО ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ДЛЯ ЗРОСТАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THE EXTERNAL FUNDRAISING USING FOR THE GROWTH OF FINANCIAL AND ECONOMIC POTENTIAL OF THE COMPANY

Анотація. У роботі розглянуто сутність поняття «фінансово-економічний потенціал» як ключового інструменту розвитку підприємства. Виокремлено особливості управління зовнішнім залученням коштів для підтримки та нарощення фінансово-економічного потенціалу. Визначено підходи до оцінювання фінансово-економічного потенціалу на основі певних показників. Обґрунтовано необхідність застосування показника доданої економічної вартості для оцінювання ефективності зовнішнього залучення коштів для підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства. Виокремлено аспекти управління зовнішнім залученням коштів, яке сприятиме розширенню фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал, фінансово-економічний потенціал, зовнішнє залучення коштів, додана економічна вартість.

Вступ та постановка проблеми. Враховуючи сучасні умови господарювання, підприємства повинні адекватно реагувати на ринкові зміни. У зв'язку з цим необхідно нарощувати обсяги фінансового потенціалу, збільшуючи обсяги виробництва, раціонально використовуючи фінансові, матеріальні, виробничі та трудові ресурси, задовольняти нові суспільні потреби та найважливіші їхні чинники. Для того щоб наростити фінансово-економічний потенціал, необхідно здійснювати грамотне управління власними та залученими коштами, яке включає оптимізацію фінансових потоків для максимізації фінансово-результату діяльності.

Стан фінансового потенціалу та ефективність його використання впливають не тільки на саме підприємство, але й на державу та суспільство в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття «фінансовий потенціал» розглядало багато вітчизняних учених, таких як А.Е. Атаєва, В. Бикова, Е.В. Боровикова, В. Ковальов, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк, С.В. Онишко, Ю.О. Пуятін, П.А. Фомин і М.К. Старовойтов, Ю. Ряснянський, Т. Пасенко та О.С. Федонін. Питанням управління фінансовим потенціалом займалися О.В. Ареф'єва, В.Г. Белоліпецький, В.Б. Занг, Т.С. Клебанова, М.М. Лепа, О.С. Стоянов та ін. Г.О. Паргин та С.Я. Фаріон розглядають фінансовий потенціал як частину економічного потенціалу.

Попри постійну увагу науковців до поняття та особливостей формування фінансово-економічного потенціалу змінні умови ринкового середовища зумовлюють потребу дослідження нових умов збереження та нарощення потенціалу. Зокрема, невирішеними залишаються проблеми визначення можливостей зовнішнього залучення коштів для підвищення фінансово-економічного потенціалу підприємства.

Метою даної роботи є розробка механізму управління фінансово-економічним потенціалом підприємств на основі оптимізації зовнішнього залучення коштів.

Результати дослідження. Термін «потенціал» походить від латинського слова *potential*, що означає «сила», «міць», «потужність», «здатність», «приховані можливості», «спроможність бути». Словник іншомовних слів трактує поняття «потенціал» як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил та ін., що можуть бути використані в якій-небудь галузі, ділянці, сфері. Зрозуміло, що таке визначення потенціалу є надто широким для використання в економічних дослідженнях, хоча і висвітлює його певні особливості [1, с. 297].

За функціональною сферою розрізняють ресурсний, виробничий та фінансовий потенціали, що відображають відповідний етап взаємодії ресурсів. Своєю чергою, із розвитком слід ототожнювати поняття фінансовий потенціал, оскільки всі інші потенціали являють собою сукупність можливостей з використанням сконцентрованих ресурсів, що вказує на наявність у них статичного характеру [2, с. 159].

У своєму дослідженні О.Є. Гудзь схиляється до твердження, що «фінансово-економічний потенціал – це характеристика фінансового положення та фінансових можливостей підприємства» [3]. П.А. Фомин і М.К. Старовойтов стверджують, що «фінансовий потенціал підприємства – це відносини, що виникають на підприємстві з приводу досягнення максимального можливого фінансового результату», і далі уточнюють, що його можна визначити як «...характеристику фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості та кредитоспроможності» [4]. Т.Б. Кузенко характеризує фінансово-економічний потенціал як «рушійну силу, необхідну для переведення сконцентрованих на підприємстві ресурсів із статичного стану в динамічний, що забезпечує макси-

мально ефективну реалізацію цілей та напрямів розвитку підприємства» [5, с. 45].

Ще одну інтерпретацію фінансово-економічного потенціалу пропонує Т. Пасенко, який вважає, що фінансовий потенціал – це сукупність фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію і нарощування економічного потенціалу з метою максимізації прибутку [5, с. 46].

Розглянемо можливості, які створюють фінансово-економічний потенціал. Їх можна поділити на можливості першого та другого порядків. Можливості першого порядку – це той механізм, за допомогою якого можна реалізувати, використати наявні фінансові ресурси для досягнення цілей підприємства. Без цього ресурси або будуть лежати мертвим вантажем на підприємстві, або будуть розпорошені, що призведе до зменшення не тільки фінансового потенціалу, а й загального потенціалу підприємства. При дії можливостей першого порядку на спроможності відбувається їх реалізація, і у підприємства з'являються можливості другого порядку, тобто напрями розвитку подальшої діяльності.

Г.О. Паргин та С.Я. Фаріон також поділяють фінансово-економічний потенціал у залежності від можливостей поточного використання на існуючий та потенціал розвитку, а існуючий потенціал може бути реалізованим або нереалізованим [6, с. 89] (рис. 1).

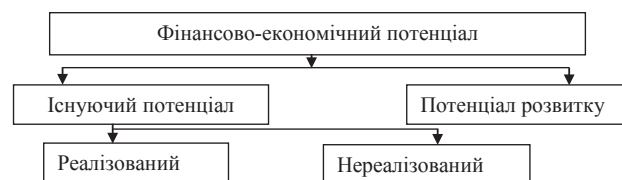


Рис. 1. Види фінансово-економічного потенціалу в залежності від можливостей поточного використання

Джерело: розроблено авторами на основі [6, с. 89]

Фінансово-економічний потенціал не слід ототожнювати з фінансовими ресурсами, оскільки він є значно ширшим поняттям і формує механізм динамічної трансформації ресурсів у результати діяльності підприємства. Також його доцільно розглядати і з точки зору управління, тому що без впливу на нього та без використання він користі не принесе. Фінансово-економічний потенціал як категорія управління підлягає плануванню, регулюванню і використанню. Для того щоб здійснювати управління ним, необхідно враховувати показники фінансово-економічного потенціалу у попередніх періодах з урахуванням можливих змін, здійснювати аналіз вагомості чинників і на основі цього прогнозувати та планувати його значення. Ще одним моментом управління є оцінка та визначення його рівня. Оцінка фінансово-економічного потенціалу допомагає визначити основні чинники, що позитивно та негативно впливають на підприємство, сприяють активізації діяльності підприємства, тим самим підвищують чи зменшують рівень фінансового потенціалу. За результатами оцінки можна визначити необхідну стратегію поведінки підприємства, яка допоможе мінімізувати ризики.

Орієнтація управління залученням коштів на підтримку і покращання фінансово-економічного потенціалу підприємства підтверджується тим, що його результатами мають бути:

1. формування обсягів власних і позикових коштів, достатніх для фінансування виробничо-господарської діяльності та реалізації інвестиційних проектів;
2. забезпечення оптимальної структури і рентабельності коштів та активів підприємства;

3. створення умов для ефективного залучення додаткових обсягів коштів, необхідних для їх спрямування в технічний та організаційний розвиток підприємства, відповідно до зміни завдань діяльності і впливу чинників зовнішнього підприємницького середовища;

4. створення ефективної системи планування і контролю процесів залучення коштів та їх використання, що підвищує прозорість оцінювання поточного і майбутнього фінансового стану підприємства [7].

Оцінку фінансово-економічного потенціалу підприємства здійснюють на основі показників майнового стану, визначення результативності фінансово-господарської діяльності та оцінювання фінансового стану підприємства, зокрема аналізу значень показників рентабельності, ділової активності, фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності тощо [8, с. 151; 9, с. 84]. Однак попри розгалужену систему показників оцінювання окремих аспектів фінансово-економічного потенціалу підприємства узагальнюючого показника, який би відображав ефективність його використання, в економічній літературі на сьогодні не існує. Традиційні фінансові показники, які ґрунтуються на аналізі даних фінансової звітності, у сучасних умовах господарювання відображають тільки певні результати реалізації управлінських рішень щодо здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства та розвитку його економічного потенціалу. Більшість сучасних вітчизняних і зарубіжних економістів стверджують, що зростання фінансово-економічного потенціалу підприємства насамперед залежить від обсягів формування доданої економічної вартості (EVA) [8; 9]. Показник EVA використовується як ключовий індикатор росту ринкової вартості підприємства, оскільки, по-перше, при його визначенні враховуються інтереси всіх фінансово зацікавлених сторін: інвесторів (акціонерів, кредиторів), постачальників, клієнтів, персоналу, бюджету тощо; позитивне значення EVA означає, що підприємство виконало зобов'язання перед усіма кредиторами, інвесторами та контрагентами і перевершило очікування власників. По-друге, EVA найбільш повно відображає ефективність управління коштами, спрямованими в діяльність підприємства. При управлінні залученням коштів підприємствами доцільно орієнтуватись на зростання в довгостроковому періоді значення доданої економічної вартості (EVA).

Управління залученням коштів на основі показника EVA передбачає дослідження взаємозв'язку між обсягами і структурою залучення коштів та зміною значення доданої економічної вартості підприємства. Для підвищення ефективності управління доданою економічною вартістю підприємства треба звернути увагу на такі базові блоки, як виробнича ефективність, зокрема склад та прибутковість активів, взаємини між підприємством і кредиторами, що впливають на вартість капіталу підприємства.

Застосування показника EVA може допомогти керівництву створити таку систему управління, яка б збільшила

ймовірність того, що всі центри відповідальності плануватимуть, організовуватимуть, контролюватимуть та регулюватимуть процес фінансового забезпечення, зокрема і залучення коштів відповідно до необхідності підвищення значення EVA, фінансово-економічного потенціалу, а відтак, ринкової вартості підприємства.

Обчислення і аналізування в процесі залучення коштів показника доданої економічної вартості дасть можливість підприємствам:

- відслідковувати в динаміці зміну їхнього фінансово-економічного потенціалу;

- визначити чинники, що впливають на зміну вартості підприємства, відстежити характер значення їхнього впливу;

- побудувати систему прийняття рішень щодо залучення коштів, ґрунтуючись на стратегічній меті – підвищення EVA та ринкової вартості підприємства;

- визначити склад основних показників, на основі яких можна оцінити вплив залучення коштів на зміну доданої економічної вартості підприємства;

- вчасно виявляти вузькі місця в управлінні залученням коштів на підприємстві і своєчасно на них реагувати.

Від'ємне значення доданої економічної вартості свідчить про помилки, допущені в управлінні діяльністю підприємства, зокрема і про неефективність залучення коштів, а відтак, і зниження його конкурентної позиції. Врахування показника доданої економічної вартості при оцінюванні ефективності управління залученням коштів дасть змогу ідентифікувати та усунути чи реформувати ті процеси, які підвищують залучення коштів, негативно впливають на прибуток підприємства та його ринкову вартість.

Отже, управління залученням коштів на підприємства має ґрунтуватися на таких основних аспектах:

- метою управління залученням коштів на підприємство в довгостроковому періоді має бути максимізація його доданої економічної вартості. Досягнення цієї мети має ґрунтуватися на максимізації рентабельності використання залучених на підприємство коштів за допустимого рівня ризику;

- необхідно здійснювати оптимізацію обсягів і структури грошових потоків, які генеруються в результаті залучення коштів.

Висновки. Підсумовуючи все вищевказане, можна зробити висновок, що фінансово-економічний потенціал підприємства – одна з найважливіших характеристик ефективності фінансово-господарської діяльності. Саме він визначає конкурентоспроможність підприємства на ринку, його надійність та доцільність існування. А його оцінка – це необхідний етап управління, який визначає наявні та потенційні можливості підприємства. З огляду на ці характеристики, фінансово-економічний потенціал підприємства потребує розвитку процесів зовнішнього залучення коштів. Це зумовлено розширенням необхідності пошуку нових методів забезпечення потреб операційної та інвестиційної діяльності підприємств.

Список використаних джерел:

1. Партин Г.О. Економічна сутність майнового потенціалу підприємства / Г.О. Партин, С.Я. Фаріон // Бізнес Інформ. – 2013. – № 6. – С. 296–301 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/binf_2013_6_52.pdf.
2. Остапенко В.М. Формування визначення поняття «фінансовий потенціал публічно-приватного партнерства» / В.М. Остапенко // Вісник Запорізького національного університету: зб. наук. праць. Серія «Економічні науки». – 2015. – С. 155–161.
3. Гудзь О.Є. Діагностика та управління фінансовим потенціалом підприємства / О.Є. Гудзь // Облік і фінанси. – 2015. – № 1 (67). – С. 71–76.
4. Фомин П.А. Особенности оценки производственного потенциала промышленных предприятий: бизнес, планирование, бюджет / П.А. Фомин, М.К. Старовойтов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.cis2000.ru/1/37_1_1.shtml-81k.
5. Кузенко Т.Б. Фінансово-економічний потенціал підприємства як основа його фінансового розвитку / Т.Б. Кузенко // Комуністичне господарство міст. – 2015. – № 119. – С. 45–48.

- Партын Г.О. Подходы и методы оценки имущественного потенциала предприятия / Г.О. Партын, С.Я. Фарин // Развитие бухгалтерского учета и аналитического инструментария предприятия: [кол. монография] / Под ред. проф. И.И. Яремко и проф. Г. Ронэка. – Львов: Львовская политехника, 2014. – С. 88–98.
- Каплан Р.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию / Р.С. Каплан, Д.П. Нортон. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 416 с.
- Jensen M Value Maximisation, Stakeholder Theory, and the Corporate Objective Function, *European Financial Management*. – 2010. – Is. 7 (3). – P. 297–317.
- Stern J., Shiely J., Ross I. *The EVA Challenge: Implementing Value Added Change in an Organisation*, John Wiley and Sons. – New York, 2001.
- Sirbu A. Economic value added (EVA). – Main indicator in measuring the value creation of the target corporation INC/IJRRAS 12 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.arpapress.com/volumes/vol12issue1/ijrras_12_1_06.pdf.
- Нестеренко Ж.К. Удосконалення оцінки підприємств методами доданої вартості / Ж.К. Нестеренко, Т.А. Афанасьєва // Економічний простір. – 2010. – 37. – С. 223–234.

Аннотация. В работе рассмотрена сущность понятия «финансово-экономический потенциал» как ключевого инструмента развития предприятия. Выделены особенности управления внешним привлечением средств для поддержки и наращивания финансово-экономического потенциала. Определены подходы к оценке финансово-экономического потенциала на основе сгруппированных показателей. Обоснована необходимость применения показателя добавленной экономической стоимости для оценки эффективности внешнего привлечения средств для повышения финансово-экономического потенциала предприятия. Выделены аспекты управления внешним привлечением средств, которые будут способствовать расширению финансово-экономического потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал, финансово-экономический потенциал, внешнее привлечение средств, добавленная экономическая стоимость.

Summary. In the article examined the essence of the concept of «financial and economic potential» as a key instrument of the enterprise. In thesis there is determined peculiarities of attracting external funds for supporting and increasing of the financial and economic potential. The work identifies approaches to the evaluation of the financial and economic capacity by the basis of certain indicators. There is determined the necessity of the application of economic value added indicator for evaluating the effectiveness of external fundraising for financial and economic potential of the company improving.

Key words: potential financial and economic potential, external fundraising, economic value added.

УДК 333.43:65

Залунина О. М.
*кандидат технических наук, доцент,
доцент кафедры менеджмента
Кременчугского национального университета
имени Михаила Остроградского*

Zalunina O. M.
*Ph.D., Associate Professor
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University*

ПРИОРИТЕТЫ ИНФОРМАЦИОННОГО ПОЛЯ, ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ В УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

PRIORITIES OF THE INFORMATION SPACE IN THE MANAGEMENT OF THE COMPANY

Аннотация. В работе рассмотрена роль прогнозной информации в управлении предприятием. Обоснована необходимость применения прогнозной информации в принятии решений для управления предприятием. Выявлены приоритетные направления при современном планировании деятельности организации. Анализируется взаимосвязь понятий точности прогноза и качества прогноза. Рассмотрены системные характеристики, позволяющие выявить неопределенность, которая формирует погрешность в прогнозных результатах с учетом их изменений во времени.

Ключевые слова: прогнозная информация, управление, предприятие, стабильное функционирование, антикризисные решения.

Вступлення и постановка проблемы. На этапе кризиса в государстве перед предприятиями любой формы собственности и вида деятельности возникает необходимость не просто стабильного функционирования, а остро стоит вопрос выживаемости. Налаженные устойчивые взаимосвязи нарушаются, и в таких условиях руководству предприятия сложно планировать деятельность. В этом случае традиционные методы управления нуждаются в корректировке.

Конкретные гипотезы о характере связей, взаимоотношений и закономерностей приводят к использованию различных методов прогнозирования. По существу, эти методы можно объединить в три основные группы: методы экспертных оценок; моделирование; нормативный метод.

Поскольку прогнозирование носит вероятностный характер, то оно в основном осуществляется с помощью статистических моделей. Симптоматические модели используют в том случае, когда ход экономических событий можно предвидеть на основании некоторых других, уже свершившихся экономических процессов и явлений.

Если исходные положения неверны, то прогноз будет неточным независимо от того, насколько точны данные, лежащие в его основе.

Анализ последних исследований и публикаций. В научном прогнозировании понятие точности прогноза имеет относительный смысл в зависимости от целей исследования [1, с. 160–165; 2, с. 29–33; 3, с. 42–46; 4, с. 91–96; 7, с. 44–51; 8, с. 52–60; 9, с. 8–12]. Точность прогноза в значительной мере зависит от того, насколько выяснены закономерности развития прогнозируемого объекта или системы, а также от надежности методов исследования [7, с. 44–51]. Вопросы современного прогнозирования рассмотрены в работах таких ученых, как Гриценко А.А., Билорус О.Г., Шелудько Н.М., Сиденко Р.С., Прозоров Ю.В. и др.

Понятие точности связано с понятием упреждения, под которым понимается промежуток времени между последним наблюдением временного ряда и моментом, для которого составлен прогноз; чем больше время упреждения, тем менее точным становится прогноз, поскольку не его результаты накладывается все меньшее число организаций [10]. Наиболее распространенным способом проверки точности прогноза является ретроспективный прогноз, т. е. прогноз для прошедшего периода времени, и сравнение полученных результатов с фактической динамикой. Чаще всего сравнение проводится по величине средней ошибки аппроксимации. Если полученные результаты удовлетворяют заданному критерию точности, то модель прогноза признается приемлемой и рекомендуется для разработки прогнозов на перспективу. На практике можно считать, что точность прогнозов зависит от продолжительности ретроспективы и упреждения. В работе [11] предложена методика построения модели, характеризующей зависимость средней ошибки прогноза от длины этих периодов.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. При прогнозировании исходят из определенного результата, который должен быть достигнут в будущем. Связь и последовательность событий рассматриваются в направлении от будущего к настоящему. Очень часто применяется комбинация различных методов. Прогноз должен составляться с учетом значимости в будущем факторов либо уже исследованных, либо таких, которые могут появиться в дальнейшем. Прогноз окажется достоверным лишь в том случае, если будут учтены наиболее существенные формы и оценены тенденции их развития.

Любое изменение этих тенденций скажется на результатах. Поэтому прогнозирование в данном случае – это процесс непрерывного наблюдения за развитием факторов, влияющих на его изменение, и современного внесения поправок в результаты прогноза.

Целью данной работы является обоснование применения прогнозной информации как инструмента в контексте формирования антикризисных управленческих решений предприятия.

Результаты исследования. На этапе исследования возникает вопрос: какой прогноз считать качественным? Прогноз должен помогать принимать рациональные решения. Если прогнозист не контролирует прогнозируемых явлений, то прогноз только тогда достоверен, когда он совпадает с ожиданиями прогнозиста. В реальной практике прогнозист в значительной степени контролирует прогнозируемую ситуацию. Взаимосвязь между достоверностью прогноза и его полезностью зависит от степени управления ситуацией специалистом, принимающим решение.

При этом возможны три типа ситуаций:

1. Прогнозист совершенно не управляет развитием событий, т. е. не имеет никаких возможностей воздействовать на него. В этом случае он вынужден приспосабливаться к результату, стараясь максимизировать получение преимущества от благоприятного исхода событий. Если такой прогноз окажется недостоверным, то он не будет полезным для данного специалиста.

2. Прогнозист полностью управляет развитием событий. В этом случае прогноз ему не нужен, так как исход события и определяется самим специалистом.

3. Прогнозист частично может контролировать исход события. В данной ситуации ему необходим прогноз. При этом прогноз может оказаться полезным даже в том случае, если он не оправдался. Такой прогноз самодиструктивный. Он правилен при условии, что специалист считал его правильным, но рационально ему противодействовал, используя более обширную информацию. Такая точка зрения открывает возможности для оценки качества прогноза в период его разработки (т. е. до реализации прогноза).

Речь идет об оценке прогноза на основе его полезности для принятия решения в зависимости от обоснованности, используемой при прогнозировании логической структуры, посредством которой в прогнозе прошлое соединяется с будущим, и степени использования имеющейся информации. Существующие в настоящее время методы верификации в подавляющем большинстве оперируют чисто статистическими процедурами, которые сводятся к оценке доверительных интервалов для рассматриваемых прогнозных значений. При этом предполагаются два вида ошибок: ошибки, определяемые информацией или описанием объекта; ошибки непосредственно метода прогнозирования.

Ошибки данного вида легко формализуются и могут быть рассчитаны статистическими методами. Анализ исходной информации предполагает выявление совокупности статистических характеристик. Статистические расчеты и критерии правомерны лишь для нормального закона распределения, иначе оценки оказываются неэффективными и смещаются.

В последнее время развивается статистика, позволяющая получать устойчивые оценки для «засоренных» распределений, т. е. когда нормальное распределение $N(0, \sigma)$ «засорено» каким-то несимметричным распределением $T(m, \sigma, a)$. Это означает, что реальное распределение имеет вид $N(0, \sigma) + T(m, \sigma, a)$, где ε – некоторый малый параметр.

Другими статистическими характеристиками являются: выявление аномальных наблюдений, выделение непериодических составляющих, определение скачкообразных изме-

нений в тенденції досліджуваного показателя, визначення варіацій досліджуваного показателя, його періодичності. Такі частині характеристики можуть бути достатньо багато в залежності від ступеня деталізації досліджень.

Важливішим параметром, визначаючим якість прогнозування, є обсяг вибірки. Якщо багато статистичні характеристики можуть бути виправдані з допомогою спеціальних процедур, то відсутність інформації можна виправити лише її наявністю. Існують деякі малообґрунтовані оцінки обсягу вибірки вихідної інформації для цілей прогнозування, наприклад оцінка Гурвіца $a_p - a_1 (1-2/n)$ (де a_p – реальна оцінка, a_1 – оцінка параметра моделі, n – кількість спостережень), яка свідчить про те, що зміщення тим більше, чим менше n . Або співвідношення між довжиною інтервалу ретроспекції і упереження, яке, як правило, приймається 2:1 або 3:1 ($1 \leq 2 \dots n/3$). Ці інформаційні помилки є основними при отриманні прогнозних результатів. Не слід мати виду і помилки, породжувані самими методами.

Створення класифікацій дозволяє упорядочити, уніфікувати хоча б в деякому наближенні процедуру верифікації, для якої встановлення відповідності «інформація – метод» однозначно вказує на мінімальні методичні помилки прогнозних розрахунків і одночасно, виступаючи критерієм класифікації, формує однозначні групи відповідних інформаційних характеристик, об'єктів і методів.

При верифікації можна визначити надійність і достовірність результату, отриманого з допомогою конкретного методу, а не надійність і достовірність прогнозованого значення, отриманого як результат всіх використовуваних методів. Необхідно розрізняти надійність методу і надійність прогнозного результату.

При верифікації прогнозів слід враховувати суб'єктивні фактори. Особливу роль грає врахування неопределенності (неопределенності описання, т. є. інформації, пов'язаної з величиною ризику від прийняття рішення). Необхідно оцінювати ряд характеристик, серед яких важке місце займають точність і надійність (достовірність). При дослідженні майбутнього ці характеристики взаємодіють особливим чином так, що для прийняття рішення потрібно розглядати компроміс між ними.

На основі вищесказаного можна передбачити, що верифікація прогнозів означає синтез якості на основі його багатобічного аналізу. Результуючий показник є синтетичним, який через неоднорідності складових елементів не може бути описаний єдиною розрахунковою формулою. Комплексний показник якості прогнозу може бути визначений в залежності від індивідуального якості (т. є. надійності, точності і т. п. характеристик) діючих факторів, їх важливості в якості прогнозу.

Поняття «якість прогнозу» можна розглядати з двох сторін:

- в межах і представленнях самого прогнозу;
- по итогам застосування цього прогнозу для цілей планування і управління.

Результати прогнозу завжди пов'язані з визначеними етапами управління. Якість прогнозу можна оцінити з точки зору необхідних аспектів управління, його чутливості до можливих помилок прогнозування.

Основні напрями для обґрунтованого визначення якості прогнозу слід шукати не в характеристиках, порівнюваних фактичні і розрахункові значення, а

в оцінці неопределенності, яку несе в собі то або інше описання об'єкта. Якість прогнозу в першу чергу залежить від повноти і якості описання самого об'єкта, але разом з тим процедура прогнозування несе в собі специфічний компонент – «час», тому описательні топологічні характеристики відрізняються від динамічних характеристик.

Отримання прогнозних результатів для існуючих зовнішніх умов при дії змінливих зовнішніх факторів підвищує точність прогнозу, робить його ефективним інструментом управління складними системами. Тому оцінку результатів прогнозування, характеристику якості прогнозу вимагає необхідно здійснювати в першу чергу виходячи з врахування дії змінних зовнішніх сил, що призводять до зміни умов, в яких функціонує система.

Тут виникає необхідність розробки методології оцінки якості прогнозів, заснованої на системному описанні об'єктів і оперуючій деякими новими для прогнозування поняттями. Першим етапом формування критеріїв верифікації є визначення параметрів, які формують його динамічні властивості.

Устойчивість передбачає визначену переважність напрямку розвитку в часі, складність і зв'язність характеризує такі внутрішні «системні» параметри, які безпосередньо формують поняття інерційності і стійкості.

На основі названих системних характеристик можливо виявити ту неопределенність, яка формує похибку в прогнозних результатах з врахування змін в часі. Таким чином, реалізується априорна частина задачі. Поняття рішення передбачає використання ризику прийняття рішення в залежності від похибок, закладених в цю формалізацію. Ці похибки визначаються помилками прогнозу, його неопределенністю. Ризик прийняття рішення P можна зв'язати з знайденою неопределенністю, залежачою, в свою чергу, від часу, т. є.

$P = \psi(\Delta) = \psi[f(\tau)]$, де Δ – неопределенність, r – час прогнозування, ψ , f – деякі функціональні залежності. Ставлячись граничним ризиком P_{cp} , що визначається змістовою частиною процедури прийняття рішень, знаходимо співвідношення $P < P_{cp}$, звідки $P_{cp} = \psi[f(\tau)]$, що дає обмеження по інтервалу часу, на який даний прогноз може бути правомірним для цілей прийняття рішення, т. є. $\tau \leq f^{-1}[\psi^{-1}(P_{cp})]$, де f^{-1} і ψ^{-1} – обернена функція. Тут прояснюється як поняття верифікації, так і процедура її оцінки, включаючи: виділення системних характеристик, розрахунок значень неопределенності в залежності від інтервалу прогнозування, зв'язку отримуваних «неопределених» прогнозних значень з задачами прийняття рішень і управління і, нарешті, встановлення області (просторової і часової) допустимого використання прогнозних результатів. В цій схемі чітко прослідковується і обернена зв'язь: можливість «улучшення» прогнозних результатів лежить в самій описательній інформаційній сутності об'єкта, і для реалізації цього «улучшення» слід доповнити його описання.

Разом з тим для кожного об'єкта прогнозування існують інформаційні межі, т. є. розширення інформації про об'єкт не дає суттєвого зниження неопределенності. Ця неопределенність є пороговою і не може бути усунювана, що задає максимальні межі використання прогнозів.

Інший шлях – агрегування описання об'єкта, що збільшує його інерційність і стійкість і дає

возможность реализовать прогнозные результаты на другом уровне иерархии управления.

Известное в настоящее время большое количество разнородных методов и методик прогнозирования, разработанных применительно к различным процессам, используют те же оценки точности и достоверности, что и модели интерполяции. Так, при прогнозировании временных рядов основными характеристиками точности прогноза выступают такие статистические оценки, как корреляционное отношение, дисперсия, среднеквадратическое отклонение, и др. Для интерполяционных моделей использование существующих оценок точности получаемых результатов является процедурой вполне правомерной и обоснованной, которая базируется на сравнении реальной и полученной в результате моделирования информации.

Для прогнозных оценок данная процедура невозможна уже по той причине, что реальная информация отсутствует, а полученные на интервале ретроспекции оценки статистических характеристик вряд ли могут определять поведение исследуемого объекта на перспективу. Общепринятое условие о неизменности внешних воздействий на поведение прогнозируемого объекта, во-первых, является идеализированным, а во-вторых, при выполнении этого условия становятся сомнительными целесообразность и эффективность использования таких прогнозов в практике управления.

Как правило, основным критерием формирования прогнозных моделей является оптимизация статистических характеристик, т. е. максимизация корреляционного отношения, минимизация дисперсии и т. п. при заданном уровне достоверности. Таким образом, реализуется принцип уменьшения доверительных интервалов при получении прогнозных результатов. Но очевидно, что полученную «идеальную» модель с нулевым доверительным интервалом совершенно нельзя использовать для прогноза, тем более что такой случай легко реализовать при использовании для прогноза модели в виде полинома достаточно высокой степени.

Выводы. При прогнозировании следует использовать отличные от интерполяции принципы построения как самих моделей, так и оценок качества полученных результатов. Для прогноза справедлив результат, неправомерный для интерполяции, а именно: прогнозный доверительный интервал не может быть меньше определенной, зависящей от характеристик прогнозируемого объекта величины. Эту предельную величину следует определять не только и не столько из обычных статистических характеристик, таких как среднеквадратическое отклонение, доверительный интервал и т. д., сколько с использованием таких понятий, как инерционность системы, устойчивость динамики и пр.

Список использованной литературы:

1. Залунина О.М. Роль целевых показателей в определении прогностических оценок для строительной отрасли / О.М. Залунина // Бизнес Информ. – 2014. – № 3. – С. 160–165.
2. Залунина О.М. Построение агрегатов признаков строительного комплекса территории для концептуальной схемы группировки / О.М. Залунина // Восточно-Европейский журнал передовых технологий. – 2014. – № 4/3 (70). – С. 29–33.
3. Залунина О.М. Экономическое измерение управленческих решений в строительном секторе / О.М. Залунина // Scientific Journal «Science Rise». – 2015. – № 9/1 (14). – С. 42–46.
4. Залунина О.М. Построение концептуальной схемы группировки областей Украины по макроэкономическим параметрам в строительном секторе / О.М. Залунина // Проблемы экономики. – 2014. – № 4. – С. 91–96.
5. Brunsson, Karin. (2015). Sustainability in a Society of Organisations. Uppsala University, Disciplinary Domain of Humanities and Social Sciences, Faculty of Social Sciences, Department of Business Studies. Journal of Organisational Transformation and Social Change, ISSN 1477-9633. – Vol. 12. – № 1. – P. 5–21.
6. Abrahamsson, Sten (2011). Integrated Management Systems: testing a model for integration. 14th Toulon-Verona Conference: Organizational Excellence in Service, 1-3 September, Alicante, Spain / [ed] Jacques Martin and Claudio Baccarani, University of Alicante and University of Oviedo, Spain, 2011. – P. 22–35.
7. Залунина О.М. Методология определения ключевых факторов влияния функционирования строительного предприятия / О.М. Залунина // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 6. – С. 44–51.
8. Залунина О.М. Методологический инструментарий структурирования строительного сектора областей Украины / О.М. Залунина // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 6. – С. 52–60.
9. Залунина О.М. Определение взаимосвязей отраслей, связанных с региональным строительством / О.М. Залунина // Технологический аудит и резервы производства. – 2015. – № 1/7 (21). – С. 8–12.
10. Бокс Дж. Анализ временных рядов. Прогноз и управление. Вып. 1 / Дж. Бокс, Г. Дженкинс. – М.: Мир, 1974. – 224 с.
11. Заде Л.А. Основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений / Л.А. Заде // Математика сегодня. – М.: Знание, 1974. – 122 с.

Анотація. У роботі розглянута роль прогнозної інформації в управлінні підприємством. Обґрунтовано необхідність застосування прогнозної інформації в прийнятті рішень для управління підприємством. Виявлено пріоритетні напрямки при сучасному плануванні діяльності організації. Проаналізовано взаємозв'язок понять точності прогнозу та якості прогнозу. Розглянуто системні характеристики, що дозволяють виявити невизначеність, яка формує похибку в прогнозних результатах з урахуванням їх змін у часі.

Ключові слова: прогнозна інформація, управління, підприємство, стабільне функціонування, антикризові рішення.

Summary. The article considers the role of target information in the management of the company. The necessity of the application of forecast information in decision-making for enterprise management. Identified priority areas under the present planning of the organization. Analyzing the relation of concepts of prediction accuracy and quality of the forecast. Considered the characteristics of the system, allowing to identify the ambiguity that generates uncertainty in forecast results based on their changes over time.

Key words: forecast information, management, company, stable operation, the anti-crisis solutions.

Іванченко Г. В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Ivanchenko G. V.

*PhD, Assistant Professor of Management and Administration
Vinnytsia Trade and Economic Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics*

ОЦІНКА ОЧІКУВАНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ КЛАСТЕРА ЯК ОСНОВА ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО КЛАСТЕРОУТВОРЕННЯ

EVALUATION EXPECTED EFFICIENCY CLUSTER AS A BASIS FOR DECISIONS ABOUT ITS FORMATION

Анотація. Оцінка ефективності діяльності кластера дає змогу визначити можливості та переваги кластеризації. Досягнення цієї мети можливе на основі здійснення комплексної та об'єктивної оцінки ефективності всіх учасників об'єднання. На основі вивчення робіт вітчизняних і зарубіжних учених запропоновано комплексний підхід до оцінки кластера. Розрахунок запропонованих показників дає змогу визначити ефективність кластерної діяльності як на рівні окремого учасника об'єднання, так і на рівні кластера загалом.

Ключові слова: кластер, ефективність кластера, оцінка, комплексний підхід, кластеризація, учасники кластера, показники ефективності.

Вступ та постановка проблеми. Серед багатьох форм організації ведення бізнесу позитивно себе зарекомендували кластери, які сприяють розвитку підприємств і регіонів, залученню інвестицій, що дає змогу підприємствам-учасникам успішно конкурувати на ринку та відновлювати довіру між урядом і бізнесом. У результаті застосування кластерної форми співробітництва можуть вигравати економіка, соціальна сфера, політика тощо.

Формування синергетичного ефекту всередині кластеру дає змогу забезпечити розвиток інновацій та привабити інвестиції для реалізації проєктів, винаходів. Тісний зв'язок, що виникає між учасниками кластера, наукою та виробництвом, органами влади та бізнесом сприяє розвитку інфраструктури інноваційної діяльності всередині об'єднання, посилює конкурентоспроможність кожного учасника.

Оцінка доцільності входження підприємства в кластер та ефективності його функціонування викликає значний інтерес у сучасній економічній науці, при цьому також виникає проблема оцінювання ефективності кластерного утворення в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування, функціонування, розвитку та оцінки діяльності кластера присвячено праці вітчизняних і зарубіжних економістів: Білеги О.В., Варналія З.С., Гімпель В.В., Єрмакової О.А., Пичугіної М.А., Рутка Д.Ф., Скопенка Н.С., Ягуткіна С.М. та ін. Разом із тим недостатньо напрацьований методологічний апарат, маловивчені оцінки ефективності кластера, не визначено специфічні показники, які відображають ефективність кожного учасника та об'єднання загалом.

Метою даної роботи є поглиблення теоретичних та методичних підходів до оцінки ефективності кластера в регіоні.

Результати дослідження. Науковці пропонують здійснювати оцінку ефективності кластерів у залежності від об'єкту дослідження і виокремлюють: узагальнюючі

показники діяльності кластеру (збільшення зайнятості, кількості підприємств, зростання обсягів виробництва продукції, її експорту та ін.); показники впливу кластеру на розвиток території чи галузі (зростання заробітної плати, зростання обсягів податкових надходжень до бюджетів різних рівнів тощо); показники стану підприємства, який є елементом кластеру (обсяг реалізованої продукції, прибуток, рентабельність); показники мотивації учасників кластера (доступність отримання додаткових позик та кредитів, зниження ризиків операцій та ін.); показники ефективності використання певних наявних видів ресурсів (матеріаловіддача, фондодіддача, продуктивність праці тощо); показники системного впливу кластера на розвиток господарських відносин та зв'язків (кількість спільних проєктів, упровадження в діяльність кластеру спільних розробок, спільна маркетингова кампанія тощо).

Варналій З. зазначає, що визначити максимально об'єктивну оцінку ефективності можна лише за умов комплексного використання сукупності взаємопов'язаних і узгоджених критеріїв [2, с. 134]. Критеріями оцінки діяльності кластера виступають економічні та соціальні показники розвитку, які можуть бути визначені за кількісними та якісними параметрами як суб'єктів, що входять до складу кластера, так і регіону в цілому.

На думку Гімпель В., здійснювати оцінку еколого-економічної активності кластерного формування доцільно на основі аналізу соціальних, економічних, екологічних та еколого-економічних показників діяльності кластеру. Запропонована методика забезпечує можливість отримати результуючі показники діяльності як окремих підприємств, так і кластера в цілому [3, с. 11]. Результати оцінки в даному випадку визначають інтенсивність змін у діяльності учасників, що можуть виступати як загальна активність кластера.

Єрмакова О. пропонує здійснювати комплексну оцінку ефективності функціонування кластерів у регіоні

на основі ефектів, що створюються в рамках кластеру, а саме: ефектів від спільного впровадження інновацій, застосування аутсорсингу, розподілу ризиків між учасниками кластеру, спільного використання інфраструктури, зниження транзакційних витрат, створення єдиної товарно-розподільчої бази за кожним видом вантажопотоку [4, с. 127]. Таким чином, найбільший економічний ефект забезпечує спільне впровадження інновацій у кластері, а також спільне використання інфраструктури та розподіл ризиків між учасниками кластеру.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємств регіону та підвищення інвестиційної привабливості необхідно провести оцінку ефективності, що залежить від ефективності взаємозв'язків між підприємствами в процесі інноваційної діяльності. Оскільки підприємства, що входять до складу кластера, мають можливість спільно використовувати ресурси регіону, то варто розглянути критерії, запропоновані Ягуткіним С. [8, с. 224]. Оцінка ефективності діяльності кластера визначається як результат інтегрального поєднання економічних показників, визначених на основі різних класифікаційних підходів, до критеріїв оцінювання соціально-економічних цінностей, якісних та кількісних параметрів, факторів екстенсивного та інтенсивного розвитку виробництва тощо.

Обов'язковою умовою при оцінці ефективності діяльності економічних кластерів, на думку Пічугіної М., є врахування інтересів учасників мікро-, мезо- та макrorівня [5]. І саме досягнення зацікавленими сторонами поставлених цілей завдяки отриманню економічним кластером відповідних результатів буде мірилом ефективності його функціонування. Автор виділяє такі рівні оцінки ефективності інноваційного кластеру: центральні/регіональні органи влади, центр кластеру, підприємства – учасники кластеру.

Наголосимо, що загальна ефективність не є найважливішою характеристикою, яка враховується під час визначення доцільності входження до кластера. Якщо кожен з учасників не буде переконаний у власній вигоді та в справедливості розподілу загального ефекту, то створення кластера не відбудеться, а якщо й відбудеться, то його функціонування не буде довготривалим через незадоволення інтересів учасників. Зрозуміло, що ніхто з учасників кластера не буде діяти на користь збереження і підтримки економічних відносин на шкоду власним потребам і доходам.

До складу кластеру входять підприємства та організації, спектр діяльності яких досить широкий, що викликає труднощі під час оцінки ефективності кластерного утворення, тому оцінка ефективності кластеру має базуватися на комплексному підході, що враховуватиме максимальну кількість ефектів від кластеризації для кожного учасника об'єднання.

Варто врахувати, що основною метою створення кластерів є активізація інноваційної спрямованості регіону. Якщо ж ця мета не досягнута, то кластерний проект не можна вважати ефективним, навіть якщо кожен з учасників формування отримав певні переваги від спільної діяльності. Однак наведені показники, на нашу думку, необхідно визначати в динаміці як для окремого учасника кластерного утворення, так і для об'єднання загалом. Використання даного підходу дасть змогу всім учасникам кластера аналізувати ефективність своєї діяльності в його рамках, визначати чинники, що мають вплив на результати господарювання, прогнозувати їх зміни. Застосування даного підходу на регіональному рівні дасть змогу оцінити ефективність

інноваційної діяльності, визначити напрями та розробити механізми активізації інноваційної діяльності в регіоні на основі партнерських відносин.

Скопенко Н. для оцінки ефективності кластерних структур пропонує використання системи показників, що відображають реалізацію тих аспектів інтеграції, які зумовлюють економічну ефективність взаємодії суб'єктів господарювання в об'єднанні [7, с. 193]. Автор рекомендує визначати такі показники, як економічна доцільність, технологічна, економічна, фінансова, організаційна, соціальна та інституціональна результативність, ефективність продажів та інтеграційної взаємодії в маркетингу, показники інноваційності, якості, податкового навантаження та екологічності.

На нашу думку, запропонована Рутко Д. система показників дасть змогу максимально точно і всебічно оцінити ефективність створення кластерного об'єднання. Експрес-аналіз результативності функціонування кластерної структури на предмет практичної реалізації зазначених критеріїв може бути здійснений із застосуванням моделі бальних оцінок [6, с. 419].

Із метою здійснення ґрунтовної оцінки ефективності кластера пропонуємо комплексний підхід, що базується на оцінці ефективності кластера в цілому, оцінці ефективності учасників та оцінці рівня розвитку регіону після формування кластера (рис. 1).

Перелік критеріїв оцінки результативності кластерних структур у роботах вітчизняних і закордонних учених у цілому сформований. Однак в силу різноплановості запропонованих критеріїв є можливою їхня оцінка за допомогою універсальної методики. Оцінку ефективності учасників кластера в ході його формування доцільно здійснювати на основі визначення зміни показників економічного розвитку. Для кожного окремого учасника кластера ефективність від такої кооперації визначається по-різному. Зокрема, що стосується підприємств, які є ядром кластера, то формами прояву економічної ефективності є різноманітні економічні ефекти: підвищення якості продукції, зниження собівартості, матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості виробництва, зростання продуктивності праці, збільшення прибутку тощо.

Вважаємо за доцільне підкреслити практичну цінність даного підходу, користувачами якого могли б стати такі зацікавлені сторони, як інвестори, фінансово-кредитні установи. Дана методика може бути застосована при розробці регіональної політики конкурентоздатності та державних програм розвитку регіону. Основні показники визначення ефективності учасників кластера наведені в табл. 1.

Оцінка ефективності кластера базується на системі показників, які використовуються на макrorівні (кількість створених нових робочих місць, рівень скорочення виплат із безробіття, наповнення бюджету (учасниками кластера), обсяг залучених іноземних інвестицій, кількість отриманих нових проектів, зміна інноваційного

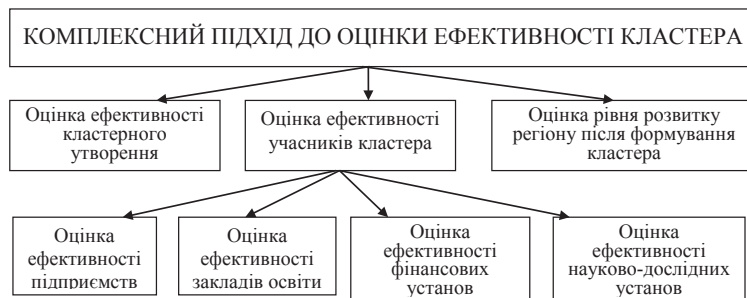


Рис. 1. Комплексний підхід до оцінки ефективності кластера

Джерело: запропоновано автором

потенціалу регіону (держави) й обсягу експорту та ін.), на рівні регіону (показники, що відображають зниження соціальної напруженості, вирішення питань екологічної безпеки або поліпшення інфраструктури та ін.), на рівні конкретного підприємства – учасника кластера (рентабельність виробництва, обсяг продажу, рівень витрат, продуктивність праці, матеріаломісткість, фондомісткість, трудомісткість продукції та ін.), на рівні науково-дослідних установ (рейтинг наукової установи, результативності наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності, індекс цитування, обсяг виконаних НДР та ін.) та закладів освіти (частка додаткових освітніх програм (у т. ч. авторських) у навчальних програмах закладів, частка навчальних дисциплін профільного характеру на випускних класах (курсах) у навчальних планах, частка учнів (студентів, здобувачів) – переможців олімпіад різних рівнів у їх загальній чисельності, кількість захищених докторських та кандидатських дисертацій та ін.).

Висновки. Визначення ефективності кластера має базуватися на комплексному підході, що враховує максимальну кількість переваг від кластеризації для кожного учасника об'єднання, оцінювання показників, які використовуються на рівні держави, регіону, конкретного підприємства – учасника кластера, агентства національного розвитку, банківських та небанківських фінансових установ, компаній, науково-дослідних установ, закладів освіти. Результативність окремого суб'єкта господарювання, що входить у кластер, оцінюється за основними сферами його діяльності. Загальну оцінку результативності функціонування кластера відображають показники, що характеризують виробничу структуру об'єднання, інвестиційну та інноваційну діяльність, економічний та соціальний розвиток регіону, що дає змогу виявити позитивні та негативні тенденції після формування кластера та є підґрунтям для прийняття управлінських рішень щодо організації та функціонування кластера.

Таблиця 1

Основні показники ефективності учасників кластера

Суб'єкти рівнів оцінки	Мета оцінювання	Показники
Підприємства, що входять до ядра кластера	Визначити доцільність вступу в кластер чи ефективність перебування	Рентабельність виробництва, продажу Рівень витрат Продуктивність праці Матеріаломісткість продукції Фондомісткість продукції Трудомісткість продукції
Регіональні органи влади	Оцінити діяльність суб'єктів об'єднання та проводити моніторинг ефективності кластера	Наповнення регіонального бюджету Показники оптимізації управлінських рішень Кількість додаткових робочих місць Зміна інноваційного потенціалу Приріст конкурентоспроможності регіону
Банківські та фінансові установи	Визначити економічний та фінансовий ефект від перебування в об'єднанні	Рентабельність капіталу, активів, витрат Чистий сепред Чиста процентна маржа Рівень іншого операційного доходу
Держава	Визначити вплив кластерів на рівень економічного розвитку країни	Кількість створених нових робочих місць Рівень скорочення виплат із безробіття Рівень наповнення бюджету (учасниками кластера) Кількість отриманих нових проектів Приріст конкурентоспроможності регіонів країни Зміна інноваційного потенціалу країни, обсягу експорту, залучених інвестицій
Агентства регіонального розвитку	Оцінити діяльність суб'єктів об'єднання та здійснити моніторинг ефективності кластера	Кількість та якість запропонованих та реалізованих економічних, організаційних заходів, підготовка законодавчих та інших нормативно-правових актів щодо співробітництва всередині кластеру Кількість підготовлених та впроваджених інвестиційних проектів Частка реалізованих інноваційних проектів у загальній кількості висунутих
Науково-дослідні установи	Визначення впливу діяльності у кластері на розвиток науки та престижу установи	Рівень і престиж наукової (науково-технічної, науково-дослідної) установи за масштабом наукового потенціалу та досягненнями Результативність наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності установи (кількість державних винагород, наукових публікацій, міжнародних винагород, патентів, винаходів, ліцензій, захищених дисертацій на здобуття наукового ступеня доктора наук, доктора філософії) Індекс цитування, виконання НДР
Заклади освіти	Визначити конкурентоспроможність випускників та зв'язок науки із практичною діяльністю підприємств	Частка додаткових освітніх програм (у т. ч. авторських) у навчальних планах Частка предметів профільного характеру на випускних курсах (класах) у навчальних планах Частка учнів (здобувачів) переможців олімпіад різних рівнів у загальній кількості учнів

Джерело: доповнено автором на основі [2, с. 149]

Список використаних джерел:

1. Білега О.В. Оцінка ефективності мотиваційних механізмів управління розвитком кластерів / О.В. Білега // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 1 (44). – С. 147–152.

2. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [монографія] / З.С. Варналій; за ред. З.С. Варналія. – К.: НІСД, 2007. – 820 с.
3. Гімпель В.В. Еколого-економічне обґрунтування кластерних формувань для забезпечення сталого розвитку регіону: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.06. «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / В.В. Гімпель. – Суми: СумДУ, 2013. – 20 с.
4. Єрмакова О.А. Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі: [монографія] / О.А. Єрмакова. – Одеса: Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 221 с.
5. Пічугіна М.А. Оцінка ефективності діяльності інноваційного кластеру / М.А. Пічугіна // Ефективна економіка. – 2010. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economy.nauka.com.ua/index.php?-operation=1&iid=245>.
6. Рутко Д.Ф. Оценка эффективности функционирования кластерных структур / Д.Ф. Рутко // Научные труды РИВШ. Философско-гуманитарные науки: сб. науч. ст.; под ред. В.Ф. Беркова. – Минск: РИВШ, 2009. – Вып. 7 (12). – С. 413–419.
7. Скопенко Н.С. Основні підходи до визначення доцільності та ефективності інтеграційної взаємодії суб'єктів господарювання / Н.С. Скопенко // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – К.: НУХТ, 2013. – № 52. – С. 186–196.
8. Ягуткин С.М. Современные критерии эффективности кооперации сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий: на примере Белгородской обл. / С.М. Ягуткин // Аграрные доктрины двадцатого столетия: уроки на будущее. – 1998. – С. 223–226.

Аннотация. Оценка эффективности деятельности кластера позволяет определить возможности и преимущества кластеризации. Достижение этой цели возможно на основе осуществления комплексной и объективной оценки эффективности всех участников объединения. На основе изучения работ отечественных и зарубежных ученых предложен комплексный подход к оценке кластера. Расчет предложенных показателей позволяет определить эффективность кластерной деятельности как на уровне отдельного участника объединения, так и на уровне кластера в целом.

Ключевые слова: кластер, эффективность кластера, оценка, комплексный подход, кластеризация, участники кластера, показатели эффективности.

Summary. Assessment of the effectiveness of activities of the cluster to determine the possibilities and advantages of clustering. Achieving this goal is possible through the implementation of a comprehensive and objective assessment of the effectiveness of all union members. On the basis of the work of domestic and foreign scientists in the article proposes an integrated approach to the assessment of the cluster. Calculation proposed in the article indices to determine the effectiveness of the cluster of activity at the level of the individual user association, and the cluster level in general.

Key words: cluster, cluster effectiveness of, evaluation, comprehensive approach, clustering, members of cluster, indicators of efficiency.

УДК 330.341

Калініченко Л. Л.
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки
Харківського національного університету
будівництва та архітектури*

Kalinichenko L. L.
*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Economic Department
Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture*

ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

INNOVATIVE DEVELOPMENT MODEL OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

Анотація. У роботі розглянуто особливості інноваційного розвитку економіки України в умовах євроінтеграції. Визначено підходи до розвитку потенціалу підприємств України в умовах євроінтеграції. Проведено аналіз факторів зовнішнього середовища стосовно промислових підприємств. Надано рекомендації щодо впливу основних політичних, економічних, соціальних і технологічних аспектів впливу зовнішнього середовища на підприємства, які формують промисловий комплекс країни.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційна модель бізнесу, національна інноваційна система, PEST-аналіз.

Вступ та постановка проблеми. Майбутнє України – в інноваційній євроорієнтованій економічній політиці. Вітчизняним підприємствам важливо нарощувати свій потенціал, розвивати здібності до реалізації можливостей, налагоджувати високотехнологічні виробництва, запроваджувати принципи вільної міжнародної торгівлі. Основною стратегією інноваційного розвитку України повинна стати стратегія «нарощення», яка ґрунтується на принципі неухильного нарощування власного науково-технічного та інноваційного потенціалу з метою утримання лідируючих позицій на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів інноваційного розвитку економіки України та ефективного функціонування підприємств у контексті глобалізації світового ринку присвячено наукові праці Верба В.А., Новикова І.В. [1], Гришова І.Ю., Непочатенко В.О. [2], Крупки М.І. [3], Кобушко І.М., Гусейнова Е.І. [4], Крупка М.І., Демчишак Н.Б. [5], Мартиненко В.Ф., Носова О.В. [7], Рябеки О.Г. [8], Семєнова В.Г., Обертайло М.В. [9] та ін. Але, незважаючи на велику кількість оригінальних і змістовних праць вітчизняних учених із досліджуваної проблематики, слід зазначити, що проблема зміни консервативної моделі бізнесу на інноваційну досі залишається актуальною.

Метою даної роботи є визначення особливостей інноваційного розвитку економіки України та ефективного функціонування підприємств в умовах євроінтеграційних та глобалізаційних викликів.

Результати дослідження. У даний час переважна більшість підприємств в Україні спираються на консервативну бізнес-модель, при якій бізнес розглядається як діяльність, зосереджена на виконанні окремих функцій бізнесу (управління персоналом, маркетинг тощо) та управлінні ресурсами, у результаті чого здійснюються виробництво і продаж товарів або послуг в обмін на грошовий еквівалент або інші товари і послуги, переважають стратегії «переносу» і «запозичення», які зводяться до використання світового науково-технічного потенціалу і перенесення створених за кордоном інновацій у власну економіку або започаткування в країні виробництва продукції, котра вже виготовлялась в розвинутих країнах.

Результатом євроінтеграції має стати зміна консервативної моделі бізнесу на інноваційну як підсумок посиленої конкуренції українських виробників з іноземними. Основними особливостями інноваційного розвитку в умовах інтеграційних процесів є:

- прискорення темпів технологічного оновлення та зменшення життєвого циклу продукції. Протягом десятиліття відбувається зміна декількох поколінь технологій, а компаніям стає надзвичайно важко утримувати конкурентні переваги та інтелектуальне лідерство;
- інвестиційний глобалізм, що дає можливість компаніям швидко переорієнтувати фінансові ресурси на ринки, які сприяють зростанню їх конкурентного статусу;
- інвестиції в людський капітал. Сучасна економіка ґрунтується на знаннях, тобто індивідуальна, корпоративна і національна конкурентоспроможність вимагає від людини володіння новими знаннями, а країни-інноватори інвестують у талановитих людей у всьому світі;
- глобалізація попиту на високотехнологічну продукцію. Експорт високотехнологічних товарів зростає швидкими темпами та становить основу структури економіки країн ключових інноваторів;
- інтернаціоналізація дослідницької діяльності. Посилюються тенденції глобалізації інноваційної діяльності, що виявляється у створенні закордонних центрів, які проводять дослідження в новітніх напрямках науки і техноло-

гії. Розширення НДДКР за кордон – прагнення розширити потенціал за рахунок іноземних новітніх науково-технологічних досягнень.

Україна має всі необхідні передумови для включення в загальноєвропейський інноваційний простір за умови розбудови ефективної національної інноваційної системи, на яку впливають два рівні інноваційного середовища: макросередовище – охоплює суспільно-політичну, інституційно-правову, соціально-економічну системи отримання і використання нових знань у національних масштабах (виробничі сили, суспільні інститути, культурні традиції, науково-дослідницький потенціал, освітній сектор); мікросередовище – включає суспільно-політичні й економічні умови життєдіяльності індивіда, сукупність мотивів здійснення розробок і використання нових знань.

Метою розвитку національної інноваційної системи є створення умов для підвищення продуктивності праці та конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників шляхом технологічної модернізації національної економіки, підвищення рівня їх інноваційної активності, виробництва інноваційної продукції, застосування передових технологій, методів організації та управління господарською діяльністю для покращання добробуту людини та забезпечення стабільного економічного зростання [8]:

Державна політика повинна бути направлена на розробку програм щодо залучення та використання інвестицій в інноваційній сфері, приймання участі в управлінні процесами й ризиками в інноваційній діяльності, підтримку інноваційного потенціалу провідних наукових і конструкторських центрів, а також забезпечення реалізації науково-технічної політики, що відповідає світовому рівню. Це означає, що Україна має обрати такі напрями розробки «високих» технологій, для реалізації яких у державі вже створено реальні передумови та є відповідний науково-технічний потенціал для виходу на провідні позиції науки й техніки.

Державна підтримка інноваційних процесів в Україні повинна охоплювати:

- фінансові аспекти: фінансування утворення нових галузей, наукоємних виробництв за рахунок коштів державного бюджету; ініціювання створення та фінансування науково-дослідницьких програм, наукових центрів; надання безпроцентних чи пільгових позик та грантів; державне замовлення на інноваційні продукти; дотації за рахунок державного бюджету для визначених галузей, виробництв чи технологій; компенсація банківського процента, цілком чи його частини, у разі спрямування позички на фінансування інвестицій у технологічні інноваційні зміни; державні виплати провідним науковим центрам та науковцям;
- фіскальні пільги для інноваторів: зниження ставок податку на прибуток підприємств; податковий кредит інноваційним підприємствам; звільнення від деяких відрахувань до бюджету; пільгова амортизація для фірм, визначених як інноваційні.
- інші правові, інфраструктурні, економічні та політичні інструменти підтримки інновацій: удосконалення законодавства про авторське право, патентних відносин; уведення системи сертифікації та стандартів, що заохочує споживання інноваційних товарів; розвиток та підтримка системи освіти в країні; створення державної інформаційної інфраструктури; надання державних замовлень підприємствам для гарантування компенсації витрат на фінансування інновацій (рис. 1).

Також існує необхідність коригування широкого спектру сфер державної політики щодо: підвищення національної конкурентоспроможності з метою розвитку конкуренції як основного стимулятора інноваційної

активності; сфери освіти та професійної підготовки задля створення необхідної структури людського капіталу; сфери ринків праці з метою підвищення мобільності кадрів; сфери регулювання підприємницької діяльності з метою сприяння підвищенню ділової активності в країні; сфери комунікацій задля сприяння прискоренню поширення інформації; сфери іноземних інвестицій і зовнішньої торгівлі з метою сприяння поширенню технологій у глобальному масштабі.

Необхідно зазначити, що перспективи подальшого розвитку інтеграції України та ЄС слід визначати з урахуванням можливостей потужного конкурентоспроможного національного інноваційного потенціалу та його взаємодії з європейським і світовим інноваційним простором на взаємовигідних умовах. При цих умовах на перший план виходить завдання забезпечення зростання потенціалу кожного господарюючого суб'єкта.

Для визначення підходів до розвитку потенціалу підприємств України в умовах євроінтеграції проведено аналіз факторів зовнішнього середовища стосовно промислових підприємств (PEST-аналіз) (табл. 1).

За результатами PEST-аналізу можна зробити наступні висновки щодо впливу основних політичних (Policy), економічних (Economy), соціальних (Society) і технологічних (Technology) аспектів впливу зовнішнього середовища на підприємства, які формують промисловий комплекс країни.

Дієвими політичними факторами, які стримують розвиток потенціалу українських промислових підприємств, є:

- обмеження бюджетування інноваційного розвитку промислових підприємств;
- обмеження можливостей державного регулювання діяльності підприємств сферою розробки і впровадження заходів підтримки.

З аналізу економічних факторів можна укласти, що для розвитку внутрішнього ринку і збільшення експорту необхідні дієві заходи щодо формування платоспроможного ринку збуту високотехнологічної продукції та приборкання цінового хаосу на монопольному сировинному ринку.

Аналіз діючих соціальних факторів дає можливість зробити висновок, що необхідно сформувати культ інженерно-технічного працівника, у тому числі в рамках пере-



Рис. 1. Структурно-логічна схема співробітництва України і ЄС в інноваційній сфері [1]

Таблиця 1

PEST-аналіз діяльності промислових підприємств України

Політичні фактори	Економічні фактори
1. Політизація суспільства, яка знайшла прояв у військовому конфлікті на сході країни. 2. Розбіжність центрів впливу з розподілом бюджетних коштів. 3. Відсутність законодавчої і податкової підтримки інноваційно активних підприємств. 4. Понад 90% промислових підприємств є приватизованими, що практично виключає державне регулювання. 5. Недовіра бізнесу до влади та її органів	1. Системні кризи світової фінансової системи. 2. Інфляційні ризики і відсутність шляхів їх подолання. 3. Неможливість уряду і НБУ стабілізувати курс гривні. 4. Висока облікова ставка НБУ, надмірні ставки кредитування бізнесу. 5. Наднизький платоспроможний попит внутрішнього ринку. 6. Висока залежність економіки країни від кредитів міжнародних фінансових організацій і фондів. 7. Недолік оборотних коштів у промислових підприємствах. 8. Неконтрольоване зростання цін на товари і послуги монополій (сировина, енергоресурси). 9. Високий рівень матеріало- і енергоємності продукції підприємств. 10. Низька рентабельність виробництва. 11. Слабке залучення іноземних і вітчизняних інвестицій в галузі промисловості
Соціальні фактори	Технологічні фактори
1. Скорочення чисельності працездатного населення. 2. Зменшення чисельності висококваліфікованих спеціалістів і робітників у великих промислових регіонах. 3. Недооцінка ролі промислових підприємств як основи економічної та соціальної захищеності країни. 4. Зниження привабливості праці у промислових підприємствах. 5. ЗМІ не приділяють належної уваги проблемам промислових підприємств і сучасним прогресивним принципам діяльності підприємств. 6. Відсутня чітко виражена орієнтація на якість як основу конкурентоспроможності. 7. Значний розрив між рівнем заробітної плати і рівнем потреб співробітників.	1. Втрата Україною лідируючих позицій у передових напрямках науки в галузі промисловості. 2. Відсутність інноваційної активності промислових підприємств. 3. Продукція, яка виробляється, більшістю підприємств, є морально застарілою, з низьким рівнем автоматизації та інтелектуалізації. 4. Відсутність належної технологічної бази: значний знос активної частини основних фондів. 5. Незначний рівень упровадження нових технологій та диверсифікації виробництва. 6. Відсутність триєдиного зв'язку «наука – технологія – виробництво».

Джерело: складено автором

гляду тарифних ставок, і тим самим сформувати умови для забезпечення промислових підприємств висококваліфікованими кадрами фахівців і робітників.

Ураховуючи вагомість технологічних факторів у розвитку промислових підприємств, необхідно:

- провести максимальну модернізацію промислових підприємств України через створення сприятливих умов кредитування та інвестування, які значно розширяють внутрішній ринок;

- оцінити наявний науково-виробничий потенціал передових підприємств, налагодити зв'язки між науково-дослідними інститутами та виробничими підприємствами через створення науково-виробничих кластерів, які будуть сприяти інноваційному типу розвитку підприємств;

- розробити законодавчо-нормативні та податкові заходи для підвищення інноваційної активності підприємств (спрощені процедури кредитування, зниження податкового навантаження, заохочення до подальшого інвестування прибутку);

- розробити державні програми щодо проведення масштабних науково-дослідних і експериментально-конструкторських робіт по оновленню і модернізації промислової продукції з метою підвищення її якості та конкурентоспроможності;

- розробити та реалізувати програми дій на загальнодержавному і регіональному рівнях по відновленню і модернізації активної частини основних фондів;

- популяризувати та стимулювати впровадження сучасних методів менеджменту, маркетингу і логістики в діяльність підприємств [5].

Інноваційна модель бізнесу повинна поширюватися на всі сфери функції суб'єкта господарювання – від виробництва до відносин зі споживачем. Інновації повинні торкнутися також підходу до відносин у колективі, системи організації та мотивації праці співробітників усіх рівнів – від топ-менеджменту до основних і допоміжних робітників на виробництві.

У сучасних умовах євроінтеграції підприємства особливо часто стикаються з невизначеністю і ризиками,

непередбачуваними ситуаціями, коли еволюційні підходи, побудова екстраполяційних прогнозів і планів за «пріоритетними» методами, не можуть забезпечити правильну орієнтацію розвитку в майбутньому, а отже, і можливості забезпечення ефективності діяльності. Вирішувати ці проблеми необхідно шляхом застосування методів стратегічного управління потенціалом підприємств як багатопланового, управлінського процесу, який сприяє формуванню і виконання ефективних стратегій формування і розвитку потенціалу, спрямованих на результативне балансування взаємовідносин у межах підприємства, включаючи його відокремлені підрозділи, та зовнішнім середовищем, а також досягнення встановлених цілей, формування нових можливостей і переваг [5].

Для успішної інтеграції України до системи європейської економіки необхідно визначення в кожному з регіонів країни тих галузей, для пріоритетного розвитку яких є сприятливі умови. У цих галузях першочерговим завданням повинна бути відмова від надзоганяючого високорозвинені країни типу розвитку, а визначення шляху розвитку через стимулювання впровадження власних нових технологій.

Висновки. Євроінтеграція вплине на економічні процеси в Україні не тільки на макро-, але й на мікрорівні господарювання, що передбачає зміну моделі ведення бізнесу на підприємствах, особливо на тих, які орієнтуються на розвиток міжнародних економічних процесів і експортно-імпортних відносин. Однак для багатьох суб'єктів господарювання такі зміни будуть вимушеними і не матимуть відповідної підготовки до зміни. Перспектива таких підприємств негативна: вони можуть стати банкрутами і зникнути з ринку. Щоб цього уникнути, бізнес повинен бути гнучким і спрямованим на постійне удосконалення незалежно від зовнішньої політики держави. Тільки розвиваючи інвестиційно-інноваційний потенціал вітчизняних підприємств провідних галузей економіки, Україна може досягти визнання в європейському економічному просторі, так як саме підприємства є базисом конкурентоспроможності держави.

Список використаних джерел:

1. Верба В.А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства / В.А. Верба, І.В. Новікова // Проблеми науки. – 2013. – № 4. – С. 13–17.
2. Гришова І.Ю. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств / І.Ю. Гришова, В.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2 (7). – С. 47–54.
3. Крупка М.І. Аналіз формування й використання фінансового потенціалу інвестиційної діяльності в Україні / М.І. Крупка, Н.Б. Демчишак // Фінанси України. – 2012. – № 2. – С. 26–37.
4. Кобушко І.М. Шляхи покращення фінансування інноваційного розвитку в Україні з використанням міжнародного досвіду / І.М. Кобушко, Е.І. Гусейнова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 2 (124). – С. 124.
5. Ковальчук С.В. Актуалізація маркетингових стратегій в контексті інноваційного розвитку підприємств: [монографія] / С.В. Ковальчук. – Хмельницький: Поліграфіст-2, 2012. – 280 с.
6. Мартиненко В.Ф. Державне управління інвестиційним процесом в Україні в умовах глобалізації економіки / В.Ф. Мартиненко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2013. – Вип. 4. – С. 41–50.
7. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1 (6). – С. 58–65.
8. Рябека О.Г. Перспективні механізми державного управління інвестиційним розвитком регіонів / О.Г. Рябека // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=625>.
9. Семенова В.Г. Інноваційно-інвестиційний розвиток як основа конкурентоспроможності промислових підприємств / В.Г. Семенова, М.В. Обертайло // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. О.Г. Янкового. – Одеса: Атлант, 2013. – С. 211–235.
10. Концепція розвитку національної інноваційної системи: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-p>.

Анотація. В работе рассмотрены особенности инновационного развития экономики Украины в условиях евроинтеграции. Определены подходы к развитию потенциала предприятий Украины в условиях евроинтеграции. Проведен анализ факторов внешней среды в отношении промышленных предприятий. Предоставлены рекомендации относительно влияния основных политических, экономических, социальных и технологических аспектов влияния внешней среды на предприятия, которые формируют промышленный комплекс страны.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационная модель бизнеса, национальная инновационная система, PEST-анализ.

Summary. In the article the features of innovative development of economy of Ukraine in conditions of European integration. Defined approaches to the development of enterprises of Ukraine in conditions of European integration. The analysis of factors of external environment for industrial enterprises. Provided recommendations on the impact of major political, economic, social and technological aspects of external environment on businesses that form the industrial complex of the country.

Key words: innovative development, innovative business model, national innovation system, PEST-analysis.

УДК 339.5.332

Карасова Н. А.

*кандидат економічних наук,
Національний науковий центр
«Інститут аграрної економіки»*

Karasova N. A.

*Ph.D.,
National Science Center
«Agricultural Economics Institute»*

ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ АГРОПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ

TARIFF REGULATION OF AGRICULTURAL PRODUCTS INTERNATIONAL TRADE

Анотація. У роботі здійснено аналіз сучасних митно-тарифних заходів регулювання міжнародної торгівлі в аграрному секторі. Досліджено рівень тарифного захисту внутрішнього ринку України та найбільших країн – імпортерів національних агропродовольчих товарів. Проаналізовано митні тарифи в розрізі товарних груп та тарифний графік Європейського Союзу для української продукції в умовах дії ПВЗВТ, наведено митні тарифи за результатами торгівлі з іншими країнами світу. На основі результатів дослідження обґрунтовано перспективні напрями розвитку експортоорієнтованої діяльності в аграрному секторі України

Ключові слова: регулювання, митний тариф, агропродовольчі товари, експортоорієнтований розвиток, аграрний сектор.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні процеси глобалізації та регіоналізації світового господарства, які є, з одного боку, протилежними, а з іншого – у значній мірі взаємопов'язаними та взаємообумовлюючими, призводять до значних змін у системі регулювання міжнародних торговельних відносин, зокрема на світовому ринку агропродовольчих товарів. Експортоорієнтований аграрний сектор, перебуваючи в полі регуляторної політики СОТ та в умовах зони вільної торгівлі з ЄС, формує пріоритетний, конкурентоспроможний напрям, про що свідчать щорічне зростання обсягів експорту та позитивне зовнішньоторговельне сальдо. На фоні загальної лібералізації перелік інструментів, спрямованих на захист внутрішніх ринків, постійно змінюється та удосконалюється, тому дослідження особливостей системи митно-тарифного регулювання міжнародної торгівлі агропродовольчими товарами для реалізації експортного потенціалу аграрного сектору є актуальним та своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальну філософію та методи міжнародної регуляторної політики

досліджувала значна кількість українських та зарубіжних учених, серед яких Дж. Вілсон, В. Геєць, С. Двигун, І. Дюмулен, Я. Жаліло, Т. Мельник, Д. Менделєєв, К. Новікова, С. Осика, Т. Осташко, М. Поумер, В. Свинухов, Р. Хоуз та ін. Науково-практичними розробками у сфері регулювання експортно-імпортних операцій в агропромисловому секторі займалися такі вчені, як І. Бураковський, Т. Зінчук, К. Кваша, А. Ключник, В. Лапа, О. Одосій, В. Топіха, О. Яценко та ін. Однак мінливість умов глобального середовища, а також інтегративні процеси, що визначають зміст та форму взаємодії національних товаровиробників на міжнародних ринках, вимагають постійного моніторингу окремих заходів регуляторної політики іноземних держав-партнерів та оцінки їх результативності.

Метою даної роботи є дослідження сучасних митно-тарифних заходів регулювання міжнародної торгівлі агропродовольчими товарами та обґрунтування на основі результатів аналізу перспективних напрямів організаційно-економічної підтримки експортоорієнтованої діяльності в аграрному секторі України.

Результати дослідження. Актуалізація концепції багатофункціональності, соціально-економічного та екологічного аспектів розвитку сільського господарства останнім часом усе сильніше впливає на аграрну політику урядів різних країн, тому більшість із них переходять від лібералізму в аграрному секторі до посилення державного регулювання зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією в рамках глобальних і регіональних торговельних угод. Одним із головних інструментів регулювання зовнішньоторговельних відносин у ринковій економіці є митний тариф. Як активний інструмент державного впливу він знаходить своє застосування повсюди, охоплюючи, за окремими оцінками, близько 2/3 зовнішньоторговельного обороту розвинених країн, а загальне число найменувань та товарних позицій у митних тарифах цих же країн досягає 7–9 тис. [1, с. 21]. Тарифне регулювання національними урядами використовується в якості інструмента, який впливає на витрати виробництва та торговельний прибуток. Таким чином, здійснюється опосередковане регулювання державою сфери підприємництва та корегуються напрями зовнішньоторговельної діяльності.

Торговельна політика різних держав, частка в них лібералізму та протекціонізму, рівень захисту внутрішнього ринку різних товарів залежать від особливостей товарних ринків та характеру конкуренції на них. Зазвичай мінімальним рівнем захисту відрізняються ринки базових товарів, а для ринків готових виробів характерним є протекціонізм. При цьому використовуються тарифні та нетарифні методи обмеження імпорту (і нетарифні

поступово збільшуються). Зменшення рівня тарифного захисту стало невід'ємною рисою становлення глобального торговельного режиму, що функціонує в рамках СОТ [2, с. 134]. Однак характерними рисами для міжнародної торгівлі агропродовольчими товарами є асиметричність обкладання митом, зарегульованість та порівняно з іншими товарними групами складність доступу на національні ринки, навіть незважаючи на глобальні тенденції, що розвиваються в напрямі відмови від протекціонізму та лібералізації умов зовнішньої торгівлі.

Таблиця 1

Тарифний захист внутрішнього ринку агропродовольчих товарів, 2014 р.

Країни	Середній зв'язаний тариф, %	Середній тариф РНС, %	Середній тариф за результатами торгівлі, %
Україна	10,9	9,2	6,0
ЄС	13,5	13,2	8,4
Росія	11,1	12,2	9,3
Індія	113,5	33,5	51,6
Туреччина	61,0	42,4	30,7
Єгипет	98,9	66,7	9,9
Саудівська Аравія	16,1	6,0	6,8
Китай	15,8	15,6	19,7
Білорусь	-	12,2	15,1
Молдова	14,0	10,6	11,2

Джерело: складено на основі даних [6]

Таблиця 2

Митні тарифи в розрізі товарних груп HS, 2014 р.

Країни	Продукти тваринного походження	Молочні продукти	Фрукти, овочі	Зернові	Насіння, жири, олії	Цукор	
ЄС	Середня ставка, %	23,2	53,9	10,2	21,9	5,6	30,6
	Безмитні позиції, %	20,6	0	22,6	6,3	48,2	0
	Мах тариф, %	133	597	154	60	86	131
Росія	Середня ставка, %	23,1	14,9	8,7	10,1	7,1	12,3
	Безмитні позиції, %	7,4	0	0,2	1,3	8,2	0
	Мах тариф, %	80	21	44	74	25	48
Індія	Середня ставка, %	106,1	65,0	100,1	115,3	169,7	124,7
	Безмитні позиції, %	0	0	0	0	0	0
	Мах тариф, %	150	150	150	150	300	150
Туреччина	Середня ставка, %	132,8	169,8	38,8	68,6	24,2	107,3
	Безмитні позиції, %	0	0	0	0	0	0
	Мах тариф, %	225	180	146	180	68	135
Єгипет	Середня ставка, %	44,2	23,3	37,8	42,3	19,9	37,5
	Безмитні позиції, %	0	0	0	0	0	0
	Мах тариф, %	80	60	80	999	60	60
Саудівська Аравія	Середня ставка, %	11,9	10,9	11,9	12,9	11,2	12,4
	Безмитні позиції, %	0,2	0	0	0	0	0
	Мах тариф, %	25	25	40	25	15	20
Китай	Середня ставка, %	14,8	12,3	15,0	23,7	11,6	27,4
	Безмитні позиції, %	9,4	0	4,8	2,6	6,2	0
	Мах тариф, %	25	20	30	65	30	50
Молдова	Середня ставка, %	17,3	14,4	14,3	13,2	10,7	56,3
	Безмитні позиції, %	1,1	0	0	0	0,6	2,7
	Мах тариф, %	26	35	20	20	20	75
Україна	Середня ставка, %	13,0	10,0	12,7	12,6	10,8	17,5
	Безмитні позиції, %	0	0	10,4	3,4	11,7	0,6
	Мах тариф, %	20	10	20	20	30	50

Джерело: складено на основі [6]

Для визначення характеру впливу вільної торгівлі на структуру конкурентних переваг аграрного сектору України необхідно здійснити порівняльний аналіз тарифного захисту України та її торговельних партнерів. Основними показниками, які використовуються СОТ при визначенні рівня захисту внутрішнього ринку в міжнародній торгівлі, є зв'язана ставка мита та ставка режиму найбільшого сприяння. Зв'язана ставка – це гранична ставка, вище якої країна зобов'язується не підвищувати ставку мита на відповідні товари. Ставка режиму найбільшого сприяння застосовується для країн – членів СОТ. Це гарантує недискримінаційні, звичайні умови здійснення двосторонньої торгівлі. Тоді як в окремих випадках можуть застосовуватись преференційні або обмежувальні режими [3–5]. У табл. 1 наведено рівень тарифного захисту внутрішнього ринку в Україні та десяти найбільших країн імпортерів вітчизняних агропродовольчих товарів.

Аналізуючи табл. 1, можна зробити висновок, що Україна в порівнянні з основними партнерами по зовнішній торгівлі має найнижчий середній зв'язаний тариф для агропродовольчих товарів (10,9%) та найнижчий середній тариф за результатами торгівлі 2014 р. (6,0%). Те саме (за виключенням Саудівської Аравії (6,0%)) стосується і середнього тарифу режиму найбільшого сприяння (9,2%).

Така ситуація свідчить про дуже високий рівень лібералізації зовнішньоторговельної політики, що не завжди йде на користь розвитку внутрішнього ринку. Торговельні партнери України уважніше підходять до процедури стримування імпорту та захисту національного товаровиробника. Про це свідчать дані табл. 2, де наведено митні тарифи в розрізі основних товарних груп світової гармонізованої системи (Harmonized system).

У цілому можна відмітити, що найсильніше тарифними бар'єрами захищені ринки країн ЄС, Норвегії, Туреччини, Швейцарії, Індії та Канади. Окрім мита, у числі заходів, що обмежують імпорتنі постачання, різні країни все частіше використовують правила митного оформлення й адміністративні формальності. Наприклад, при митному оформленні імпортової сільськогосподарської продукції в Туреччині стягується більше 30 видів платежів і зборів [7; 8].

Необхідно також зазначити, що з 1 січня 2016 р. вступають у силу правила Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ), що є частиною Угоди про асоціацію між ЄС та Україною, згідно з якою 83,1% продукції українського сільського господарства ввозитиметься до ЄС без мита, ще на 2% – мито знизиться до нуля протягом 10 років (табл. 3), а на решту 14,9% категорій сільськогоспо-

Таблиця 3

Тарифний графік ЄС для деяких агропродовольчих товарів України в умовах дії ПВЗВТ

Товар	Базова ставка ввізного мита	Перехідний період
Коні, віслюки, мули та лошаки (живі)	від 5 до 15%	від 3 до 7 років
Свині (живі)	від 5 до 8%	7 років
Свійська птиця (жива)	від 2 до 10%	від 3 до 5 років
М'ясо великої рогатої худоби, свинина, баранина, козлятина, м'ясо коней, свіже або охолоджене	від 10 до 15%	від 3 до 5 років
М'ясо свійської птиці	від 10 до 15%	7 років
Риба і ракоподібні, молоски та інші водяні безхребетні	від 2 до 10%	від 3 до 7 років
Молоко, вершки, масло, йогурт, сири	від 10 до 12%	7 років
Яйця птиці	10%	7 років
Мед натуральний	13%	7 років
Картопля, помідори, цибуля, часник, огірки, буряк (свіжі)	10%	3 роки
Капуста, салати, морква, бобові, солодкий перець, кабачки, кукурудза (свіжі)	20%	5 років
Абрикоси, вишні, черешні, персики, сливи (свіжі)	5%	20% зниження впродовж 5 років
Яблука	20%	20% зниження впродовж 5 років
Суниця, полуниця, малина, смородина	20%	5 років
Гречка, просо, жито	20%	5 років
Пшениця	10%	3 роки

Джерело: складено на основі даних [8]

Таблиця 4

Митні тарифи, що застосовувались імпортерами до українських агропродовольчих товарів, 2014 р. (у розрізі товарних груп HS)

Група товару (HS)	Кількість позицій	Митний тариф	
		Середній, за результатами торгівлі, %	Мах ставка, %
(02) М'ясо та істивні субпродукти	70	9,9	20
(04) Молочна продукція, яйця, мед, інша продукція тваринного походження	183	12,9	80
(07) Овочі та коренеплоди	58	8,9	40
(08) Фрукти та горіхи	68	9,1	30
(10) Зернові	136	8,2	328
(11) Продукція борошномельної промисловості; солод; крохмалі; інулін	131	15,0	233
(15) Рослинні, тваринні жири та олії	121	7,5	38

Джерело: складено на основі [6]

дарських товарів ЄС установлює тарифні квоти. Україна ж знижуватиме тарифні ставки на європейські товари поступово. Крім того, ставки ввізного мита ЄС змінюватимуться в залежності від позиції. Чим більше товарів пропонуватимуть внутрішні виробники, тим вищими будуть ставки ввізного мита. І навпаки, чим більший дефіцит товарів на ринку – тим нижчі ставки. У межах тарифної квоти українська сільськогосподарська продукція звільнятиметься від мит незалежно від ситуації на ринку.

Незважаючи на велику кількість нетарифних бар'єрів, що використовує ЄС для захисту внутрішніх виробників, на думку експертів [8], скасування значної частини мит дасть змогу національній економіці отримувати додатково біля 380 млн. євро на рік, розширювати можливості доступу на ринок вітчизняним виробникам та дасть поштовх до нарощування виробничих потужностей.

Результати аналізу середніх митних тарифів, що були застосовані імпортерами до агропродовольчих товарів з України в 2014 р., свідчать, що національні товаровиробники в рамках РНС (Режиму найбільшого сприяння), встановленого умовами СОТ, мають можливість експортувати вказану продукцію на зарубіжні ринки (за виключенням деяких товарів та країн) при відносно невисоких тарифних бар'єрах (табл. 4).

Максимальні ставки митного тарифу для позицій у групі (02) «М'ясо та їстівні субпродукти» були застосовані Молдовою, Грузією, Йорданією та Мозамбіком – 20%. У групі (04) «Молочна продукція, яйця, мед» – Ізраїлем (80% адвалерного мита на молоко та вершки). Південна Корея та Китай застосовують високі митні ставки по відношенню до української кукурудзи – 328% та 33% відповідно; Південна Корея обкладає високим митом і пшеницю – 132%. Індія застосовувала 40%-й митний тариф по відношенню до сушених овочів із групи (07). Найбільшим митом експортні товари групи (08) «Фрукти та горіхи» обклали Китай, Йордані та Індія – 30%, а в групі (11) «Продукція борошномельної промисловості» Південна Корея застосувала тариф 233% до круп зернових. Від-

носно соняшникової олії в групі (15) застосовували найвищі тарифи Індія (38%) та Китай (15%).

Висновки. Таким чином, митна політика переважної більшості країн базується на основах захисного порядку національних соціально-економічних інтересів. Політика СОТ у напрямі взаємовигідних домовленостей щодо усунення дискримінаційного режиму в міжнародній торгівлі спрямована на значне зниження митних тарифів, однак доступ до ринків сільськогосподарської продукції і досі залишається найскладнішим питанням в переговорному процесі країн-партнерів. Незважаючи на значний прогрес у скасуванні митних бар'єрів у цій сфері, лібералізація торгівлі спостерігається в переважній більшості з боку країн, що розвиваються, зокрема й України, тоді як розвинуті країни залишають за собою право диктувати власні умови на внутрішніх ринках та застосовувати відносно пріоритетних груп товарів достатньо високі тарифні ставки (від 50% до 70%), а іноді навіть і заборонного характеру (до 800%). Найбільш захищеними позиціями на іноземних ринках виступають товари в групі молочних та м'ясних продуктів, перероблені овочі, та продукція борошномельної промисловості, що виражається в ескаляції митних тарифів.

Перспективними з точки зору диверсифікації товарних потоків для української продукції аграрного сектору можуть стати ринки країн Європейського Союзу у зв'язку із набранням чинності Угоди про зону вільної торгівлі та скасування 83% митних тарифів на імпорт відповідних товарів. Однак, окрім тарифних методів регулювання на міжнародних ринках агропродовольчих товарів, одночасно запроваджується дуже велика кількість нетарифних бар'єрів, які, з одного боку, націлені на забезпечення населення якісними продуктами харчування, а з іншого – на захист інтересів національних виробників. Їх вплив на розвиток експортоорієнтованого виробництва в нинішніх умовах має визначальну роль, саме тому наші подальші дослідження будуть стосуватися заходів нетарифного регулювання міжнародної торгівлі агропродовольчими товарами.

Список використаних джерел:

1. Поумер М. О степени открытости экономики / М. Поумер // Проблемы прогнозирования. – 2001. – № 4. – С. 44–46.
2. Мельник Т.М. Развитие национальной регуляторной политики в процессе становления глобальной торговой системы: дис. ... докт. экон. наук.: спец 08.00.02. / Т.М. Мельник; ДВНЗ «Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана». – Київ, 2009. – 631 с.
3. Осташко Т.О. Вплив ЗВТ з ЄС на провідні експортоорієнтовані галузі України / Т.О. Осташко, В.О. Точилін, В.В. Венгер // Національне господарство України: теорія та практика управління: зб. наук. праць ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/NacGosp/index.html.
4. Автономний преференційний торговельний режим ЄС для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?tag=AvtonomniiPreferentsiiniiTorgovelniiRezhimYesDliaUkraini>.
5. Протокол про вступ України до Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU08015G.html.
6. WTO Statistics Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stat.wto.org/TariffProfile/WSDBTariffPFView>.
7. Карпович Н. Диверсификация экспорта. На чем делать акцент производителям? / Н. Карпович, Е. Макуценя, В. Ахрамович // Белорусское сельское хозяйство. – 2016. – № 3 (155). – С. 4–11.
8. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії та їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_a11.

Аннотация. В работе осуществлен анализ современных таможенно-тарифных методов регулирования международной торговли в аграрном секторе. Исследован уровень тарифной защиты внутреннего рынка Украины и наибольших стран – импортеров национальных агропродовольственных товаров. Проанализированы таможенные тарифы в разрезе товарных групп и тарифный график Европейского Союза для украинской продукции в условиях действия ПВЗСТ, приведены таможенные тарифы по результатам торговли с другими странами мира. На основе результатов исследования определены перспективные направления развития экспортоориентированной деятельности в аграрном секторе Украины.

Ключевые слова: регулирование, таможенный тариф, агропродовольственные товары, экспортоориентированное развитие, аграрный сектор.

Summary. The article analyzes the current regulating measures of international commerce in the agricultural sector through customs tariff. The dependency of deregulation and protectionism policies use by different countries of the world as well as the national goods producers protection level towards the product markets special aspects and their competitive patterns is defined. Comparative analysis of tariff shelter of Ukraine and its trading partners is performed in terms of tariff bindings, of the average MFN rates and average customs rate on trade results. The promising directions of export-led activity in Ukrainian agricultural sector and diversification of commodity flows are substantiated.

Key words: regulation, customs tariff, agricultural products, export-oriented development, agricultural sector.

УДК 338.45:005.336(477)

Касьян Л. Е.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну*

Kasyan L. E.

*Post-graduate of Department of Enterprise Economics
Kyiv National University of Technologies and Design*

СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

SITUATION AND DEVELOPMENT PROSPECTS OF LIGHT INDUSTRY IN UKRAINE

Анотація. У роботі досліджено стан підприємств легкої промисловості України. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку підприємств легкої промисловості України, зокрема шкіряних підприємств. Виявлено потенціал та перспективи розвитку шкіряної промисловості України та легкої промисловості в цілому.

Ключові слова: легка промисловість, виробництво, обсяги реалізації, промислова продукція, шкіряне підприємство.

Вступ та постановка проблеми. Легка промисловість – найбільш глобалізована галузь у світі. У багатьох країнах вона формує бюджет країни та наповнює внутрішній ринок продукцією власного виробництва. В Україні протягом останніх років легка промисловість постала перед проблемами, які призвели до погіршення показників її діяльності. До основних причин можна віднести фінансову кризу, нерівноправність у системі оподаткування, існування «тіньового» імпорту, що призводить до зниження конкурентоспроможності вітчизняних підприємств та споживчого попиту, що, своєю чергою, може призвести до руйнівних наслідків.

Починаючи з 1990 р. галузь легкої промисловості в Україні характеризувалася негативними тенденціями розвитку, а її частка в загальній структурі виробництва скоротилася більш ніж у 13 разів: якщо в 1990 р. вона становила 10,8%, то в 2014 р. – лише 0,7%.

Вирішення зазначених проблем потребує комплексного розв'язку як із боку держави, так і з боку самих підприємств. Тому актуальним є питання аналітичної оцінки сучасного стану ринку легкої промисловості України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку легкої промисловості досліджували в своїх роботах Т.В. Гавриленко, О.І. Гарафонова, Ю.В. Гончаров, І.А. Ігнатієва, В.В. Лойко, І.І. Поліщук, Т.М. Янковець та ін. [1; 2]. Проте для вирішення проблем рецесії промисловості України необхідно продовжувати досліджувати діяльність підприємств легкої промисловості та промисловості в цілому.

Метою даної роботи є дослідження стану легкої промисловості України та визначення перспектив розвитку даного виду економічної діяльності.

Результати дослідження. Українська легка промисловість сьогодні є багатогалузевим комплексом із виробництва товарів народного споживання. Вона забезпечує приблизно 150 тис. робочих місць. Цей соціально вагомий сектор економіки орієнтований на кінцевого споживача. Потенціальні можливості підприємств легкої промисловості дозволяють виробляти широкий спектр товарів, здатних задовольнити весь попит внутрішнього ринку. На підприємствах, розташованих у всіх регіонах України, зосереджено близько 7% загальної чисельності промислово-виробничого потенціалу промисловості і 2,4% виробничих фондів.

У галузі легкої промисловості функціонує понад 10 тис. підприємств, із них: у текстильній промисловості – близько 2,5 тис. , у виробництві готового одягу і хутра – близько 6 тис. , шкіри і шкіряного взуття – близько 1,5 тис. Практично всі підприємства легкої промисловості приватизовані, а ті, що знаходяться в державній власності, становлять менше 1%.

Промисловість складається з 17 підвидів економічної діяльності, має значний виробничий потенціал, здатний виробляти широкий спектр товарів широкого вживання і промислового призначення. Водночас легка промисловість пов'язана з багатьма суміжними виробництвами й обслуговує весь господарський комплекс країни.

Протягом останніх років промисловість України, зокрема легка промисловість, зазнала ряд проблем, які привели до погіршення показників її діяльності. До основних причин можна віднести фінансову кризу, нерівноправність у системі оподаткування, існування «тіньового» імпорту, що приводить до зниження конкурентоспромож-

ності вітчизняних підприємств та споживчого попиту, що, своєю чергою, може призвести до руйнівних наслідків.

У 2008 р. Всесвітній економічний форум спільно з Фондом «Ефективне управління» вперше презентував звіт про конкурентоспроможність України. У звіті проаналізовано сильні та слабкі сторони конкурентоспроможності країни, а також надано оцінку конкурентоспроможності українських регіонів.

У рейтингу Всесвітнього економічного форуму за 2015–2016 рр. Україна посіла 79-е місце серед 140 країн світу, втративши три позиції за рік (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка змін позицій України в рейтингу за Індексом глобальної конкурентоспроможності [3]

2010-2011 (139 країн)	2011-2012 (142 країн)	2012-2013 (144 країн)	2013-2014 (148 країн)	2014-2015 (144 країн)	2015-2016 (140 країн)
89	82	73	84	76	79

Після періоду відносного покращання рейтингу в 2010–2015 рр. (89-е, 82-е, 73-тє, 84-е і 76-е місце відповідно) країна наближається до дев'ятої десятки країн, де вона перебувала до цього. Як і в рейтингу за минулий рік, Україна знаходиться в групі латиноамериканських та африканських країн, що розвиваються. Нашими безпосередніми сусідами за рейтингом конкурентоспроможності є Гватемала і Таджикистан.

Припускається, що конкурентоспроможність країни не повинна залежати від тимчасових економічних шоків, проте фінансова криза та військові дії негативно позначилися на багатьох країнах. Економіка України постраждала більше за інші країни регіону (Польща, Білорусь, Туреччина та ін. [4]) – падіння ВВП у 2014 р. склало 6,8%.

Саме внутрішній ринок продукції легкої промисловості в більшості країн складає вагомий відсоток у ВВП, податкових та інших надходженнях до бюджету. Легка промисловість відіграє значну роль в економіці багатьох країн світу, таких як Португалія – частка у ВВП складає 22%, Китай – 21%, Італія – 12%, на відміну від Німеччини – 6% та США – 4%.

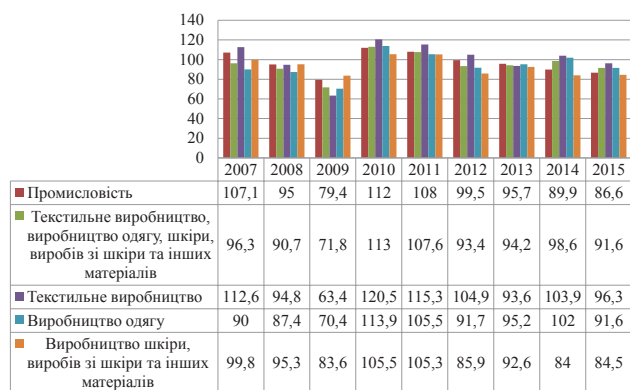


Рис. 1. Індеси промислової продукції України за видами діяльності в 2007–2015 рр., % [5]

В Україні з 1991 до 2015 р. обсяги виробництва продукції легкої промисловості зменшилась майже в 13 разів. Аналіз основних підвидів економічної діяльності легкої промисловості за 2015 р. у порівнянні з 2014 р. показав, що найбільший спад виробництва (на 15,5%) спостерігався у

виробництві шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів. Скорочення виробництва за шкіри та хутра передусім пов'язане з перенасиченням внутрішнього ринку відповідними імпортерними товарами, переважно китайського та турецького виробництва. Найменший спад виробництва в тому ж році відбувся в текстильному виробництві, це пов'язано із відновленням роботи найбільших виробників тканин через військові дії на сході країни і збільшення попиту на військову форму та витратні товари для солдат (рушники, ковдри, маскувальні сітки та ін.).

Зниження попиту на вітчизняну продукцію легкої промисловості серед товарів широкого вжитку зумовлено насамперед високою собівартістю вітчизняних товарів легкої промисловості (унаслідок зростання цін на сировину та енергоносії, через дорогі банківські кредити), що створило велику різницю між цінами на товари та купівельною спроможністю населення, а також суттєвою часткою імпортерних товарів, які ввозяться контрабандою. За даними Укрлєгпрому, легальний імпортер товарів легкої промисловості щорічно перевищує вітчизняне виробництво. Це можна пояснити відсутністю нормативно-правового забезпечення щодо стимулювання вітчизняного виробництва.

Прибутковість промислових підприємств, зокрема підприємств легкої промисловості, за 2008–2015 рр. можна побачити на рис. 2.

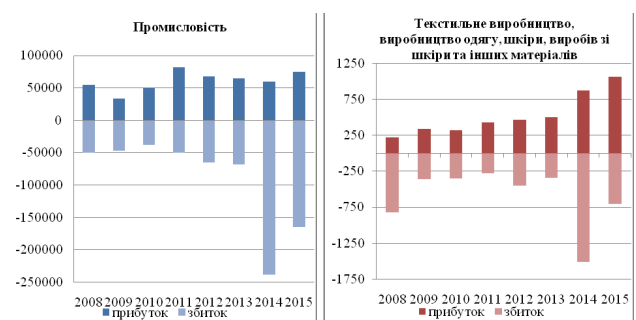


Рис. 2. Чистий прибуток (збиток) великих та середніх підприємств за видами промислової діяльності, млн. грн. [5]

За останні роки спостерігається позитивна тенденція росту прибутків підприємств легкої промисловості.

На рис. 3 можна побачити частку прибуткових/збиткових підприємств промисловості.



Рис. 3. Частка великих та середніх підприємств за видами промислової діяльності, які одержали прибуток/збиток [5]

Лише близько 60% підприємств промисловості за 2008–2015 рр. є прибутковими. Проте текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів є більш прибутковим. За 2008–2014 рр. 60–70% підприємств останнього виду економічної діяльності отримували прибутки, а в 2015 р. – 82,3% підприємств.

Сьогодні результати діяльності суб'єктів промисловості значною мірою залежать від використання ефективних ринкових механізмів управління та розвитку під-

приємницької діяльності. Проте тривала криза, низький рівень матеріально-технічної бази виробництва не дають можливості повною мірою покращити макро- і мікропоказники нашої промисловості та підвищити конкурентоспроможність продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Галузь легкої промисловості, продукція якої спрямована на якісне задоволення індивідуальних потреб споживачів, є суттєвим та необхідним сегментом виробничого комплексу України, виступає одним із показників добробуту населення країни та забезпечує значні надходження до бюджету. Вагомий економічний статус легкої промисловості впливає на загальний рівень національної економіки та місце країни в системі світового господарства. Для ефективної діяльності підприємства в умовах конкурентного середовища необхідне формування організаційно-економічного механізму на базі систематичного вивчення ринку та дослідження потреб споживачів. Це потребує детального аналізу системи стратегічного управління підприємствами, адаптованої до проблем розвитку економіки України, її трансформації на ринкових засадах та формування стратегічних поглядів щодо покращання діяльності підприємств, які б відповідали підприємницькому середовищу виробничого комплексу.

Протягом останніх років легка промисловість України зіткнулась із рядом проблем, які призвели до стійкого погіршення показників її діяльності. Основними причинами показників стали фінансова криза, нерівноправність у системі оподаткування, існування так званого «сірого» імпорту, що поряд зі зниженням конкурентоспроможності вітчизняних товарів та споживчого попиту на них можуть призвести до руйнівних наслідків.

За даними Державного комітету статистики України, у 2014 р. легка промисловість понизила свої показники на 1,4%, хоча в 2013 р. її спад становив 5,9%, що можна вважати позитивною тенденцією. Проте якщо подивитись на легку промисловість у розрізі, то можна побачити, що не всі види економічної діяльності однаково реагують на економічну ситуацію в країні. Так, текстильне виробництво та виробництво одягу в 2014 р. мало приріст на 3,9% та 2,0% відповідно, хоч і мало негативні показники (зниження на 6,6% та 4,8% відповідно) в 2013 р. Проте дублення шкіри і оздоблення шкіри, виробництво дорожніх виробів, сумок, лимарно-сідельних виробів, вичинка та фарбування хутра зросли на 13,2% у 2013 р., а в 2014 р. – знизилось на 18,6%. Лише ткацьке виробництво та виробництво взуття мало стабільну тенденцію до зниження в останні роки. Це й зумовило загальне спадне враження від легкої промисловості. Основною причиною таких змін варто вважати збільшення специфічних потреб військових на внутрішньому ринку країни.

Шкіряна промисловість після текстильної є найважливішим підвидом економічної діяльності легкої промисловості. Це старий вид економічної діяльності в Україні. Загалом у країні працюють близько 150 малих і великих шкіряних підприємств різної форми власності. Шкіряні підприємства є в Харкові, Києві, Львові, Василькові (Київська область), Бердичеві, Миколаєві. Штучну шкіру виготовляють у Києві, Тернополі, Запоріжжі, Луцьку, шкірзамінники – в Одесі.

Загальні річні обсяги виробництва шкіри протягом останніх шести років коливаються в межах 2,5–4 тис. кв. м шкіри. Виробництво шкіри в Україні експортоорієнтоване на такі країни, як Білорусь, Китай, Франція, Індія, Італія, Польща, Росія.

Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів відносно всієї про-

мисловості займає 0,7–0,8% обсягів реалізованої продукції за аналізований період (рис. 4).



Рис. 4. Графік обсягів реалізованої промислової продукції в 2010–2014 рр. [6]

На сьогодні ринок шкіряних товарів перебуває в стані рецесії. Основною мірою на дану ситуацію вплинула економічна криза 2009–2010 рр., політично-економічна ситуація та військові дії на території України 2013–2015 рр., які призвели до зниження платоспроможності покупців, а відповідно, і до зниження попиту на шкіру та продукцію зі шкіри як на зовнішньому, так і внутрішньому ринках.

Ще одним фактором, який значною мірою вплинув на зниження попиту на продукцію вітчизняного виробництва, стало постійне посилення позицій імпортерів на ринку України. Зокрема, основним імпортером шкіряної продукції є Китай, обсяги імпорту якого становлять 69% шкіряної продукції в грошовому вираженні.

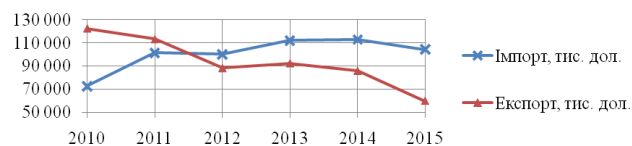


Рис. 5. Графік імпорту та експорту шкур та шкіряних товарів за 2010–2015 рр. [7]

Із графіку (рис. 5) видно, що експорт шкур та шкіряних товарів постійно знижується. У 2010 і 2011 рр. експорт перевищував імпорт на 50 139 тис. дол. і 11 988 тис. дол. відповідно. Проте в 2012 р. кількість імпортованих товарів перевищила експорт на 11 966 тис. дол., і тенденція до більшої кількості імпортованих товарів збереглась.

Таким чином, із наведеної інформації видно, що українські підприємства легкої промисловості мають достатній потенціал для збільшення обсягів випуску продукції, але вони не в змозі конкурувати із закордонними виробниками, що мають, беззаперечно, кращу фінансово-інвестиційну базу, використовують сучасну техніку та нові технології. Усі ці переваги особливо відчутно проявляються у сфері стандартних, недиференційованих товарів, таких як одяг, взуття та ін.

Проте на рівні державного регулювання можна було б вирішити надмірний імпорт дешевих і не надто якісних товарів і простимулювати вітчизняного виробника до заповнення ринку, а споживача – до купівлі якісних, хоч і дорожчих, товарів.

Висновки. На нашу думку, варто впроваджувати зарубіжний досвід, концепції та механізми стратегіч-

ного управління. Але вони можуть бути високоефективними лише в тому випадку, якщо це дійсно прогресивний досвід, який використовується з урахуванням умов конкретного підприємства. Крім того, стратегічні управлінські системи (підходи, методи, комп'ютерні програми) повинні бути достатньо гнучкими для адаптування до

раптових змін зовнішнього оточення. При цьому слід зважати на те, що багато підприємств перехідного періоду є вже не соціалістичними, але ще не ринковими, і висока динамічність економічних умов, в яких вони функціонують, суттєво ускладнює процес прийняття стратегічних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Легка промисловість України: теоретико-методологічні засади управління розвитком в умовах інтеграції до СОТ: [монографія] / І.М. Грищенко [та ін.]; за ред. Ю.В. Гончарова. – К.: КНУТД, 2011. – 332 с.
2. Поліщук І.І. Моніторинг діяльності промислових підприємств як фактор інтенсивності їх розвитку / І.І. Поліщук, В.В. Шарко // Науковий вісник ХДУ. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 6. – Ч. 3. – С. 82–86.
3. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analityka/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0>.
4. Всесвітній банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Офіційний сайт Асоціації «Укрлегпром» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrlegprom.org.ua/statistika_analitika_ukrlegpromu.html.
7. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/ms/f11>.

Анотація. В роботі досліджено состояние підприємств легкої промисловості України. Проаналізовані сучасні тенденції розвитку підприємств легкої промисловості України і шкіряних підприємств в частині. Обнаружені потенціал і перспективи розвитку шкіряної промисловості України і легкої промисловості в цілому.

Ключевые слова: легкая промышленность, производство, объемы реализации, промышленная продукция, кожевенное предприятие.

Summary. In article was explored the state of light industry of Ukraine. Modern lines of development of light industry enterprises of Ukraine and in particular leather enterprises were analyzed. Potential and development prospects of Ukraine's leather industry and light industry in general were discovered.

Key words: light industry, production, sales volumes, industrial products, leather enterprise.

УДК 330.341.1

Кваша О. С.

викладач кафедри міжнародної економіки та менеджменту освіти

Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського

Kvasha O. S.

*Lecture of International Economy and Management of Education Department
Mykolaiv National V.O. Sukhomlynsky University*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

INNOVATIVE DEVELOPMENT OF ECONOMY OF UKRAINE: WORLD EXPERIENCE AND RECOMMENDATIONS IS FOR UKRAINE

Анотація. У роботі розглянуто та проаналізовано сутність інноваційних моделей економічного розвитку, що використовуються в провідних країнах світу – США, Японії, Китаї, країнах – членах ЄС. Визначено можливості впровадження та адаптації складових цих моделей у реформуванні національної економіки на шляху її інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційний розвиток, східно-азійська модель, моделі інноваційного розвитку, імітаційна модель інноваційного розвитку, європейська модель.

Вступ та постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть світова економіка, насамперед розвинутих країн, увійшла в період радикальної структурної трансформації, пов'язаної із суттєвим зростанням ролі науко-містких, високотехнологічних виробництв, розвиток яких визначається, головним чином, інтенсивним використанням знань і широким упровадженням інновацій у різні сфери економічного життя.

Європейський вибір України на шляху інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище зумовило необхідність формування та запровадження інноваційної моделі розвитку, яка повинна була забезпечити високі та стабільні темпи економічного зростання, вирішити певні соціальні й екологічні проблеми, забезпечити конкурентоспроможність національної економіки, підвищити експортний потенціал країни, гарантувати їй економічну безпеку та чільне місце в Європейському Союзі.

Однак на практиці інноваційний розвиток не став однією з головних характеристик зростання національної економіки України. Спостерігалися протягом кількох років і позитивні тенденції, але вони мали переважно тимчасовий характер і змінювалися слабкими зрушеннями в економіці, що характеризує інноваційні процеси в Україні як нестійкі та позбавлені чітких довготермінових стимулів для інноваційної діяльності [1, с. 51].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних та практичних аспектів інноваційного розвитку економіки займає провідне місце в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Теоретичні засади інноваційного розвитку та рекомендації щодо формування механізму його фінансового забезпечення розробили М. Кондрагєв, Г. Менш, С. Глазєв, Ю. Яковець, В. Геєць, М. Денисенко. Провідними вітчизняними дослідниками у вирішенні питань розбудови інноваційної економіки є: О. Амоша, В. Геєць, М. Долішній, С. Онішко, Т. Пасєнко, А. Кузнєцова, Л. Федулова, І. Іртішева. У роботах даних науковців також аналізувалися окремі аспекти інноваційного розвитку країн ЄС та можливості використання зарубіжного досвіду для досягнення стратегічної мети розвитку українського суспільства.

Відаючи належне напрацюванням вітчизняних та зарубіжних економістів, здійсненим в області теорії та організації інноваційного розвитку, варто зазначити, що до цього часу не знайшли свого кінцевого застосування конкретні шляхи впровадження та адаптації світового досвіду інноваційного розвитку економіки України і, відповідно, саме формування національної моделі, що й обумовило актуальність даної теми.

Метою даної роботи є розгляд та аналіз сутності економічних моделей інноваційного розвитку, що використовуються в провідних країнах світу – США, Японії, Китаї, країнах – членах ЄС, визначення можливості впровадження цих моделей у реформування національної економіки на шляху її інноваційного розвитку.

Відповідно до визначеної мети, передбачається вирішити такі основні завдання:

- визначити можливості впровадження й адаптації світового досвіду щодо інноваційного розвитку України;
- проаналізувати досвід інноваційного розвитку провідних держав світу – США, Японії, Китаю, країн – членів ЄС;
- узагальнити пріоритети інноваційного розвитку економіки України виходячи з окремих практик зарубіжних держав [2, с. 7].

Результати дослідження. Актуальність інноваційної моделі розвитку зумовлюється стрімким зростанням впливу науки та нових технологій на соціально-економічний розвиток, що відбувся протягом останніх 20–30

років. Нові технології докорінно і швидко змінили структуру світової економіки. Виявилось, що неспроможність країни здійснити структурну перебудову економіки відповідно до нового технологічного укладу не просто гальмує її розвиток, але й призводить до економічної деградації та відсуває її на периферію світових економічних процесів.

Формування інноваційної економіки потребує значних фінансових ресурсів, тому переваги від застосування інноваційної моделі отримали перш за все багаті країни. Для економік, що розвиваються, досягнення переваг залежить від ефективності їх спеціальної інноваційної політики провідного типу, що полягає в дієвому державному стимулюванні прогресивної структурної перебудови економіки та реформуванні сфер освіти, науки, інноваційної діяльності на основі наявного науково-технічного потенціалу та з урахуванням світових тенденцій науково-технічного розвитку [3, с. 1]. Слід підкреслити, що інноваційна діяльність сьогодні стає одним із найважливіших чинників забезпечення стійкого соціально-економічного та екологічного безпечного розвитку як окремих країн, так і світу в цілому.

Інноваційну спроможність на сучасному рівні необхідно розглядати як невід'ємну складову конкурентоспроможності національної економіки, яка визначається як набір інституцій, політик і факторів, що визначають рівень продуктивності економіки. Україна представлена у декількох доповідях та індексах, які оцінюють технологічну та інноваційну конкурентоспроможність країн і здійснюють їх рейтингування.

За даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність 2014–2015 рр., рейтинги України в порівнянні із сукупною кількістю країн становлять: Глобальний індекс конкурентоспроможності в 2015 р. (WEF Global Competitiveness Index) – 79-е місце зі 140 країн (2014 р. – 76-е місце зі 144 країн); Індекс технологічної готовності у 2014 р. (WEF Technological Readiness Index) – 94-е місце зі 148 країн (2013 р. – 73-тє місце зі 144 країн).

Згідно з «Глобальним інноваційним індексом – 2015» (GI) [4], опублікованим Корнелльським університетом, міжнародною бізнес-школою Insead та Всесвітньою організацією інтелектуальної власності, за рівнем розвитку інновацій Україна посіла 64-е місце серед 141 країни світу з урахуванням 79 показників. Зауважимо, що в 2014 р. вищезгаданий показник України виявився кращим за останні п'ять років.

За рівнем розвиненості інновацій Україна піднялася на вісім позицій і опинилася на 63-му місці серед 143 держав світу, розташувавшись у списку між Бахрейном і Йорданією [5, с. 34].

За ЄІТ Україна знаходиться в останній за рівнем інновативності, четвертій, групі «країн, що наздоганяють». Порівняно з іншими країнами ЄС відставання України становить: від «країн-лідерів» – приблизно у три рази (Швеція – 0,68), від «країн-послідовників» – у два рази (Великобританія – 0,48), від країн – «помірних інноваторів» – 1,6 рази (Норвегія – 0,35). З погляду інноваційного розвитку Україна знаходиться на рівні Росії та Болгарії [6, с. 94].

Проаналізувавши позиції України в міжнародних рейтингах, можна побачити суперечливу картину, і варто зазначити, що підвищення рангу певних показників не засвідчує, що це переросте в сталу тенденцію.

В Україні формування інноваційної системи є процесом, який не тільки нещодавно розпочався, але він носить несистемний характер, що призводить до деградації економіки та знижує її інноваційний розвиток.

Активізувати інноваційний розвиток неможливо без глибокого вивчення зарубіжного досвіду інноваційної

діяльності, а саме аналізу моделей інноваційного розвитку економіки провідних країн світу.

У своєму дослідженні ми вирішили розглянути відмінні риси моделей інноваційного процесу в США, Японії, країнах ЄС, Південно-Східної Азії та державах, які за останні роки здійснили прорив в інноваційному розвитку і досвід яких могла би перейняти Україна.

Модель інноваційного розвитку, яка характерна для США, є традиційною (євроатлантичною) і ґрунтується на повному інноваційному циклі – від виникнення інноваційної ідеї до масового виробництва готової продукції. Саме США виступають постійним експортером високих технологій, частка країни на світовому ринку високотехнологічної продукції сягає 39%.

Характерною рисою американської моделі інноваційного розвитку є обмежене втручання держави у розв'язання проблем інноваційного спрямування. Інноваційну діяльність стимулює насамперед сприятливе висококонкурентне бізнес-середовище.

Відмінною рисою інноваційної моделі США є налагодження та підтримка стійких зв'язків між освітніми закладами, науково-дослідними установами та бізнес-структурами, їх інтеграція знайшла свій прояв у створенні потужних науково-виробничих комплексів – технопарків, технополісів, кластерів. Серед найбільш відомих технополісів і технопарків США – «Кремнієва долина» в Каліфорнії, «Дослідницький трикутник» у Північній Кароліні, «Шосе 128» неподалік від Бостона, «Алея роботів» у Флориді, технопарки при Гарвардському і Массачусетському університетах тощо. Найважливішими чинниками успішних інноваційних перетворень у США вважаються високий рівень наукових досліджень в університетах, творча ініціатива, ефективна інфраструктура, широкі можливості розвитку інноваційного підприємництва.

Наступна типова модель інноваційного розвитку – європейська, яка відрізняється координацією заходів, що стимулюють інноваційний бізнес країн – членів ЄС у цілому. Ключовими напрямками інноваційних перетворень у країнах ЄС треба вважати структурну перебудову економіки в окремих регіонах, формування новітнього технологічного базису у промисловості, створення інноваційної інфраструктури на рівні світових стандартів. Важливими засобами досягнення поставлених цілей є виконання рамкових програм, посилення інтеграційних зв'язків між освітою, наукою та бізнесом для підвищення ефективності наукових досліджень, створення умов для дифузії знань, стимулювання венчурної індустрії [7, с. 201].

Сьогодні забезпечення інноваційного розвитку країн Євросоюзу відбувається в межах стратегії розвитку «Європа-2020». Пріоритетами стратегії розвитку «Європа-2020» є: інтелектуальне зростання – розвиток економіки, що ґрунтується на знаннях; стале зростання – просування вперед до більш ресурсоефективної, екологічно чистої та конкурентоспроможної економіки; соціально інтегроване зростання – сприяння економіці з високим рівнем зайнятості, що забезпечує соціальну і територіальну згуртованість [10, с. 118].

Зараз країни ЄС працюють над виконанням нової програми «Горизонт-2020» (01.01.2014 р.), яка об'єднала в собі всі рамкові програми Європейського Союзу, присвячені науковим дослідженням та розробленням, конкурентоспроможності та інноваціям. Пріоритетним напрямом реалізації програми є спрямованість на високоефективні еко-, нано-, біо- та інфотехнології.

Крім того, програма спрямована на подолання перешкод співпраці між країнами за допомогою створення багатонаціональних консорціумів із залученням дослід-

ників з усіх країн світу; різноманітними типами організацій, а саме університетами, науковими центрами, комерційними та приватними підприємствами, у тому числі малими та середніми, а також великими компаніями; національними фінансовими фондами, що сприятиме розвитку циркуляції вчених, інформації, знань та технологій. Взагалі, інноваційна політика ЄС передбачає, що витрати на дослідження та розроблення будуть у межах 3% від ВВП, при цьому 2/3 коштів має надходити з підприємницького сектору.

Нині частка витрат на дослідження і розроблення перевищила встановлену межу в 3% ВВП лише у двох країнах – Швеції (3,7%) і Фінляндії (3,5%); у трьох країнах вона наближається до цього рівня (Німеччина і Данія – 2,6%, Австрія – 2,5%), а в дев'яти державах (Болгарії, Греції, Кіпрі, Латвії, Литві, Мальті, Польщі, Румунії, Словаччині) є критично низькою – менше 1% ВВП [10, с. 117].

Цікавим є досвід країн ЄС щодо застосування інструментів стимулювання інноваційної діяльності:

- гарантування державою позик;
- пільгове кредитування інноваційного підприємництва;
- податкові пільги;
- банківське кредитування.

Варто відзначити як позитивний досвід для України регіоналізацію інноваційного розвитку економік ЄС, а саме створення регіональних центрів розвитку науки – технопаркових структур, технополісів.

Зараз в Європі функціонують понад 200 технопаркових структур: у Великій Британії – 40, Франції – 30, понад 100 функціонують у країнах Центральної та Східної Європи.

До найбільш відомих технопарків і технополісів Європи можна віднести Кембриджський науково-технологічний парк в Англії, «Софія-Антиполіс» у Ніцці, «Ільде-Франс» під Парижем (Франція), «Новус Ортус» на півдні Італії, «Силіконовий Глен» у Шотландії, «Ізар-Веллі» у Мюнхені (Німеччина) тощо [7, с. 202]. Саме такі інноваційні центри займаються впровадженням своїх розробок у галузі високих технологій і наукоємних виробництв та спрямовані на підйом економічного розвитку в регіонах.

Модель інноваційного розвитку, яка притаманна країнам Східно-Азійського регіону (Японія, Південна Корея, Гонконг, Сінгапур), істотно відрізняється від «євроатлантичної». Відмінною рисою інноваційного розвитку є те, що країни Східної Азії запозичують технології, так як у східно-азійському циклі практично відсутня стадія формування фундаментальних ідей і відсутня компонента фундаментальної і прикладної науки.

Класичним представником цієї моделі інноваційного розвитку є Японія. Модель інноваційного процесу в Японії заснована на лідерстві великих корпорацій, які володіють значними ресурсами й інтенсифікують інноваційний процес.

Характерними рисами японської моделі є значна державна підтримка, співпраця державних структур і корпорацій, налагоджена система комунікацій та обміну інформацією, кооперація і конкуренція корпорацій на різних етапах інноваційного процесу. Особливістю є те, що модель ґрунтується на розвитку прикладних наукових досліджень, на основі яких створюються унікальні зразки нових високоякісних продуктів та технологій у сфері high-tech.

Наука в Японії робиться в університетах. При всіх великих університетах країни існують наукові лабораторії, які ведуть дослідження на кошти, одержані переважно у вигляді грантів. Провідні співробітники цих лабораторій викладають в університетах, а студенти мають можливість брати участь у дослідницьких проектах. Практично в кожній компанії є відділи НДДКР [8, с. 15].

В Японії підтримка інноваційного розвитку здійснюється за допомогою «японських студентів», які демонструють усьому світу високу ефективність. Особливістю студенту є те, що головні фірми створюють під своєю егідою спільні підприємства і розробляють спільні інвестиційні проекти для проникнення у нові сфери. Це дає змогу, об'єднуючи фінансові та інші ресурси і ділячи ризик, готувати прориви в нових напрямках тоді, коли потреба в них стає нагальною. В Україні орієнтація таких фінансово-промислових груп не тільки на внутрішні, а й на зовнішні ринки зумовить постійний інноваційний пошук, що сприятиме подоланню технологічної відсталості українських підприємств [9, с. 141].

Як приклад інноваційного розвитку групи країн Східної Азії варто відзначити Південну Корею, де основними агентами економічного зростання вважають великі промислові групи. Держава активно підтримує їх прагнення диверсифікувати свою діяльність на основі наукоємних технологій, щоб підвищити частку експорту в загальному обсязі своєї продукції. Таку модель інноваційного розвитку можна з успіхом застосовувати і в Україні, у регіонах, де створені потужні науково-технічні комплекси (Дніпропетровськ, Київ, Харків, Львів).

У Китаї використовується імітаційна модель інноваційного розвитку, яка базується на активному імпорті зарубіжних технологій та їх промислового опануванні з метою випуску наукоємної продукції [7, с. 202]. Трендом цієї моделі є те, що держава приділяє велику увагу науково-освітньому сектору. Велика увага приділяється розвитку науки, інноваційних технологій та створення наукоємної продукції. Зокрема, фінансування НДДКР у 2011–2015 рр. зросло з 1,5% до 2,5% ВВП, при цьому на розвиток передових технологій витрачено 1,5 трлн. дол.

Кількість наукових співробітників у КНР збільшилася за останні 15 років у три рази – до 1,5 млн. ос. (у США – 1,4 млн., в ЄС – 1,3 млн.), число випускників ВНЗ за останні п'ять років зросло майже в два рази – з 3,4 до 6,3 млн. ос., не враховуючи студентів за кордоном (тільки в США навчається 158 тис. студентів).

На частку Китаю припадає 8,4% (415 тис. публікацій) світових наукових досліджень, проведених за останні п'ять років. За обсягом фінансування НДДКР Пекін займає друге місце у світі – 141 млрд. дол. (12,3%) після Вашингтона – 395 млрд. дол. (34%). КНР стала світовим лідером за кількістю заявок на отримання патентів у 2011 р., обігнавши Японію та США.

За даними Світового банку, 21% експорту всієї високотехнологічної продукції у світі припадає на Китай (США – 13%). За обсягами використання «зелених технологій» КНР вийшла на перше місце у світі.

Для організації сучасних високотехнологічних виробництв в країні створена своя «Кремнісва долина», функціонують 53 зони наукоємних галузей та більше 70 науково-технічних зон для фахівців, які отримали освіту за кордоном. Найбільш перспективними напрямками науково-інноваційної діяльності країна вважає програмне забезпечення, створення систем інформаційної безпеки, формування великих інтеграційних мереж [7, с. 203].

Ще варто звернути увагу на вміння Китаю ефективно використовувати ресурси. Тут йдеться про модель інноваційного розвитку, орієнтовану на використання ресурсної бази країни або певного регіону. В Україні її можна застосовувати в регіонах, що мають специфічні природні ресурси, наприклад рекреаційні, кліматичні чи видобувні.

Як приклад інноваційних систем, заснованих на альтернативній моделі інноваційного розвитку (Таїланд,

Чилі, Туреччина, Португалія, Йорданія), розглянемо національну інноваційну систему Чилі.

Країна позиціонує себе як швидко зростаючу і глобалізовану економіку і прагне подолати науково-технологічне відставання від розвинених держав світу. Даний напрям діяльності є одним із національних пріоритетів уряду [8, с. 15]. Інноваційна політика ґрунтується на запозиченні нових технологій та їх поширенні. Велика частина наукових досліджень у Чилі фінансується державою, а приватний сектор економіки недостатньо бере участь в інноваційному процесі.

Чилійська модель інноваційного розвитку приваблива для сільськогосподарських областей України, де «ланцюжки приросту вартості» створюються з ініціативи самих агропереробних комбінатів. Мотивом такого об'єднання має бути змога його учасників залучити сучасні агротехнології, що забезпечувало б конкурентоспроможність кінцевої продукції, що є дуже важливим для України. Якщо ж поширити такі ланцюжки «приросту вартості» й на інші галузі, то можна створити базу для технологічного поштовху, залучивши наукоємні технології.

Враховуючи проведений аналіз, сформуємо основні необхідні напрями та механізми активізації інноваційного розвитку в національних умовах, використовуючи світовий досвід інноваційних перетворень, які доцільно запозичити Україні:

- ефективна державна інноваційна політика, тобто вибір типу державної інноваційної політики з урахуванням стратегічних цілей держави для забезпечення реалізації інноваційної моделі розвитку;
- розробка національної системи впровадження науково-технічних досягнень завдяки механізму створення та реалізації науково-технічних програм («освіта – наука – технології – промисловість»);
- створення механізму взаємодії бізнесу, науки і влади, що передбачає формування і розвиток розгалуженої системи інституційних утворень;
- розробка законодавчих та нормативно-правових механізмів управління інноваціями;
- розвиток фондів державного венчурного капіталу та венчурного бізнесу;
- подальший розвиток інноваційних структур регіонального типу і створення пільгових умов для їх функціонування;
- активізувати процес кластерного підходу до реалізації інноваційної діяльності (організація мереж кластерів, розташованих у різних регіонах країни).

Для реалізації інноваційної економіки в Україні головними напрямками діяльності мають стати: розбудова технологічного рівня економічної системи, підвищення рівня конкурентоспроможності країни, розбудова національної інноваційної системи, визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності регіонів, створення мотиваційних механізмів для ефективного використання освітнього та наукового потенціалу.

Висновки. Отже, на нашу думку, для України головним пріоритетом економічного розвитку має стати цілеспрямований перехід до інноваційної моделі економіки, що вимагає дослідження та використання зарубіжного досвіду. Вдале впровадження та адаптація складових моделей інноваційного розвитку економіки значно активізують реформування національної економіки на шляху її інноваційного розвитку.

Перспективним подальшим напрямом дослідження вважаємо розгляд досвіду країн Євросоюзу в контексті стимулювання інноваційної діяльності на регіональному рівні, а саме функціонування технопаркових структур та технополісів.

Список використаних джерел:

1. Шипуліна Ю.С. Шляхи розвитку інноваційної діяльності України в глобалізованому економічному просторі / Ю.С. Шипуліна, К.О. Костик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://mer.fem.sumdu.edu.ua/content/acticles/issue_19/YULIYA_S_SHYPULINA_OKSANA_V_KOSTYKThe_Ways_of_Development_Ukrainian_Innovation_Activity_in_Globalized_Economy.pdf.
2. Антохов А.А. Інноваційний розвиток економіки України через призму зарубіжного досвіду / А.А. Антохов // Науковий вісник МНУ ім. В.О. Сухомлинського: зб. наук. праць. – 2015. – № 2 (5). – С. 7.
3. Аналітична доповідь центру Разумкова. Інноваційний розвиток в Україні: наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uceps.org/additional/analytical_report_NSD55_ukr.pdf.
4. The Global Innovation Index: Stronger Innovation Linkages for Global Growth // World Intellectual Property Organization; INSEAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.wipo.int/freepublications/en/economics/gii_2015.pdf.
5. The Global Innovation Index 2014. The HumanFactor in Innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2014>.
6. Прохорчук С.В. Інноваційна спроможність економіки України в умовах глобалізації / С.В. Прохорчук // Науково-виробничий журнал. – Херсон, 2015. – № 1 (36). – С. 93.
7. Марчук Л.П. Зарубіжні моделі інноваційного розвитку економіки: вибір для наслідування / Л.П. Марчук // Економіка і регіон. – Полтава: ПолтНТУ, 2011. – № 2 (29). – С. 201.
8. Бахчисарай В.Ю. Організаційно-економічне забезпечення формування національної інноваційної системи: світовий досвід / В.Ю. Бахчисарай // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Т. 18. – Вип.4/1. – С. 14.
9. Никифорок Г.Й. Міжнародний досвід підтримки інноваційного розвитку та можливості його використання в Україні / Г.Й. Никифорок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.
10. Сіденко В.Р. Інноваційна модель розвитку ЄС – від Лісабонської стратегії до «Європи-2020» / В. Р. Сіденко // Проблеми інноваційно-інвестиційного розвитку. – 2011. – № 1. – С. 118.

Аннотация. В работе рассмотрена и проанализирована сущность инновационных моделей экономического развития, используемых в ведущих странах мира, – США, Японии, Китае, странах – членах ЕС. Определены возможности внедрения и адаптации составляющих этих моделей в реформирование национальной экономики на пути ее инновационного развития.

Ключевые слова: инновационное развитие, восточно-азиатская модель, модели инновационного развития, имитационная модель инновационного развития, европейская модель.

Summary. The paper describes and analyzes the essence of innovative models of economic development used in leading countries – the US, Japan, China, the countries – EU members. Determined possibility of introducing and adapting components of these models in reforming the national economy on the path of innovation.

Key words: innovative development, the East Asian model, a model of innovative development, simulation model of innovative development, the European model.

Кицюк І. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та управління проектами*

Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Шудрук Т. М.

*студент факультету міжнародних відносин
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Kytsyuk I. V.

*PhD in Economics,
Associate Professor of Department of International Economic Relations
and the Project Management,
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

Shudruk T. M.

*Student of the International Relation Faculty
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

РОЗВИТОК ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

DEVELOPMENT OF THE UKRAINIAN STOCK MARKET IN THE CONTEXT OF EUROINTEGRATION PROCESSES

Анотація. У роботі розглянуто передумови становлення та динаміку розвитку українського фондового ринку в контексті євроінтеграційних процесів. Зокрема, вивчено стан адаптації українського законодавства до європейських стандартів; розкрито структуру випуску цінних паперів та особливості функціонування фондового ринку України; здійснено порівняльний аналіз обсягів торгів на фондових біржах України та Польщі за останні роки; визначено, що динаміка розвитку національного фондового ринку має стійку тенденцію до зростання.

Ключові слова: фондова біржа, фондовий ринок, інвестиційні ресурси, фінансові активи, євроінтеграційні процеси.

Вступ та постановка проблеми. У світовій практиці фондовий ринок визначається одним із найважливіших елементів мобілізації інвестиційних ресурсів, котрий функціонує як інструмент регулювання фінансової системи держави, адже є взаємопов'язаним як із системою державних фінансів, так і з фінансовим ринком у цілому. В економічно розвинених країнах фондовий ринок, залежно від ступеня розвитку, є найбільш ефективним та оптимальним способом залучення коштів у національну економіку, механізмом розподілу і перерозподілу вільних фінансових ресурсів серед галузей національного господарства.

За рахунок наповнення фінансовими активами сучасних конкурентоспроможних галузей національної економіки фондовий ринок може сприяти позитивним змінам у структурі економіки, стійкій динаміці в її зростанні, а також прискорити науково-технічний прогрес.

Визначення важливості функціонування фондового ринку в системі ринкових відносин, а також аналіз сучасних тенденцій та перспективних напрямів його подальшого розвитку становлять значний науковий і практичний інтерес, адже ефективний розвиток та функціонування фондового ринку є запорукою належного економічного розвитку України, а також сприятиме активізації євроінтеграційних процесів країни. Відтак, важливим чинником успішного функціонування фондового ринку є його належне державне регулювання.

Слід зазначити, що український фондовий ринок не повністю відповідав сучасним тенденціям європейської моделі розвитку. Однак протягом останнього десятиріччя триває інтенсивне формування і розвиток фондового

ринку, а також його державне регулювання в контексті процесів європейської інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності фондового ринку та особливостей його функціонування присвячено низку праць як закордонних, так і українських учених-економістів. Зокрема, теоретичні та практичні аспекти становлення та розвитку фондового ринку досліджують: Н.В. Вишнеvsька [1], І. Ройко [8], Н.С. Вітка [9], В. Кубліков [10] та інші науковці. Оскільки фондовий ринок України лише розвивається, на його шляху постійно з'являються нові перспективи та перешкоди, тому дослідження фондового ринку є актуальним, особливо на сучасному інтеграційно спрямованому в європейський простір етапі розвитку економіки України.

Метою даної роботи є аналіз особливостей розвитку та функціонування українського фондового ринку в контексті євроінтеграційних процесів держави.

Результати дослідження. Європейська модель державного управління економічними процесами вважається найбільш досконалою. Пріоритетність курсу на євроінтеграцію в зовнішньоекономічній стратегії розвитку України передбачає освоєння досвіду країн Європейського Союзу (ЄС) у забезпеченні ефективного функціонування фондового ринку, а також є важливою умовою успішного розвитку економіки України.

Прагнення України приєднатися до Європейського співтовариства вимагало реальних дій. Важливим кроком у даному напрямі стала адаптація українського законодавства у сфері фондового ринку до положень ЄС.

Гармонізація українського законодавства у відповідності до європейських норм сприяє приведенню функціонування системи національного управління фондовим ринком у відповідність до європейської практики (табл. 1). Підтвердженням цього є конкретна практична діяльність Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) і Комісії з адаптації в рамках виконання заходів Україна – ЄС, про що свідчить офіційна інформація – звіт підготовлених протягом 2010–2012 рр. нормативних актів.

Так, НКЦПФР протягом I кварталу 2011 р. зареєструвала в Міністерстві юстиції України 19 нормативно-правових актів у контексті євроінтеграції, п'ять із них відповідають вимогам законодавства ЄС і 14, які не суперечать положенням ЄС.

Відповідно до низки директив, директив Європейського Парламенту та Ради ЄС від 4 листопада 2001 р., Регламенту Європейської Комісії від 29 квітня 2004 р., Директиви Європейського Парламенту та Ради 2003/71/ЄС, НКЦПФР підготувала законопроект, завдяки якому Верховною Радою України прийнято Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» щодо розкриття інформації на фондовому ринку» від 21 квітня 2011 р.

Таблиця 1

Основні закони у сфері правового регулювання фондового ринку України та ЄС

Директиви ЄС	Закони України
Директива 2004/39/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 21 квітня 2004 р. щодо ринків фінансових інструментів	Закон України від 23.02.2006 р. «Про цінні папери та фондовий ринок»
Директива Ради 85/611/ЄЕС про узагальнення законів, що стосуються інститутів спільного інвестування	Закон України від 15 березня 2001 р. «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)»
Директива Європейського Парламенту та Ради 2001/34/ЄС від 28 травня 2001 р. про допуск цінних паперів до офіційного лістингу на фондовій біржі і про інформацію, що повинна бути опублікована	Рішення НКЦПФР від 14 грудня 2012 р. «Про затвердження Положення про функціонування фондових бірж»
Директива Європейського Парламенту та Ради 2004/109 від 15 грудня 2004 р. про гармонізацію вимог щодо прозорості інформації про емітентів	Рішення ДКЦПФР від 24 грудня 2013 р. «Про затвердження Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів»
Директива Європейського Парламенту та Ради 2003/6/ЄС від 28 січня 2003 р. про інсайдерську діяльність та маніпулювання ринком	Рішення НКЦПФР від 5 вересня 2011 р. «Про затвердження Порядку запобігання маніпулюванню цінами під час здійснення операцій із цінними паперами на фондовій біржі»
Директива Європейського Парламенту та Ради 98/26/ЄС від 19 травня 1998 р. щодо кліринго-розрахункової діяльності	Рішення ДКЦПФР «Про затвердження Положення про розрахунково-клірингову діяльність»

Джерело: складено авторами за [1]

Однією із важливих частин європейського законодавства щодо фінансових ринків є регулювання діяль-

ності інститутів спільного інвестування. Так, основними документами, що регулюють діяльність ІСІ, є Директива 85/611/ЄЕС «Про узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень, що стосуються інститутів спільного (колективного) інвестування в цінні папери, що підлягають обігу», а також Директива 2001/107/ЄС, Директива 2001/108/ЄС, та Директива 2004/39/ЄС (MiFID).

Згідно з даними, український Закон «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» та підзаконні нормативні документи НКЦПФР у цій сфері в цілому відповідають вимогам зазначених директив [2].

На сучасному етапі розвитку інфраструктура фондового ринку представлена інститутами, які забезпечують ефективне функціонування ринку. До інфраструктурних елементів українського фондового ринку відносять: НКЦПФР, Експертну раду, Стратегічну групу при НКЦПФРУ, біржі, спеціальні страхові фонди, депозитарії, інформаційні агентства, незалежні ресстратори, трасти, розрахунково-клірингові палати.

Корисним для України може бути досвід Польщі щодо розвитку фондового ринку. Польща є безпосереднім сусідом України, і маючи подібні умови та стан розвитку економіки, свого часу здійснивши відповідні реформи, вона швидкими темпами здобула членство в ЄС.

Польський ринок капіталу має величезний потенціал. У країні розвинені правова, технічна та інституційна інфраструктури фондового ринку. Остання представлена, зокрема, біржами, Національним депозитарієм цінних паперів, брокерськими конторами, Національним банком Польщі, Польською наглядовою фінансовою комісією, системою позабіржової торгівлі. У країні побудована моноцентрична біржова система, яку очолює Варшавська фондова біржа (ВФБ). Торги на ВФБ провадяться на двох майданчиках – основному (офіційне котирування) і паралельному [3].

Фондовий ринок є складною системою, яка знаходиться під впливом як зовнішніх, так і внутрішніх факторів. Основними факторами, що впливають на функціонування фондового ринку, є: політична та соціальна стабільність суспільства; структура власності; рівень економічної грамотності населення та довіри до фінансових інститутів; фінансова структура макроекономіки; світові ціни на енергоносії; економічна та фінансова політика держави [4].

Існує низка показників, за якими можна проводити аналіз розвитку фондового ринку. Серед них одним із найважливіших показників функціонування фондового ринку є структура торгів цінними паперами.

Так, результати аналізу показують, що в Україні найбільшу частку торгів на фондових біржах становлять облігації, тоді як у Польщі вони займають найменшу частку торгів (рис. 1).

Як в Україні, так і в Польщі акції займають другу позицію. Також слід зазначити, що на фондовій біржі Польщі спостерігається більш стійка ситуація, тоді як на українських фондових майданчиках відбуваються суттєві зміни в період із 2009 по 2013 р. У 2013 р. ринок акцій займав 10,2% загального обсягу торгів на ринку цінних паперів, тоді як у 2009 р. його частка була значно вищою і дорівнювала 44,11%. Частка обсягу торгів державними облігаціями в 2013 р. зросла до 43,02%. Обсяг торгів цінними паперами інститутів спільного інвестування (ІСІ) у 2013 р. займав значну частку – 30% (рис. 2).

Якщо проаналізувати обсяг торгівлі на фондових майданчиках України та Польщі в 2014 р., то можна зробити висновок, що на фондовій біржі «Перспектива» (Україна) цей обсяг дорівнював 38 млн. дол. США, тоді як на Варшавській фондовій біржі обсяг торгів становив 68 млн.

дол. США. Також варто наголосити увагу на тому, що обсяги торгів мають стійку тенденцію до зростання в двох країнах. Але якщо в Варшавській фондовій біржі обсяг торгів збільшився у два рази – з 37 млн. дол. США до 68 млн. дол. США, – то фондова біржа «Перспектива» збільшила свої торги у 38 разів – з 1 млн. дол. США до 38 млн. дол. США.

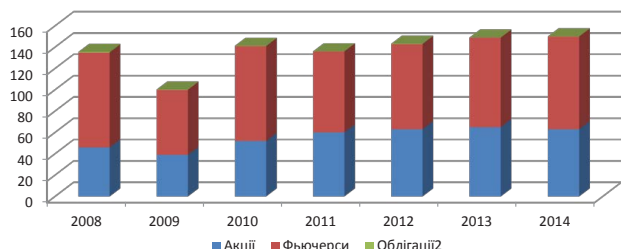


Рис. 1. Обсяг торгів на Варшавській фондовій біржі за видами цінних паперів, 2008–2014 рр.

Джерело: складено авторами за [3]

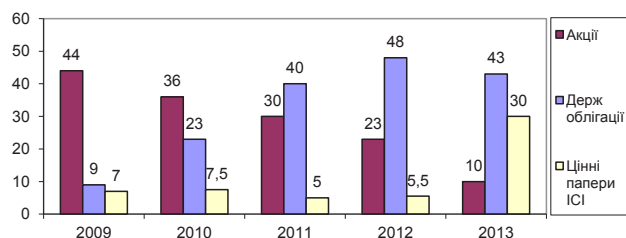


Рис. 2. Обсяг торгів акціями, державними облігаціями та цінними паперами ІСІ на ринку цінних паперів у 2009–2013 рр., %

Джерело: складено авторами за [5]

Хоча і відбулося стрімке зростання на українському фондовому майданчику, показники біржі «Перспектива» значно нижчі, ніж у Польщі. Таким чином, беручи до уваги досвід Польщі, країни, яка теж починала розвиток фондового ринку «з нуля», можна побачити, наскільки ефективно функціонує їхній фондовий ринок на сучасному етапі розвитку і які реформи слід запозичити для вдосконалення та покращання ситуації на українському фондовому ринку.

Говорячи про розвиток українського фондового ринку в контексті євроінтеграційних процесів, варто зазначити про первинне публічне розміщення цінних паперів (Initial Public Offering, IPO). IPO вважається одним із найбільш популярних способів заохочення і залучення інвесторів у всьому світі [6].

На відмінну від фондових ринків високорозвинених країн фондовий ринок України відстає від міжнародних вимог і стандартів. В Україні спосіб залучення інвестицій

за допомогою IPO теж є недостатньо розвиненим, що становить суттєву проблему, яка стримує його розвиток. На сучасному етапі лише незначна частка українських компаній вивели свої акції на світовий фондовий ринок. Найчастіше українські компанії виходять з IPO на Варшавську (ВФБ), Лондонську, а також Франкфуртську фондові біржі, хоча, як перспектива, великі підприємства можуть спробувати здійснювати IPO на азійських ринках, зокрема на Гонконгській фондовій біржі [7].

Станом на 2014 р. серед іноземних ринків за кількістю українських емітентів лідирує Варшавська фондова біржа, оскільки на ній функціонує 13 емітентів. Але більшість даних емітентів зареєстровані поза межами України: три компанії – у Нідерландах, чотири – на Кіпрі, шість – у Люксембурзі. Привабливою для українських емітентів є також Лондонська фондова біржа [8].

Порівняно з Лондонською біржею, обсяги угод на Варшавській фондовій біржі менші, але й вимоги до компаній більш ліберальні [9]. Якщо розглядати обсяги угод на цих фондових майданчиках, то найбільший обсяг припадає на Лондонську – 1827 млн. дол. США, а найменший – на Франкфуртську – 260 млн. дол. США.

Першою компанією, яка провела IPO на західному ринку, стала Ukproduct Group, яка займається випуском і торгівлею молочної продукції. У 2005 р. ця компанія оголосила про продаж 27% своїх акцій на Alternative Investment Market (AIM) Лондонської фондової біржі [10]. Також існує низка інших українських компаній, які здійснювали IPO на європейських фондових майданчиках.

Аграрний сектор займає провідні позиції з первинного розміщення акцій. Але крім агропромислового сектора, перспективними галузями в Україні для використання IPO є: газова і нафтова промисловість, фармацевтична, гірничо-металургійний комплекс, машинобудування, енергетика.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши стан розвитку фондового ринку в Україні, можна підсумувати, що даний ринок характеризується значними темпами зростання, структура цінних паперів, що випускаються в Україні, поступово диверсифікується, тобто фондовий ринок удосконалюється та розширюється з кожним роком. Важливим кроком у розвитку фондового ринку стала адаптація українського законодавства до положень ЄС. Говорячи про реформування фондового ринку країни, варто враховувати досвід Польщі, адже, показники його ефективного функціонування на сучасному етапі розвитку свідчать про дієвість запроваджених реформ, які можуть бути запозичені для вдосконалення та покращання ситуації на українському фондовому ринку. Також слід зазначити, що на сьогоднішній день невелика кількість українських компаній вивели свої акції на міжнародний фондовий ринок, тому потрібно збільшувати IPO, оскільки це один із найефективніших способів залучення інвестицій в українську економіку.

Список використаних джерел:

1. Вишнева Е. IPO на рынке Украины – есть шансы! / Е. Вишнева // Деньги [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.dengi-info.com/archive/article.php?aid>.
2. Гармонізація законодавства України з директивами ЄС // Цінні папери України [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=556&pub=397.
3. Офіційний сайт Варшавської фондової біржі [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.gpw.pl.
4. Чайковська В.П. Інфраструктура фондового ринку України: сучасний стан та тенденції розвитку / В.П. Чайковська // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2692>.
5. Матеріали з офіційного сайту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступа: www.ssmc.gov.ua.
6. Initial Public Offerings. U.S. Securities and Exchange Commission [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sec.gov/answers/ipo.htm>.

7. Business Environment and Stock Market Development: An Empirical Analysis [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.doingbusiness.org/special-features/conference/~media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Miscellaneous/Conference2014/S2-3.pdf>.
8. Ройко І. Сучасні біржові продукти залучення капіталу в контексті європейської інтеграції України / І. Ройко // Науковий клуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_3_2014_05_22_23/suchasni_birzhovi_produkty_zaluchennja_kapitalu_v_konteksti_evropejskoji_integraciji_ukrajini/61-1-0-973.
9. Вітка Н.С. IPO українських компаній на європейських фондових біржах / Н.С. Вітка // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eir.pstu.edu/bitstream/handle/123456789/4608/68.pdf?sequence=1>.
10. Кубліков В. IPO: сучасний стан та особливості розвитку в Україні / В. Кубліков, М. Іоргачова // Науковий вісник: зб. наук. праць. – 2014.

Анотація. В роботі рассмотрено предпосылки становлення и динамика развития украинского фондового рынка в контексте евроинтеграционных процессов. В частности, изучено состояние адаптации украинского законодательства к европейским стандартам; раскрыта структура выпуска ценных бумаг и особенности функционирования фондового рынка Украины; осуществлен сравнительный анализ объемов торгов на фондовых биржах Украины и Польши за последние годы; определено, что динамика развития национального фондового рынка имеет устойчивую тенденцию к росту.

Ключевые слова: фондовая биржа, фондовый рынок, инвестиционные ресурсы, финансовые активы, евроинтеграционные процессы.

Summary. The research deals with the formation and dynamics of the Ukrainian stock market in the context of European integration. The adaptation of Ukrainian legislation to the EU standards are analyzed. The structure of the securities issue and peculiarities of the stock market are investigated in general. The trading values of Ukrainian and Polish stock exchanges during recent years are analyzed. It has been determined that dynamics of Ukraine's stock market tends to increase.

Key words: stock exchange, stock market, investment funds, financial assets, eurointegration processes.

УДК 330.342

Kitz R. R.

*здобувач кафедри інформаційних систем у менеджменті
Львівської комерційної академії*

Kitz R. R.

*Applicant at the Department of Information Systems in Management
Lviv Academy of Commerce*

СИСТЕМНИЙ РИЗИК І ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

SYSTEM RISK AND FINANCIAL STABILITY OF MACROECONOMIC SYSTEMS

Анотація. У роботі запропоновано концепцію трьохрівневого пруденційного регулювання на мікро-, мезо- та макро- рівнях для забезпечення фінансової стабільності макроекономічних систем. Виявлено причини нерационального розподілу ризиків між макроекономічними агентами в сучасних макроекономічних системах розвинутих країн. Установлено, що нерациональний розподіл ризиків між макроекономічними агентами посилює системний ризик, який може виникати в різних секторах і поширюватися на всю макроекономічну систему. Удосконалено визначення поняття фінансової стабільності макроекономічної системи. Описано механізми поширення системного ризику в макроекономічних системах.

Ключові слова: системний ризик, фінансова стабільність, макроекономічна система, фінансова стійкість, мікропруденційний нагляд, макропруденційний нагляд.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні глобалізаційні процеси разом із посиленням ролі фінансового сектору в макроекономічних системах суттєво впливають на якісні та кількісні характеристики системного ризику. Раніше системний ризик можна було розуміти як ймовірність порушення процесу надання фінансових послуг, що обумовлено пошкодженням усієї або частини фінансової системи і несе загрозу для реального сектору економіки

[1, с. 14]. Виходячи з такої концепції системного ризику, можна припустити, що достатньо забезпечити лише фінансову стійкість фінансово-кредитних установ для гарантування фінансової стабільності макроекономічної системи. В умовах Базелю I для підтримання фінансової стійкості ставилася вимога до банків утримувати мінімальний рівень власного капіталу по відношенню до активів. Базель II вже передбачав зважування активів за

ризиками, що в умовах макроекономічного спаду означало підвищення капітальних вимог до банків у зв'язку з погіршенням кредитної якості активів. Логіка зрозуміла – чим гірша кредитна якість активів, тим більшим має бути розмір капіталу, який страхує можливі втрати, що, своєю чергою, забезпечує стабільність фінансового сектору і макроекономічної системи загалом. Помилковість такого підходу висвітлено у статті Covas Francisco та Fujita Shigeru [2, с. 170–171], де показано, що вимоги Базелю I і Базелю II посилюють коливання ВВП, тобто є проциклічними і дестабілізують макроекономічну систему в цілому. Механізм дестабілізації полягає в тому, що в умовах кризи Базель I і Базель II змушують банки скоротити фінансування реального сектору економіки, що тільки збільшує падіння. Тому правильне визначення механізмів поширення системного ризику є критичним для забезпечення фінансової стабільності макроекономічних систем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі існує два підходи до трактування системного ризику. У вузькому розумінні системний ризик полягає в тому, що банкрутство одного чи кількох фінансових інститутів призводить до серії корельованих дефолтів інших учасників фінансово-грошових відносин. Прихильники такого підходу вказують на зростаючу роль фінансового сектору в сучасних макроекономічних системах. Недавня фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. посилила впевненість цих науковців в тому, що головним джерелом дестабілізації макроекономічних систем є фінансовий сектор. Серед науковців, які трактують системний ризик у межах фінансового сектору, варто виділити Полікарпову О.С. [3], Шпачук В.В. [4], Черутті Е. [5]. У широкому розумінні системний ризик – це ймовірність того, що в макроекономічній системі існує такий рівноважний стан, при якому незначний по силі та тривалості макроекономічний шок різної природи може спровокувати значну волатильність цін на виробничі та фінансові активи, зменшення ліквідності та виникнення збитків у корпоративних позичальників, банкрутства банків, юридичних та фізичних осіб [6, с. 123]. На нашу думку, ширше розуміння системного ризику є більш продуктивним із точки зору розуміння механізмів поширення нестабільності в макроекономічних системах. Наступне визначення системного ризику чітко прив'язує його до макроекономічної системи і на відміну від попереднього вказує на причину нестабільності – нераціональний перерозподіл ризиків між макроекономічними агентами. Системний ризик – це потенційна небезпека появи ситуації, коли індивідуальна реакція макроекономічних агентів на різного роду ризику приводить не до кращого їх розподілу, диверсифікації, а навпаки – до підвищення загальної нестабільності [7, с. 24]. Із наведених визначень системного ризику зрозуміло, що фінансова стабільність у вузькому розумінні – це стабільність фінансової (банківської) сфери, а у широкому – це відсутність криз у фінансовому та реальному секторах і здатність фінансової системи пом'якшувати шоки в реальному секторі економіки [8, с. 18]. Загалом, визначення категорії фінансової стабільності як у вітчизняній, так і в зарубіжній науковій літературі є неоднозначним. Серед зарубіжних учених, які досліджували проблеми фінансової стабільності, варто виділити таких, як Вовченко Н.Г., Каллаур П.В., Мишкін Ф.С., Мінські Х.Ф., Шварц А., Шиназі Г.Дж. та ін. Низка провідних українських учених дослідили поняття фінансової стабільності у вітчизняних умовах функціонування економіки. Найбільш цінний теоретичний та практичний доробок належить таким вітчизняним науковцям, як: Барановський О.І., Белінська Я.В., Геєць В.М., Козюк В.В.,

Міщенко С.В., Науменкова С.В. та ін. Проте досі не існує єдиного визначення поняття фінансової стабільності, деякі науковці ще окремо виділяють макроекономічну стабільність та фінансову стійкість. Така неоднозначність у термінології ускладнює розв'язання практичних завдань фінансової стабілізації макроекономічних систем.

Метою даної роботи є виявлення причин нераціонального розподілу ризиків між макроекономічними агентами; пояснення механізмів поширення системного ризику в макроекономічних системах; конкретизація поняття фінансової стабільності макроекономічної системи для знаходження шляхів її досягнення.

Результати дослідження. Для розуміння категорії фінансової стабільності макроекономічної системи необхідно, на нашу думку, розглядати всі елементи системи в комплексі, а не концентруватися лише на окремому фінансовому секторі чи інших складових. Макроекономічна система – це сукупність економічних суб'єктів країни, діяльність яких відбувається в умовах конкретно-історичних виробничих відносин та адекватних їм механізмів регулювання економіки. Макроекономічна система зображується у вигляді взаємодії чотирьох суб'єктів: сектора домашніх господарств, підприємницького сектора, держави та закордону – на чотирьох ринках: благ, праці, грошей і цінних паперів [9, с. 8]. Переважна більшість сучасних макроекономічних систем є відкритими, що означає їх зв'язок з економічними системами інших країн (рис. 1). На рис. 1. спрощено відображено головні грошові потоки між суб'єктами макроекономічної системи. Тому на рис. 1 імпорту – це грошовий потік із внутрішньої національної економіки за кордон, при цьому на рисунку відображено тільки найбільшу категорію імпорту – імпорту товарів споживання для домогосподарств, а імпорту фірм та держави не відображено.

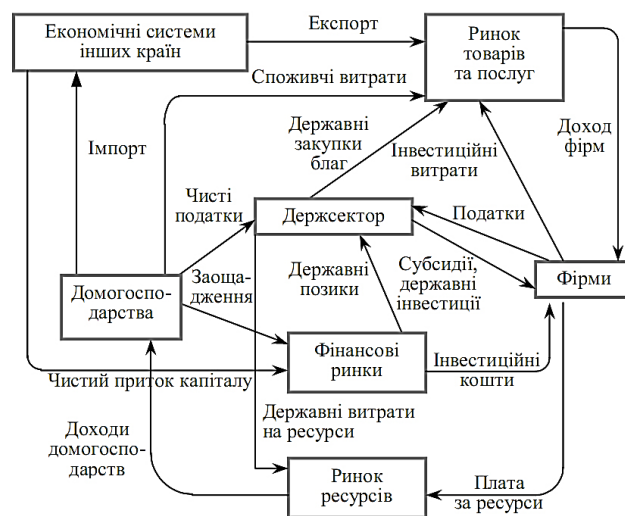


Рис. 1. Модель кругообігу грошей для відкритої макроекономічної системи [9]

З рис. 1 видно, що навіть спрощена схема тільки грошових потоків між елементами макроекономічної системи має складну структуру. Також треба враховувати, що в національному господарстві країни середнього розміру функціонують мільйони домогосподарств, тисячі фірм, десятки банків, тому велика кількість елементів макроекономічної системи не дає змогу сформувати точну математичну модель системи. Відповідно, неможливо розробити управлінські впливи на макроекономічну систему, які матимуть детермінований вплив на неї.

Частина науковців окремо виділяє макроекономічну та фінансову стабільність [10, с. 230]. Якщо розглядати

макроекономічну стабільність у контексті фінансової стійкості суб'єктів макроекономічної системи, то можна сформулювати інший перелік показників макроекономічної та фінансової стабільності [11, с. 51–54]. Стійкість означає можливість системи повертатися до стану рівноваги після шоків або кризових явищ у цілому. Стабільність означає незмінність структури системи, проте частина науковців не розрізняє зазначені поняття. В офіційних документах МВФ [12, с. 9] для характеристики стабільності фінансової системи використовують як мікропруденційні агреговані показники, так і макроекономічні показники, які охоплюють показники економічного зростання макроекономічної системи, платіжного балансу країни, показники інфляції, процентних та обмінних ставок та ін. Загалом, включення тих чи інших показників для характеристики фінансової або макроекономічної стабільності залежить від того, наскільки широко враховуються взаємозв'язки в макроекономічній системі.

З рис. 1 видно, що фінансовий сектор має прями зв'язки з усіма іншими суб'єктами макроекономічної системи, що робить його особливим. Тому він є базовим у забезпеченні фінансової стабільності. Мікропруденційне регулювання встановлює ряд нормативних вимог до суб'єктів фінансового сектору і спрямоване на забезпечення надійності кожного з фінансових посередників. Уважається, що макропруденційне регулювання враховує взаємозв'язки між суб'єктами фінансового сектору та іншими секторами і спрямоване на усунення системного ризику. Базель III зобов'язує банки поступово збільшувати свої регулятивні капітали адекватно до ризиків і формувати контрциклічний буфер капіталу в сприятливі макроекономічні періоди. Під час криз цей капітал повинен використовуватися для фінансування реального сектору економіки. По суті, Базель III спрямований на усунення системного ризику в межах фінансового і реального секторів макроекономічної системи. Ми пропонуємо регулювання, яке спрямоване на усунення системного ризику в межах фінансового сектору і охоплює його зв'язки з фірмами та домогосподарствами, називати мезопруденційним. Під макропруденційним регулюванням ми пропонуємо розуміти сукупність заходів, які спрямовані на усунення системного ризику в межах всієї макроекономічної системи. Макропруденційне регулювання повинно охоплювати закордонний сектор, державний сектор, бюджетно-фіскальну і монетарну політику уряду в комплексі. На думку президента Німецького федерального банку Йенса Вайдмана [13], саме поєднання мікропруденційної, макропруденційної (мезопруденційної, згідно з нашою термінологією) та монетарної (макропруденційної) політик може забезпечити фінансову стабільність. Отже, тісні фінансові взаємозв'язки між різними секторами макроекономічної системи обумовлюють те, що фінансова стабільність може забезпечуватися лише в комплексі для всієї макроекономічної системи. Під фінансовою стабільністю макроекономічної системи ми пропонуємо розуміти такий її стан, при якому мінімізується системний ризик у широкому розумінні.

У макроекономічній системі прояви системного ризику можуть бути різним, наприклад цінові шоки на ринках товарів або ресурсів, роздування фінансових «бульбашок», неадекватна фіскально-бюджетна чи монетарна політика уряду тощо. Усі ці прояви є резуль-

татом рішень макроекономічних агентів, які неадекватно розподіляють ризики. Нераціональний розподіл ризиків спрямовує грошові потоки і ресурси суспільства в неправильне русло. По суті, економіка неправильно вирішує питання, що і скільки виробляти, тому причину наростання системного ризику слід шукати в інформації, якою володіють макроекономічні агенти. У розвинутих країнах грошові потоки значною мірою регулюються рейтинговою інформацією від провідних міжнародних рейтингових агентств (РА). У табл. 1 наведено показники точностей рейтингів РА Moody's та РА S&P для нефінансових корпорацій та банків. Із табл. 1 видно, що рейтинги корпорацій є надійними, тому збитковість банківських кредитів, які надаються корпораціям, є прогнозованою і керованою.

Таблиця 1

Середні рівні точностей (AR 1 рік та AR 5 років) рейтингів нефінансових корпорацій і банків РА Moody's та РА S&P за 2000–2011 рр. [14, с. 32]

Назва економічного сектору	РА Moody's		РА S&P	
	AR 1 рік	AR 5 років	AR 1 рік	AR 5 років
Нефінансові корпорації	0,8237 (0,0134)	0,7514 (0,0175)	0,8108 (0,142)	0,7152 (0,0193)
Банки	0,5211 (0,1006)	0,2788 (0,1027)	0,4818 (0,1033)	0,2274 (0,0979)
Нефінансові корпорації + Банки	0,7919 (0,0148)	0,6815 (0,0201)	0,7882 (0,0150)	0,6660 (0,0207)

Із табл. 1 також видно, що рейтингові оцінки банків є ненадійними, тому збитковість міжбанківських кредитів є непрогнозованою і некерованою. Оскільки дефолти банків у західних країнах відбуваються часто, то ненадійні банки можуть протягом тривалого терміну на міжбанківському ринку акумулювати значні фінансові ресурси, які, своєю чергою, розміщуються в ненадійні активи. З точки зору виробництва це означає, що суспільні ресурси спрямовуються на виробництво непотрібних товарів та послуг. Яскравим прикладом є недавня фінансово-економічна криза 2008–2009 рр., яка розпочалася з ринку нерухомості і поширилась на банківську сферу. До початку кризи ринок нерухомості протягом тривалого часу перефінансовувався банківською системою. Криза банківської сфери потім ударила по реальному сектору економіки спочатку США, а потім інших країн світу.

Висновки. Фундаментальною причиною виникнення системного ризику, який може порушити фінансову стабільність макроекономічної системи, є рішення макроекономічних агентів в умовах невизначеності спрямовувати ресурси в ризикові активи, при цьому розподіл ризиків між макроекономічними агентами посилює нестабільність усієї економіки. Під фінансовою стабільністю макроекономічної системи доцільно розуміти такий її стан, при якому мінімізується системний ризик у широкому розумінні.

Подальші дослідження повинні бути спрямовані на розроблення дієвих механізмів макропруденційного регулювання, яке крім банківського сектору повинно охоплювати закордонний сектор, державний сектор, бюджетно-фіскальну і монетарну політику уряду в комплексі.

Список використаних джерел:

1. Выявление системно значимых финансовых организаций: обзор методологий / С.А. Айвазян [и др.] // Деньги и кредит. – 2011. – № 8. – С. 13–18.
2. Covas Francisco, Fujita Shigeru. Procyclicality of Capital Requirements in a General Equilibrium Model of Liquidity Dependence. – International Journal of Central Banking. – Vol. 6 No. 4. – December 2010. – 137–173 pp.

3. Полікарпова О.С. Фінансові дисбаланси та макропруденційна політика у валютному союзі / О.С. Полікарпова // Проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 46–52.
4. Шпачук В.В. Государственное антикризисное управление банковской системой Украины / В.В. Шпачук // Научные исследования по государственному и муниципальному управлению. – 2013. – № 2. – С. 104–115.
5. Cerutti E. Systemic risk in global banking: what can available data tell us and what more data are needed? / E. Cerutti, S. Claessens, P. McGuire // Bank for international settlements. – Working Papers. – № 376. – April, 2012. – 26 pp.
6. Kupiec P., Nickerson D. Assessing Systemic Risk Exposure from Banks and GSEs Under Alternative Approaches to Capital Regulation // The Journal of Real Estate Finance and Economics. – Vol. 28. – 2004. – 123-145 pp.
7. Говтвань О.Дж., Мансуров А.К. Системный риск в финансовой сфере: теоретический анализ и подходы к оцениванию / О.Дж. Говтвань, А.К. Мансуров // Проблемы прогнозирования. – 2011. – № 2. – С. 24–36.
8. Подкуйко М.С. Финансовая стабильность стран в условиях глобализации / М.С. Подкуйко // Финансовые исследования. – 2007. – № 15. – С. 17–26.
9. Базилінська О.Я. Макроекономіка: [навч. посіб.] / О.Я. Базилінська; 2-ге вид., випр. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 442 с.
10. Артеменко І.А. Фінансова стабільність держави як складник макроекономічної стабільності національної економіки / І.А. Артеменко // Молодий учений. – 2015. – № 10 (25). – Ч. 2. – С. 228–232.
11. Ходжаян А.О. Макроекономічна стійкість в системі забезпечення конкурентоспроможного розвитку економіки / А.О. Ходжаян // Економічний вісник. – 2013. – № 3. – С. 47–59.
12. Macroprudential Indicators of Financial System Soundness. Staff Teamled by Owen Evans, Alfredo M. Leone, Mahinder Gill, and Paul Hilbers // IMF. Occasional Paper. – № 192. – April 2000. – 54 p.
13. Weidman J. All for one and one for all? The roles of microprudential, macroprudential and monetary policy in safeguarding financial stability // Bundesbank Symposium on «Financial Stability and the Role of Central Banks». – February 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Reden/2014/2014_02_27_weidmann.html.
14. Elisabeth Van Laere, Jessie Vantieghem, Bart Baesens. The difference between Moody's and S&P bank ratings: is discretion in the rating process causing a split? September, 2013. – 52 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://world-finance-conference.com/papers_wfc/279.pdf.

Аннотация. В работе предложена концепция трехуровневого пруденциального регулирования на макро-, мезо- и макроуровнях для обеспечения финансовой стабильности макроэкономических систем. Выявлены причины нерационального распределения рисков между макроэкономическими агентами в современных макроэкономических системах развитых стран. Установлено, что нерациональное распределение рисков между макроэкономическими агентами усиливает системный риск, который может возникнуть в различных секторах и распространяться на всю макроэкономическую систему. Усовершенствовано определение понятия финансовой стабильности макроэкономической системы. Описаны механизмы распространения системного риска в макроэкономических системах.

Ключевые слова: системный риск, финансовая стабильность, макроэкономическая система, финансовая устойчивость, микропруденциальный надзор.

Summary. The paper presents the concept of three-level prudential regulation at the macro, meso and macro levels to ensure the financial stability of macroeconomic systems. The reasons of unsustainable macroeconomic risk sharing between agents in the current macro-economic systems of developed countries. Established that the irrational distribution of risks between macroeconomic agents increases systemic risk that may arise in different sectors and extended to the entire macroeconomic system. Improved definition of the financial stability of the macroeconomic system. The mechanisms of the spread of systemic risk in the macroeconomic system.

Key words: systemic risk, financial stability, macroeconomic system, financial stability, macro-prudential supervision.

Климчук А. О.

*кандидат економічних наук,
докторант кафедри міжнародних економічних відносин
Хмельницького національного університету*

Klymchuk A. O.

*PhD in Economics,
Doctoral Student of International Economic Relations Department
Khmelnytskyi National University*

ЕВОЛЮЦІЯ НАУКОВИХ КОНЦЕПЦІЙ УЧЕНИХ ЩОДО ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

EVOLUTION OF SCIENTIFIC CONCEPTS SCIENTISTS TO STUDY ESSENCE OF PERSONNEL MANAGEMENT

Анотація. Статтю присвячено аналізу загальних тенденцій еволюції наукових поглядів учених щодо концепцій управління персоналом на підприємстві. Визначено об'єктивні умови зміни ролі та значення персоналу у виробничому процесі, що бере початок від розуміння його як носія мускульної сили, через уявлення про персонал як соціальну систему і до визначення його як основного ресурсу управління й бази формування конкурентної переваги підприємства. Із метою розробки ефективної системи управління персоналом на підприємстві запропоновано сформулювати певну комплексну область, що має містити сукупність теоретичних концепцій і підходів з урахуванням існуючих соціально-економічних умов функціонування вітчизняних підприємств, їхніх проблем та галузевої специфіки, що дозволить їм самим вибирати прийнятні методи управління персоналом.

Ключові слова: персонал, еволюція, концепція, управління персоналом, підприємство, людські ресурси.

Вступ та постановка проблеми. Наявність трансформаційних змін та рішучі кроки української економіки, спрямовані на входження України в єдиний європейський простір, призвели до зміни парадигми управління підприємствами, що змушує кардинально переглянути основні його принципи. У зв'язку з появою нових інституціональних умов ведення бізнесу, використанням інформаційних технологій та необхідністю застосування нової техніки й технологій управління персоналом вимагає появи нових якісних і кількісних вимог до нього, обумовлених конкурентними умовами ринку. У такій ситуації управління кадрами на підприємстві набуває особливого значення, оскільки дає змогу реалізувати та узагальнити цілий спектр питань адаптації індивіда до зовнішніх умов, урахувати фактор особистості в ході побудови системи управління персоналом на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еволюційний розвиток наукових концепцій щодо дослідження сутності персоналу в рамках управління був закладений у дослідженнях класиків економічної теорії: Ф. Тейлора, О. Гастева, М. Вебера, Д. Макгрегора, Е. Мейо, А. Файоля, М. Фоллет, Г. Емерсона та ін. Подальший розвиток пізнань в області управління персоналом обґрунтовано в працях П. Дракера, Р. Лайкерта, М. Портера, Г. Саймона, М. Хьюзліда та ін., що сприяло становленню теоретичної бази цього наукового напрямку в контексті управління, яка розглядає персонал не тільки як ресурс та елемент структури, але й як основне джерело формування конкурентних переваг підприємства. Істотний внесок у розвиток теорії управління персоналом внесли праці як російських учених: А. Кібанова, В. Весніна, Ю. Одегова, В. Журавльова, Дж. Иванцевича, Є. Маслова та ін., так і вітчизняних: Д. Богині, В. Гриньової, Н. Гавкалової, А. Колота, В. Колпакова, В. Дмитренка та ін., в яких викладено теоретико-методичні аспекти кадрової політики, формування

й розвитку персоналу в контексті радикальних перетворень вітчизняної економіки.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових концепцій свідчить про те, що окремі питання, пов'язані з аналізом сутності управління персоналом, досліджено недостатньо. Саме тому виникає необхідність систематизації основних поглядів учених та концепцій щодо дослідження сутності управління персоналом на підприємстві.

Метою даної роботи є систематизація поглядів провідних учених різних напрямів щодо еволюційного розвитку концепцій управління персоналом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні головним критерієм оцінки розвитку будь-якого підприємства є людина, яку в економічній літературі розглядають як суб'єкт, що творить економічний прогрес.

У розвитку теорії управління персоналом на підприємстві початковий вагомий внесок зробили класики політичної економії А. Сміт і К. Маркс. Саме в трудовій теорії вартості А. Сміт ставить людину як предмет свого дослідження, стверджуючи, що вартість товару створюється працею робітників, які їх виробляють. Учений зауважує, що загальний розвиток людини та її розумові здібності складаються відповідно до звичайних занять, тому підвищення продуктивності праці здійснюється за рахунок обмеження функціональної життєдіяльності часткового робітника.

Класичні концепції управління починаються з робіт Ф. Тейлора «Управління підприємством» та «Принципи наукового управління», в яких викладено основи першої у світі системи наукового управління, що передбачає впровадження точних, ретельно розроблених та апробованих процедур для усунення зайвих виробничих операцій, більш ефективного використання устаткування й збільшення продуктивності праці [1].

Продовжувачами ідей Ф. Тейлора стали представники школи наукової організації праці – Френк і Ліліан Гільбрет і Г. Емерсон. Дослідження теорії управління персоналом здійснюються еволюційно, шляхом виникнення наукових шкіл та їх взаємодії (рис. 1).

Виходячи із приведеної вище схеми зауважимо, що Г. Емерсон запропонував системний підхід до організації управління персоналом, основні положення якого висвітлено в його книзі «Дванадцять принципів продуктивності» [2], що вважається класичною роботою з організації та раціоналізації виробництва. Водночас О. Гастев, якого в науковій літературі вважають одним із лідерів організаційно-технічного напрямку [3, с. 131], основне завдання управління персоналом бачив у створенні підприємства як якоїсь «соціально-інженерної машини» на підставі запропонованого нового методу «соціального інженеризму» (принцип привнесення «інженерного» (раціонального) в область соціальних і трудових процесів).

Засновник соціальної школи управління М. Вітке, так само, як і О. Гастев, уважав за необхідне розробити нову науку управління персоналом на підприємстві, що спирається на інженерну діяльність, але враховує людський фактор у виробництві [4, с. 72].

До числа значних досягнень української теорії з управління персоналом 1920-х років, безумовно, варто віднести розробку комплексного підходу до аналізу проблем управління персоналом, сформульованого директором Всеукраїнського інституту праці (ВСУП) проф. Ф. Дунаєвським.

На думку представників Харківської школи, успіх виробництва вирішує не особистість, а система керування, при цьому завдання керівника полягають у створенні подібної системи. Ф. Дунаєвський називав цю систему комплексною цілісністю підприємства [5].

Представником європейського напрямку школи наукового управління є французький економіст А. Файоль, що розробив принципи нової системи організаційної раціоналізації управління, так званої концепції адміністративного управління, які докладно описані в його книзі «Загальне й промислове управління» [6]. Ним сформульовано 14 принципів управління, у числі яких: а) принципи структури (поділ праці, єдність мети та керівництва, співвідношення централізації та децентралізації, влада та відповідальність); б) принципи процесу (справедливість, дисципліна, винагорода персоналу, єдність команд, підпорядкування головному інтересу); в) принципи кінцевого результату (порядок, стабільність, ініціатива, корпора-

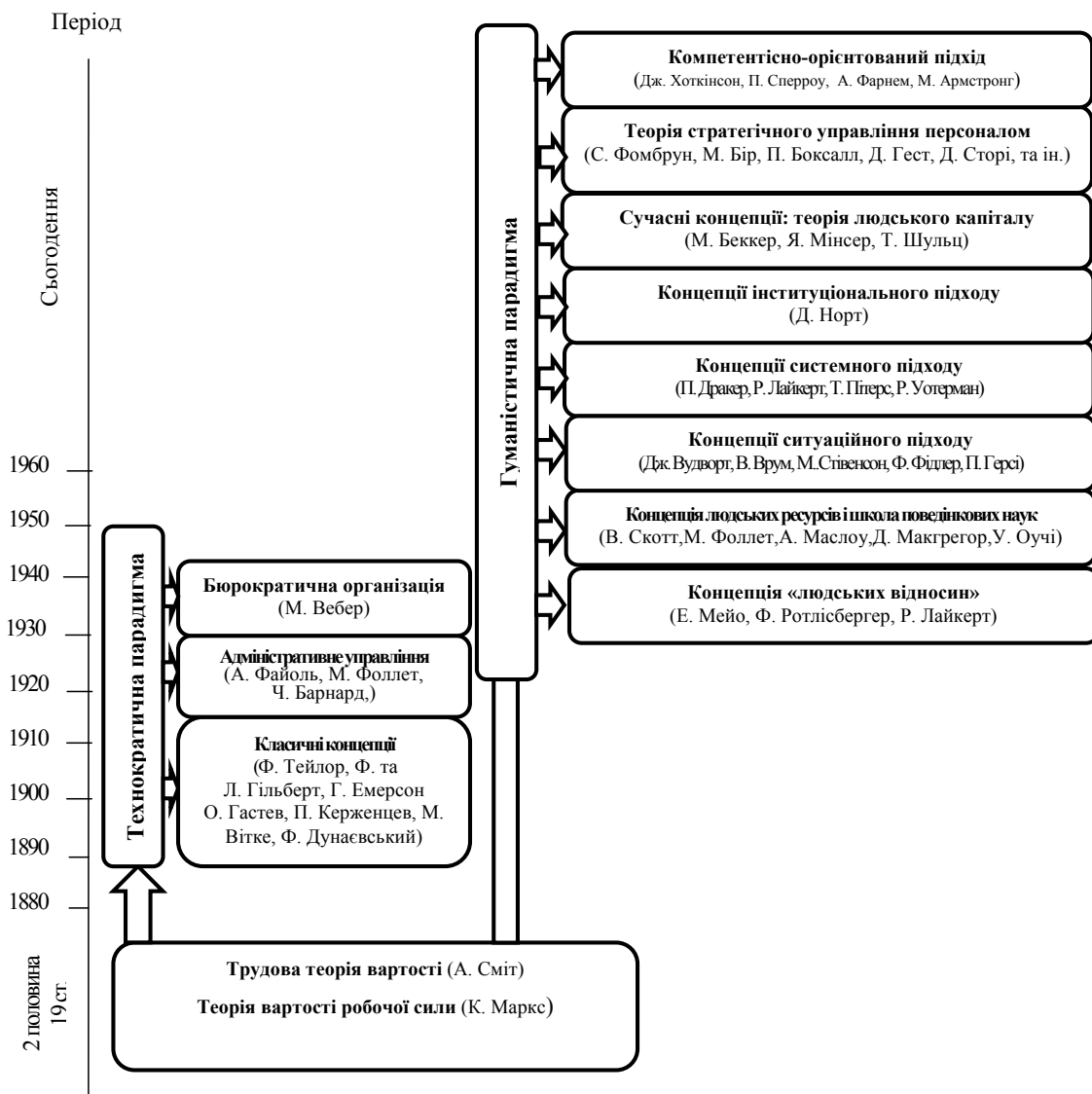


Рис. 1. Еволюція розвитку концепцій дослідження сутності управління персоналом

тивний дух). При цьому А. Файоль розглядав управління персоналом як відкриту систему і стверджував, що принцип менеджменту може бути й більше.

Надалі концепція адміністративного управління розвивалася завдяки внеску таких учених, як М. Фоллет, Ч. Барнард, Л. Гьюлік, Л. Урвік та ін. Вони концентрували свою увагу на взаєминах людей. У 30-ті роки минулого сторіччя у центр уваги були поставлені такі «людські» аспекти, як етика, лідерство, неформальні відносини в групі, конфлікти, механізми «прийняття влади», ситуативний підхід тощо.

Важливу роль у розвитку теорії управління персоналу на підприємстві як науки зіграв М. Вебер, що запропонував концепцію бюрократичної організації. На противагу практиці «особистого (сімейного) менеджменту» він сформував основні постулати бюрократичного управління [7, с. 328–337]: розподіл праці здійснюється відповідно до чітких визначень повноважень і відповідальності працівників, які розглядаються як офіційно узаконені обов'язки; посади організовуються в ієрархічну структуру відповідно до формальних повноважень; відбір і просування співробітників по службі здійснюються відповідно до їхньої кваліфікації, рівень якої визначається на іспиті або відповідно до досвіду й навчанням; усі адміністративні акти й рішення оформляються в письмовому вигляді; менеджери не є власниками організації; менеджери працюють за визначеними правилами і процедурами, що гарантує надійність, передбачуваність їхньої поведінки. Правила є безособовими й рівною мірою відносяться до всіх працівників.

Необхідність глибокого аналізу поведінки людини в процесі праці, індивідуальних, групових і соціальних інтересів була усвідомлена після серії наукових експериментів, проведених професорами-соціологами Е. Мейо й Ф. Ротлісбергером у 1927–1932 рр. на американському заводі Western Electric, розташованому в м. Хотторн (так звані хотторнські дослідження). У результаті була розроблена нова (соціальна) філософія управління персоналом – доктрина людських відносин [8], що базується на наступних вихідних принципах: людина – це «соціальна тварина», що включена в контекст поведінки групи; тверде підпорядкування й бюрократична організація несумісні з природою людини та її свободою; керівники повинні орієнтуватися більшою мірою на людей, ніж на продукцію.

На думку Е. Мейо, реалізація цих принципів за допомогою соціально-психологічних інструментів впливу на персонал (сприятливий моральний клімат, демократичний стиль управління) і групової (колективної) винагороди працівників буде сприяти вирішенню проблем задоволення індивіда працею й соціальної стабільності. В якості основних методів підвищення продуктивності праці розглядалися: «паритетне управління», «гуманізація праці», «групові рішення», «освіта службовців».

Новим кроком у розвитку гуманістичного напрямку в управлінні персоналом стала концепція людських ресурсів, спрямована на підвищення зацікавленості працівників в якісному виконанні повсякденних завдань і всіляке задоволення їх потреб. У роботі «Теорія людської мотивації» [9] (1943 р.) американський психолог А. Маслоу запропонував оригінальну (у вигляді піраміди) класифіка-

цію потреб людини, підрозділивши їх на первинні (фізіологічні, необхідність безпеки) і вторинні (приналежності, самоповаги й самореалізації).

У 50-ті роки минулого століття американський учений Д. Макгрегор сформулював основні припущення, що розкривають механізми поведінки працівників у рамках двох протилежних теорій – Х і Y. У роботі «Людське обличчя підприємства» [10] він стверджував, що всі колишні концепції менеджменту, і навіть школа «людських відносин», по суті, єдині і є різновидами теорії Х. Відповідно до останньої, людина не любить трудитися й по можливості уникає роботи.

Як більш ефективну систему управління Д. Макгрегор розглядав теорію Y, покликану активізувати інтелектуальні, вольові й емоційні якості персоналу, що на противагу теорії Х виходила з того, що для людини витратити моральні й фізичні сили на роботу так само природно, як відпочивати або грати [10, с. 33–48].

Розвиток теорії й практики управління персоналом у другій половині ХХ ст. відбувався під впливом праць відомого американського вченого П. Дракера, яким була розроблена концепція управління за цілями [11]. Ідея Дракера про те, що управління повинне починатися з вироблення цілей, а потім переходити до визначення функцій, системи взаємодії й організації виробництва, сприяла подоланню «зацикленості» на функціях і процесах.

Сучасна зарубіжна наука з питань управління персоналом на підприємстві представлена всілякими течіями, школами, напрямками, концепціями, які не завжди сумісні одне з одним. Поява безлічі шкіл в області кадрового менеджменту робить досить сумнівною однозначну класифікацію цих підходів.

Отже, проведений аналіз показує, що за останнє століття відбулася глибока трансформація концепцій з управління персоналом. Управління людськими ресурсами на підприємстві стало розглядатися як самостійна та рівнозначна області менеджменту поряд із такими традиційними областями, як управління фінансами або управління продажами. На сьогодні управління персоналом на підприємстві означає перехід від розуміння персоналу як носія мускульної сили через уявлення про персонал як соціальну систему і до визначення персоналу як основного ресурсу управління й бази формування конкурентної переваги підприємства.

Висновки. Таким чином, проведенні дослідження свідчать, що еволюція систем управління персоналом на підприємстві характеризується широким спектром підходів, пов'язаних із реалізацією управлінського впливу на персонал. Для вітчизняних промислових підприємств запозичення зарубіжних моделей управління персоналом на підприємствах є не завжди доречним. Для розробки ефективної кадрової політики на підприємстві необхідне формування (в якості методичної бази) певної комплексної області, яка б асимілювала низку теоретичних концепцій і підходів, що враховують об'єктивно існуючі соціально-економічні умови функціонування вітчизняних підприємств, їх проблеми й галузеву специфіку, що дозволить їм самим вибирати прийнятні методи управління персоналом, орієнтовані на вирішення поточних виробничих завдань і стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Тейлор Ф. Научная организация труда / Ф. Тейлор. – М.: НКПС Транспечать, 1925. – 276 с.
2. Емерсон Г. Двенадцать принципов производительности / Г. Эмерсон. – М.: Экономика, 1992. – 224 с.
3. Корицкий Э.Б. Развитие науки о менеджменте в России в 1900–1950-е гг. / Э.Б. Корицкий // Российский журнал менеджмента. – 2005. – Т. 3. – № 1. – С. 127–144.
4. Витке Н.А. Организация управления и индустриальное развитие: Очерки по социологии научной организации труда и управления / Н.А. Витке. – М.: Изд-во НК РКИ СССР, 1925. – 206 с.

5. Дунаевский Ф.Р. Комплексность в организации / Ф.Р. Дунаевский // Труды Всеукраинского института труда. – Харьков, 1928. – Вып. 2. – С. 3–92.
6. Файоль А. Общее и промышленное управление / А. Файоль; науч. ред. Е.А. Кочергина. – М.: Контроллинг, 1992. – 112 с.
7. Weber M. The Theory of Social and Economic Organizations / M. Weber; ed. A.M. Henderson and T. Parsons. – N.Y.: Free Press, 1947. – 436 p.
8. Mayo E. The Human Problems of an Industrial Civilization / E. Mayo. – Boston: Graduate School Administration, Harvard University, 1946. – 318 p.
9. Maslow A. Theory of Human Motivation / A. Maslow // Psychological Review. – 1943. – № 50. – P. 370–396.
10. McGregor D. The Human Side of Enterprise / D. McGregor. – N.Y.: McGraw-Hill, 1960. – 256 p.
11. Drucker P.F. Management: Tasks, Responsibilities, Practices / P.F. Drucker. – N.Y. Harper and Row, 1973. – 398 p.

Аннотация. Статья посвящена анализу общих тенденций эволюции научных взглядов ученых на концепции управления персоналом на предприятии. Определены объективные условия изменения роли и значения персонала в производственном процессе, берущем начало от понимания его как носителя мускульной силы, через представление о персонале как социальной системе и к определению его как основного ресурса управления и базы формирования конкурентного преимущества предприятия. С целью разработки эффективной системы управления персоналом на предприятии предложено формировать определенную комплексную область, которая должна содержать совокупность теоретических концепций и подходов с учетом существующих социально-экономических условий функционирования отечественных предприятий, их проблем и отраслевой специфики, что позволит им самим выбирать приемлемые методы управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, эволюция, концепция, управление персоналом, предприятие, человеческие ресурсы.

Summary. The article analyzes the general trends in the evolution of scientific views of scientists on the concepts of human resources management at the company. Defined objective conditions change in the role and importance of personnel in the production process, which originates from understanding it as a medium muscular strength through understanding of the staff as a social system and to determine it as a basic resource management and base forming competitive advantage of the company. In order to develop an effective system of personnel management in the company proposed to form a complex area that must include a set of theoretical concepts and approaches and the existing socio-economic conditions for the functioning of domestic enterprises, their challenges and industry specifics, allowing them to choose the appropriate methods of personnel management.

Key words: personnel, evolution concept, personnel management, business, human resources.

Ковтун Е. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Козоріз С. О.

*студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Собчук В. П.

*студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Kovtun E. O.

*Candidate of Economics Sciences, Docent,
Docent of Management and Administration
Vinnitsa Trade and Economic Institution
Kyiv National University of Trade and Economics*

Kozoriz S. O.

*Student
Vinnitsa Trade and Economic Institution
Kyiv National University of Trade and Economics*

Sobcguk V. P.

*Student
Vinnitsa Trade and Economic Institution
Kyiv National University of Trade and Economics*

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЛОГІСТИЧНИХ РІШЕНЬ В УПРАВЛІННІ ЗБУТОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

ESPECIALLY THE USE OF LOGISTICS SOLUTIONS IN THE MENEAGEMENT OF MARKETING ACTIVITY OF ENTERPRISES

Анотація. У роботі досліджено особливості та характеристики збутової логістики. Визначено основних учасників каналів збуту продукції. Доведено важливість застосування Інтернет-технологій на підприємстві як вагомої складової логістики збуту. Виділено етапи просування товарів із використанням засобів Інтернет. Визначено ряд переваг використання Інтернет-маркетингу при здійсненні збутової діяльності.

Ключові слова: збутова логістика, канал розподілу, суб'єкти логістичних каналів, Інтернет, Інтернет-маркетинг.

Вступ та постановка проблеми. Із переходом до ринкової економіки в сфері обігу виникають якісно нові методи просування та реалізації товарів та послуг, покликані забезпечувати доведення їх виробників до кінцевих споживачів. У сучасних умовах виробники вже не займаються доведенням виготовленої продукції до споживачів власними силами, а створюють досить складні організаційно-економічні та технологічно-транспортні системи збуту товарів. Ефективна організація збуту залежить від потенціалу підприємства та обраної ним збутової політики – сукупності збутових стратегій маркетингу і комплексу заходів із формування асортименту товарної продукції та використання логістичних підходів в управлінні збутом продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем збутової логістики підприємств присвячено чимало наукових праць таких зарубіжних і вітчизняних учених, як: Б. Анікін, Д. Бауерсокс, Дж. Болт, О. Гаджинський, О. Гірна,

М. Едоус, А. Кальченко, Є. Крикавський, М. Окландер, М. Мескон, Л. Мороз, Ю. Неруш, О. Хромов, А. Чудаков, Н. Чухрай та ін. Стрімкий економічний розвиток, зумовлює постійне розширення каналів збуту, що зумовлює актуальність обраної тематики дослідження.

Результати дослідження. У процесі логістичного управління на підприємстві виділяють такі підсистеми організації логістичного управління, як: підсистема постачання, складська підсистема, транспортна підсистема, виробнича підсистема, збутова підсистема. У нашому дослідженні ми більш детально розглянемо збутову підсистему логістики.

Збутова підсистема, або збутова логістика – це діяльність, спрямована на системне дослідження ринку, підвищення швидкості оформлення та обробки замовлень, підвищення рівня логістичного сервісу, зменшення кількості рекламаций, штрафів тощо [1]. На думку Н. Заборської, збутова логістика – це управління транспортуванням,

складуванням та іншими матеріальними і нематеріальними операціями, які здійснюються в процесі доведення готової продукції до споживача згідно з інтересами і вимогами останнього, а також передавання, зберігання й оброблення відповідної інформації [2, с. 86].

Із наведених вище визначень випливає, що збутова логістика спрямована на системне дослідження ринку, підвищення швидкості оформлення та обробки замовлень, підвищення рівня сервісу, зменшення кількості рекламаций, штрафів тощо. Логістична концепція проголошує необхідність виявлення індивідуальних потреб споживачів і відповіді на них, спрямовуючи наявні ресурси на їх повне задоволення.

Основною метою збутової логістики є максимізація отримуваних прибутків за рахунок правильної організації збуту та зростання обсягів продажу товарів, а також оптимального вичерпного завантаження наявних виробничих потужностей підприємства. Усе це можливо передусім за допомогою ефективного ведення маркетингової політики на підприємстві як важливої складової розподільчої логістики компанії [3, с. 85].

Застосування логістичної концепції на підприємстві призводить до зміни методів, за допомогою яких досягаються цілі виробництва і збуту продукції. За рахунок інтеграції функцій логістики в систему управління підприємством здійснюється більш глибоке та ефективне поєднання збуту із дослідженням ринкової ситуації, плануванням асортименту продукції, змінюється характер роботи, пов'язаної з реалізацією продукції.

Так, працівники збуто-забезпечуючих служб завдяки тісній взаємодії з іншими підрозділами підприємства мають доступ до глибшої інформації про своїх клієнтів, що підвищує ефективність комерційних комунікацій у системі управління. Впровадження цілеспрямованої збутової політики передбачає організацію та формування збутових мереж, спроможних охоплювати цільовий ринок, швидко й ефективно збувати обсяги продукції, адекватні виробничим потужностям. Збутова політика пов'язана з проблемами залучення посередників, договірними відносинами, визначення форм і типів збуту, позиції підприємства з огляду на специфіку продукції, умови конкретного цільового ринку та збутову політику конкурентів. Збутова політика будь-якого підприємства включає визначення каналів збуту, способів і методів просування продукції на ринку, а також формується у відповідності до мети та завдань діяльності підприємства.

Канал розподілу – це низка організацій або окремих осіб, які задіяні в процесі забезпечення доступу продукції для використання або споживання індивідуальними споживачами або окремими організаціями; це шлях, по якому товари рухаються від виробника до споживача [4, с. 129]. Залежно від розмірів, потужності підприємства-виробника, різноманітності продукції та інших факторів товаропровідна мережа може складатися з одного, декількох або багатьох каналів розподілу, причому різні канали розподілу товарів можуть відрізнятися за структурою, типами торгових посередників і проміжних складів, способами доставки вантажів, видами транспорту і т. д. Сукупність каналів розподілу називається розподільчою мережею.

Усіх суб'єктів збутового каналу підприємства можна умовно розділити на дві групи: аудиторії взаємодії та аудиторії сприяння (рис. 1).

З організаціями сприяння можуть взаємодіяти і товаровиробники, і посередники.

Учасники даного процесу обмінюються з організаціями сприяння інформацією, що дозволяє налагодити контакт та виявити можливі напрямки взаємодії та вигоди кожного. На основі отриманої інформації товаровиробники роблять висновки про спосіб співпраці з організаціями сприяння і функції, виконання яких можуть на них перекласти, та надсилають потік замовлень, одночасно передаючи контрагенту частину ризику (особливо при розподілі інноваційної продукції).

Аудиторії взаємодії включають безпосередніх суб'єктів маркетингового каналу – товаровиробників, посередників та споживачів.

Використання логістичних рішень в управлінні збутовою діяльністю підприємств повинно здійснюватись шляхом:

- вивчення потреб ринку (маркетингові дослідження);
- побудови системи координації логістичних процесів на рівні управління (планування, контроль, регулювання) та реалізації (просторово-часове переміщення засобів);
- вивчення діяльності конкурентів (їх методів просування, зв'язків із постачальниками та покупцями);
- просування продукту на ринок шляхом застосування інструментів, методів маркетингу, а також пошуку найбільш ефективних каналів і форм розподілу, у тому числі в мережі Інтернет;
- установалення договірних відносин на постачання продукції;
- формування системи своєчасного поповнення товарів шляхом налагодження необхідних зв'язків з постачальниками і посередниками;
- формування ефективної системи транспортно-експедиторського обслуговування з метою найповнішого задоволення потреб споживачів.

При веденні збутової логістики важливим є визначення тих особливостей продукції підприємства, які є найпривабливішими серед споживачів та користуються найбільшим попитом. Окрім того, ефективним буде аналіз їхньої залежності від різноманітних зовнішніх факторів компанії (попит, наявність постачальників, особливості конкурентів тощо).

Для ефективного просування продукту та підвищення ефективності здійснення збутової діяльності сьогодні варто використовувати засоби Інтернет, за допомогою яких можна:

- визначати номенклатури товарів, які користуються найвищим попитом;
- шукати підприємства для співпраці чи знаходити ті, що спеціалізуються на збуті продукції;

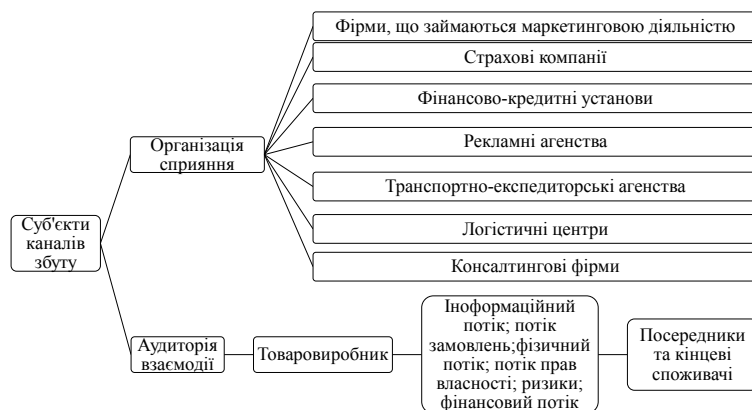


Рис. 1. Суб'єкти логістичних каналів збуту і зв'язки між ними

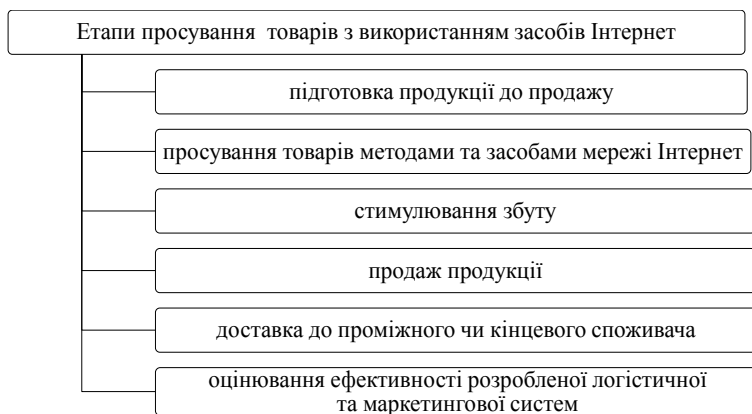


Рис. 2. Етапи просування товарів із використанням засобів Інтернет

– отримати широкий вибір інструментів та методів Інтернет-маркетингу;

– формувати виробничі програми підприємства.

Для ефективного впровадження заходів Інтернет-маркетингу як вагової складової збутової логістики маркетинговий відділ підприємства повинен досконально вивчити наявні та потенційні ринки збуту продукції, існуючих і майбутніх постачальників сировини та матеріалів, діючих конкурентів, виробити політику просування товарів методом організації різноманітних рекламних акцій у мережі Інтернет.

Для успішної реалізації вищезазначеного потрібно всебічно дослідити ринок, проаналізувати попит та пропозицію, підкреслити власні переваги перед конкурентами, розробити політику просування продукту в мережі Інтернет шляхом створення веб-сайту, Інтернет-магазину, розповсюдження банерної реклами, розміщення відеороликів, прийняття участі в різноманітних онлайн-конференціях та семінарах тощо.

Важливим є постійне дослідження покупців та їх потреб, а також швидке реагування на найменші зміни в смаках та вподобаннях споживачів. Окрім того, варто нагадувати про підприємство та його продукцію шляхом застосування нових ефективних способів та методів просування в мережі Інтернет.

Стимулювання збутової активності за допомогою використання Інтернет-технологій на сьогодні є досить актуальним завданням, оскільки в кінцевому рахунку це може принести відчутні прибутки. Такими методами можуть бути численні акції, бонуси, знижки на продук-

цію для відвідувачів веб-сайту підприємства тощо. Так, компанія може застрахуватися від частих коливань попиту на продукцію, зарекомендувати себе як добротний постачальник необхідного товару за вигідною ціною, а також підтримувати життєво необхідний випуск продукції методами та засобами мережі Інтернет.

Для організації і ведення успішної збутової логістики підприємства з обов'язковим застосуванням інструментів та методів Інтернет-маркетингу важливо дотримуватися таких етапів (рис. 2).

Використання налагодженого механізму поєднання збутової логістики та впровадження інструментів Інтернет-маркетингу для підприємства дає змогу:

– визначити потреби і смаки споживачів методом дослідження аналітики веб-сайту та

застосовуваних інших прикладних програм, для визначення вподобань споживачів та їх складу;

– налагодити процес пошуку та встановлення взаємозв'язків із постачальниками за допомогою використання електронної пошти, відеоконференцій;

– провести оптимізацію запасів готової продукції, скоротити нерациональні прості обладнання, покращити ефективність використання складських приміщень;

– знизити витрати на просування продукції шляхом застосування більш різноманітних засобів (форумів, соціальних мереж, рекламних платформ) для розміщення інформації про підприємство, реклами чи відгуків споживачів;

– скоротити кількість ланок руху продукції від виробника до споживача;

– знизити обсяг загальновиробничих витрат підприємства;

– здійснити ефективну організацію збуту та поставки продукту споживачу шляхом визначення зручних каналів доставки покупцем самостійно та укладання договорів із транспортними компаніями.

Висновки. Отже, управління збутовою діяльністю є складним і багатогранним процесом і вимагає постійного аналізу й удосконалювання. Використання логістичного підходу полягає в управлінні збутовою діяльністю, орієнтованому на матеріальні, інформаційні та фінансові потоки, при цьому основною метою є ефективне використання потенційних можливостей при доведенні продукції, що користується попитом, до кінцевого споживача. Підвищення ефективності збутової логістики можна досягти шляхом використанням засобів Інтернет-маркетингу.

Список використаних джерел:

1. Бойко Є.О. Логістичне управління підприємством – запорука його конкурентоспроможності / Є.О. Бойко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rtp.com.ua/news/2014/02/19/5/3089.html>.
2. Заборська Н.К. Основи логістики: [навч. посіб.] / Н.К. Заборська, Л.Е. Жуковська. – Одеса: ОНАЗ ім. О.С. Попова, 2011. – 216 с.
3. Равікович І.Є. Інтернет-маркетинг як невід'ємна складова збутової логістики промислового підприємства / І.Є. Равікович // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 14. – Ч. 4. – С. 84–88.
4. Майстро Р.Г. Формування політики розподілу на підприємстві / С.Е. Кучіна, Р.Г. Майстро // Вісник НТУ «ХП». – 2014. – № 34 (1077). – С. 127–133.

Аннотація. В роботі досліджені особливості та характеристики побутової логістики. Визначені основні учасники каналу збуту продукції. Доведено важливість застосування Інтернет-технологій на підприємстві як важливої складової логістики збуту. Виділено етапи просування товарів з використанням засобів Інтернет. Визначено ряд переваг застосування Інтернет-маркетингу при здійсненні побутової діяльності.

Ключові слова: побутова логістика, канал розподілу, суб'єкти логістичних каналів, Інтернет, Інтернет-маркетинг.

Summary. The features and characteristics of distribution logistics are studied in the article. Main participants of goods distribution channels are found. The significance of the use of Internet technologies for the enterprise as an important component of the logistics sales is found. The plan of building distribution channel in the Internet is described. The benefits of using Internet, in sales logistic are underline.

Key words: sales logistics, distribution channel, the subjects of logistics channels, Internet, Internet Marketing.

УДК 658.8:339.9(045)

Ковтун Е. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Бондар І. О.

*студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Гуменюк А. А.

*студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Kovtun E. O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Assistant Professor of Management and Administration
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics*

Bondar I. O.

*Magister
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics*

Humenyuk A. A.

*Magister
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THE SPECIFIC MARKETING STRATEGY IN THE FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISE

Анотація. У роботі досліджено позитивний вплив маркетингової стратегії на зовнішньоекономічну діяльність підприємства, а також різні підходи до визначення сутності поняття «маркетингова стратегія». Визначено основні напрямки формування маркетингової стратегії та перешкоди, які виникають у процесі здійснення маркетингових досліджень. Підкреслено значення використання засобів Інтернет-маркетингу для підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства шляхом використання нових каналів зв'язку, реклами та доступу до інформації.

Ключові слова: маркетингова стратегія, зовнішньоекономічна діяльність, маркетингова стратегія у зовнішньоекономічній діяльності, Інтернет.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку світового господарства діяльність підприємства на зовнішніх ринках є запорукою успішної роботи. Діючи на міжнародних ринках, підприємство займається не про-

сто реалізацією власної продукції, а й отримує доступ до великої кількості знань, методик та технологій: обміну інформацією, вдосконалення існуючих каналів збуту та залучення покупців, просування товарів та послуг та ін.

Успішне здійснення зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах неможливе без розробки ефективної маркетингової стратегії, яка б урахувала сучасні тенденції в розвитку економіки та смаки і вподобання споживачів. Поєднання маркетингової стратегії із зовнішньоекономічною діяльністю дозволить підприємству отримати максимальну кількість інформації як про потенційні ринки збуту, так і про методи просування на них, що зумовлює актуальність обраної тематики дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичний аспект особливостей формування маркетингової стратегії підприємства зовнішньоекономічної діяльності знайшов своє відображення в працях Ф. Котлера, М. Портера, А. Градова, Г. Армстронга, З. Мушко, Н. Діхтярьова, Т. Бронникової, А. Чернявського, Г. Багісва, Б. Карлова, Х. Хершिंगа, В. Василенка та ін. Автори розглядають стратегію як напрямок діяльності, спосіб поведінки або план, але кожен приділяє увагу різним аспектам, що пов'язані з даною категорією. Дослідження суті та особливостей стратегічного маркетингу висвітлено у працях І. Ансоффа, Ж.-Ж. Ламбена, С. Аксьонова, Л. Балабанова, Н. Куденко та ін.

Незважаючи на велику кількість наявних досліджень та праць із тематики формування маркетингової стратегії, стрімкий економічний розвиток зумовлює необхідність постійного пошуку нових шляхів розробки та вдосконалення маркетингової стратегії як окремо, так і у складі зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Метою даної роботи є визначення напрямків та способів розробки ефективної маркетингової стратегії та визначення її місця і ролі у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства, а також проведення аналізу сучасних маркетингових стратегій, що дозволяють підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Результати дослідження. Одним із найактуальніших завдань сучасного розвитку економіки України є створення умов для ефективного і динамічного переходу до ринкових відносин. Для того щоб забезпечити успішну діяльність підприємства, необхідно розробити довгостроковий план дій, спрямований на досягнення місії організації з орієнтацією на ринкові потреби й врахування ринку як основного чинника зовнішнього середовища.

Із метою забезпечення успішної діяльності підприємства необхідно розробити довгостроковий план дій, спрямований на досягнення місії підприємства з орієнтацією на потенційних споживачів, постачальників чи

посередників, ураховуючи різноманітність їх смаків та географічне розміщення. Вищезазначений план дій варто створювати у вигляді маркетингової стратегії.

До розуміння сутності маркетингової стратегії в науковій літературі існує велика кількість підходів. У нашому дослідженні ми спробували узагальнити підходи до розуміння сутності поняття маркетингової стратегії (табл. 1).

Узагальнюючи визначення вищенаведених авторів, поняття «маркетингова стратегія» можна визначити як узгодження цілей маркетингу з потребами споживачів, рівнем конкуренції та можливостями підприємства. При цьому важливим є аналіз сильних і слабких сторін діяльності підприємства, визначення маркетингових можливостей та ризиків. У результаті аналізу формується готовий план дій із просування товарів чи послуг.

Маркетингова стратегія у зовнішньоекономічній діяльності є системою планування, реалізації, контролю й аналізу заходів, спрямованих на багатонаціональне ринкове середовище і пристосування до його умов підприємства, яке здійснює свою діяльність більш як в одній країні. В умовах використання міжнародного маркетингу експортер глибоко вивчає ринок, використовуючи для цього широке коло маркетингових інструментів [9, с. 184]. Система маркетингу у сфері зовнішньоекономічної діяльності включає в себе комплекс найбільш суттєвих ринкових відносин та інформаційних потоків, які зв'язують підприємства з ринками збуту товарів на міжнародному рівні [10, с. 141].

Для оптимізації зовнішньоекономічної діяльності в сучасних умовах варто використовувати маркетингову стратегію, яка має формуватись на основі аналізу основних каналів збуту продукції:

- через оптовиків або підприємства роздрібною торгівлею за кордоном;
- через посередників, або агентів-імпортерів та агентів-експортерів;
- через власну збутову мережу за кордон; експортний продаж шляхом прямого збуту кінцевим споживачам.

На жаль, велика кількість маркетингових досліджень недоступні всім учасникам зовнішньоекономічної діяльності через [10, с. 141]:

- збільшення кількості факторів, що впливають на діяльність фірми й імовірність непередбаченої взаємодії між ними (мити, податки, портові збори, зміни курсу іноземної валюти, інші способи транспортування, документація тощо);

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття «маркетингова стратегія»

№	Автор	Тлумачення поняття «маркетингова стратегія»
1.	Ф. Котлер [1]	Вибір цілей, принципів чи правил, які в певний час зумовлюють напрям маркетингової діяльності підприємства, визначаючи поєднання і використання засобів та ресурсів відповідно до мінливої ринкової ситуації
2.	Т. Бронникова, А. Чернявський [2]	Формування цілей, їх досягнення і вирішення завдань підприємства-виробника по кожному окремому товару, кожному окремому ринку на певний період
3.	Ж.-Ж. Ламбен [3]	Сукупність засобів досягнення маркетингових цілей із маркетинг-міксу
4.	Н. Куденко [4]	Вектор дій фірми зі створення її цільових ринкових позицій
5.	С. Аксьонов [5]	План, за допомогою якого маркетинг організовує діяльність підприємства для досягнення прибуткового зростання продажів
6.	Б. Карлофф [6]	Узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації та розподілу ресурсів компанії
7.	Х. Хершген [7]	Принципові, середньо- або довгострокові рішення, які надають орієнтири і спрямовують окремі заходи маркетингу на досягнення встановлених цілей
8.	С. Уткін [8]	Підтримка і розвиток процесу виробництва, інтелектуального потенціалу співробітників фірми, підвищення асортименту й якості товарів, що виробляються, освоєння нових ринків, збільшення збуту і, нарешті, підвищення ефективності рекламної діяльності

– незнайоме оточення та відсутність інтуїтивного розуміння відмінностей у споживчих мотиваціях і перевагах в іншій країні (інші культура, політична система, мова, стратифікація суспільства, особливості місцевого законодавства, технологічний рівень, стан економіки країни), різноманітні соціальні та культурні перешкоди;

– фізичні чи механічні обмеження в отриманні інформації й організаційні можливості оцінки іноземного маркетингового оточення; неможливість використання місцевих чи міжнародних баз даних (наприклад, унаслідок незнання мови або високої ціни послуг).

Використання засобів Інтернет при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності дозволить отримати доступ до великої кількості маркетингової інформації, а також урізноманітнити засоби реалізації маркетингової стратегії. Так, засоби Інтернет дозволяють:

– здійснювати міжнародну рекламу (на всесвітньо відомих торговельних площадках E-bay, Amazon, Aliexpress та в пошукових системах Google-Awards та Yandex-Direct та ін.);

– продавати товари та послуги (електронна торгівля);
– проводити маркетингові дослідження;
– знаходити нові канали зв'язку з покупцями, поставальниками, посередниками та шукати нових партнерів;
– надавати післяпродажні послуги та консультації в режимі реального часу;
– отримувати нові знання про методи просування та реалізації продукції, останні зміни в законодавстві, нові технології та появу конкурентів у галузі діяльності підприємства.

При побудові та реалізації маркетингової стратегії в зовнішньоекономічній діяльності Інтернет забезпечує різні інструментальні встановлення зв'язку з партнерами підприємства (електронна пошта, дошки оголошень,

сторінки та групи в соціальних мережах, проведення відеоконференцій, обмін голосовими повідомленнями). Онлайн-маркетинг у сучасних умовах є одним із напрямів, що дозволяє оптимізувати стратегії маркетингу та зовнішньоекономічної діяльності.

Також підприємству, що займається зовнішньоекономічною діяльністю, варто зайнятись розробкою веб-сайту з підтримкою багатомовності, це дасть можливість підприємству представити власну продукцію, не прив'язуючись до конкретної території, а функція онлайн-замовлення та вибору способу оплати і доставки дозволить значно розширити коло споживачів.

Оцінити цікавість сайту для користувачів, визначити їхні інтереси, смаки, дозволять системи аналітики, наприклад Google-analytics та Yandexmetrika, які проводять веб-аналітику реального середовища функціонування підприємства. Вищезазначені системи аналітики дають змогу отримати детальну уяву про потенційних споживачів, а також напрями їх інтересів, що значно полегшує процес формування маркетингової стратегії.

Висновки. Маркетингова стратегія є важливим елементом успіху діяльності підприємства, так як забезпечує аналіз різних сторін діяльності та формує комплекс дій для досягнення цілей функціонування підприємства. Розглядаючи стратегічний маркетинг як складову здійснення зовнішньоекономічної діяльності, слід звернути увагу на онлайн-маркетинг, який останнім часом набуває все більшої ваги в загальній маркетинговій стратегії. Використання засобів Інтернет для створення власного сайту та його просування, реклами, пошуку партнерів чи клієнтів дають змогу підприємству отримати доступ до великої кількості даних, технологій та значно розширити власні можливості при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М.: Вильямс, 2007. – 656 с.
2. Бронникова Т.С. Маркетинг: [учеб. пособ.] / Т.С. Бронникова, А.Г. Чернявский. – М.: ПРИОР, 2001. – 130 с.
3. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Наука, 1996. – 583 с.
4. Куденко Н.В. Стратегічний маркетинг: [навч. посіб.] / Н.В. Куденко; вид. 2-е. – К.: КНЕУ 2006. – 152 с.
5. Аксенов С. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: [учеб. пособ.] / С. Аксенов. – Курск: Региональный финансово-экономический ин-т, 2012. – 145 с.
6. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
7. Хершген Х. Маркетинг: основы профессионального успеха: [учебник для вузов] / Х. Хершген; пер. с нем. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 334 с.
8. Уткин Э.А. Справочник по маркетингу / Э.А. Уткин – М.: ЭК МОС, 1998. – 462 с.
9. Ковальчук С.В. Актуальні проблеми застосування маркетинг-менеджменту в зовнішньоекономічній діяльності підприємств / С.В. Ковальчук // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 5. – Т. 2. – С. 171–176.
10. Матюх С.А. Експортний маркетинг як інструмент розвитку зовнішньоекономічної діяльності / С.А. Матюх // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2010. – № 6. – Т. 3. – С. 139–142.

Аннотация. В работе исследовано положительное влияние маркетинговой стратегии на внешнеэкономическую деятельность предприятия, а также различные подходы к определению сущности понятия «маркетинговая стратегия». Определены основные направления формирования маркетинговой стратегии и препятствия, которые возникают в процессе осуществления маркетинговых исследований. Подчеркнуто значение использования средств Интернет-маркетинга для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия путем использования новых каналов связи, рекламы и доступа к информации.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия, внешнеэкономическая деятельность, маркетинговая стратегия во внешнеэкономической деятельности, Интернет.

Summary. We have investigated the positive effect of marketing strategy on foreign economic activity of the enterprise, as well as different approaches to defining the essence of the concept of «marketing strategy». The basic directions of formation of marketing strategy and obstacles that arise in the process of marketing research. The significance of the use of online marketing tools to increase the efficiency of foreign economic activity of the enterprise through the use of new communication channels, advertising and access to information.

Key words: marketing strategy, foreign economic activities, marketing strategy in foreign economic activity, the Internet.

Ковтун Е. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Поліщук І. В.

*студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Турець Ю. М.

*студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Kovtun E. A.

*Candidate of Economics Sciences, Lecturer,
Docent of Management and Administration Department
Vinnytsya Trade Economics Institute
Kyiv National Trade Economics University*

Polischuk I. V.

*Student
Vinnytsya Trade Economics Institute
Kyiv National Trade Economics University*

Turets Y. M.

*Student
Vinnytsya Trade Economics Institute
Kyiv National Trade Economics University*

ШЛЯХИ ОПТИМІЗАЦІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

WAYS TO OPTIMIZE THE FOREIGN TRADE OF DOMESTIC ENTERPRISES

Анотація. У роботі проаналізовано сучасні проблеми та перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Розкрито фактори впливу на ефективність здійснення експортної та імпоротної діяльності. Визначено основні напрямки вдосконалення зовнішньоекономічної діяльності.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, експортоорієнтовані галузі, інвестиції, SWOT-аналіз, матричний аналіз ЗЕД.

Вступ та постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність вітчизняних підприємств на всіх історичних етапах впливає на вирішення проблем їх економіки та держави в цілому. Ефективність економічного співробітництва між країнами – це поняття, яке має комплексний і багатоаспектний характер і вказує на різноманітність шляхів оптимізації зовнішньоекономічної діяльності. Пошук шляхів оптимізації ЗЕД підприємств є необхідною умовою отримання стійких конкурентних переваг та засобом підвищення ефективності діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика здійснення зовнішньоекономічної діяльності достатньо поширена в роботах зарубіжних та вітчизняних науковців. Так, питання оцінки ефективності експортної діяльності підприємства досліджували Т. Бондарева, А. Осадчук, О. Пасічна, Л. Пельтек, А. Бондаренко, Ю. Ілясова, П. Манін, Н. Невська, А. Фатенок-Ткачук та ін. Дослідженням проблематики імпоротної діяльності займалися Т. Мельник, Н. Тимохіна, А. Мазаракі, В. Ізовіт, О. Криво-

конь, А.І. Бондаренко та ін. Водночас недостатньо уваги приділено пошуку шляхів оптимізації зовнішньоекономічної діяльності, що зумовлює актуальність обраної тематики дослідження.

Метою даної роботи є пошук найоптимальніших шляхів реалізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств.

Результати дослідження. Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами [1]. Головними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності виступають підприємства, що безпосередньо займаються експортом або імпортом товарів та послуг.

Розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємств є суттєвим фактором підвищення ефективності господарської діяльності як на рівні окремих підприємниць-

ких структур, так і в масштабах усієї країни. Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє:

- відтворенню експортного потенціалу країни;
- підвищенню рівня конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках;
- формуванню раціональної структури експорту й імпорту;
- залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України.

Для розвитку зовнішньоекономічної діяльності Україна має природні конкурентні переваги, такі як сприятливі кліматичні умови, вдале географічне розташування (на перетині торговельних шляхів між Європою та Азією), родючі ґрунти, забезпеченість водними ресурсами, а також висококваліфіковані трудові ресурси. Маючи високий експортний потенціал, Україна використовує його недостатньо ефективно.

На сьогодні спостерігається зменшення вартісних обсягів експорту, що свідчить про кризу виробництва. Основні експорторієнтовані галузі залишаються надзвичайно енергоємними, що робить їх критично залежними від імпортованих енергоносіїв та обмежує можливості нарощування експорту за рахунок девальвації національної валюти [2, с. 121]. До основних недоліків сучасного стану здійснення зовнішньоекономічної діяльності можна віднести:

- переважання експорту сировинної групи товарів (майже 70%);
- висока залежність від практично одного імпортера таких енергоносіїв, як нафта та газ;
- імпорт невиправдано великої кількості товарів споживчого призначення, незважаючи на складний економічний стан у державі.

Саме тому для розвитку зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств необхідно вдосконалити організаційно-економічні механізми здійснення їх зовнішньоекономічної діяльності. Шляхи підвищення ефективності експортної діяльності підприємства наведено в табл. 1.

Досвід зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств підтверджує необхідність урахування особливостей зовнішнього ринку. А це передусім урахування перспективної зміни попиту на продукцію та можливість зміни обсягу виробництва, коливання світових цін, зміну витрат на виробництво зі зміною обсягу випуску продукції.

На нашу думку, основним напрямом підвищення ефективності експортної діяльності для підприємств може стати визначення важелів впливу на споживчий попит. Із

цією метою підприємствам варто проводити детальний аналіз споживчого попиту та уподобань споживачів для визначення ресурсів, необхідних для задоволення споживчого попиту, а також спрямувати інвестиції в різноманітні механізми управлінського обліку та контролю, які мають безпосередній вплив на задоволення споживчого попиту.

Варто відзначити, що оптимізація зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств є складним процесом і вимагає своєчасних і достовірних розрахунків ефективності такої діяльності. Основні причини: важко прогнозувати різні ризики – інфляційні (зростання цін на матеріали, комплектуючі, заробітні плати, енергоносії та ін.); політичні (введення обмежень, ембарго, нестабільність ситуації в країні та ін.); ринкові (зміна світових цін, зниження попиту тощо).

Ще одним важливим напрямком покращання ефективності зовнішньоекономічної діяльності є обмеження імпортової залежності країни. Серед пріоритетних напрямів оптимізації розвитку імпортової діяльності в Україні є такі [3, с. 100]:

- застосування антидемпінгових та компенсаційних мит, товарних квот із метою захисту вітчизняних виробників (перегляд умов імпорту продукції, що відповідає стратегічним засадам модернізації економіки та має потенціал для наступного розширення експортної пропозиції, запровадження нетарифного регулювання імпорту з метою обмеження доступу на українські ринки конкуруючої продукції за демпінговими цінами, боротьба з тінювою імпортовою діяльністю) відповідно до норм ГАТТ/СОТ;
- лібералізація імпорту як захід сприяння експорту та посилення конкурентоспроможності (оптимізація імпорту сировини та комплектуючих, що застосовується для виробництва готової продукції);
- запровадження заходів щодо диверсифікації географічної структури енергетичного імпорту з метою підвищення рівня безпеки і стабільності внутрішнього ринку;
- підвищення рівня прозорості та конкуренції у сфері державних закупівель (шляхом використання підходів до організації та проведення тендерів).

Без нарощування обсягів національного виробництва, підвищення його наукоємності та здійснення модернізації всі спрямовані на регулювання зовнішньоекономічної діяльності заходи залишаться малоєфективними.

Отже, головна проблема в оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств – проблема збуту продукції. Кожне підприємство здійснює діяльність на зовнішньому ринку не ізольовано. На здійснення зовнішньо-

Таблиця 1

Шляхи підвищення ефективності експортної діяльності підприємства

№	Напрямок вдосконалення	Характеристика
1.	Управління експортною діяльністю на підприємстві	Моніторинг процесу прийняття рішень стосовно експортної діяльності, включаючи планування, визначення методів ведення діяльності, встановлення відповідальності різних відділів та координації їх діяльності в рамках здійснення експортної діяльності підприємства
2.	Управлінський облік і контроль	Структура даних по продукції, облік сировини, облік технологічної маршрутизації та виробничих об'єктів
3.	Управління ресурсами	Моніторинг раціонального використання наявних ресурсів: капітальних, технічних, технологічних, трудових, маркетингових, інформаційних, безпосередньо задіяних в експортній діяльності підприємства
4.	Оцінка споживчого попиту та управління запасами	Збір та аналіз даних щодо товарів конкурентів та смаків зарубіжних споживачів, адміністрування замовлень, моніторинг, визначення необхідного розміру запасів і комплектуючих, а також обсягів незавершеного виробництва
5.	Оцінка експортної діяльності підприємства	Моніторинг та оцінка ефективності експортної діяльності за допомогою методів внутрішнього контролю, який включає: вивчення закордонного ринку збуту; підготовку виробництва продукції на експорт; виробництво експортованої продукції; реалізацію експортованої продукції; післяпродажне обслуговування

кономічної діяльності, її ефективність впливають законодавчі акти, міжнародне право, митні тарифи, політична ситуація, взаємини із засобами масової інформації (реклами та ін.).

Наростити обсяги зовнішньоекономічної діяльності можливо шляхом залучення інвестицій. У сучасних умовах перспективним напрямом для інвестування є сільське господарство.

Переважна частка іноземних інвестицій, що надходять у сільське господарство, використовуються на придбання нової техніки та обладнання, що сприяє впровадженню прогресивних технологій і використанню зарубіжного досвіду. Так, більше 70% іноземних інвестицій у сільське господарство спрямовується на розвиток експорт-орієнтованих галузей рослинництва, передусім у зернове господарство, вирощування та переробку соняшника та ріпаку. Більшість інтегрованих формувань в агропромисловому виробництві з іноземними інвестиціями спрямовує інвестиції у виробництво різних видів продукції, що помітно зменшує їх ризики [4, с. 13].

Перспективи розвитку даної галузі пов'язані з посиленням комплексного розвитку ефективної зовнішньоекономічної діяльності, основними напрямками якого повинні стати структурна перебудова аграрного виробництва, поглиблення спеціалізації аграрних підприємств, диверсифікація діяльності переробних підприємств, вільного руху ресурсів і товарів, формування ринкової інфраструктури, посилення екологічного спрямування сільськогосподарського виробництва, переходу до європейських стандартів якості та безпеки харчування. Зовнішньоекономічна діяльність в аграрному секторі може значною мірою сприяти впровадженню ефективних технологій, вирішенню гострої проблеми переоснащення переробної промисловості, нарощуванню потужностей підприємств зі зберігання сільськогосподарської продукції.

Також для підвищення ефективності ЗЕД підприємства та забезпечення конкурентоспроможності підприємства на зовнішньому ринку варто формувати стратегію зовнішньоекономічної діяльності. При створенні стратегії необхідно проводити комплексний аналіз діяльності підприємства з використанням методів SWOT-аналізу, що дозволить виявити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства та здійснити групування показників, щоб виявити потенціал розвитку підприємства.

Далі варто провести аналіз зовнішнього середовища, який включає в себе оцінку постачальників, конкурентів та споживачів, а також аналіз асортиментного ряду підприємства з метою виявлення стадії життєвого циклу кожного товару та можливості його заміни. Даний аналіз проводиться шляхом складання карти стратегічних груп для визначення положення підприємства серед конкурентів та напрямів його розвитку в наявному конкурентному середовищі.

Також доцільно проводити маркетингове дослідження ринку для виявлення потреб та смаків споживачів, оцінки діяльності постачальників (визначення якості сировини та рівня цін на неї в даній галузі). Для визначення привабливості ринку в зовнішньоекономічній діяльності підприємства варто проводити матричний аналіз. При проведенні матричного аналізу ЗЕД підприємства найчастіше використовуються такі матриці:

- матриця BCG – аналіз темпів зростання та частки ринку;
- матриця GEM – аналіз порівняльної привабливості ринку та конкурентоспроможності;
- матриця ADL – аналіз життєвого циклу галузі та відносного положення на ринку;
- матриця Shell/DPM – аналіз привабливості ресурсоємної галузі в залежності від конкурентоспроможності.

Після проведення аналізу економічної діяльності підприємства складається список стратегічних альтернатив, тобто система стратегій із розрахунком вірогідності їх запровадження для досягнення загальної мети. Побудова стратегії зовнішньоекономічної діяльності дозволить підприємству чітко усвідомлювати власні можливості та адаптуватись до зміни різноманітних факторів.

Розроблені шляхи оптимізації зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств будуть ефективні, якщо вихід підприємств на зовнішні ринки буде всебічно обґрунтований і розрахований на перспективу.

Висновки. Для того щоб оптимізувати зовнішньоекономічну діяльність вітчизняних підприємств, варто визначити шляхи покращання експорту та імпорту на загальнодержавному рівні. З метою оптимізації ЗЕД підприємствам варто розробляти комплексну стратегію діяльності, яка враховуватиме фактори зовнішнього та внутрішнього впливу.

Список використаних джерел:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ (редакція від 28.06.2015 р.) // Відомості Верховної Ради УРСР від 16.07.1991 р. – № 29 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
2. Зосимова Ж.С. Проблеми та умови покращання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств / Ж.С. Зосимова // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – Вип. 2 (10). – С. 119–124.
3. Крикунова В.М. Чинники, динаміка і структура зовнішньоторговельної діяльності підприємств України / В.М. Крикунова, С.В. Фомішин // Економічні інновації. – 2013. – С. 92–101.
4. Ключник А.В. Регулювання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектора в умовах євроінтеграційних процесів України / А.В. Ключник, А.І. Федоренко // Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. – 2013. – № 4. – С. 11–15.
5. Кириченко О. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності / О. Кириченко. – К.: Фінансист, 2013. – 634 с.
6. Прокушев Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность / Е.Ф. Прокушев. – М.: Маркетинг, 2008. – 208 с.

Аннотация. В работе проанализированы современные проблемы и перспективы развития внешнеэкономической деятельности в Украине. Раскрыты факторы влияния на эффективность осуществления экспортной и импортной деятельности. Определены основные направления совершенствования внешнеэкономической деятельности.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, экспортноориентированные отрасли, инвестиции, SWOT-анализ, матричный анализ ВЭД.

Summary. The paper analyzes the current problems and prospects of development of foreign economic activity in Ukraine. The factors influence the efficiency of import and export activities. The main directions of improvement of foreign trade.

Key words: foreign trade, export, import, export-oriented industries, investments, SWOT-analysis, FEA analysis matrix.

Когут М. В.

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

Kohut M. V.

PhD Student
Department of International Economic Relations
Ivan Franko National University of Lviv

РОЛЬ ТНК НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ

THE ROLE OF TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN THE INTERNATIONAL MARKET OF TECHNOLOGY TRANSFER

Анотація. У роботі досліджено роль ТНК на міжнародному ринку технологій і проаналізовано значний вплив та економічні вигоди від діяльності ТНК у сфері інновацій. У результаті проведеного дослідження, встановлено, що прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є важливим чинником зміцнення сектора високих технологій та одним із найбільш ефективних каналів міжнародної передачі технологій.

Ключові слова: світова економіка, глобалізація, міжнародний трансфер технологій, транснаціональна корпорація, прямі іноземні інвестиції.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні транснаціональні корпорації (ТНК) відіграють ключову роль у генерації нових технологій та інноваційній діяльності загалом. У процесі міжнародного трансферу технологій ТНК використовують низку методів, за допомогою яких переміщують технології з високорозвинених країн в країни, що розвиваються. Масштабний вплив ТНК пояснюється тим фактом, що джерелом створення більшості технологічних інновацій є саме ТНК. Відповідно, вони володіють найбільшою часткою в науково-дослідних та дослідно-конструкторських роботах (НДДКР), які реалізовані в промисловості. До прикладу, такі гіганти, як Microsoft, Roche, Apple, Pfizer виділяють колосальні кошти на дослідження та розробку нових продуктів, навіть більші, аніж на це виділяють кошти з бюджету окремі країни. Кожна з даних корпорацій у 2010 р. видала на НДДКР близько 6,5 млрд. євро [1]. Отже, є всі підстави стверджувати про значну роль транснаціональних корпорацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням діяльності ТНК займалися такі зарубіжні вчені, як Р. Вернон, Дж. Даннінг, П. Кругман, Дж. Міль, О. Вільямсон, Е. Гекшер, М. Кассон, Р. Коуз, Ч. Кінделбергер, К. Іверсен, К. Коулінг, Дж. Гелбрейт.

Вагомий внесок у вітчизняній економічній науці щодо дослідження діяльності ТНК та міжнародному ринку технологій зробили В. Рокоча, В. Новицький, В. Базилевич, О. Хорошун, А. Пехник, Л. Руденко, О. Плотніков, В. Бачинський, О. Рогач, А. Поручник, В. Семиноженко, Л. Федулова, О. Білорус, С. Якубовський, М. Дідківський, Л. Кістерський, В. Левківський.

Однак, незважаючи на значну кількість досліджень у сфері впливу транснаціональних корпорацій на міжнародний ринок технологій та економічних вигод від їхньої діяльності, не на всі питання отримано достатньо вичерпні відповіді, що дає підстави для продовження подальшого дослідження даної проблематики.

Метою даної роботи є поглиблення дослідження ролі ТНК у світовій торгівлі, зокрема на міжнародному ринку технологій.

Результати дослідження. О.Л. Канищенко та А.І. Старостіна у своїй роботі зазначають, що ТНК формують загальносвітові засади економічної стандартизації та підвищують рівень інтернаціоналізації суб'єктів міжнародного співробітництва [2]. Глобалізація є вищою формою транснаціоналізації бізнесу, коли компанії сприймають світовий ринок як єдиний і повністю гомогенний та формують свою підприємницьку стратегію виходячи із стандартизованих мотивацій і вимог уніфікованих споживчих сегментів.

ТНК утворюють найпотужніші угруповання бізнесу, розміщуючи окремі стадії виробництва чи то частини на території різних країн, тим самим діючи у світових масштабах та посилюючи економічну залежність. Ця залежність пояснюється тим, що ТНК володіють значними фінансовими коштами, зв'язками з громадськістю, політичним лобі в різних регіонах світу.

Відомо, що більшість ТНК походять із США, Японії, Німеччини та інших країн ЄС, тобто з країн, що переважно є джерелом створення світових інновацій. Залежно від країни походження ТНК спеціалізуються в певній сфері. Так, понад 60% ТНК США функціонують у сфері фармацевтики, біотехнологій, програмного забезпечення та комп'ютерного устаткування. Понад 50% ТНК, що походять із країн – членів ЄС, займають ключові позиції у сфері автомобілебудування, фармацевтичній діяльності. А 70% японських фірм, своєю чергою, спеціалізуються в автомобілебудуванні, електротоварах, виготовленні програмного забезпечення та комп'ютерного устаткування [1].

Транснаціональні компанії традиційно поділяють на три групи [3]:

1) горизонтально інтегровані ТНК – управляють підрозділами, розташованими в різних країнах, що виробляють однакові або подібні товари;

2) вертикально інтегровані ТНК – управляють підрозділами в певній країні, які виробляють товари, що поставляються в їх підрозділи в інших країнах;

3) роздільні ТНК – управляють підрозділами, розташованими в різних країнах, які вертикально або горизонтально не є об'єднаними.

Розглянемо основні якісні ознаки ТНК:

а) особливості реалізації: компанія реалізує значну частину своєї продукції за кордоном, тим самим помітно впливаючи на світовий ринок;

б) особливості розміщення виробництва: у зарубіжних країнах знаходяться деякі дочірні підприємства та філії ТНК;

в) особливості прав власності: власники даної компанії є резидентами (громадянами) різних країн [4].

ТНК здійснюють політику територіальної експансії шляхом залучення їхнього капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. Прямі іноземні інвестиції являють собою найбільш розвинену форму інтернаціоналізації та глобалізації бізнесу, використовуючи при цьому максимальну кількість ресурсів та навичок у міжнародному середовищі. Вони можуть бути пов'язані як із грошовими потоками, так і з трансфером технічних та організаційних рішень, а також результатами інтелектуальної діяльності в обмін на акції в прямих інвестиціях [5].

Згідно з визначенням Організації економічної співпраці і розвитку (ОЕСД), прямою іноземною інвестицією є тоді, коли закордонний інвестор отримує або має тривалий вплив на закордонне підприємство. Пороговим значенням, яке умовно визначає одержання певного впливу, є володіння 10% звичайних акцій або голосів. Прямим інвестором може бути фізична особа, об'єднане або не об'єднане державне або приватне підприємство, уряд, група підприємств або група фізичних осіб [6].

Прямі іноземні інвестиції поряд з іншими формами глобалізації та інтернаціоналізації підприємств відкривають найбільші можливості для експансії, хоча і вважаються найризикованішим способом ведення діяльності ТНК на світовому ринку.

Зазначимо, що потенційні вигоди та можливості від прямих іноземних інвестицій для економіки України полягають у такому:

1) прямі іноземні інвестиції є дієвим фактором структурної трансформації економіки;

2) прямі іноземні інвестиції є джерелом додаткового капіталу;

3) прямі іноземні інвестиції як форма міжнародної співпраці дозволяють інтегруватися національній економіці в економіку світу;

4) прямі іноземні інвестиції забезпечують міжнародний трансфер технологій, тим самим сприяють зростанню обсягів науково-технологічного співробітництва;

5) прямі іноземні інвестиції забезпечують використання різних методів маркетингу та управління, а саме ліцензійні угоди чи то, наприклад, дифузія нової виробничої технології, імітації або копіювання нових продуктів;

6) прямі іноземні інвестиції допомагають становленню нової ринкової економіки, сприяючи при цьому зміцненню зв'язків між суб'єктами економіки [7].

Аналіз та вивчення особливостей залучення прямих іноземних інвестицій дасть змогу максимально використати всі позитивні ефекти іноземного інвестування для покращання бізнес-середовища в Україні та створення сприятливого інвестиційного клімату загалом, що, своєю чергою, дасть змогу забезпечити сталий економічний розвиток в країні.

Проаналізуємо чистий притік прямих іноземних інвестицій в економіку України (рис. 1).

Як бачимо з рис. 1, до 2002 р. включно даний показник не перевищував 1 млрд. дол. США. Після цього він переважно зростав, досягнувши максимального значення в 2008 р. Надалі показник знижувався в кризові та посткризові 2009, 2013 і 2014 рр., опустившись у 2014 р. до рівня 2001 р.

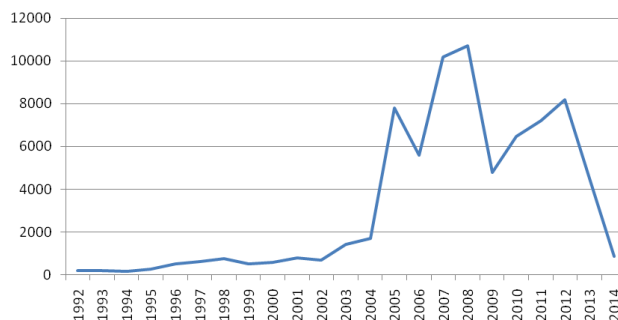


Рис. 1. Чистий притік прямих іноземних інвестицій в економіку України, млн. дол. США (дані Світового банку)

Джерело: побудовано автором на основі [8]

На рис. 2 зображено притік ПІІ в економіку України у % до ВВП.

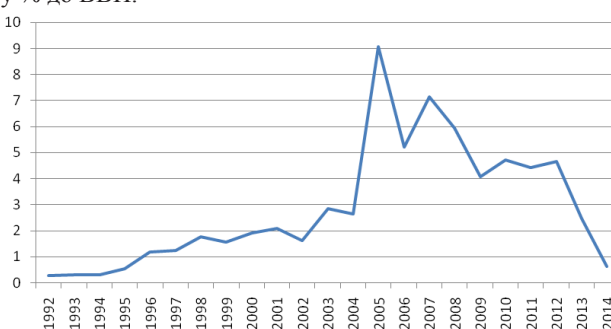


Рис. 2. Чистий притік ПІІ в економіку України, % до ВВП (дані Світового банку)

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Як бачимо з рис. 2, максимальне значення чистого приросту ПІІ в економіку України (у % до ВВП) зафіксовано у 2005 р. (9%), далі цей показник поступово знижувався, а в 2014 р. опустився до показника 1995 р. (менше 1%).

Галузева структура іноземних інвестицій є надзвичайно важливою для формування інноваційної економіки. Вона значною мірою визначає доступ національних виробників до світових ринків, а також розвиток нових технологій.

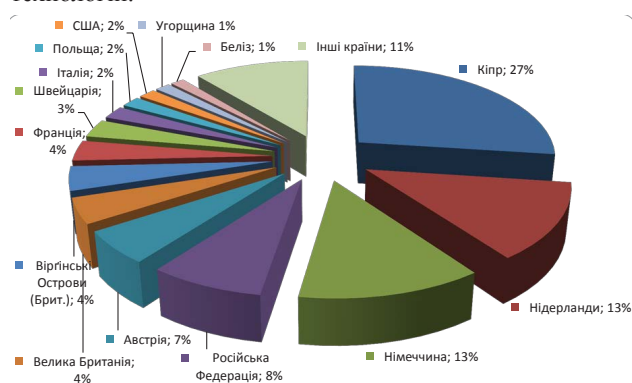


Рис. 3. Розподіл ПІІ в економіку України за країнами походження (у % до загальної кількості) станом на кінець 2015 р.

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Зменшення обсягів залучення іноземних інвестицій в Україні зумовлене не лише тим, що вітчизняна економіка стала менш привабливою для іноземних інвесторів, але й

тим, що значна кількість інвесторів під час кризи спрямовують свої кошти на внутрішні ринки для підтримання економіки своїх країн і різко скорочують інвестиції за кордон, а деякі інвестори на певний час взагалі призупинили реалізацію інвестиційних проектів [9, с. 70].

На рис. 3 зображено розподіл ІІІ в економіці України за країнами світу станом на 31.12.2015 р.

Як бачимо, найбільше інвестицій в економіку України на кінець 2015 р. надійшло з умовно офшорного Кіпру. Крім того, порівняно значні частки мають інші офшорні зони – Віргінські Острови та Беліз. Іншими важливими джерелами трансферу технологій в Україну є країни ЄС (Нідерланди, Німеччина, Великобританія, Австрія, Франція, Італія, Польща), а також Швейцарія та Російська Федерація (майже 8% від загального обсягу).

Висновки. У сучасних глобальних умовах усі країни можуть імпортувати однакові технології, однак щоб стати насправді конкурентоспроможним гравцем на світовому ринку технологій і не бути лише пасивним користувачем,

необхідно на їх основі стимулювати розвиток аналогічних інновацій. Наприклад, Південна Корея та Тайвань [6], імпортуючи новітні технології, продемонстрували значний успіх у подоланні технологічного та економічного розриву, стимулюючи розвиток інноваційного сектору.

Отже, аналіз обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України за останні роки свідчить про те, що рівень інвестицій залишається недостатньо високим. Необхідно розробити та реалізувати державну інвестиційно-інноваційну програму, яка сприяла б розвитку інвестиційного клімату. Важливим для активізації інвестиційного процесу є перегляд податкових навантажень, торговельної політики, фінансового сектору, банківської сфери та державного регулювання.

Прямі іноземні інвестиції як основний інструмент діяльності ТНК дадуть змогу забезпечити реалізацію завдань інноваційного розвитку лише при певних умовах, а саме: міжнародному трансфері технологій, високому рівні освіти та розвитку інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. The 2011 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. / JRC 2011, Luxembourg [Electronic resource]. – Access mode: https://ec.europa.eu/jrc/sites/default/files/jrc_ar_2011.pdf.
2. Старостіна А.О. Суперечливі шляхи економічної глобалізації / А.О. Старостіна, О. Канищенко // Економіка України. – 2008. – № 5. – С. 58–65.
3. John D. Daniels, Lee H. International Business: Environment and Operations. / Upper Saddle River, 2004.
4. Градобитова Л.Д. Транснаціональні корпорації в сучасних міжнародних економічних відносинах: [учеб. посіб.] / Л.Д. Градобитова, Т.М. Исаченко; МГІМО (У) МІД РФ. – М.: Анкіл, 2002. – 123 с.
5. Когут М.В. Вплив транснаціональних корпорацій на міжнародний трансфер технологій / М.В. Когут // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – 2015. – Т. 20. – Вип. 3. – С. 19–22.
6. Реверчук С.К. Інвестологія: наука про інвестування: [навч. посіб.] / С.К. Реверчук, Н.Й. Реверчук, І.Г. Скоморович [та ін.]. – К.: Атіка, 2001. – 264 с.
7. Горшков А.В. Прямые иностранные инвестиции как фактор экономического роста / А.В. Горшков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.lib.csu.ru/vch/074/002.pdf.
8. World Bank Statistics [Electronic resource]. – Access mode: <http://data.worldbank.org>.
9. Гринів Т.Т. Іноземні інвестиції в Україні: стан та перспективи розвитку / Т.Т. Гринів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vlp.com.ua/node/5688>.
10. Державний комітет статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Анотація. В роботі досліджено роль ТНК на міжнародному ринку технологій, проаналізовані значительное влияние и экономические выгоды от деятельности ТНК в сфере инноваций. В результате проведенного исследования установлено, что прямые иностранные инвестиции (ПИИ) являются важным фактором укрепления сектора высоких технологий и одним из наиболее эффективных каналов международной передачи технологии.

Ключевые слова: мировая экономика, глобализация, международный трансфер технологий, транснациональная корпорация, прямые иностранные инвестиции.

Summary. The article analyzes the role of the TNC in the international technology market. The significant impact and economic benefits from the activities of TNCs in innovations are investigated. As a result, the study has found that foreign direct investment (FDI) is an important factor in strengthening the high-tech sector and is one of the most effective channels of international technology transfer.

Key words: global economy, globalization, international technology transfer, transnational corporations, foreign direct investments.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 6

Частина 1

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 21,62.
Підписано до друку 30.03.2016 р. Замов. № 0324/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.