



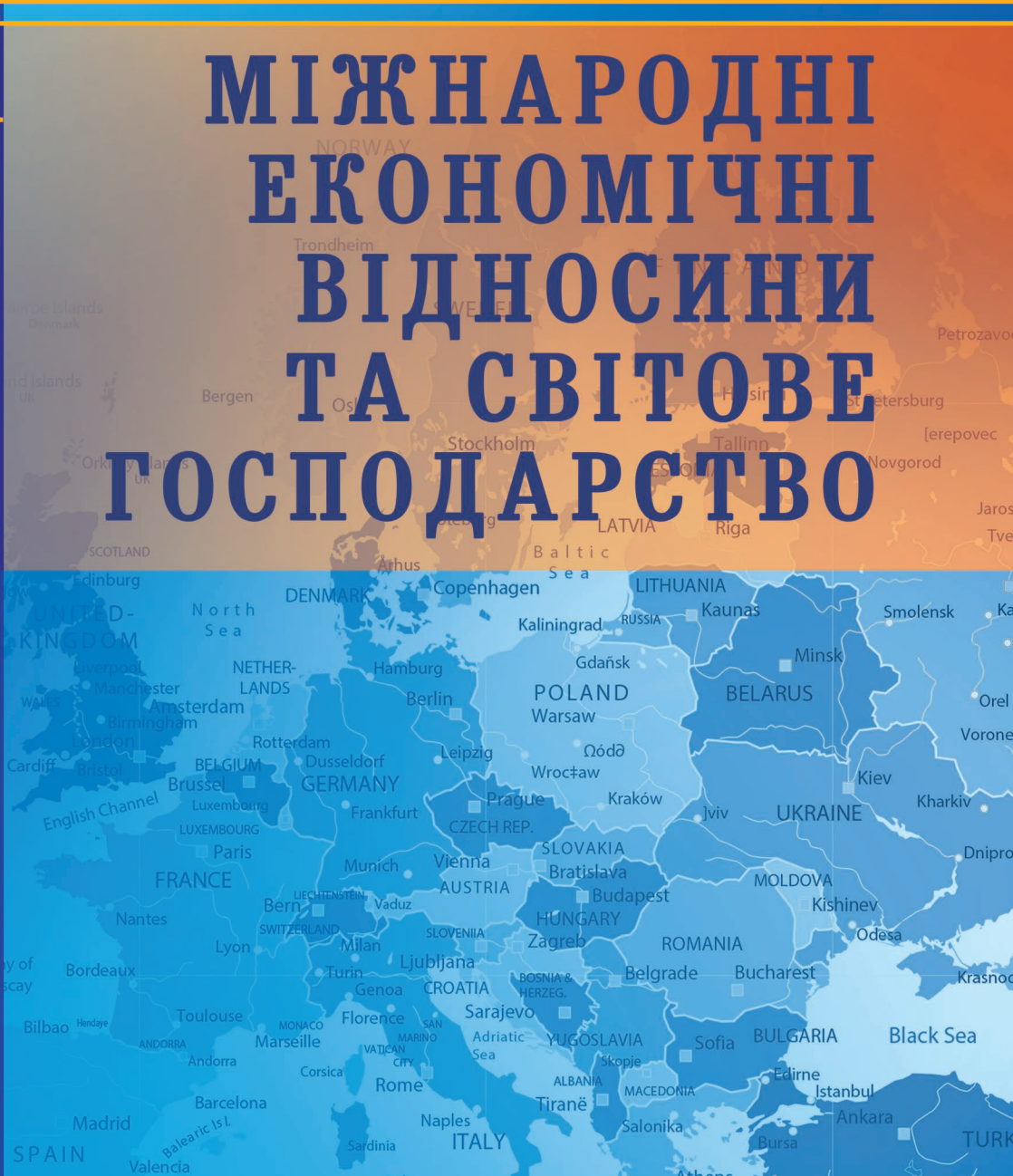
ISSN 2413-9971

**НАУКОВИЙ
ВІСНИК**

СЕРІЯ

**МІЖНАРОДНІ
ЕКОНОМІЧНІ
ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ
ГОСПОДАРСТВО**

7 `2016



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 7
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 № 5 від 12 травня 2016 року.

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

ЗМІСТ

Аванесова Н. Е. РИЗИКИ ТА ДЖЕРЕЛА ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНИЙ БЕЗПЕЦІ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	6
Бабанська О. В. МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В ЄВРОПІ: ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ТА ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ.....	9
Бабій І. В. ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	14
Бидик А. Г. ЗОВНІШНЯ ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА УКРАЇНСЬКОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ.....	17
Білоцерківський О. Б. МОДЕЛЮВАННЯ ЧАСОВОГО РЯДУ З ВИРОБНИЦТВА ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ.....	22
Бланк М. Е., Батракова Т. І. ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ.....	25
Богдан О. І. СУТНІСНИЙ АНАЛІЗ ТА ВИКОРИСТАННЯ МІКРОЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	29
Артюх Т. М., Богданович Л. О., Якименко А. О., Єрмолаєва М. В. АНАЛІЗ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ.....	32
Боднарук І. Р. ІННОВАЦІЙНИЙ ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ	36
Бортнік С. М., Маленицький Д. С. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДХОДИ ДО ЇЇ ВИВЧЕННЯ.....	40
Артюх Т. М., Борщевська Ю. А. АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО Й ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕЧНОСТІ КОВБАСНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ І СВІТОВОМУ РИНКАХ.....	44
Брицький Р. М. НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ І ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ПІСЛЯ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ ЄС.....	48
Бунік Ю. О. ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ КРИЗОВОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ГЕОПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....	53
Буринська О. І. ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ГОЛОВНОЇ ПАРАДИГМИ НОВОГО ТИСЯЧОЛІТТЯ.....	57
Вальтер А. О. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОЦІНЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ПРОДУКЦІЇ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....	60
Васюник Т. І. ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ.....	64
Вострякова В. І. АКТУАЛЬНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧИМИ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ ДЛЯ МІНІМІЗАЦІЇ ВТРАТ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	68

Гадзало А. Я. ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ	71
Газуда М. В., Польовська В. В. ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	74
Гільорме Т. В., Шпортюк О. В., Корж О. В. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ЗАСАДАХ КОНЦЕПЦІЇ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ.....	78
Голубка М. М. ЕКОНОМІЧНО-ОСВІТНІ НАПРЯМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА «ПРОСВІТА» НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ У II ПОЛОВИНІ XIX – ПОЧАТКУ XX СТОЛІТТЯ В ОТРИМАНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА КООПЕРАТИВНОЇ ОСВІТИ.....	81
Гончаренко І. В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В КОНЦЕПЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СИНГУЛЯРНОСТІ	85
Горіна Г. О. ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОСТОРОВОЇ ПОЛЯРИЗАЦІЇ СВІТОВОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ.....	88
Гребенюк Н. В. ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ, УРАХОВУЮЧИ ЙОГО ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ.....	92
Грициняк О. І. ДО ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВПЛИВУ НА ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ.....	96
Гук Н. А. МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....	99
Гуцул М. О. КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	102
Давидовська Г. І. ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	106
Далик В. П., Дуляба Н. І. ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	110
Дегтярева Ю. В. КОМПОНЕНТИ ВНЕШНЬОГО И ВНУТРЕННЕГО ОКРУЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА.....	114
Дем'яненко Б. С. МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ СТИМУЛЮВАННЯ ПОПИТУ В ТОРГІВЛІ НАСІННЯМ.....	118
Смовженко Т. С., Денис О. Б. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ОМБУДСМЕНА ЯК МЕХАНІЗМУ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ МІЖ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ ТА КЛІЄНТАМИ.....	121
Дикань О. В. МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ.....	125
Dioba A. V. BEHAVIORAL COMPONENT OF ISSUES RELATING TO CORPORATE ENVIRONMENTAL SUSTAINABILITY.....	130
Захарченко Н. В. ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ПРОЕКТУВАННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ.....	134

Заяць М. Я. УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ: ФІНАНСОВІ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ.....	140
Іванова А. І. ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ.....	145
Іщенко А. В. ІННОВАЦІЙНИЙ КОМПОНЕНТ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ.....	150
Карпенко Л. Ф. ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ.....	153
Кваша О. С. ТЕНДЕНЦІЇ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ.....	157
Єрмоленко О. А., Килюшик С. Ю. ПРОБЛЕМИ ДОВГОСТРОКОВОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	163

Аванесова Н. Е.

*кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури*

Avanesova N. E.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor, Chair of Finance and Credit
Kharkiv National University of Construction and Architecture*

РИЗИКИ ТА ДЖЕРЕЛА ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ОБОРОННОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

RISKS AND SOURCES OF THREATS TO ECONOMIC SECURITY OF DEFENSE INDUSTRY OF UKRAINE

Анотація. Метою статті є визначення ризиків та основних загроз економічній безпеці оборонної промисловості України для створення механізму запобігання негативним наслідкам глобалізації та їх нейтралізації. У результаті проведеного аналізу існуючих наукових підходів встановлено, що економічна безпека окремої галузі є складним багатозначним поняттям, яке доцільно розглядати з різних позицій відповідно до мети дослідження.

Ключові слова: ризики та джерела загроз, економічна безпека, оборонна промисловість України, глобалізація, чинники виникнення ризиків і загроз економічній безпеці оборонної промисловості.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших завдань державного регулювання господарської системи є досягнення високого рівня економічної безпеки. В умовах посилення глобалізаційних процесів актуалізуються традиційні та виникають нові види економічних загроз.

Світова глобалізація виявилась найбільш суперечливою тенденцією розвитку сучасного господарства. З одного боку, на думку спеціалістів у галузі світової економіки, дане явище гарантує прогрес економічних зв'язків через міжнародну кооперацію виробництва, розвиток міжнародного поділу праці, зовнішньої торгівлі та міжнародних економічних відносин у цілому. Забезпечуючи таким чином посилення взаємозв'язку та взаємозалежності національних економік, глобалізація створює додаткові можливості їх розвитку, яких уособлені національні економіки не мали. З іншого боку, глобалізація, на думку спеціалістів, є великою загрозою для національної безпеки кожної окремої країни, оскільки наростання глобалізаційних процесів зосереджує всю владу в руках великих транснаціональних корпорацій, нейтралізуючи можливості урядів таких країн впливати на ситуацію у власній національній економіці. Відповідно, глобалізацію можна розглядати як явище різновекторного впливу, проте уникнути подальшого наростання глобалізаційних процесів неможливо.

Історичне визначення України як центральноєвропейської держави та її географічне розташування на кордоні між Сходом і Заходом зумовили особливий вплив глобалізації світової економічної системи на розвиток національної економіки на початку ХХ ст., що й обумовило появу низки викликів національній безпеці нашої держави, особливо з урахуванням тенденцій силової тотальної глобалізації. Цей вплив для України значно посилюється і набув особливо загрозової форми на протязі останніх років.

Саме тому на сьогодні питання забезпечення національної безпеки України набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У найбільш загальному визначенні сутність безпеки як наукової категорії можна трактувати як здатність суб'єкта до

функціонування та подальшого розвитку за усунення значного впливу зовнішніх і внутрішніх загроз. Як зазначено в Економічній енциклопедії [4, с. 537], національна безпека – це сукупність зв'язків і відносин, які характеризують такий стан держави, коли гарантується її стійке стабільне існування, здатність до саморозвитку і прогресу, ефективне протистояння внутрішнім і зовнішнім загрозам. Вирішальну роль у формуванні, функціонуванні та забезпеченні ефективної системи національної безпеки відіграє економічна безпека.

Своєю чергою, економічна безпека розглядається на двох рівнях: валютно-фінансовому та науково-інформаційному. Економічна (валютно-фінансова) безпека – це незалежність держави від інших держав і міжнародних фінансово-кредитних організацій щодо забезпечення національної економіки необхідними валютно-фінансовими ресурсами і недопущення надмірного розширення тіньового сектору економіки, впливу національного капіталу, а також значних фінансових диспропорцій, що загрожують нестабільністю валютно-фінансової сфери, підривом інвестиційного клімату [3, с. 414]. Економічна (науково-інформаційна) безпека являє собою наявність економічного суверенітету держави у сфері науки й інформаційного простору [3, с. 414].

У цілому слід зазначити, що поняття економічної безпеки досліджується у працях багатьох учених. Зокрема, можна виділити наукові роботи таких авторів, як: О.М. Бандурка, В.С. Духов [7], А. Ревенко [11], В.О. Гончарова [2], С.М. Шкарлет [14] та ін.

Сутність визначення економічної безпеки у дослідженнях зазначених науковців зводиться до її трактування як комплексу заходів, що спрямовані на забезпечення стійкого розвитку держави та протистояння негативному впливу зовнішніх і внутрішніх загроз.

Разом із тим слід зазначити, що категорія економічної безпеки не є притаманною тільки державі в цілому. Наразі її дослідження розширюється у бік окремих галузей, підприємств і навіть громадян.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У більшості наукових праць загрози економічній безпеці розглядаються стосовно економіки певної країни в цілому. Однак сьогодні в умовах зовнішньої агресії в бік Української держави, що критично погіршила динаміку соціально-економічного розвитку, посилила макроекономічні дисбаланси та погіршила коротко- та середньострокові перспективи економічного росту, одним із пріоритетів політики забезпечення її економічної безпеки є стабільне функціонування оборонної промисловості України, тому недостатнє висвітлення в науковій літературі питання забезпечення економічної безпеки саме оборонної промисловості України потребує більш детального дослідження з точки зору визначення ризиків і джерел загроз її економічній безпеці.

Мета статті полягає у визначенні ризиків та основних загроз економічній безпеці оборонної промисловості України для створення механізму запобігання негативним наслідкам глобалізації та їх нейтралізації.

Вклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація світової економіки є складною, багатовимірною і неоднозначною проблемою, тому з приводу визначення її суті існує багато розбіжностей. Учені сходяться на думці, що глобалізація означає не лише новий кількісний вимір міри інтенсивності взаємозв'язків окремих країн та їх економік, а й нову якість таких зв'язків, коли формується фактично новий, глобальний рівень економічної глобалізації [9, с. 5–7].

Поряд із виникненням і формуванням нових джерел та умов розвитку глобалізація створює виклики економічній безпеці держави. У сучасних умовах без урахування цих викликів неможливо забезпечити стабільний розвиток та конкурентоспроможність національної економіки будь-якої країни [8, с. 42]. Найбільш актуальними викликами глобалізації, які створюють численні загрози економічній безпеці держави, є такі:

- нестабільність світової фінансової системи, яка супроводжується незбалансованістю світової торгівлі та інвестиційних потоків між найбільшими економічними центрами світу [10];

- розширення світових ринків для певних видів продукції, товарів і послуг [8, с. 25];

- поширення кризових явищ [5, с. 100–101];

- експансія передових країн світу [12, с. 21–22];

- дефіцит ресурсів для розширеного розвитку [13, с. 98].

Особливе місце в системі національної економічної безпеки посідає проблема економічної безпеки окремих галузей народного господарства, що має дуальний характер. З одного боку, функціонування галузей здійснюється в умовах нестаціонарного зовнішнього середовища, для якого характерні зниження обсягів інвестиційних вкладень, високі процентні ставки за довготерміновими банківськими кредитами, нестабільність податкового законодавства тощо, що істотно знижує рівень життєдіяльності окремих підприємств галузі та підвищує ймовірність переходу в кризовий стан. З іншого боку, кризові тенденції на мікрорівні створюють передумови негативних тенденцій розвитку регіональних систем і зниження рівня національної економічної безпеки [1, с. 129–130].

Загалом, стан оборонної промисловості характеризується:

- низьким рівнем задоволення потреб збройних сил, практичною відсутністю внутрішнього ринку озброєння та військової техніки;

- фрагментацією галузі і значними диспропорціями в її сегментах;

- переважанням державної форми власності на підприємствах і неефективністю державного управління на

національному, галузевому, регіональному рівнях і на рівні підприємств;

- низьким рівнем технологічної оснащеності і браком ресурсів (управлінських, кадрових, фінансових) для розвитку, ускладненим доступом до інвестиційних і кредитних ресурсів;

- значною залежністю винятково від російських постачальників і замовників;

- низьким рівнем залучення до міжнародної кооперації.

Сьогодні оцінка оборонної промисловості не є однозначною і залежить від стану справ у певних, умовно виокремлених сегментах (групах) і на конкретних підприємствах. Залежно від результативності діяльності підприємства можна умовно поділити на три групи, склад яких є мінливим.

Групу найбільш успішних і стабільних вітчизняних оборонних підприємств (20–25) становлять провідні підприємства ракетно-космічного, авіабудівного, танкового та авіаційного двигунобудування, морського газотурбобудування; розробки та виробництва бортових систем управління, високоточних засобів ураження, радіолокаційних і радіотехнічних систем, окремих унікальних типів комплектуючих систем озброєння та військової техніки. Останнім часом до цієї групи наближаються окремі ремонтні підприємства, переважно авіаційної техніки [6, с. 79].

Головними характеристиками більшості підприємств цієї групи є:

- кращий, ніж у цілому в галузі, менеджмент;

- орієнтація на виробництво товарів і послуг, що користуються попитом і є конкурентоспроможними в певних нішах міжнародного ринку озброєння та військової техніки;

- наявність відповідних замкнених (орієнтованих на кінцеву продукцію) виробничих циклів (при цьому важливо розрізняти цикли виробництва кінцевої продукції, повністю замкнуті всередині країни, що сьогодні є скоріше винятками із загальних правил, і в рамках міжнародної (транснаціональної) кооперації, на що орієнтується переважна більшість оборонних компаній у світі);

- отримання певної частки державного оборонного замовлення;

- наявність платоспроможного та підтверженого контрактами попиту на продукцію за умов певної диверсифікації замовників (портфелю замовлень);

- можливість самостійного (або через державного посередника) виходу на зовнішні ринки;

- наявність певних обігових коштів для початку нових розробок та оновлення виробничих потужностей.

Групу менш стабільних підприємств (що тримаються на плаву) становлять виробничі та ремонтні підприємства, науково-дослідні інститути, конструкторські бюро (20–25), що мають певні (іноді унікальні) проектувальні, технологічні або виробничі можливості, але стабільність яких є менш надійною і критично залежною від експортних замовлень, на обсяги яких критично впливає економічна та часто політична кон'юнктура ринку озброєння та військової техніки. Окремі з цих підприємств є субпідрядниками в контрактах підприємств першої групи [6, с. 79–80].

Головними характеристиками цієї групи є: сучасний менеджмент; наявність розгалуженої мережі реальних і потенційних замовників і контрагентів; підтримка певної гнучкості за рахунок диверсифікації замовників і переорієнтації на виробництво цивільної продукції, а також наявності «лідерних» технологій і можливості вкладати певні кошти в нові розробки та модернізацію виробничого обладнання.

До останньої групи належить решта підприємств (понад 100), значна частка яких є збитковими через недо-

статню якість менеджменту, високий знос і низький технологічний рівень основних фондів, відсутність замовлення і підтримки з боку держави [6, с. 80].

Загальними проблемами, що гальмують розвиток галузі, є:

- неповнота та суперечливість нормативно-правової бази, яка стримує ініціативу та недостатньою мірою стимулює оборонні підприємства до розвитку;

- неефективне державне управління, головними недоліками якого є: низька якість і неузгодженість між собою державних програм; недостатні обсяги та недосконалі цільова спрямованість державного оборонного замовлення, нерегульованість механізмів лобювання; низький рівень виконавської дисципліни; відсутність ефективної координації та механізмів участі державних органів в управлінні підприємствами; недостатнє врахування ринкових механізмів, кон'юнктури ринків і реальних можливостей із забезпечення конкурентоспроможності оборонних підприємств;

- дефіцит якісних управлінських, наукових, інженерних і технічних кадрів, «кадровий голод» на підприємствах;

- високий рівень ресурсоспоживання та низька рентабельність підприємств, що заважає підвищенню конкурентоспроможності їх продукції на зовнішніх ринках;

- низька інвестиційна привабливість підприємств та ускладнений доступ до кредитних ресурсів;

- політичні обмеження на доступ до іноземних джерел підвищення технологічного рівня виробничих потужностей оборонних підприємств;

- недостатній рівень військово-технічного співробітництва: невизначеність довгострокових перспектив співробітництва з іноземними державами, переважно разовий характер більшості контрактів; недостатні державна підтримка та ефективність механізмів просування продукції вітчизняних підприємств на зовнішній ринок; недостатній рівень виробничої і науково-технічної кооперації з іншими державами; неефективна координація діяльності українських експортерів.

Невдоволення сьогодишнім станом оборонної промисловості пов'язане переважно з її неспроможністю задовольнити потреби збройних сил. Проте це невдоволення має бути адресоване не стільки до оборонної промисловості, скільки до системи оснащення озброєння та військової техніки, якої в державі в цілісному вигляді не існує. Це є однією з причин низької якості державного замовлення.

Таким чином, цілісного оборонно-промислового комплексу в Україні не існує, як не існує перспектив, можливостей і доцільності його створення. Через це, а також на фоні світових і вітчизняних тенденцій до зменшення частки державної власності у промислових об'єктах зміст пропозицій зі створення єдиної системи управління оборонною промисловістю викликає багато питань. Головною проблемою оборонної промисловості України є відсутність ефективної державної військово-технічної політики. За цих умов ані централізоване, ані децентралізоване управління не здатні радикально покращити ситуацію. Форма управління має відповідати процесам, що відбуваються в галузі та на ринках реалізації її продукції.

Все це не дає змоги повною мірою говорити про забезпечення економічної безпеки оборонної галузі.

Разом із тим для запобігання ризикам і загрозам економічній безпеці оборонної галузі, на нашу думку, необхідно постійно враховувати весь спектр численних чинників, від яких залежить її функціонування, до яких ми пропонуємо віднести:

- адаптивність стратегічного потенціалу галузі, що визначається не тільки внутрішніми, а й зовнішніми впливами;

- залежність галузі від інтенсивності кооперованих її зв'язків із постачальниками різного роду ресурсів;

- охорону комерційної таємниці галузі, з одного боку, і нагромадження інформації про можливе втручання інших економічних агентів у діяльність галузі – з іншого;

- рівень можливого ризику прийнятих рішень.

Відповідно до випадків свого прояву, вказані чинники виникнення ризиків і загроз економічній безпеці оборонної промисловості України є її зовнішніми ризиками та загрозами. Вони, з одного боку, взаємозалежні, зумовлюють одна одну, але, з іншого – дуже автономні. Взаємозалежність ризиків і загроз визначається складними підпорядкованими зв'язками, що характерні для держави, галузі, регіону та підприємства. Автономність аналізованих ризиків і загроз залежить від рівня свободи і прав, які держава надає галузям, регіонам і підприємствам, а також від рівня витрат, що випливають за проявом ризиків і загроз.

Із зовнішніми ризиками та загрозами тісно пов'язані внутрішні ризики та загрози економічній безпеці оборонної промисловості України. Суть цих ризиків і загроз проявляється вже в їхній назві і відображає джерело їх формування – з боку внутрішнього для галузі середовища за рахунок помилок і прорахунків, допущених керівництвом суб'єктів господарювання в галузі.

Звідси випливає пряма залежність між економічною безпекою оборонної промисловості України та її можливостями реагування на виникнення зовнішніх і внутрішніх ризиків і загроз. Якщо внутрішні ризики та загрози прямо залежать від кваліфікації управлінського персоналу окремих суб'єктів господарювання галузі і, отже, можуть бути вчасно виявлені та локалізовані, то зовнішні ризики та загрози, що відображають загальне економічне становище в країні, локалізованими бути не можуть.

Висновки. Глобалізаційні процеси зачіпають усі складові частини економічної безпеки держави, створюючи загрози для розвитку національної економіки. Специфіка оборонної промисловості України дає змогу зробити висновки про складність та неоднозначність визначення її економічної безпеки. Оскільки оборонна промисловість є одним із ключових секторів народного господарства України за умови наростання кризових явищ в економіці держави та загострення зовнішньої агресії, ефективність її функціонування є індикатором розвитку економіки держави в цілому. Розвиток оборонної промисловості в сучасних умовах подолання наслідків кризових явищ і протидії зовнішній агресії є можливим лише на основі ефективного управління її економічною безпекою.

Список використаних джерел:

1. Васильців Т.Г. Чинники та джерела загроз економічній безпеці підприємства / Т.Г. Васильців, М.Б. Пасичник // Науковий вісник ЛНТУ України: збірник наукових праць. – 2008. – Вип. 18.10. – С. 128–135.
2. Гончарова В.О. Вплив тіньової економіки на економічну безпеку держави / В.О. Гончарова. – Х.: ХНУ, 2001. – 195 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
4. Економічна енциклопедія: у 3-х томах. Т. 2 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2001. – 848 с.
5. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: [навч. посіб.] / Д.Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.

6. Оборонна політика: потреба реформ Збройних сил України: збірник матеріалів за результатами публічних консультацій / За заг. ред. проф. Р.В. Богатирьової. – К.: Заповіт. – 2011. – 148 с.
7. Основи економічної безпеки: [підручник] / О.М. Бандурка, В.Є. Духов, К.Я. Петрова, М. Черняков. – Х.: НУВС, 2003. – 236 с.
8. Пастернак-Таранушенко Г. Результаты исследования путей обеспечения экономической безопасности Украины / Г. Пастернак-Таранушенко // Экономика Украины. – 1999. – № 2. – С. 21–28.
9. Поважний С.Ф. Державне управління національною економікою в умовах глобалізації / С.Ф. Поважний, Г.О. Єпішенкова, А.А. Нікітіна // Збірник наукових праць Донецького державного університету управління. Серія «Державне управління». – 2010. – № 151. – С. 3–14.
10. Процюк Л.В. Інвестиційна привабливість України / Л.В. Процюк, Ю.В. Герасименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78493.doc.htm.
11. Ревенко А. Проблеми формування національної безпеки / А. Ревенко // Економіка України. – 1993. – № 1. – С. 15–21.
12. Сенчагов В. Стратегические цели и механизм обеспечения экономической безопасности / В. Сенчагов // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – № 3. – С. 18–23.
13. Хариневич Д.О. Зовнішньоекономічна безпека України: економічні проблеми і загрози глобалізації / Д.О. Хариневич // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – 2009. – № 4. – С. 90–104.
14. Шкарлет С.М. Еволюція категорії «безпека» в науковому та економічному середовищі / С.М. Шкарлет // Формування ринкових відносин. – 2007. – № 6. – С. 7–12.

Анотация. Целью статьи является определение рисков и основных угроз экономической безопасности оборонной промышленности Украины для создания механизма предотвращения негативных последствий глобализации и их нейтрализации. В результате проведенного анализа существующих научных подходов установлено, что экономическая безопасность отдельной отрасли является сложным и многозначным понятием, которое целесообразно рассматривать с различных позиций в соответствии с целью исследования.

Ключевые слова: риски и источники угроз, экономическая безопасность, оборонная промышленность Украины, глобализация, факторы возникновения рисков и угроз экономической безопасности оборонной промышленности.

Summary. The purpose of this article is to identify the risks and major threats to economic security of Ukraine's defence industry to create a mechanism to prevent the negative effects of globalization and neutralize them. In the result of the analysis of existing scientific approaches revealed that the economic security of the individual industry is a complex and polysemous concept that can be viewed from different positions in accordance with the purpose of the study.

Key words: risks and sources of threats, economic security, Ukrainian defense industry, globalization, factors of risks and threats to economic security of the defense industry.

УДК 339

Бабанська О. В.

*викладач кафедри економічної теорії та історії економічної думки
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова*

Babanska O. V.

*Department of Economic Theory and the History of Economical Thought
Odessa I. I. Mechnikov National University*

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В ЄВРОПІ: ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ТА ПРИНЦИПИ РЕАЛІЗАЦІЇ

THE MECHANISM OF FUNCTIONING OF CROSS-BORDER COOPERATION IN EUROPE: THE STAGES OF FORMATION AND IMPLEMENTATION PRINCIPLES

Анотація. У статі проаналізовано функціонування механізму транскордонного співробітництва в Європі. Визначено та охарактеризовано етапи становлення транскордонного співробітництва в Європі, розглянуто принципи реалізації транскордонного співробітництва в країнах ЄС.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, етапи розвитку транскордонного співробітництва, розвиток транскордонного співробітництва, принципи транскордонного співробітництва.

Постановка проблеми. За сучасних умов розвитку процесів глобалізації транскордонне співробітництво виступає одним із важливих чинників розвитку госпо-

дарської діяльності території. Воно спонукає до активізації підприємницької діяльності, посилення конкурентної боротьби, та, як наслідок, розвитку нових конкурентних

переваг держави на світових ринках. Механізм функціонування транскордонного співробітництва (ТКС) пройшов складний шлях розвитку та найбільш ефективно реалізований в країнах ЄС. Співпраця в рамках євро регіонів сприяє розвитку менш розвинених прикордонних територій та посилює інтеграційні процеси в економічній, соціальній, етнічній, культурній та інших сферах прикордоння.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням механізму функціонування транскордонного співробітництва, етапів розвитку та принципів реалізації в країнах ЄС займалися українські та зарубіжні вчені Т. Денісова, О. Каніщенко, В. Кравченко, Х. Макиндер, В. Рубцов, А. Старостіна, К. Тиганій.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах активізації інтеграційних процесів та залучення до них України вивчення європейського досвіду формування та розвитку співпраці територій в рамках транскордонного співробітництва визначили актуальність даного дослідження.

Мета статті. Головною метою статті є аналіз механізму функціонування транскордонного співробітництва в контексті європейського досвіду.

Викладення основного матеріалу. Механізм функціонування транскордонного співробітництва відображає конкретні умови соціально-економічного розвитку суміжних територій різних держав. Механізм функціонування транскордонного співробітництва є частиною процесу транскордонного співробітництва, за допомогою якого його учасники мають змогу реалізувати свої соціально-економічні інтереси.

Становлення механізму транскордонного співробітництва пройшло певні етапи своєї еволюції, які необхідно враховувати при розробці стратегій розвитку транскордонного співробітництва для країн, які сьогодні активно залучаються до даного процесу. Умовно еволюцію етапів становлення механізму ТКС формально можна прослідкувати за наступними критеріями – рівень фактичного розвитку соціально-економічних відносин між суміжними територіями та розвиток нормативно-законодавчої бази транскордонного співробітництва в Європі. За цими критеріями можна виділити наступні етапи в становленні і розвитку транскордонного співробітництва в Європі.

Перший етап охоплює 60-ті-70-ті роки ХХ-го сторіччя. Для даного етапу характерним є розвиток реального транскордонного співробітництва між сусідніми територіями в більш простих формах, – таких як прикордонна торгівля, прямі безпосередні контакти тощо. Знаковою подією даного етапу було створення першого євро регіону «Єврегіо» в 1958 році на кордоні ФРГ і Нідерландів. Саме з цього часу починається інтенсивний процес розвитку євро регіонів. Протягом трьох десятиріч було розпочато 11 проектів по їх створенню. Особливістю цього етапу є те, що всі вони, за виключенням самого першого – «Єврегіо», створювалися протягом 1971-1979 рр., тоді, як протягом 1960-х років не було зареєстровано жодного проекту, а також те, що більшість з них стосується Німеччини та країн Північної Європи. На даному етапі ще не існує міжнародної законодавчої бази транскордонного співробітництва.

Часові рамки другого етапу становлення та розвитку європейського транскордонного співробітництва обмежені 80-тими рр. 20-го ст. Даний етап характеризується інтенсивною розробкою законодавчої бази транскордонного співробітництва. Цей процес починається з прийняття в 1980 р. у Мадриді Європейської рамкової конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями [1]. З цього моменту сам термін транскордонне співробітництво отримувє пра-

вовий статус. Крім цього, з'являється ще цілий ряд правових документів, які створили міцну законодавчу базу для розвитку даного процесу. Перш за все, це стосується Шенгенського договору «Про скасування паспортного митного контролю між країнами Європейського Союзу», первинно підписаного 14 червня 1985 р. сімома європейськими державами (Бельгією, Нідерландами, Люксембургом, Францією, Німеччиною, Португалією та Іспанією), згідно положень якого суттєво полегшувалось пересування громадян між європейськими країнами. В цей період існує 6 євро регіонів, – також, переважно, в країнах Північної Європи.

Третій етап розвитку європейського транскордонного співробітництва охоплює проміжок часу з 1990 по середину 2000-х рр., який можна з повним правом описати як етап супердинамічного розвитку, оскільки було створено 53 євро регіони. Для даного етапу характерним є значне географічне розширення меж транскордонного співробітництва пов'язане з вступом в ЄС менш розвинутих країн, а також залучення до даного процесу країн бывшего Радянського Союзу. В цей період з'являються нові форми ТКС, розвиваються більш ефективні форми органів ТКС. Транскордонне співробітництво стає невід'ємним елементом регіональної економічної політики країн Європи.

Бурхливий розвиток транскордонного співробітництва пов'язаний з двома чинниками. Перш за все, з капіталістичним вектором трансформації європейських соціалістичних країн та розпадом СРСР. Якщо в 1970-80 рр. євро регіони розглядалися як «інструменти для більш тісного співробітництва в межах ЄЕС, то в 1990-х вони «перетворились на інструменти з підготовки для вступу в ЄС» [2, с. 76]. В період 1991-1995 рр. було створено 12 євро регіонів з участю Німеччини, Чеської Республіки, Польщі, Фінляндії, Норвегії, Росії, Швеції, Угорщини, Румунії, Словаччина, України, Австрії, Білорусії.

Надаючи великого політичного значення успіху ринкових реформ в экс-соціалістичних країнах, правлячі кола країн Заходу започаткували низку широкомасштабних програм фінансової та технічної допомоги бывшим соціалістичним країнам з боку Європейського Союзу, а саме – програм ФАРЕ, САПАРД, ІСПА та ТАСІС. Програма ФАРЕ (PHARE) – започаткована 1989 р. з метою допомоги країнам-кандидатам з Центральної та Східної Європи підготуватися до вступу в ЄС. Вона спочатку стосувалася лише Польщі й Угорщини, потім її сфера була поширена на десять країн, зокрема вісім нових держав-членів (Естонія, Латвія, Литва, Польща, Словаччина, Словенія, Угорщина та Чехія), а також Болгарію та Румунію. Певний період (до 2000 р.) її учасниками також були західнобалканські країни (Албанія, Боснія та Герцеговина і Колишня Югославська Республіка Македонія) [3]. Програма «САПАРД» – «Спеціальна передвступна програма для сільського господарства та розвитку села» (SAPARD), має на меті структурні перебудови в аграрному секторі країн-вступників та запровадження тієї частини правового доробку Спільноти, який стосується його спільної сільськогосподарської політики [4]. «ІСПА» – «інструмент структурної політики у передвступний період», спрямований на розвиток транспортної інфраструктури, охорону довкілля країн-вступників [5].

Безпосередньо євроінтеграційних проектів України, включаючи і їх транскордонну складову, стосується програма ТАСІС, яка була призначена на надання в перехідний період технічної допомоги новим незалежним державам Східної Європи і Центральної Азії (колишні республіки СРСР, крім Балтії). Вона розпочалася 1991 р. (до 2003 р. вона також охоплювала і Монголію). За її

допомогою відбувалося передавання знань і умінь; фінансувалися різноманітні проекти з надання консультативної допомоги, допомоги у створення правової та нормативної бази, налагодження партнерських стосунків, створення нових і реорганізації наявних інститутів. Програма «TACIS» підтримувала реалізацію проектів в наступних сферах: інституційна, правова і адміністративна реформа; розвиток приватного сектора і підтримка економічного розвитку; пом'якшення соціальних наслідків перехідного періоду; охорона довкілля та управління природними ресурсами; розвиток села та ядерна безпека [6].

З середини 2000-х рр. і до кінця 2013 р. тривав четвертий етап розвитку європейського ТКС. Його основними рисами є використання доволі складних інструментів територіального транскордонного співробітництва та запровадження спеціальної програми «Східного партнерства». Необхідність ефективного використання ресурсів, спрямованих ЄС на реалізацію політики щодо структурних, регіональних та вирівнюючих реформ в регіонах та країнах ЄС, призвела до розробки низки спеціальних програм, ініціатив, інструментів. Першими з них стали європейські угруповання територіального співробітництва (ЄУТС (EGTC)), які було запроваджено в дію директивою ЄС № 1082/2006 від 5 липня 2006 р. [7]. За допомогою ЄУТС набувають юридичного статусу різноманітні транскордонні коопераційні проекти, для чого в кожному з них передбачено функціонування асамблеї, яка формується з представників сторін проекту, та директора, який безпосередньо керує його виконанням. Законодавчо проект підпадає під регулювання тієї країни, де зареєстровано його дирекцію. Таким чином, ЄУТС надає необхідних правових форм міжрегіональному співробітництву взагалі, і, транскордонному, зокрема.

У рамках ЄС в цей час також було започатковано окремі механізми для реалізації такого важливого напрямку європейської співпраці в межах програм транскордонного співробітництва, яким є вирівнюючі реформи. Їх суть полягає у всебічному сприянні т.зв. «Європейській територіальній кооперації», ЄТК (ETC), яка є головним механізмом досягнення цілей політики вирівнювання рівня соціально-економічного розвитку регіонів в країнах-членах ЄС [8]. В ЄТК розрізняють напрями, – транскордонного (57 програм), міждержавного (13 програм) та міжрегіонального (1 програма) співробітництва, а також 3 мережеві підтримуючі програми. Програми транскордонного співробітництва (СВС) призначені для стимулювання потужного соціально-економічного розвитку прикордонних регіонів країн-членів ЄС. Особливий наголос в цих програмах робиться на наступних сферах докладання міжнародних зусиль: розвиток підприємництва, підвищення ефективності спільного управління інфраструктурою а також природними ресурсами країн-партнерів, посилення зв'язків між міськими та сільськими районами, покращення доступу до транспортних та комунікаційних мереж, розвиток співробітництва між місцевими органами влади, підтримка спільних зусиль в забезпеченні зайнятості та культурного співробітництва.

У цей період також започатковані програми, які спрямовані на співробітництво між регіонами країн-членів ЄС та регіонами країн-кандидатів на членство в ЄС, – (т.зв. Instrument for Preaccession Assistance (IPA)) та на співробітництво між регіонами країн-членів ЄС та регіонами країн-сусідів (т.зв. European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI)). Розвиток транскордонного співробітництва України та країн-членів ЄС відбувався в рамках програми ENPI. Діяла також програма Східного партнерства.

П'ятий етап розвитку європейського транскордонного співробітництва розпочався з кінця 2013 р. і триває по сьогодні. Його визначальною характерною рисою є події, пов'язані із підготовкою Угоди про співпрацю України та ЄС, і наступні події, викликані територіальними змінами кордонів України та суспільно-громадянськими заворушеннями та військовими діями на Сході України.

На даний час існують наступні чотири програми Європейського Союзу з підтримки розвитку регіонів: 1) URBAN – інтегрований розвиток міських територій; 2) LEADER – стимулювання розвитку сільських територій; 3) EQUAL – субсидіювання транснаціональних програм для припинення всіх форм дискримінації на ринку робочої сили; 4) INTERREG – підтримка транскордонного співробітництва регіонів; INTERREG 2 – спеціальна ініціатива, яка включає три напрями – співробітництво в галузі транспорту, енергетичних мереж та кооперації в сфері регіонального планування; INTERREG 3 – розглядає види співробітництва такі, як А-транскордонне співробітництво, В-транснаціональне, С-міжрегіональне.

Транскордонне співробітництво спирається на певні принципи побудови цієї форми співробітництва, які є основою узгодження соціально-економічних інтересів суб'єктів даного процесу. Звичайно, що процеси транскордонного співробітництва опираються на більш загальні принципи міжнародного співробітництва, такі як: державний суверенітет, територіальна цілісність, непорушність кордонів, рівноправність сторін, та інші. Разом з тим існують ряд принципів, без яких неможлива реалізація системи ТКС. До основних принципів транскордонного співробітництва відносяться наступні: принцип місцевого самоврядування (демократії та демократизації влади), взаємозацікавленість сторін; субсидіарність; ситуативність; економічність; інформаційна забезпеченість та прозорість; довготривалість.

Принцип місцевого самоврядування є базовим при формуванні системи транскордонного співробітництва. Нормативно-правовими актами, що регулюють процеси місцевого самоврядування на міжнародному рівні є Європейська хартія місцевого самоврядування (15.10.1985 р., Страсбург) і всевітня Декларація місцевого самоврядування (26.09.1985 р., Ріо-де-Жанейро). В зазначених документах місцеве самоврядування визначається як «право і реальна здатність місцевого самоврядування регламентувати значну частину державних справ і управляти ними в рамках закону, під свою відповідальність і в інтересах місцевого населення» (стаття 3, Європейська хартія місцевого самоврядування). Основним принципом реалізації місцевого самоврядування є автономія. В даному визначенні акцент робиться на праві здійснювати громадські справи і що найважливіше в інтересах місцевого населення. Об'єктом управління місцевого самоуправління є питання місцевого значення, перелік яких закріплюється законодавством.

Принцип демократії передбачає, зокрема, рівне право всіх суб'єктів господарювання на реалізацію своїх економічних інтересів не залежно від їх розміру та фінансової бази, що в свою чергу гарантує рівноправність партнерів. Суб'єктами господарювання в рамках ТКС можуть бути як окремі юридичні особи, представники малого і середнього бізнесу, так і великі компанії, включаючи міжнародні кластерні об'єднання, і тільки можливість повноцінного задоволення своїх інтересів може зробити їх ефективними учасниками транскордонного співробітництва. Диктат інтересів хоч би одного з вказаних суб'єктів робить неможливим ефективне функціонування системи транскордонного співробітництва. Реалізація даного

принципу є обов'язковим для функціонування всіх секторів будь-якої національної економіки, але особливого значення набуває в системі транскордонного співробітництва, умовою існування якого є територіальна близькість і суміжність кордонів, а відтак необхідність і можливість дотримання умов добросусідства.

Демократизація влади також є необхідною умовою формування і розвитку ТКС. Основою реалізації принципу демократизації влади є реально діюча система місцевого самоврядування. «Важливе значення для становлення демократії має підвищення статусу і розширення повноважень місцевих органів влади, що є загально визначним показником демократизації суспільства» [9].

Принцип субсидиарності передбачає перерозподіл влади між центральним урядом і органами територіальних громад на користь останніх, – «субсидиарність – організаційний і правовий принцип, згідно з яким завдання повинні вирішуватись на нижчому, меншому або віддаленішому від центру рівні, – саме на тому рівні, на якому їх вирішення можливе і ефективне» [10]. Чітке дотримання даного принципу є дуже важливим, бо саме він визначає міру розподілу влади між центральними і місцевими органами влади, а також рівень повноважень територіальних громад. Його реалізація спрямована на те, щоб рішення приймалися владою, яка знаходиться найближче до громадянина. Без дотримання даного принципу неможливо сформувати ефективну систему ТКС. Країни ЄС мають дотримуватися цього принципу на всіх рівнях прийняття рішень.

Принцип субсидиарності було закріплено в Договорі про організацію Європейського співтовариства в редакції Ніщського договору від 26.02.2001 р., – в ст. 5, частини 2 і 3, – «В сферах, які не підпадають під його виключну компетенцію, Співтовариство діє у відповідності з принципом субсидиарності, тільки якщо цілі і дії, що передбачається, не здатні бути досягнуті в достатній мірі державами-членами і тому, в силу масштабів чи наслідків дії, можуть бути більш успішно досягнуті Співтовариством» [11]. Головними критеріями для застосування даного принципу є ступінь реалізації цілей на більш низьких рівнях а також ефективність вирішення проблем. Таким чином, цей принцип відображає принцип ієрархічності прийняття рішень зверху вниз і знизу вгору.

Принцип взаємозацікавленості і узгодження інтересів є одним із базових принципів формування системи транскордонного співробітництва. Територіальна близькість суб'єктів ТКС є необхідною але не обов'язковою умовою його розвитку. Для того щоб співробітництво мало кінцеві результати воно має бути побудовано на існуванні спільних цілей в процесі реалізації соціально-економічних інтересів суб'єктів співробітництва. При умові існування зацікавленості кожного суб'єкта у співробітництві можливе вивчення і узгодження їх інтересів. Причому не завжди суб'єкти співробітництва здатні повною мірою усвідомлювати свої інтереси тому дуже важливим етапом формування ТКС, як буде показано належить маркетинговим технологіям. Даний принцип реалізується через принцип паритетності тобто рівності сторін і рівноправності представництва їх у вирішенні тих чи інших питань.

Принцип ситуативності передбачає обов'язкову відповідність форм, напрямків, інструментів транскордонного співробітництва конкретній політичній, економічній, соціальній і екологічній ситуації, що склалося на суміжних територіях двох або більше держав. Тому функціонування системи транскордонного співробітництва не можливе без постійного моніторингу ситуації на транскордонних територіях і відповідного корегування стра-

тегії співробітництва. Таким чином, принцип ситуативності, як більш загальний реалізується через принципи гнучкості, змінності.

Принцип економічності передбачає необхідність обґрунтування економічних, соціальних чи екологічних наслідків конкретних програм і проектів співробітництва. Фінансові ресурси мають направлятись в найбільш пріоритетні сфери, що мають найвищу ефективність і відповідає інтересам суб'єктів співробітництва. Цей принцип системно пов'язаний з попередніми принципами а отже передбачає оцінку потенціалу транскордонних територій, обґрунтування пріоритетних напрямків та ефективності співробітництва.

Принцип інформаційної забезпеченості і прозорості передбачає обов'язкову необхідність формування інформаційної бази для прийняття управлінських рішень в галузі транскордонного співробітництва. Ця інформаційна база має включати повну дані щодо особливостей природних характеристик суміжних територій, наявність природних ресурсів, наявність сільськогосподарських земель, рекреаційних зон, екологічного стану територій, повну демографічну характеристику населення даних територій, дані про рівень економічного розвитку, довідник всіх суб'єктів господарювання, громадських організацій, навчальних закладів та іншої інформація. Причому, наявність інформації є одним з перших умов для визначення форм і сфер транскордонного співробітництва. Постійний моніторинг змін соціально-економічного стану суміжних територій також є обов'язковою умовою для корегування стратегій ТКС і забезпечення їх гнучкості. Інформаційна база, щодо кінцевих результатів діяльності різних форм ТКС має забезпечити прозорість в діяльності суб'єктів співробітництва і дозволяє оцінити його ефективність.

Принцип довгостроковості – передбачає, що транскордонне співробітництво може бути ефективним тільки в довгостроковій перспективі. Тільки в цьому випадку дана форма співробітництва може забезпечити виконання покладених на нею завдань в соціально-економічному розвитку територій та їх стійкості.

Чітке дотримання перерахованих принципів є обов'язковою умовою і критерієм оцінки ефективності функціонування механізму транскордонного співробітництва. І саме нехтування тих чи інших принципів функціонування механізму співробітництва призводить до його низької ефективності.

Висновки. Транскордонне співробітництво в Європі почало активно розвиватися у 1950-х роках, після другої світової війни, як необхідність ліквідації кордонних бар'єрів та подальшого розвитку транскордонної співпраці. Основою цьому, перед усім, стали потреба покращення життєвого рівня населення, бажання стабільного миру, усунення непотрібних обмежень, а також інших факторів, які спричинили роз'єднання людей та організацій у прикордонних регіонах.

Чималу роль при формуванні транскордонного співробітництва відіграє також історичний аспект. Історія встановлення кордонів суттєво вплинула на розвиток територій та громад, з якими вони пов'язані. Розвиток транскордонного співробітництва в Європі пройшов складний шлях, результатом якого є покращення життя мешканців прикордонних територій, активізація виробничих процесів, підприємницької діяльності тощо.

Досвід створення транскордонних співпраці має бути врахований в процесі створення ефективного механізму реалізації транскордонного співробітництва в Україні, що має бути відображено в цілях державної економічної політики в сучасних умовах.

Список використаних джерел:

1. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями. – Мадрид, 21 травня 1980 р. // Офіційний вісник України. – 15.03.2006. – № 9.
2. Pasi, P. Euroregions as Micro-Models of European Integration. Euroregions. – The AlpsAdriatic Context. Langer, Frankfurt a. Main, Peter Lang: 73-79.
3. The Central Finance and Contracting Agency of the Republic of Latvia. The PHARE programme. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cfla.gov.lv/en/other-programmes/the-phare-programme-and-the-transition-facility>
4. Comparative study on the SAPARD programme. – Seven points of view. Impact analysis of the agriculture and rural development. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.europeum.org/doc/publications/SAPARD_book_eng.pdf
5. European Commission – Enlargement – ISPA. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enlargement/policy/glossary/terms/ispa_en.htm
6. Tacis programme (2000-2006) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://europa.eu/legislation_summaries/external_relations/relations_with_third_countries/eastern_europe_and_central_asia/r17003_en.htm
7. Regulation (EC) No 1082/2006 of the European Parliament and of the Council of 5 July 2006 on a European grouping of territorial cooperation (EGTC). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/gect/ce_1082\(2006\)_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/official/regulation/pdf/2007/gect/ce_1082(2006)_en.pdf)
8. INTERACT Homepage ETC European Territorial Cooperation. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.interact-eu.net/etc_2014/european_territorial_cooperation/486/14849
9. Тиганій К.А. Основні складові демократизації органів місцевого (міського) самоврядування / К.А. Тиганій // Materiály IV mezinárodní vědecko-praktická conference «Vědecké myšlené inflačního století – 2008». – Díl 6. Právní vědy. – Praha.: Publishing House «Education and Science», 2008. – P. 10-15.
10. Рубцов В. Органи самоорганізації населення в контексті принципу субсидіарності. // Збірник наук.-прак. конференції «Регламентация питань самоорганізації населення законодавством України. / За ред. О.С. Орловського, А. С. Крупника, Н. В. Мішиної. – Одеса, 2011. – 220 с.
11. Consolidated versions of the Treaty on European Union and of the Treaty establishing the European Community. // Official Journal of the European Communities C 325/184. – 24.12.2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.proyectos.cchs.csic.es/euroconstitution/library/historic%20documents/Nice/Treaty%20of%20Nice_consolidated%20versions.pdf

Аннотация. В статье проанализировано функционирование механизма трансграничного сотрудничества в Европе. Определены и охарактеризованы этапы становления трансграничного сотрудничества в Европе, рассмотрены принципы реализации трансграничного сотрудничества в ЕС.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, этапы развития трансграничного сотрудничества, развитие трансграничного сотрудничества, принципы трансграничного сотрудничества.

Summary. The article deals with the analysis of the mechanism of cross-border cooperation in Europe functioning. The stages of cross-border cooperation development in Europe have been defined and characterized. The principles of implementing cross-border cooperation in the EU have been studied.

Key words: cross-border cooperation, the stages of cross-border cooperation development, the development of cross-border cooperation, the principles of cross-border cooperation.

Бабій І. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
Хмельницький національний університет*

Babiy I. V.

*PhD in Economics, Docent,
Khmelnytsky National University*

ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

PROBLEMS OF INSTITUTIONAL AND LEGAL BASIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Анотація. У статті досліджено особливості правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності України та її підприємств. Виділено систему нормативно-правових актів інституційно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності в Україні, а також визначено органи державного управління зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). Виявлено проблеми інституційно-правового забезпечення ЗЕД вітчизняних промислових підприємств. Досліджено сукупність негативних факторів, що гальмують розвиток українських підприємств у сфері здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Запропоновано деякі напрями та перспективи поліпшення ситуації у сфері правового регулювання ЗЕД підприємств України.

Ключові слова: промислове підприємство, зовнішньоекономічна діяльність, правове регулювання, інституційно-правове забезпечення, законодавство.

Вступ та постановка проблеми. Зовнішньоекономічна діяльність (далі – ЗЕД) українських підприємств є важливим фактором розвитку країни, джерелом доходів державного бюджету, надходження валютної виручки та потребує зваженого підходу до її регулювання. Для керівників підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, важливо використовувати певні принципи, дотримуватись обмежень та вирішувати проблемні питання, які можуть виникати у вітчизняних підприємств. Реалізація цих завдань ґрунтується на впровадженні ефективного інституційно-правового забезпечення ЗЕД підприємств в умовах жорсткої конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури з проблем інституційно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств показав, що велика кількість наукових праць таких учених, як Г. Азоева, О. Амоші, Ф. Бутинця, В. Бойка, П. Гайдуцького, В. Гейця, А. Градова, С. Дем'яненка, П. Зав'ялової, А. Кандиби, А. Мокія, В. Новицького, В. Нижника, В. Окрепілова, І. Піддубного, С. Соколенка, Ю. Токарева, Р. Фатхутдінова, А. Юданова, присвячена визначенню сутності, оцінюванню та організації зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На жаль, в Україні ще не вдалося забезпечити формування ефективної моделі розвитку зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств. Головна причина цього полягає у недостатній макроекономічній стабільності, певною мірою розвиненості внутрішнього ринку, низькому рівні захисту прав приватної власності, бюрократизмі й корупції чиновників, непрозорості та нерівності конкурентного середовища, слабо розвиненій системі захисту прав інвестицій тощо. Проблематика подальших досліджень полягає у формуванні науково-практичних рекомендацій використання цілеспрямованого державного впливу на параметри забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підпри-

ємств, сприяння забезпеченню умов ефективного розвитку експортно-імпорتنих операцій для підвищення конкурентоспроможності, економічного розвитку, технічного переоснащення, підвищення якісних та кількісних показників виготовленої продукції вітчизняних підприємств.

Метою статті є дослідження проблем інституційно-правового забезпечення управління зовнішньоекономічною діяльністю промислових підприємств.

Результати дослідження. Формування адміністративно-правових та економічних умов, під впливом яких реалізується ЗЕД вітчизняних підприємств, відбувається, з одного боку, цілеспрямовано органами державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, а з іншого – упродовж останніх десятиліть активізуються процеси самоорганізації суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

При цьому система інституційно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності підприємств визначається:

- характером зовнішньоторговельної національної політики;
- рівнем розвитку інфраструктури ринку;
- доступністю кредитних ресурсів;
- рівнем інфляції;
- рівнем державної фінансової підтримки тих підприємств, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності;
- фіскальними умовами реалізації експортно-імпорتنих операцій;
- наявністю урядових гарантій щодо захисту прав іноземних інвесторів, що вкладають кошти у ті підприємства, які є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності тощо [1].

Формування інституційно-правового забезпечення відбувається під впливом інфраструктури державного управління зовнішньоекономічною діяльністю, яка нині діє. На сьогодні до центральних органів державного управління зовнішньоекономічною діяльністю нале-

жать: Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Державна митна служба України, Національний банк України, Міністерство закордонних справ України. На місцевому рівні державне управління експортно-імпоротною діяльністю підприємств здійснюють місцеві (обласні, міські) Ради народних депутатів України та їх виконавчі й розпорядчі органи, а також територіальні підрозділи (відділення) органів державного управління зовнішньоекономічної діяльності [2, с. 170].

Інституційно-правове забезпечення ЗЕД в Україні здійснюється за допомогою використання системи нормативно-правових актів, зокрема: Конституції України, Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Митного кодексу України, Декларації про державний суверенітет України, загальновизнаних міжнародних норм і правил. Згідно з положеннями Декларації про державний суверенітет України, однією з головних особливостей реалізації державного суверенітету України є її самостійність під час здійснення та регулювання зовнішньоекономічних відносин. Так, аналіз чинних нормативно-правових актів показує, що правове регулювання ЗЕД вітчизняних підприємств включає економічне, науково-технічне співробітництво, спеціалізацію та кооперацію в галузі виробництва, науки й техніки, економічні зв'язки в галузі експедиторських, страхових, розрахункових, кредитних та інших банківських операцій, надання різноманітних послуг [3].

На сьогодні інституційно-правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств має спрямовуватись на забезпечення захисту інтересів країни та суб'єктів, які здійснюють операції із зовнішньоекономічної діяльності, створення для останніх рівних можливостей розвивати всі види підприємницької діяльності та напружати використання доходів та здійснення інвестицій.

Наявність відповідного інституційно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств має певні особливості. Чим більше національна законодавча база, яка регулює зовнішню торгівлю, наближена до світової, тим менше чинників, пов'язаних з національними обмеженнями, впливають на розробку стратегічних рішень зовнішньоекономічного характеру [4].

На сьогодні однією з особливостей зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств є те, що останніми десятиліттями вони формуються, враховуючи стратегічний курс України на активізацію євроінтеграційних процесів. У зв'язку з приєднанням України до Світової організації торгівлі (далі – СОТ) та Угодою про асоціацію України з ЄС, певною мірою змінилися умови доступу вітчизняних підприємств до європейського ринку з метою сприяння подальшим європейським інвестиціям. Кроки, які зробила Україна на шляху до зближення з ЄС, сприяли більш потужному зовнішньому закріпленню процесу реформ, диверсифікації дохідної частини державного бюджету, набуттю можливостей доступу товарів до ринку ЄС [5, с. 121]. При цьому, враховуючи події, які відбуваються на сході України, загострилися протистояння у взаємодії вітчизняних суб'єктів ЗЕД із російськими партнерами.

Однією із особливостей інституційно-правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств в Україні є також реалізація державою регіональної політики розвитку транскордонних та міжрегіональних економічних зв'язків на основі виробничої кооперації та інтеграції, створення відповідних промислово-фінансових груп, інших сучасних форм господарювання. Основи концептуального та організаційного забез-

печення транскордонного співробітництва сформовані у Європейській рамковій конвенції та Законі України «Про транскордонне співробітництво» [6]. Протягом останніх років у результаті реалізації державою регіональної політики розвитку транскордонних та міжрегіональних економічних зв'язків вітчизняні промислові підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність та функціонують у прикордонних областях, взаємодіють з іноземними контрагентами, щорічно забезпечуючи зростання економіки в регіонах на 6–8%.

Разом з тим на інституційно-правове забезпечення ЗЕД промислових підприємств впливають загальні негативні фактори, що гальмують розвиток українських підприємств з іноземними партнерами, а саме:

- низький рівень економічного розвитку вітчизняних підприємств;
- відмінності адміністративно-територіального устрою між країнами;
- незавершене та неадаповане до європейських норм і стандартів національне нормативно-правове забезпечення у сфері співпраці з іноземними країнами;
- несформована система державної підтримки співробітництва з іноземними країнами;
- обмеженість фінансових ресурсів місцевих та регіональних бюджетів;
- недостатня участь у міжнародних програмах розвитку;
- низька інформованість про основні результати діяльності суб'єктів ЗЕД [3].

Недосконалість нормативних актів негативно впливає на розвиток зовнішньоекономічних відносин вітчизняних підприємств, приводить до безконтрольного вивезення ресурсів і продажу їх на світовому ринку за демпінговими цінами. Безконтрольність та відсутність чіткого валютного регулювання з боку держави призвели до масового відтоку валюти за кордон, на що неодноразово звертали увагу провідні фахівці, керівники держави. Неналежне регулювання зазначених та інших відносин, безумовно, негативно впливає на стан організації та здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємств, що, у свою чергу, негативно впливає на авторитет України в зовнішньоекономічних відносинах з іншими державами, іноземними інвесторами та надходженню іноземних інвестицій до країни [7].

Таким чином, аналіз літературних джерел та власні дослідження дають підстави стверджувати, що серед основних проблем інституційно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств можна назвати такі:

- потреба у реалізації технологічних змін, забезпечення конкурентних переваг вітчизняної продукції на світовому ринку шляхом активізації інноваційних процесів підприємств і раціонального використання геополітичного становища України;
- необхідність критичного переосмислення та вдосконалення механізмів побудови господарських взаємовідносин вітчизняних суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з іноземними контрагентами.

Тому вдосконалення інституційно-правового середовища зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств має, насамперед, стосуватися формування національних, регіональних і місцевих стратегій та програм.

Національна стратегія інституційно-правового забезпечення ЗЕД промислових підприємств може полягати у встановленні нової місії, пріоритетів, механізмів та інструментів державної політики, а також формування механізмів прийняття управлінських рішень органами державного управління нижчих рівнів, ураховуючи осо-

бливості соціально-економічного розвитку територій, ефективності функціонування і структурних характеристик бізнес-середовища, ресурсного та науково-дослідного, інвестиційного потенціалу підприємств різних галузей тощо [6].

Структурні елементи національної стратегії можливо визначити за допомогою напрямів підприємницького сектору: фінансово-ресурсного, інтелектуально-кадрового, інвестиційно-інноваційного, науково-технічного, технологічного, зовнішньоекономічного забезпечення. Водночас раціональне поєднання державної політики розвитку вказаних сфер підприємницького сектору забезпечить результативність зовнішньоекономічної діяльності підприємств України. Реалізація заходів інституційно-правового забезпечення ЗЕД підприємств на місцевому рівні може здійснюватися відповідно до коротко- і середньострокових регіональних програм підтримки малого й середнього підприємництва [8].

При цьому серед основних заходів, на які варто звертати увагу в процесі регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств, є:

- покращення таких індикаторів, як частка валових капітальних інвестицій, спрямованих на реалізацію інноваційних проектів і програм, у обсязі реалізованої продукції, а також загальних інвестицій;
- вартість основних засобів;
- показники темпів зростання інвестицій тощо.

Тобто мова йде про досягнення динаміки й якості економічного зростання підприємств та стратегічних пріоритетів економічного розвитку і збалансованості ринкових зв'язків.

При цьому важливо чітко визначити стратегію та методологію реалізації ЗЕД підприємств, здійснити науково-аналітичне обґрунтування й контроль для досягнення цільових орієнтирів зовнішньоекономічної політики держави у підприємницькому середовищі та виконанням перспективних програм, оцінювання ефективності стратегій. Після визначення стратегічних орієнтирів та обрання програмних заходів подальше вдосконалення інституційно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності

доцільно спрямувати на покращення ресурсного та інфраструктурного забезпечення ЗЕД промислових підприємств.

Водночас невід'ємним складником регулювання зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств є митна політика держави, яка, передусім, виконує функцію захисту внутрішнього ринку та безпеки держави. Однак в Україні відсутня стабільність національного митного законодавства, що не дає змоги суб'єктам ЗЕД ефективно спланувати реалізацію економічних інтересів у сфері світогосподарських зв'язків. Митний кодекс України повинен бути стабільним правовим інструментом з одночасним оперативним реагуванням на зміни у внутрішній та зовнішньоекономічній ситуації, але під час їх внесення має бути певна послідовність. Українські підприємства, що стали на шлях лібералізації зовнішніх економічних зв'язків та побудови відкритої економічної системи, постійно відчуватимуть зростаючий вплив тенденцій світового розвитку на свої внутрішні господарські процеси.

Висновки. Аналіз проведених досліджень показав, що врахування проблем інституційно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності вимагає постійного поглиблення теоретичних і методико-прикладних положень з аргументації прийняття управлінських рішень щодо розвитку ЗЕД з метою зниження їх суб'єктивізму і збалансування економічних та соціальних інтересів вітчизняних промислових підприємств.

Встановлено, що однією з важливих умов успішної й ефективної зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств є створення правової бази, яка відповідає потребам часу та міжнародним актам.

Перспективи подальших наших досліджень полягають у формуванні науково-практичних рекомендацій щодо вдосконалення системи державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств, ураховуючи наявні соціально-економічні умови, галузеві приналежності підприємств, територіальне розташування, види економічної діяльності, наявність ресурсів та впливу факторів на здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Борисова Л. Позиционирование Украины на рынке товаров и услуг в восточном партнерстве / Л. Борисова // Бизнес-Информ. – 2012. – № 3. – С. 78–82.
2. Геєць В. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: [монографія]: у 2 ч. / В. Геєць, А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. – Ч. 2 – 273 с.
3. Державна підтримка Українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrexport.gov.ua>.
4. Собкевич О. Щодо реалізації потенціалу машинобудівної галузі у стратегії імпортозаміщення: [аналітична записка] / О. Собкевич, Є. Белашов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua/articles/1110>.
5. Мазаракі А. Структурна переорієнтація зовнішньої торгівлі у системі факторів економічного зростання: [монографія] / А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Юхименко; за заг. ред. А. Мазаракі. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2011. – 652 с.
6. Про транскордонне співробітництво: Закон України від 24 червня 2004 р. № 1861-IV // Голос України. – 2004. – № 134. – С. 7.
7. Нагорна І. Транскордонне співробітництво як напрямок євроінтеграційних процесів в Україні / І. Нагорна // Теоретичні та прикладні питання державотворення. – 2007. – Вип. 2. – С. 6–10.
8. Омельченко А. Шляхи вдосконалення та розвитку законодавства України про зовнішньоекономічну діяльність / А. Омельченко // Право України. – 2011. – № 6. – С. 23–29.

Анотація. В статті досліджено особливості правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності України та її підприємств. Виділена система нормативно-правових актів інституційно-правового забезпечення зовнішньоекономічної діяльності в Україні, а також визначено органи державного управління зовнішньоекономічної діяльності (ВЗД). Виявлені існуючі проблеми інституційно-правового забезпечення ВЗД вітчизняних промислових підприємств. Досліджено сукупність негативних факторів, що гальмують розвиток українських підприємств у сфері здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Представлено деякі напрями та перспективи удосконалення ситуації у сфері правового регулювання ВЗД підприємств України.

Ключові слова: промислове підприємство, зовнішньоекономічна діяльність, правове регулювання, інституційно-правове забезпечення, законодавство.

Summary. In the article the peculiarities of legal regulation of foreign economic activity of Ukraine and its enterprises. A system of regulations institutional and legal support of foreign economic activity in Ukraine is highlighted, and also the public administration of FEA regulation is determined. The existing problems of institutional and legal support of foreign economic activity of domestic enterprises are revealed. A set of negative factors hindering the development of Ukrainian enterprises in the field of foreign trade is studied. Certain trends and prospects for improvement in the regulation of foreign economic activity of enterprises in Ukraine are proposed.

Key words: industrial enterprise, foreign economic activity, regulation, institutional and legal framework for legislation.

УДК 631.1:336.6

Бидик А. Г.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*

Bydyk A. G.
*PhD in Economics, Lecturer,
Lecturer in Department of Fundamental and Special Discipline
Chortkiv Education and Research Institute of
Entrepreneurship and Business
Ternopil National Economic University*

ЗОВНІШНЯ ФІНАНСОВА ПІДТРИМКА УКРАЇНСЬКОГО АГРАРНОГО СЕКТОРУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ЙОГО ЕФЕКТИВНОСТІ

EXTERNAL FINANCIAL SUPPORT OF UKRAINIAN AGRICULTURAL SECTOR AS A FACTOR OF INCREASING EFFECTIVITY

Анотація. У статті відмічено стратегічне значення вітчизняної агропродовольчої сфери для національної економіки. Наголошено на необхідності вдосконалення діючого механізму державної підтримки вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської та харчової продукції, спрямованої на впровадження у практику суб'єктів аграрного бізнесу технологій, норм і стандартів ЄС. Зазначено, що одним із не заборонених законодавством джерел фінансування державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки є міжнародна технічна і фінансова допомога. Наведено окремі кроки, що здійснено державними управлінськими структурами в напрямі розвитку та підтримки вітчизняного АПК, розроблення можливих механізмів залучення інвестицій міжнародних донорів, міжнародних фінансових інституцій та країн-стратегічних партнерів України для реалізації ефективних проектів в АПК України. Перелічено основних іноземних партнерів українських аграріїв, що розуміють проблему гострої нестачі коштів для розвитку сучасного АПК, а також окремі дані про обсяги зовнішнього фінансування українського аграрного сектору. Підкреслено, що сьогодні Україна як ніколи розраховує на отримання фінансової допомоги із зовнішніх джерел на прийнятних для неї умовах, проте важливим питанням залишається спрямування урядом частини цих коштів на підтримку товаровиробників агропродовольчої продукції.

Ключові слова: аграрний сектор, агропродовольчий бізнес, державна фінансова підтримка, сільськогосподарська та харчова продукція, зовнішня фінансова допомога, фінансова співпраця.

Постановка проблеми. За прогнозами експертів, імплементація Угоди про ЗВТ між Україною та Європейським Союзом із 1 січня 2016 р. дасть змогу збільшити обсяги експорту продукції українського виробництва на 20%. Враховуючи такі високі для вітчизняного аграрного сектору потенційні можливості, а також той факт, що українська земля здатна задовольнити різноманітні вимоги споживачів, українським товаровиробникам та державним регулятивним інституціям необхідно зосередити увагу на механізмах підвищення ефективності виробництва в АПК та ліквідації торговельних бар'єрів, що заважають безперешкодному розміщенню конкурентоспроможної сільськогосподарської та харчової продукції на ринку ЄС та

інших торговельних аренах. Процеси та масштаби виробництва сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, забезпеченість продуктами харчування на внутрішньому ринку країни та можливість організації їх торгівлі на зовнішніх ринках, напрями та обсяги зовнішньоторговельних потоків продовольства – усе це потребує вдосконалення діючого механізму державної підтримки вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської та харчової продукції, стимулювання їх підприємницької активності та підвищення експортного потенціалу шляхом виваженої політики державного регулювання агропромислового виробництва та зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних товаровиробників, однією із

складових частин якої виступає достатнє фінансове забезпечення еволюційного розвитку в складних для України умовах лібералізації торгівлі. З моменту входження Угоди в дію передбачається повна заміна діючої в Україні системи державного регулювання підприємницької діяльності в агропродовольчому секторі на ту, що функціонує в країнах – членах ЄС. Упровадження в національну практику ведення господарювання нової регуляторної моделі, прогресивних технологій, норм і стандартів ЄС вимагає від суб'єктів українського агропродовольчого бізнесу значних зусиль, витрат часу та капіталу, а від держави – організаційні системи державної підтримки та практичної допомоги для товаровиробників із метою їх безболісної адаптації до умов функціонування спільного з ЄС ринку відповідно до європейської нормативно-правової бази.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Причини, умови надання, масштаби та напрями виділення державної фінансової підтримки українському аграрному сектору розглядали такі науковці, як Я. Белінська, О. Бородіна, В. Гесць, М. Дем'яненко, А. Діброва, М. Диха, С. Зоря, С. Кваша, В. Кириленко, І. Кобута, І. Комарова, М. Корецький, В. Крупський, В. Кужель, Т. Куренна, Ю. Лупенко, С. Майстро, Т. Мельник, О. Могильний, Т. Осташко, Н. Побережець, О. Радченко, П. Саблук, В. Скупий та ін. Разом із тим недостатньо висвітленими залишаються питання, пов'язані із розподілом коштів, що надходять в Україну у вигляді фінансової допомоги із зовнішніх джерел, та спрямуванням їх частини на розвиток вітчизняного аграрного сектору та підприємств переробної галузі з урахуванням їх високого виробничого та експортного потенціалу.

Мета статті полягає в тому, щоб на основі недостатнього фінансового забезпечення вітчизняного аграрного сектору та недосконалої практики його державної фінансової підтримки підкреслити необхідність спрямування частини коштів, що надходять в Україну від стратегічних партнерів та міжнародних фінансових інституцій на підтримку вітчизняного АПК, що функціонує в рамках зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво сільськогосподарської та харчової продукції відноситься до одного з небагатьох напрямів, підтримка розвитку якого в сприятливих умовах може забезпечити отримання високих доходів та надвисокої рентабельності в найкоротші строки. Україна забезпечує внутрішній попит на сільськогосподарську та харчову продукцію, крім того, постачає продовольство ще для 150 млн. осіб. А потенційно може прогодувати близько 400 млн. осіб [1].

За словами міністра Мінагрополітики О. Павленка, більше 41 млн. га сільгоспугідь країни потенційно придатні до землеробства. Незважаючи на високий потенціал аграрного сектору, він функціонує лише на 50% потужності – більше 4 млн. га продуктивних сільськогосподарських земель досі простоє [2].

За даними дослідників, українські аграрії щорічно втрачають 20–25% зернових культур внаслідок потужностей застарілої та неефективної інфраструктури. Цей самий показник в економічно розвинених країнах становить 1–2% врожаю зернових культур [3]. На жаль, у найближчому періоді імплементація Угоди про асоціацію та ЗВТ може призвести до певних економічних утрат українських підприємств. Сільськогосподарська та харчова продукція вітчизняного виробництва може поступитися в якості та конкурентоспроможності аналогічним товарам, виробленим в ЄС, саме тому її товаровиробники гостро потребують своєчасної державної уваги та участі.

Для ліквідації збитків та використання могутнього потенціалу української землі сільське господарство

потребує негайного здійснення інвестицій в інфраструктуру аграрного ринку, її підготовки до збільшення обсягів виробництва аграрної продукції. Аграріям необхідні якісне зберігання, переробка та безперебійне транспортування сільськогосподарської продукції, висока механізація та ефективність, упровадження сучасних технологій виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської та харчової продукції, що відповідає високим стандартам та вимогам ЄС. Започаткування такої масштабної діяльності вимагає розроблення необхідних стратегічних заходів, докорінного реформування АПК та відповідного фінансового забезпечення.

Науковцями досліджуються традиційні види та обсяги державної фінансової підтримки аграрного сектору національної економіки, такі як бюджетна і позабюджетна, загальна і регіональна, довгострокова і короткострокова підтримка, різноманітні механізми державної участі: податковий, бюджетний, цінний, використання державного замовлення, митний, реєстраційний та ліцензійний [4]. Крім того, досліджуються форми надання державної фінансової підтримки: пряма, умовно-пряма, непряма [5]. Вищезазначені види і механізми централізованої фінансової підтримки передбачають наявність політичних зусиль і державних коштів, що спрямовуються на фінансування стимулювання тих чи інших напрямів агропромислового виробництва. Всі автори наукових публікацій, присвячених дослідженню даного питання, одноставно відзначають кричущу недосконалість діючої системи державної фінансової підтримки вітчизняного АПК, неефективну структуру розміщення бюджетних коштів, що виділяються в її рамках, визначають проблеми і ризики, що виникають у вітчизняних товаровиробників сільськогосподарської та харчової продукції внаслідок існуючої в Україні практики виділення державної фінансової допомоги аграрному сектору. І хоча рівень фактичної участі держави у розвитку аграрної сфери відчутно скорочується протягом останніх років, вітчизняний аграрний сектор демонструє зростання показників доданої вартості, що черговий раз підтверджує його важливе стратегічне значення для національної економіки, забезпечення продовольчої безпеки країни та формування потужного експортного потенціалу. Разом із тим його інтенсивний розвиток вимагає функціонування ефективного механізму безперебійного фінансового забезпечення. В умовах обмеженості бюджетних ресурсів для фінансування програм і заходів розвитку аграрного сектору в рамках «Зеленої скриньки» продуктивним та безальтернативним напрямом розміщення коштів, отриманих у вигляді зовнішньої фінансової допомоги для піднесення української економіки, може стати підтримка агропродовольчого виробництва, зокрема приведення діючої в Україні системи контролю безпеки та якості сільськогосподарської та харчової продукції, а також санітарних і фітосанітарних заходів до європейських технічних норм і стандартів, що дасть змогу реалізувати високий експортний та бюджетотворюючий потенціал вітчизняного аграрного сектору.

Діюча в Україні система надання державної підтримки сільськогосподарського виробництва відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС потребує значного вдосконалення в напрямі підвищення її прозорості через зменшення кількості програм державної допомоги, чіткішого та недвозначного формулювання вимог до заявників на отримання державної підтримки [6].

Значною перешкодою для практичного виконання задекларованих в Угоді зобов'язань України у сфері аграрного сектору є гострий дефіцит фінансових ресурсів. На жаль, держава протягом останніх років недостатньо реа-

лізувала прийняті нею програми підтримки аграрної сфери, пояснюючи це нестачею державних коштів.

Сьогодні Мінагрополітики розробляє дев'ять проектів загальною вартістю 8 млрд. євро, спрямованих на розбудову елеваторів, формування довгострокового фінансування лізингу сільськогосподарської техніки, різноманітні програми фінансування малих та середніх аграрних підприємств [7].

Нова редакція проекту Закону України «Про державну підтримку сільського господарства в Україні» представлена на розгляд Кабінету Міністрів України в серпні 2015 р. та схвалена 07.09.2015 р. на урядовому Комітеті з питань економічного розвитку та європейської інтеграції. Фахівцями Мінагрополітики підготовлено та погоджено з іншими заінтересованими органами центральної виконавчої влади проект Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції державної цільової програми розвитку аграрного сектору на період до 2020 року». Листом від 27.10.2015 р. цей проект був направлений на розгляд до Кабінету Міністрів України [8–10].

Програмою передбачено надання державної підтримки фермерським господарствам, малим та середнім сільськогосподарським товаровиробникам через пільгове кредитування, у тому числі довгострокове, з метою фінансування виробництва (передусім таких видів, що передбачають подальшу переробку) сільськогосподарської продукції, розробка та затвердження програми мікрокредитування малих сільських господарств, зменшення величини страхових платежів (премій) за договорами страхування сільськогосподарських культур від ризику загибелі [11].

За оцінками експертів, для виконання Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. необхідно близько 101 млрд. грн., у тому числі коштів державного бюджету – 71,6 млрд. грн. Передбачається здійснювати фінансування Програми за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів, приватних інвестицій та інших не заборонених законодавством джерел, одним з яких є міжнародна технічна та фінансова допомога [12].

У Міністерстві юстиції України 13 жовтня 2015 року були зареєстровані такі накази Мінагрополітики: від 24.09.2015 р. № 374 «Про деякі питання здійснення страхування майбутнього врожаю ярих зернових сільськогосподарських культур із державною підтримкою від сільськогосподарських ризиків на весь період вирощування»; від 24.09.2015 р. № 371 «Про деякі питання здійснення страхування майбутнього врожаю соняшнику з державною підтримкою від сільськогосподарських ризиків на весь період вирощування». У мережі Інтернет розміщено для опрацювання та обговорення проект Наказу Мінагрополітики України «Про деякі питання здійснення страхування майбутнього врожаю цукрового буряку з державною підтримкою від сільськогосподарських ризиків на весь період вирощування» [10].

Для успішної реалізації передбачених програм розвитку агропромислового виробництва положеннями Угоди і Програми було передбачено всебічне залучення зовнішньої фінансової допомоги від основних стратегічних партнерів України – ЄС, США та Китаю, а також залучення в 2015 р. фінансової допомоги розміром до 1 млрд. дол. США від міжнародних фінансових інституцій. Із цією метою Мінагрополітики спільно з Мінекономірозвитку організували проведення необхідних переговорів із донорами на предмет залучення зовнішніх інвестицій у розвиток вітчизняного аграрного сектору.

Зокрема, Мінагрополітики, Мінекономіки та МЗС відповідають за укладення міжурядових угод про співробіт-

ництво у сфері агропромислового виробництва із ФРН, Францією та США на предмет використання прогресивного досвіду цих країн у питаннях організації співпраці з міжнародними фінансовими організаціями та корпоративними інвесторами в галузі виробництва сільськогосподарської та харчової продукції, діючою в даних країнах системою управління сільськогосподарської галузі та можливістю залучення інвестиційних ресурсів на вдосконалення виробничої бази вітчизняного АПК.

Мінагрополітики підготовлено та 15.09.2015 р. надіслано до ознайомлення та погодження із заінтересованими ЦОВВ та громадськими організаціями проект розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції реформування аграрної науки на основі інноваційної моделі», положеннями якої передбачено підвищення її ефективності за збереження бюджетного фінансування фундаментальних наукових досліджень у сфері сільськогосподарського виробництва, охорони довкілля, зменшення обсягів державного фінансування прикладних досліджень. Проект Концепції розміщено в Інтернеті для проведення громадського обговорення.

Мінагрополітики, Мінекономірозвитку та Мінфін із метою реалізації програм співпраці з МВФ, Світовим банком, ЄБРР, ЄІБ та іншими міжнародними фінансовими інституціями розробляють можливі механізми залучення інвестицій міжнародних донорів, міжнародних фінансових інституцій та країн – стратегічних партнерів України для реалізації ефективних проектів в АПК України [8].

5 червня 2015 р. у Брюсселі Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) та Україна підписали декларацію про співпрацю в українському АПК, положеннями якої передбачається надання підтримки українському сільськогосподарському виробництву в рамках створення ЗВТ між Україною та ЄС. Тісна співпраця дасть можливість підвищити параметри якості та безпечності української продукції, її показники конкурентоспроможності та експортний потенціал не лише на ринок ЄС, а й на інші світові торговельні арени. Положеннями декларації передбачено створення інвестиційного механізму, метою функціонування якого є забезпечення фінансування окремих секторів українського АПК. У рамках такого механізму українській стороні мають виділятися кредити та гранти для фінансової підтримки як приватних, так і державних виробничих структур в окремих ланцюгах виробництва та збуту сільськогосподарської та харчової продукції. ЄІБ взяв на себе зобов'язання здійснювати кредитування українських товаровиробників розміром у 3,1 млрд. євро [13].

Ще 22 вересня 2014 р. між Україною та Китаєм був укладений Меморандум про наміри щодо залучення найбільшої китайської інвестиції розміром 58 млн. дол. США, спрямованої на створення та розвиток сучасних тваринницьких та рослинницьких комплексів. За останні 20 років загальна сума китайських інвестицій в Україну досягла 20,3 млн. дол. США [14].

Сьогодні основними партнерами українських аграріїв виступають МВФ, ЄБРР, Всесвітній банк, USAID, IFC та ін. Фахівці всіх цих фінансових інституцій розуміють проблему гострої нестачі коштів в українських товаровиробників для розвитку сучасного аграрного сектору та намагаються сприяти вирішенню цієї проблеми.

МВФ узгодив з Україною програму фінансової допомоги розміром 17,5 млрд. дол. США на найближчі чотири роки. За даними Мінфіну, перші 5 млрд. Україна вже отримала. До завершення 2015 р. до України мали надійти наступні 5 млрд. дол. США. Отже, 10 млрд. дол. США Україна мала отримати лише від МВФ, а повністю зі всіх зовнішніх джерел розмір фінансової допомоги економіч-

ним перетворенням в Україні мав досягти 16,3 млрд. дол. США. Ще обіцяно вкласти в українську економіку від ЄБРР біля 5 млрд. євро до 2020 р., а також від Європейського інвестиційного банку – 3 млрд. євро. Постає питання, яку частину цих коштів уряд спрямує на підтримку українського агросектору [15].

Одним із надійних кредиторів українських аграріїв, який здійснює фінансування українського аграрного сектору на доступних для нього умовах, є Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), який став найбільшим інвестором вітчизняного аграрного сектору за 2014 р. та вклав у його розвиток більше 250 млн. євро. Ці кошти були інвестовані в 36 державних та приватних проєктів [16]. За весь період співпраці з українськими позичальниками ЄБРР було профінансовано 344 проєкти на суму більше 10,5 млрд. євро. Це дає надію на подальшу розбудову партнерських відносин ЄБРР із малими та середніми вітчизняними аграрними підприємствами [15].

Український уряд домовляється про налагодження фінансування проєктів в аграрному секторі з такими міжнародними фінансовими організаціями, як USAID та IFC. Проте для продовження співпраці цими інституціями висуваються вимоги проводити економічні реформи, реалізовувати проєкти, що передбачають охорону довкілля, енергозбереження та впровадження альтернативної енергетики, розвивати малі та фермерські форми господарювання на селі. Для цього ЄБРР спільно з окремими фондами технічної допомоги розробляють та пропонують до освоєння в Україні енергоефективні та екологічні проєкти ведення господарської діяльності в аграрній сфері. Крім ЄБРР, зобов'язання надавати фінансову підтримку українським економічним перетворенням взяли на себе Світовий банк, США, Канада, Австралія та провідні європейські держави.

У випадку появи на вітчизняному фінансово-кредитному ринку західних банків експертами передбачається неминуче зниження до європейського рівня банківського відсотку за кредит, значення якого може досягти 2–3% річних, що значно покращить умови кредитування українських сільгоспвиробників. Сьогодні на один гектар землі в країнах – членах ЄС припадає 400 євро фінансової підтримки, фермери мають можливість отримати банківський кредит за ставкою 3% зі строком погашення до 20 років [15]. У сучасних економічних умовах Україна не може собі дозволити надавати фінансову підтримку у такому розмірі, тому як ніколи розраховує на отримання фінансової допомоги із зовнішніх джерел на прийнятних для неї умовах.

Інвестиції в український аграрний сектор та його фінансова підтримка вимагають формування дієвої системи фінансового контролю над їх раціональним розміщенням та ефективним використанням. Безпосередній контроль витрат по українському плану фінансування економічних перетворень передбачено здійснювати самими донорами. Для цього сформовано Громадянську місію ЄС зі спільної політики безпеки й оборони, яка направляє в Україну Євросоюзом. Проте і самі українці повинні навчитися пова-

жати себе, свій народ, своїх кредиторів та чітко виконувати взяті на себе зобов'язання. Тільки в такому разі спільні зусилля можуть призвести до позитивних для українського аграрного сектору та суспільства результатів.

Висновки. Впровадження нової для України практики державного регулювання підприємницької діяльності у сфері аграрного бізнесу, ліквідація складних торговельних бар'єрів, що заважають безперешкодному виходу вітчизняної сільськогосподарської та харчової продукції на зовнішні ринки, вимагають значних фінансових вкладень та організації плідної співпраці зі стратегічними партнерами. Необхідна заміна діючої національної регуляторної системи на ту, що функціонує в країнах – членах ЄС, відповідність українських технічних, санітарних та фітосанітарних стандартів нормативним стандартам ЄС, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської та харчової продукції, технологічне оновлення та модернізація українського аграрного сектору та переробних підприємств, реалізація експортного потенціалу вітчизняних товаровиробників вимагають достатнього обсягу фінансових ресурсів. Одним із джерел державної фінансової допомоги можуть стати кошти, спрямовані в Україну основними політичними та фінансовими партнерами. Покращання міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської та харчової продукції шляхом організації сучасних систем контролю безпеки та якості, повноправна участь України у світовій торговельній системі, гарантовані ринки збуту завдяки ліквідації торговельних бар'єрів, високі показники економічної діяльності аграрних та переробних підприємств, стимулювання їх підприємницької активності та підвищення їх експортного потенціалу шляхом виваженої політики державного регулювання агропромислового виробництва та зовнішньоекономічної діяльності – лише окремі перспективні напрями розміщення державної фінансової підтримки, отриманої із зовнішніх джерел.

Для успішної реалізації програм розвитку агропродовольчого виробництва положеннями Угоди про асоціацію було передбачено всебічне залучення зовнішньої фінансової допомоги від основних стратегічних партнерів України, а також залучення фінансової допомоги від міжнародних фінансових інституцій. Така тісна співпраця дасть змогу вдосконалити параметри якості та безпеки української продукції, підвищити її показники конкурентоспроможності та експортний потенціал. Враховуючи високі потенційні можливості вітчизняного аграрного сектору в умовах доволі складної економічної ситуації в країні, частину коштів, які Україна отримує у вигляді фінансової допомоги, важливо спрямувати на підтримку виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської та харчової продукції, що в умовах функціонування ЗВТ між Україною та ЄС дасть змогу товарам українського виробництва безперешкодно потрапляти не лише на ринки країн – членів ЄС, а й на інші торговельні арени, що до недавнього часу були для них недоступні.

Список використаних джерел:

1. Садова І. Європейський напрямок – в цифрах і фактах / І. Садова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/ekspertna-dumka/2326-ievropeyskiy-napriamok-v-tsyfrakh-i-faktakh.html>.
2. Павленко О. Аграрний сектор України функціонує лише на 50% потужності / О. Павленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.5.ua/ekonomika/Ahrarniy-sektor-Ukrainy-funktsionuie-lyshe-na-50-potuzhnosti--ministr-87379.html>.
3. Шавалюк Л. АПК: хвороби зростання / Л. Шавалюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: tyzhden.ua/Economics/140456.
4. Куренна Т. Ефективність та результати державної підтримки аграрного сектору економіки в Україні / Т. Куренна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2013-1/doc/3/04.pdf>.

5. Радченко О. Структура та форми бюджетної підтримки аграрного сектору України / О. Радченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2014_05_22_23_kampodilsk/sekcija_4_2014_05_22_23/struktura_ta_formi_bjudzhetnoj_pidtrimki_agrarnogo_sektoru_ukrajini/62-1-0-1035.
6. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/kmu/control/uk/publish/article?art_id=248387631&cat_id=223223535.
7. Омельченко Т. Олексій Павленко: «Якщо сьогодні дати дозвіл на продаж землі, це призведе до суцільного безладу в суспільстві» / Т. Омельченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mobile.tyzhden.ua/publication/131248>.
8. Інформація з виконання Програми діяльності КМУ та Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=18280>.
9. Офіційний сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kmu.gov.ua/.
10. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.kiev.ua>.
11. Проект розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції Державної цільової програми розвитку аграрного сектору на період до 2020 року» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spo.fpsu.org.ua/na-obgovorenni-v-spo/1433-proekt-rozporiadzhennia-kmu-pro-skhvalennia-kontseptsii-derzhavnoi-tsilovoi-prohramy-rozvytku-ahrarnoho-sektoru-ekonomiky-ukrainy-na-period-do-2020-roku>.
12. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>.
13. ЕИБ и Украина подписали декларацию о сотрудничестве в АПК // РИА «Новости Украина» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rian.com.ua/economy/20150605/368536065.html>.
14. Китай выделит Украине \$58 млн. на развитие АПК [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rian.com.ua/economy/20140922/357374080.html>.
15. Петренко І. Гроші будуть! Що далі? / І. Петренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/finansuvannia-apk/3082-groshti-budut-scho-dali.html>.
16. Агроновини. У 2014 році ЄБРР інвестував понад 250 млн. євро в аграрний сектор України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://24tv.ua/agronovini_u_2014_rotsi_yebrt_investuvav_ponad_250 mln_yevro_v_agrarniy_sektor_ukrayini_n51345.

Аннотация. В статье отмечено стратегическое значение отечественной агропродовольственной сферы для национальной экономики. Акцентировано на необходимости усовершенствования действующего механизма государственной поддержки отечественных товаропроизводителей сельскохозяйственной и пищевой продукции, направленной на внедрение в практику субъектов аграрного бизнеса технологий, норм и стандартов ЕС. Отмечено, что одним из не запрещенных законодательством источником финансирования государственной целевой программы развития аграрного сектора экономики является международная техническая и финансовая помощь. Приведены отдельные шаги, которые осуществлены государственными управленческими структурами для развития и поддержки отечественного АПК, разработки возможных механизмов привлечения инвестиций международных доноров, международных финансовых институций и стран – стратегических партнеров Украины для реализации эффективных проектов в АПК Украины. Перечислены основные иностранные партнеры украинских аграриев, которые понимают проблему острой нехватки средств для развития современного АПК, а также отдельные данные об объемах внешнего финансирования украинского аграрного сектора. Подчеркнуто, что сегодня Украина как никогда рассчитывает на получение финансовой помощи из внешних источников на приемлемых для нее условиях, при этом важным вопросом остается направление правительством части этих средств на поддержку товаропроизводителей агропродовольственной продукции.

Ключевые слова: аграрный сектор, агропродовольственный бизнес, государственная финансовая поддержка, сельскохозяйственная и пищевая продукция, внешняя финансовая помощь, финансовое сотрудничество.

Summary. In this article noted the strategic importance of domestic agricultural sector for the national economic. Emphasized in the necessity of improvement the state support for domestic producers of agricultural and food production, such as in the EU. Stated, that one of not prohibited by law sources of sponsorship in the state program of development of agricultural sector of economic is a international technical and financial support. The state structures have give a support to domestic AIC by ate investation from international donors, international financial institutes and Ukrainian partners country, to realize effective project in Ukraine. Unknown the main international partners of Ukrainian agricultural, who know the biggest problem of lack of funds for contemporary development of AIC, and dictates about international financing of Ukrainian agricultural sector. Pointedly, that today Ukraine expects in the financial support from other countries in it is terms, but the main question still the government money for support the producers of agricultural products.

Key words: Agricultural sector, agricultural business, state support, agricultural and food products, international financial support, financial cooperative.

Білоцерківський О. Б.
кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності та фінансів
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Bilotserkivskyi O. B.
Candidate of Technical Sciences, Associated Professor,
Associated Professor of International Business and Finance Department
National Technical University
«Kharkov Polytechnic Institute»

МОДЕЛЮВАННЯ ЧАСОВОГО РЯДУ З ВИРОБНИЦТВА ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

TIME SERIES MODELING OF ELECTRO-ENERGY PRODUCTION IN UKRAINE

Анотація. У роботі проведено моделювання часового ряду з виробництва електроенергії в Україні за кварталними даними 2014–2015 рр. Розраховано базисні та ланцюгові показники ряду динаміки. Досліджено сезонну хвилю. Для побудови тренду використувалося авторегресійне моделювання. Зроблено точковий прогноз щодо виробництва електроенергії на 2016 р.

Ключові слова: виробництво електроенергії, базисні та ланцюгові показники ряду динаміки, тренд, сезонна хвиля, авторегресійні моделі, точковий прогноз.

Вступ та постановка проблеми. Електроенергетика – це провідна галузь енергетики України, що охоплює виробництво, передачу та розподіл електроенергії. Електроенергетика є найбільш важливою галуззю енергетики, що пояснюється такими перевагами електроенергії перед енергією інших видів, як відносна легкість передачі на великі відстані, розподілу між споживачами, а також перетворення в інші види енергії (механічну, теплову, хімічну, світлову тощо). Відмінною рисою електричної енергії є практична одночасність її генерування і споживання, так як електричний струм поширюється по мережах зі швидкістю, близькою до швидкості світла. В Україні електроенергія виробляється здебільше за допомогою непоновлюваних джерел (спалювання вугілля, мазуту, природного газу), а також використання енергії води та атомної енергії. Проте сьогодні Україна знаходиться у складній економічній ситуації у зв'язку з тривалим збройним конфліктом на Донбасі з проросійськими сепаратистами, під контролем яких опинилися практично всі антрацитові вугільні шахти [1, с. 186]. Ефективним засобом дослідження виробництва електроенергії є використання математичних моделей, зокрема економетричних, оскільки це зручніше, дешевше, займає менше часу порівняно з фізичним моделюванням [2, с. 5]. Тому дослідження виробництва електроенергії в його розвитку за часом і вивчення сезонної хвилі є актуальними та мають важливе практичне значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню виробництва електроенергії в Україні присвячено роботи О.Б. Білоцерківський та І.О. Сінчук. Наприклад, у роботах [3, с. 153, 4, с. 63], згідно з даними 2000–2005 рр., визначено аналітичні показники динаміки, вид лінії тренду – лінійну функцію, розраховано її параметри, оцінено тісноту та значущість зв'язку між ознаками, зроблено точковий та інтервальний прогноз на 2009 р. Авторегресійне моделювання та прогнозування виробництва

електроенергії в Україні на 2015 і 2016 рр. розглянуто в роботі [5, с. 75]. Впливу сезонності на споживання електроенергії на залізничних підприємствах присвячено роботу [6, с. 281].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Результати, отримані в роботах [3–6], вже морально застаріли. Крім того, не завжди вдається підібрати адекватну регресійну модель, для якої ряд залишків буде задовольняти основним передумовам регресійного аналізу [5, с. 70; 7, с. 130]. Тому широкого застосування одержали авторегресійні моделі, в яких регресорами виступають лагові змінні, тобто змінні, вплив яких в економетричній моделі характеризується певним запізненням.

Метою статті є моделювання часового ряду з виробництва електроенергії в Україні та дослідження сезонної хвилі за кварталними даними 2014–2015 рр.

Результати дослідження. Використовуючи метод збільшення інтервалів [8, с. 202], перетворимо місячні дані Держкомстату України про виробництво електроенергії у кварталні (див. табл. 1) [9].

Таблиця 1

**Виробництво електроенергії в Україні
за кварталами 2014–2015 рр.**

Рік	Виробництво електроенергії, млн кВт/год			
2014	33 025,7	43 067,4	40 555	47 182,6
2015	44 636,2	37 994,2	36 562,8	44 072,8

Проаналізуємо дані, наведені в таблиці 1, для вивчення зміни явища за часом і встановлення його напрямку, характеру цієї зміни й вияв закономірності розвитку [8, с. 196]. Властивості рядів динаміки оцінюються за допомогою *аналітичних показників*. При цьому базою порівняння може бути змінний попередній рівень (розрахунок *ланцюговим способом*) або постійний віддалений за часом рівень (розрахунок *базисним способом*).

Абсолютний приріст (або зменшення) Δ_i відповідає швидкості зміни рівнів ряду і розраховується як різниця рівнів ряду:

а) базисний $\Delta_{i0} = y_i - y_0$; (1)

б) ланцюговий $\Delta_i = y_i - y_{i-1}$, $i = 1 \dots n$, (2)

де n – кількість рівнів ряду динаміки.

Темп зростання K_i характеризує інтенсивність змін рівнів ряду і виражається у відносних величинах числом або у відсотках:

а) базисний $K_{i0} = \frac{y_i}{y_0}$; (3)

б) ланцюговий $K_i = \frac{y_i}{y_{i-1}}$ (4)

Темп приросту T_i виражається у відсотках і показує, на скільки рівень y_i більший (менший) від рівня, взятого за базу порівняння:

а) базисний $T_{i0} = \frac{\Delta_{i0}}{y_0} 100\% = \frac{y_i - y_0}{y_0} 100\%$; (5)

б) ланцюговий $T_i = \frac{\Delta_i}{y_{i-1}} 100\% = \frac{y_i - y_{i-1}}{y_{i-1}} 100\%$. (6)

Абсолютне значення одного відсотка приросту A_i характеризує вагомість кожного відсотка приросту і розраховується як відношення абсолютного приросту до темпу приросту:

$$A_i = \frac{\Delta_i}{T_i} = \frac{y_{i-1}}{100} = 0,01y_{i-1}, \%$$
 (7)

Результати розрахунків наведено в табл. 2.

Із табл. 2 видно, що в IV кварталі 2015 р. виробництво електроенергії порівняно з I кварталом 2014 р. збільшилося на 11 047,1 млн кВт/год, або в 1,33 рази (33,45%). Найбільший темп зростання виробництва електроенергії порівняно з попереднім кварталом спостерігався у II кварталі 2014 р. (1,3%), найменший – у II кварталі 2015 р. (0,85%). Абсолютне значення 1% приросту у 2015 р. зменшується поквартально (з 471,83 до 365,63 млн кВт/год). Таким чином, розвиток електроенергетичної галузі України з виробництва електроенергії є позитивним, а її показники збільшуються.

Проведено моделювання часового ряду, тобто виділено тренд, випадкову та сезонну складові [8, с. 201]. Для цього використовується методика І.І. Єлисеєвої та М.М. Юзбашева [10, с. 501]:

1. За кварталними даними за всі роки розраховується рівняння тренду (метод аналітичного вирівнювання) та вирівняні за ним рівні, що позначаються \tilde{y}_{ij} , де i – номер року; j – номер кварталу.

2. Кожний фактичний рівень ділиться на відповідний вирівняний для розрахунку індексів сезонності C_{ij} .

3. Індекси сезонності усереднюються за всі роки, одержуємо середні індекси сезонності для кожного кварталу:

$$\bar{c}_j = \frac{\sum_{i=1}^k c_{ij}}{k}, \quad (8)$$

де i – номер року;

k – кількість років;

j – номер кварталу.

4. Вирівняні рівні помножуються на середні індекси сезонності для відповідних кварталів, отримуємо вирівняні рівні з урахуванням сезонності \tilde{y}'_{ij} :

$$\tilde{y}'_{ij} = \tilde{y}_{ij} \cdot \bar{c}_j. \quad (9)$$

5. Обчислюються відхилення (та їх квадрати) за допомогою сезонності:

$$u_{сезij} = \tilde{y}'_{ij} - \tilde{y}_{ij}. \quad (10)$$

6. Визначаються відхилення (та їх квадрати) за допомогою випадкових коливань:

$$u_{випij} = y_{ij} - \tilde{y}'_{ij}. \quad (11)$$

7. Розраховуються загальні відхилення:

$$u_{сезij} + u_{випij} = y_{ij} - \tilde{y}_{ij}. \quad (12)$$

Графічно сезонна хвиля зображена на рис. 1.

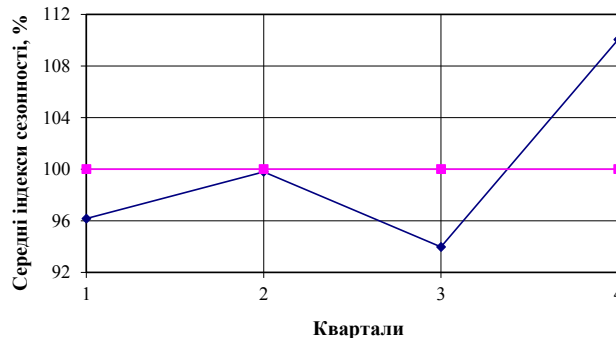


Рис. 1. Сезонна хвиля виробництва електроенергії в Україні за квартал

Із рис. 1 видно, що сезонність виробництва електроенергії має чітко виражений характер: спостерігається сезонний спад виробництва електроенергії в середині року (6%) (весняно-літній період) і підйом наприкінці року на 10% (осінньо-зимовий період). Для виділення тренду була побудована модель лінійної парної регресії $\tilde{y} = 40\,887,1 + 205,824t$, у якій тіснота зв'язку між ознаками виявилася недостатньою (коефіцієнт детермінації $R = 0,045$). Тому були побудовані авторегресійні моделі за методикою Ю.І. Лернера [5, с. 70; 7, с. 130]. Деякому ряду динаміки величини у виникає проблема прогнозування значення величини на майбутній період у ряді попередніх значень за допомогою деякого рівняння регресії, зокрема

Таблиця 2

Аналітичні показники ряду динаміки за 2014–2015 рр.

Квартали	Вироблено електричної енергії, млн кВт/год	Абсолютний приріст, млн кВт/год		Темп зростання, %		Темп приросту, %		Абсолютне значення 1% приросту, млн кВт/год
	y_i	Δ_i	Δ_{i0}	K_i	K_{i0}	T_i	T_{i0}	A_i
I	33 025,7	...	0	...	1,00	...	0	...
II	43 067,4	10 041,7	10 041,7	1,30406	1,30406	30,4057	30,4057	330,257
III	40 555	-2 512,4	7 529,3	0,94166	1,22798	-5,8336	22,7983	430,674
IV	47 182,6	6 627,6	14 156,9	1,16342	1,42866	16,3423	42,8663	405,55
I	44 636,2	-2 546,4	11 610,5	0,94603	1,35156	-5,3969	35,156	471,826
II	37 994,4	-6641,8	4 968,7	0,8512	1,15045	-14,88	15,0449	446,362
III	36 562,8	-1 431,6	3 537,1	0,96232	1,1071	-3,7679	10,7101	379,944
IV	44 072,8	7 510	11 047,1	1,2054	1,3345	20,54	33,45	365,628

лінійного, з коефіцієнтами, що визначаються за методом найменших квадратів.

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2} + \dots + a_k y_{t-k} \quad (13)$$

Доведено, що залежність (13) у тому і тільки в тому разі зображає поведінку випадкової величини y в генеральній сукупності, якщо різниця між розрахунковими значеннями \tilde{y}_t відповідно до (13) і фактичними даними y_t

$$\varepsilon_t = \tilde{y}_t - y_t \quad (14)$$

є величиною незалежною від часу. Ця умова замінюється двома іншими:

- а) значення ε_t нормально розподілені;
- б) некорельовані між собою.

З огляду на те, що ряд ε_t має невелику кількість членів, то умова (а) не перевіряється. Для перевірки умови (б) використовується критерій Неймана. Розглядається співвідношення середнього квадрата послідовних різниць $\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1}$ до середнього квадрата ε_t :

$$K = \frac{\sum_{t=k+2}^n (\varepsilon_t - \varepsilon_{t-1})^2}{n - k - 1} \cdot \frac{\sum_{t=k+2}^n \varepsilon_t^2}{n'} \quad (15)$$

Для критерію K складена таблиця вірогідності у 5%-му і 1%-му рівнях значущості для різних значень $n' = n - k$ ($4 \leq n' \leq 60$). Якщо розрахункове значення K потрапляє в допустиму область у 5%-му рівні значущості, приймаємо гіпотезу неавтокорельованості залишків ε_t і затверджуємо k -членну авторегресійну модель (13). Якщо ж K потрапляє в критичну область при 1%-му рівні значущості, то відкидаємо гіпотезу неавтокорельованості залишків ε_t і відмовляємося від моделі (13), при цьому намагаємося збільшити кількість членів рівняння (якщо довжина ряду дозволяє).

За даними табл. 1 складено одночленні або за наявності автокорельованості залишків ε_t двочленні моделі:

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1}; \quad (16)$$

$$\tilde{y}_t = a_1 y_{t-1} + a_2 y_{t-2}. \quad (17)$$

Отримано такі рівняння авторегресійної моделі: одночленне $\tilde{y}_t = y_{t-1}$ ($K = 2,14$) та двочленне

$\tilde{y}_t = 0,79y_{t-1} + 0,213y_{t-2}$ ($K = 2,14$). При цьому побудовані авторегресійні моделі є адекватними за критерієм Неймана, оскільки значення K потрапляють в допустиму область при 5%-му рівні значущості. Також авторегресійні моделі є прийнятними для прогнозування, тому що останні члени часового ряду потрапляють у довірчі інтервали з 95%-вою гарантійною ймовірністю. Розрахунки показали, що другий член двочленної моделі практично не впливає на отримані результати, тому можна обмежитися одночленною авторегресійною моделлю.

Визначено точковий прогноз виробництва електроенергії в Україні за кварталами 2016 року: I квартал – $\tilde{y}_9 = a_1 y_8 = 1,03 \times 44\,072,8 = 45\,395$ млн кВт/год, II квартал – $\tilde{y}_{10} = 46\,756,8$ млн кВт/год, III квартал – $\tilde{y}_{11} = 48\,159,5$ млн кВт/год, IV квартал – $\tilde{y}_{12} = 49\,604,3$ млн кВт/год.

Висновки. 1. Результати індексного аналізу показують, що в IV кварталі 2015 р. виробництво електроенергії порівняно з I кварталом 2014 р. збільшилося на 11047,1 млн кВт/год, або в 1,33 рази (33,45%). Найбільший темп зростання виробництва електроенергії порівняно з попереднім кварталом спостерігався у II кварталі 2014 р. (1,3%), найменший – у II кварталі 2015 р. (0,85%). Абсолютне значення 1% приросту у 2015 р. ці зменшується поквартально (з 471,83 до 365,63 млн кВт/год). Таким чином, розвиток електроенергетичної галузі України з виробництва електроенергії є позитивним, а її показники збільшуються.

2. За квартальними даними сезонність виробництва електроенергії має чітко виражений характер: спостерігається сезонний спад виробництва електроенергії у середині року (6%) (весняно-літній період) і підйом наприкінці року на 10% (осінньо-зимовий період).

3. Для моделювання виробництва електроенергії були обрані одно- та двочленні авторегресійні моделі. Побудовані авторегресійні моделі є адекватними за критерієм Неймана та прийнятними для прогнозування, оскільки останні члени часового ряду потрапляють у довірчі інтервали з 95%-вою гарантійною ймовірністю.

4. Визначено точковий прогноз виробництва електроенергії в Україні за кварталами 2016 року: I квартал – $\tilde{y}_9 = a_1 y_8 = 1,03 \times 44\,072,8 = 45\,395$ млн кВт/год, II квартал – $\tilde{y}_{10} = 46\,756,8$ млн кВт/год, III квартал – $\tilde{y}_{11} = 48\,159,5$ млн кВт/год, IV квартал – $\tilde{y}_{12} = 49\,604,3$ млн кВт/год.

Список використаних джерел:

1. Гаврись О.М. Оптимізація систем теплопостачання із використанням економіко-математичного моделювання: [монографія] / О.М. Гаврись. – Х.: Щедра садиба плюс, 2015. – 208 с.
2. Білоцерківський О.Б. Економіко-математичне моделювання / О.Б. Білоцерківський, Н.В. Ширяєва, О.О. Замула. – Х.: НТУ «ХП», 2010. – 108 с.
3. Білоцерківський О.Б. Аналіз виробництва електроенергії в Україні з використанням показників динаміки / О.Б. Білоцерківський // Вісник НТУ «ХП». – 2008. – № 1. – С. 148–153.
4. Білоцерківський О.Б. Розробка економічної моделі виробництва електроенергії в Україні за 2000–2005 рр. / О.Б. Білоцерківський, Н.В. Ширяєва // Матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. «Проблеми соціально-економічного розвитку підприємств». – Х.: НТУ «ХП», 2008. – С. 63–64.
5. Білоцерківський О.Б. Сучасний стан і тенденції розвитку електроенергетики України / О.Б. Білоцерківський, Н.В. Ширяєва // Вісник НТУ «ХП». – Х.: НТУ «ХП», 2015. – № 26 (1135). – С. 69–76.
6. Сінчук І.О. Вплив сезонності на споживання електроенергії на залізничних підприємствах / І.О. Сінчук, Т.М. Берідзе, А.М. Ялова, М.А. Бауліна // Проблеми енергоресурсозбереження в електротехнічних системах. Серія «Наука, освіта і практика». – 2014. – № 1/2014 (2). – С. 281–283.
7. Білоцерківський О.Б. Прогнозування операційних витрат із використанням авторегресійних моделей / О.Б. Білоцерківський, Ю.І. Лернер, П.О. Гаврись // Вісник НТУ «ХП». – 2012. – № 11. – С. 129–139.
8. Лугінін О.Є. Статистика: [підручник] / О.Є. Лугінін, С.В. Білоусова. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 580 с.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
10. Елисеєва І.І. Общая теория статистики: [учебник] / И.И. Елисеєва, М.М. Юзбашев. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 656 с.

Аннотация. В работе проведено моделирование часового ряда производства электроэнергии в Украине по квартальным данным 2014–2015 гг. Рассчитаны базисные и цепные показатели ряда динамики. Исследована сезонная волна. Для построения тренда применялось авторегрессионное моделирование. Сделан точечный прогноз относительно производства электроэнергии на 2016 г.

Ключевые слова: производство электроэнергии, базисные и цепные показатели ряда динамики, тренд, сезонная волна, авторегрессионные модели, точечный прогноз.

Summary. In this work time series modeling of electro-energy production in Ukraine for quarters of 2014–2015 was carried out. Basis and chain time series parameters were analytically calculated. Seasonal wave was analyzed. For the trend construction autoregressive modeling was used. A point forecast of energy production for 2016 was made.

Key words: electro-energy production, basis and chain time series parameters, trend, seasonal wave, autoregressive models, point forecast.

УДК 33:328.185(477)

Бланк М. Е.

студентка

Запорізького національного університету

Батракова Т. І.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та кредиту

Запорізького національного університету

Blank M. E.

Student

Zaporizhzhya National University

Batrakova T. I.

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor of Department of Finance and Credit

Zaporizhzhya National University

ВПЛИВ КОРУПЦІЇ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

THE INFLUENCE OF CORRUPTION ON THE ECONOMY OF UKRAINE

Анотація. На сьогоднішній день економіка України потерпає від величезних збитків, нанесених корупційною діяльністю, саме тому ця тема є однією з найбільш актуальних для нашої держави. У даній роботі використовувались такі методи дослідження як описовий, метод аналізу та синтезу, графічний. Ґрунтовне вивчення даної теми сприятиме розвитку економіки та поліпшенню соціально-економічного життя населення країни.

Ключові слова: корупція, тіньова економіка, індекс сприйняття корупції, Національне антикорупційне бюро України.

Постановка проблеми. Розвиток діяльності мафіозних структур та тіньової економіки, неефективне використання бюджетних коштів, поглиблення соціально-політичних конфліктів та зниження конкурентоспроможності національного продукту, падіння економічної системи, – до всього цього призвела багаторічна ситуація, що сприяла розвитку корупційних дій в Україні. Аналіз впливу цих дій виходить на перший план у зв'язку з євроінтеграцією та необхідністю якісної зміни структури економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначенням поняття корупції та її впливом на економічну систему займалися такі вчені, як Користін О.Є., Барановський О.І., Герасименко Л.В. Також вплив корупції на фінансову систему держави досліджував Красніков Д.А.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних аспектів впливу корупції на економіку держави, формулюванні об'єктивної картини даного питання, показі доцільності

ведення антикорупційної політики, визначенні подальшої необхідної стратегії дій держави щодо боротьби з корупцією.

Виклад основного матеріалу дослідження. Корупція (лат. *corruptio* – підкуп, хабар) – неправомірна діяльність у сфері політики та державного управління, яка полягає у використанні посадовими особами доручених їм прав та владних можливостей для особистого збагачення.

Із методологічних позицій виділяють три основні підходи до визначення поняття корупції.

Згідно з першим, корупція є відхиленням від норм права, службової етики та загальних моральних принципів. Такий підхід дає можливість трактувати корупцію у широкому та вузькому планах. У широкому значенні корупція розглядається як пряме використання посадовою особою прав, пов'язаних з його посадою, з метою особистого збагачення. У вузькому розумінні корупція характеризується прийняттям протиправного рішення

посадовою особою, що дає можливість одержання певних благ іншою стороною, а посадова особа при цьому отримує незаконну винагороду.

Посадові особи, що перебувають на державній службі, за своїм посадовим станом є розпорядниками ресурсів, що безпосередньо їм не належать (бюджетні кошти, державні замовлення та пільги, об'єкти державної власності, соціальні, освітні, медичні послуги, що надаються за рахунок держави, тощо).

На основі другого підходу корупція характеризується як суспільне явище, що визначає міру неефективності наявних державних соціально-економічних інститутів та правової системи. За такого підходу корупція є, так би мовити, «силою тертя», котру мають перебороти як суспільство загалом, так і його господарюючі агенти та інститути для реалізації завдань, що стоять перед ними. Такий підхід відображає стан корумпованості суспільної системи в цілому.

Згідно з третім підходом, корупція є набором універсальних стратегій поведінки тих або інших соціальних груп, котрі мають на меті отримання переваг на послуги держави відповідного рівня та якості для організації і ведення бізнесу.

Загалом, громадяни України вважають, що головними причинами розквіту корупції в нашій країні є те, що посадові особи розглядають свої посади як інструмент для одержання особистої вигоди, а контроль над діями таких осіб із боку правоохоронних органів є неадекватним.

Сфера економіки – це саме те середовище, заради якого чиновник і вступає у корупційні зв'язки, де корупція живиться і де найбільші прибутки. Зворотний вплив корупції на економіку особливо небезпечний, оскільки знижує ефективність економічної політики держави, змушує приватний бізнес переходити в тіньовий сектор, що тягне за собою порушення законодавства, спотворює систему оподаткування і правила підприємницької діяльності, підштовхує підприємців вирішувати свої питання поза правовим полем.

До найбільш негативних наслідків впливу корупції на економіку дослідники відносять таке:

1. Розширення тіньової економіки. Це призводить до зменшення податкових надходжень до бюджету. Як наслідок, держава втрачає фінансові важелі управління економікою, загострюються соціальні проблеми через невиконання бюджетних зобов'язань.

2. Порушуються конкурентні механізми ринку, оскільки часто у вигрaші залишається не той, хто конкурентоспроможний, а той, хто незаконно зміг отримати переваги. Це спричиняє зниження ефективності ринку та дискредитацію ідей ринкової конкуренції.

3. Уповільнюється поява ефективних приватних власників, насамперед через порушення під час приватизації, а також штучних банкрутств, як правило, поєднаних із підкупом чиновників.

4. Неефективно використовуються бюджетні кошти, зокрема під час розподілу державних замовлень та пільг. Це ще більше ускладнює бюджетні проблеми країни.

5. Підвищуються ціни за рахунок «корупційних витрат». У результаті страждає споживач.

6. В агентів з'являється звєра у здатність влади встановлювати, контролювати та дотримуватися чесних правил ринкової гри.

7. Погіршується інвестиційний клімат, наслідком чого є невирішення проблем подолання спаду виробництва, оновлення основних фондів.

8. Розширюються масштаби корупції в неурядових організаціях (на фірмах, підприємствах, у громадських

організаціях). Це призводить до зменшення ефективності їхньої роботи, а відповідно, знижується ефективність економіки країни загалом.

Законом України «Про боротьбу з корупцією» корупція визначається як діяльність осіб, уповноважених на виконання функцій держави, яка спрямована на протиправне використання наданих їм повноважень для одержання матеріальних благ, послуг, пільг або інших переваг.

Наведене тлумачення корупції дає змогу констатувати, що до корупційних правопорушень можна віднести правопорушення, які:

– полягають у неправомірному використанні особою, уповноваженою на виконання функцій держави, офіційно наданої їй влади або службових повноважень, а також пов'язаних із ними можливостей для задоволення особистих інтересів чи інтересів третіх осіб;

– створюють умови для вчинення корупційних діянь або є приховуванням їх чи потуранням їм.

Залежно від характеру діяння, його мотивації чи спрямованості корупційні правопорушення поділяються на: 1) корупційні діяння; 2) інші правопорушення, пов'язані з корупцією.

Інакше кажучи, це правопорушення, в основі яких лежать: 1) зловживання службовою особою владою або службовим становищем; 2) корислива мета або інша особиста заінтересованість. Ці діяння визначають сутність корупції, становлять її серцевину.

Поділ корупційних правопорушень на корупційні діяння та діяння, пов'язані з корупцією, є досить умовним, оскільки вони можуть взаємно обумовлюватися (наприклад, отримання доходу в результаті незаконного зайняття підприємницькою діяльністю, як правило, тягне за собою порушення вимог щодо декларування (неподання, подання неповних чи неправдивих відомостей про доходи)), можуть бути нерозривно пов'язаними між собою (одержання хабара нерозривно пов'язане з його даванням), більше того, у певних випадках одне й те саме діяння може змінювати свій статус залежно від обставин його вчинення [1].

Корупція має пряме відношення до тіньової економіки.

Тіньова економіка – це економічна діяльність, суб'єкти якої уникають офіційного обліку та сплати податків. За характером діяльності та джерелами доходів зазвичай розрізняють три види тіньової економіки:

1) неформальна економіка – узаконена (дозволена) економічна діяльність, суб'єкти якої уникають офіційного обліку та мотивують свої дії ситуативною необхідністю фізичного виживання. Це найбільший сегмент тіньової економіки, представлений різноманітними видами дрібного виробництва товарів і послуг (наприклад, музичні чи фотографічні послуги на весільних урочистостях, попутне підвезення пасажирів чи вантажів, репетиторство, виконання ремонтних і будівельних робіт за домовленістю із приватними особами, реалізація продукції з присадибних ділянок на стихійному ринку). До цієї діяльності сьогодні додається і та, яка зумовлена новітніми інформаційно-технологічними досягненнями і ще не підпадає під дію чинного законодавства, яку надто складно оцінити для оподаткування через її віртуальний характер (наприклад, так званий домашній офіс, себто можна заробляти на комп'ютері, не виходячи із власної оселі);

2) прихована економіка – легальна економічна діяльність, суб'єктами якої, як правило, є підприємці, котрі заради отримання надприбутків вдаються до різних організаційних і фінансових маніпуляцій (наприклад, штучне дроблення великого бізнесу з розрахунком на отримання податкових преференцій, встановлених державою для

малого бізнесу, використання бартерних угод для наживи, неофіційні розрахунки з найманими працівниками, аби «нагріти» державу (так звані конверти). Таку економіку ще називають «сірою» економікою, оскільки в ній витрати ще легальні, а доходи – нелегальні;

3) кримінальна економіка – протиправна (злочинна) діяльність у вигляді фінансових афер, крадіжок, контрабанди, хабарництва, наркобізнесу, сутенерства, рекету, торгівлі людьми тощо. Таку економіку називають «чорною» економікою, позаяк у ній нелегальні як доходи, так і витрати.

Головні причини переходу економіки в «тінь»:

– недосконалість законодавства, передусім податкового. Ідеться, зокрема, про надмірний податковий тиск (завищені податкові ставки та/або зavelика кількість податків), заплутані (непрозорі) механізми адміністрування (нарахування) податків, несправедливе надання податкових пільг наближеним до влади бізнесменам тощо;

– корупція у системі державного управління. Корупція – це асоціальне явище, суть якого полягає в комерціалізації державними посадовими особами їхніх функціональних обов'язків;

– суто людські вади (жадібність, правове невігластво тощо) [2].

В Україні рівень тіньової економіки за підсумками дев'яти місяців 2015 р. знизився до 40% ВВП, що на 1 в. п. менше відповідного періоду попереднього року (рис. 1). За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі (МЕРТ), три з чотирьох методів, із використанням яких здійснюється оцінка рівня тіньової економіки, показали зменшення рівня порівняно з дев'ятьма місяцями 2014 р.

Метод «витрати населення – роздрібний товарообіг» зафіксував зменшення рівня тіньової економіки на 2 в. п. (до 54%).

Метод збитковості підприємств – зменшення рівня тіньової економіки становило 3 в. п. (до 33% від обсягу офіційного ВВП).

Монетарний метод показав зменшення рівня тіньової економіки на 1 в. п. (до 30% від обсягу офіційного ВВП).

Електричний метод зафіксував збільшення рівня тіньової економіки на 2 в. п. (до 34% від обсягу офіційного ВВП) [3].

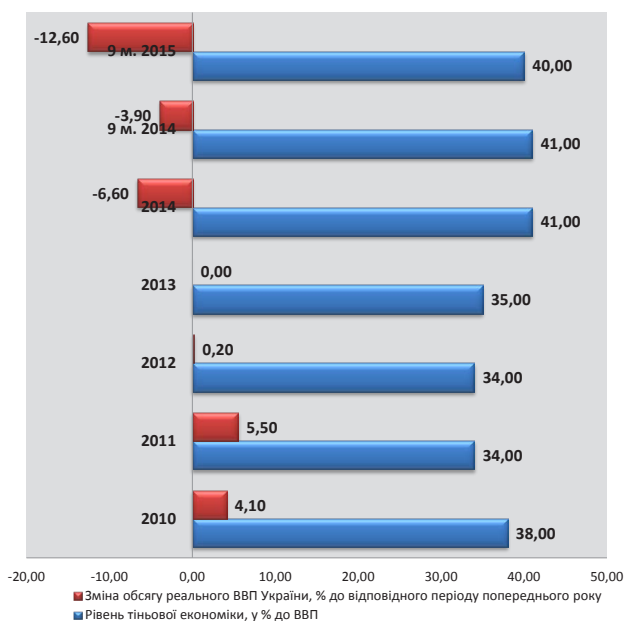


Рис. 1. Тенденція до зростання рівня тіньової економіки України [3]

Законом України «Про здійснення державних закупівель» урегульовано питання проведення конкурентних торгів серед учасників на постачання товарів, виконання робіт чи надання послуг за державні кошти.

Проте саме в цій сфері – фактично публічних фінансів – держава і зазнає найбільших збитків через корупцію, у результаті порушення основних принципів торгів за державні контракти. Наприклад, одна із найбільш поширених корупційних схем – це «відкати», коли державним службовцям, які відповідають за проведення закупівлі, компанія учасника торгів обіцяє грошову винагороду в разі, якщо вони забезпечать її перемогу на торгах. Держава відразу зазнає збитків із двох сторін: по-перше, обіцяна грошова винагорода, як правило, компенсується збільшеною вартістю контракту, що, відповідно, тягне за собою надлишкове витрачання державних коштів; по-друге, у цьому випадку не гарантується якість закупленого товару чи виконаних робіт або наданих послуг, що також буде компенсовано за рахунок державних коштів.

Інша корупційна схема в державних закупівлях пов'язана із заниженням ціни учасника, який претендує на перемогу, і в результаті оголошених торгів визначається переможцем претендент з найнижчою ціною, а по факту його ціна не забезпечить відповідне постачання та вимагатиме або в результаті розірвання укладеного з ним договору, або збільшення вартості контракту вже менш прозорими шляхами, ніж це відбувається за конкурентних торгів. У будь-якому випадку державний замовник торгів зазнає надлишкових фінансових витрат, що фактично є збитками, завданими державному бюджету.

Водночас значних збитків зазнають державні замовники в разі блокування конкурсних торгів, коли відбувається фіктивне оскарження торгів для їх зриву чи подаються фіктивні пропозиції учасників конкурсних торгів із метою приведення процедури до відміни. Обидва напрями супроводжуються головною ідеєю лобювання інтересів конкретного учасника, але в кожному випадку зрив торгів і відстрочення поставок впливають на фінансовий стан державного замовника, а відповідно, і на державний бюджет.

Іншим напрямом прояву корупційних явищ є неефективне використання бюджетних коштів, зокрема під час розподілу державних замовлень та пільг, що ще більше ускладнює бюджетні проблеми країни. Крім того, коли державні замовлення виконуються організаціями, «рекомендованими» зі сторони чиновника, який, відповідно, отримав винагороду від такої організації, є вірогідність великого ризику неякісного виконання таких замовлень, що в результаті знову ж таки «відшкодовується» за рахунок державних коштів [4].

У наш час учені виявили можливість ранжувати та порівнювати рівень корупції різних країн світу. Індекс сприйняття корупції (ІСК) надає рейтинг країн, спираючись на сприйняття корупції у державному секторі. Це складний індекс, поєднання опитувань та оцінювання корупції, зібраний впливовими організаціями. Бали країни вказують на рівень сприйняття корупції громадського сектору за шкалою від 0 до 100, де 0 означає високий рівень корупції, а 100 – її відсутність. Рейтинг країни визначає її позицію по відношенню до інших країн в індексі [5].

Найгірше на індексі CPI України позначилася взаємодія влади та бізнесу. За останній рік рівень корупції виріс у частині надання комунальних послуг підприємцям, щорічних податкових відрахувань. За цим показником Україна отримала -3 бали за шкалою World Economic Forum Executive Opinion Survey. Водночас відбулося несуттєве покращання щодо винесення судових рішень на користь підприємців та етичних норм поведінки дер-

жавних чиновників під час спілкування з представниками бізнесу. Але позитив у цих питаннях не переважив негатив від взаємодії з комунальниками та податківцями.

Трійкою лідерів у найвідомішому світовому антикорупційному рейтингу CPI 2015 р. є Данія, Фінляндія та Швеція із 91, 90 і 89 балами відповідно. Найкорумпованішими країнами світу є Північна Корея та Сомалі із 8 балами. «Колегами» України за ганебним антикорупційним індексом 27 балів є Іран, Камерун, Непал, Нікарагуа і Парагвай [6].

Нещодавно в Україні було створене Національне антикорупційне бюро України (НАБУ) – державний правоохоронний орган, основне завдання якого – попередження, виявлення, припинення, розслідування та розкриття корупційних правопорушень, учинених вищими посадовими особами, а також запобігання вчиненню нових.

Створення та запуск Національного антикорупційного бюро України було однією з вимог Міжнародного валютного фонду та Європейської комісії для лібералізації візового режиму України з Європейським Союзом.

14 жовтня 2014 р. Верховна Рада України ухвалила Закон «Про Національне антикорупційне бюро України».

4 грудня детективи НАБУ внесли до Єдиного реєстру досудових розслідувань відомості про перші три кримінальні провадження, які стосуються схем розкрадання коштів державних підприємств на загальну суму близько 1 млрд. грн. [7].

Кримінальне провадження порушено, зокрема, щодо держпідприємства «Запоріжжяобленерго». «Тільки по одній справі відносно посадових осіб «Запоріжжяобленерго» ми заарештували 16 млн. грн. (близько 626 тис. євро)», – цитує главу відомства Ситника «РБК-Україна».

НАБУ в лютому вже повідомляло про численні факти виведення активів із підприємств країни, у тому числі

планованих на продаж. Основний обсяг справ, які веде бюро, стосується саме державних об'єктів. Якщо взяти 2014 р., то задекларовані збитки держпідприємств становили понад 110 млрд. грн. (3,9 млрд. євро). Ці гроші були виведені з України переважно в офшори [8].

Окрім «Transparency International Україна», проблеми корупції висвічує і досліджує Центр протидії корупції, який у цьому році запустив сайт «УКР.АВ», де інформує про махінації у сфері державних закупівель. «Найлегше помітити корупцію у сфері державних закупівель. Держжава витрачає приблизно 300 млрд. грн. на рік на державні закупівлі – це бездонне дно. За два минулих роки нам вдалося закономити для державного бюджету та не дати вкрасти більше мільярда гривень. Ми рахували лише ті договори, які були скасовані, або ті, де ми змусили зменшити ціну. Коли ми говоримо про боротьбу з корупцією без прізвиськ, документів або інструментарію юридичного та медійного – це лише розмови, а не боротьба з нею», – заявляє Віталій Шабунін, голова правління центру протидії корупції [9].

Таким чином, повільно створюються умови для протидії корупції в Україні.

Висновки. Через те, що на корупцію дуже довго «закривали очі», стан економіки України наразі – один із найнижчих у світі. Для протидії потрібно впровадження певних урядових дій, таких як: формування ефективної антикорупційної політики, посилення відповідальності та покарання за корупційні діяння, реформування судів та органів кримінальної юстиції, спрощення умов ведення бізнесу та детінізація економіки, формування ефективної прозорої системи адмінпослуг та політичних фінансів, доглядання за законністю використання бюджетних коштів, здійснення електронних державних закупівель, створення системи легкого доступу до інформації [10].

Список використаних джерел:

1. Економічна безпека: [навч. посіб.] / О.С. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко [та ін.]; за ред. О. М. Джужі. – К.: Алерта; КНТ; Центр учбової літератури, 2010. – 368 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/10560412/ekonomika/koruptsiya_naslidki_vplivu_ekonomiku_ukrayini.
2. Сірко А.В. Економічна теорія. Політекономія: [навч. посіб.] / А.В. Сірко. – К.: Центр учбової літератури, 2014. – 416 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://pidruchniki.com/1613030562916/politekonomiya/tinova_ekonomika.
3. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/diyalnist-rokazniki-roboti/kontrolno-perevirochna-robot/>.
4. Красніков Д.А. Наслідки корупції для фінансової системи держави / Д.А. Красніков // Теорія та практика державного управління. – 2013. – № 2 (41) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2013-2/doc/2/10.pdf>.
5. Центр протидії корупції [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://antac.org.ua/analytics/chym-je-rejtnh-ti-i-scho-tse-oznachaje-dlya-ukrajiny/> –
6. Transparency International Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ti-ukraine.org/news/oficial/5741.html>.
7. Національне антикорупційне бюро України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://nabu.gov.ua/>.
8. Сайт новин України і Світу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://7dniv.info/politics/74407-zbitki-ukraiini-vd-korupcii-v-nabu-ocnili-u-mliard-griven.html>.
9. IT задля реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://it4reform.org/2015/02/23/top-3/>.
10. Рівненський інформаційний портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ogo.ua/articles/view/2014-07-03/52714.html>.

Анотація. На сьогоднішній день економіка України страждає від величезних втрат, нанесених корупційною діяльністю, і саме тому ця тема є однією з найбільш актуальних для нашої держави. У цій статті використано такі методи дослідження, як описательний, метод аналізу та синтезу, графічний. Ґрунтовне вивчення даної теми дасть можливість розвитку економіки та покращенню соціально-економічного життя населення країни.

Ключевые слова: корупція, тіньова економіка, індекс сприйняття корупції, Національне антикорупційне бюро України.

Summary. To date, the Ukrainian economy is suffering from huge losses caused by corruption. That is why this topic is one of the most urgent for our country. This article uses a row of scientific methods: describing, method of analysis and synthesis, graphic. The study identified the main areas requiring anti-corruption reforms, and implementing these reforms.

Key words: corruption, shadow economy, corruption perception index, the national Anti-Corruption Bureau of Ukraine.

Богдан О. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Обласного комунального вищого навчального закладу
«Інститут підприємництва «Стратегія»*

Bogdan O. I.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Enterprise Economy Department
Regional Municipal Higher Education «Entrepreneurship Institute «Strategy»*

СУТНІСНИЙ АНАЛІЗ ТА ВИКОРИСТАННЯ МІКРОЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS AND USING THE MICROECONOMIC-LEVEL POTENTIAL OF MODERN ENTERPRISE

Анотація. Проаналізовано класичні уявлення про потенціал підприємства та сформовано основні проблеми проведеного сутнісного аналізу потенціалу підприємства. Визначені основні системні елементи та носії потенціалу на мікроекономічному рівні підприємства. Наведені основні наукові підходи та шляхи використання мікроекономічного потенціалу на сучасному підприємстві.

Ключові слова: адаптація, конкуренція, макрорівень, мікрорівень, мікроекономічний потенціал, покупці, поставальники, ресурси, стратегія.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток ринкових відносин протягом останніх десятиліть змінив наше уявлення про основну мету, механізми діяльності вітчизняних підприємств та шляхи підвищення їх ефективності. Величезних зусиль було докладено теоретиками та практиками з економіки щодо пошуку оптимальної моделі переходу від постсоціалістичної до сталої комерційно орієнтованої економіки. Як наслідок, визначення «підприємство» отримало нову сутність, яке знаходиться не тільки в економічно-виробничій площині, а визначається у широкому розумінні як система, підпорядкована загальноекономічним законам, зі своїми можливостями, наявними силами та компетенціями, запасами та засобами, раціональний розподіл яких став запорукою досягнення поставлених завдань.

Поширені в наукових роботах підходи щодо визначення сучасного підприємства та його економічного середовища мають здебільшого функціональний характер, що значно звужують поле творчий пошук для вирішення як стратегічних, так і тактичних завдань підприємства. Перехід від «об'єктно-ресурсної» організації діяльності підприємства до «суб'єктно-компетенційної» може бути більш ефективним і дає дослідникам можливість звернутися до об'єктивних законів економіки у побудові алгоритмів пошуку та реалізації ринкового потенціалу сучасних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формалізації процесу узгодження інтересів підприємства з його навколишнім середовищем вже давно є предметом дослідження провідних зарубіжних та вітчизняних економістів. Так, враховуючи те, що діяльність підприємства за своєю сутністю має системні ознаки, рівень досягнення його цілей визначається рівнем потенціалу підприємства. Дослідженням потенціалу підприємства займалися такі видатні вчені, як Л.І. Абалкін, Б.Є. Бачевський, А.Я. Берсуцький, Е.А. Божко, О.М. Волкова, В.Н. Гавва, В.А. Ткаченко, В.О. Касьяненко, Б.І. Холод, Б.Г. Шелегеда та інші.

Тому в теорії мають місце різні погляди авторів щодо сутності, класифікації та структури потенціалу підприємства.

В етимологічному контексті слово «потенціал» означає «приховані можливості» [1, с. 115–116]. У загальному розумінні «потенціал» розглядається як «засоби, запаси, джерела, які є й можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення якого-небудь завдання, реалізації можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області» [2, с. 52–53]. Саме потенціал підприємства є основою прийняття стратегічних рішень та визначає напрями розвитку підприємства, виходячи з ринкових умов, який зумовлює формування конкретної програми дій на перспективу, є базовим критерієм управління сучасним підприємством.

Виділення невирішених раніше частин проблеми.

До сьогодні, визначення економічного потенціалу підприємства не позбулося свого функціоналізму і передбачає наявність великої, складно керованої системи з організації та контролю. Відсутність адаптаційних підходів щодо ефективного використання підприємством потенціалу безпосереднього оточення значно знижує його рівень конкурентоспроможності.

Непередбачуваність сучасних процесів розвитку економіки і неконтрольованість кризових тенденцій на макрорівні спричиняють руйнацію структури потенціалу, що приводить до порушення пропорцій між основними елементами соціально-економічних системи. Тому ідентифікація загроз та можливостей ринкового середовища, формування відповідного організаційного інструментарію та виявлення нових передумов для формування потенціалу підприємства є актуальним завданням і актуальною проблемою. Доцільним є формування відповідного мікроекономічного профілю підприємства, оскільки незадовільний стан вирішення цієї проблеми є об'єктивним фактором, що стримує розвиток підприємства. Так, зокрема, недостатньо висвітленим залишаються питання розвитку потенціалу підприємства на мікроекономічному рівні.

Метою статті є аналіз класичних уявлень про потенціал підприємства, визначення основних проблем проведення сутнісного аналізу потенціалу підприємства, встановлення основних системних елементів і носіїв потенціалу на мікроекономічному рівні підприємства, визначення основних підходів та шляхів використання мікроекономічного потенціалу на сучасному підприємстві.

Результати дослідження. Поняття «потенціал» в сучасних умовах стає важливою економічною категорією. Різноманіття підходів до розуміння сутності потенціалу підприємства дає підставу вважати його багаторівневим і багатоаспектним поняттям, зміст якого розкривається за різноманітністю його класифікації [3, с. 75–76].

Класичне уявлення про потенціал підприємства дає змогу виділити такі його класифікаційні ознаки: об'єкт дослідження, рівень абстрагованості, галузева ознака, принцип ієрархії, сфера реалізації, елементний склад, спектр урахування можливостей, функціональний напрям формування та використання, спрямованість діяльності підприємства, рівень використання.

До найпоширеніших визначень потенціалу відносять: господарський потенціал, економічний потенціал, інтелектуальний потенціал, природно-ресурсний потенціал, кадровий потенціал, виробничий потенціал, організаційний потенціал, потенціал соціального розвитку.

З огляду стратегічного розвитку підприємства, найбільш цікавим є дослідження економічного потенціалу, який розглядається як одна із важливіших динамічних характеристик діяльності підприємства й одночасно зображає стан підприємства щодо вимог зовнішнього й внутрішнього середовища та використовується для оцінки його роботи. Іншими словами, підприємства використовують свій економічний потенціал як інструмент адаптаційного процесу, завдяки чому воно трансформується відповідно до мінливого зовнішнього (й/або внутрішнього) середовища.

Необхідно зазначити, навіть якщо погляди щодо структури потенціалу підприємства збігаються, повна характеристика цього терміна досі не надана. Найбільш перспективними, на наш погляд, є наукові дослідження багатогранності потенціалу, в яких разом із внутрішнім (ресурсним) розглядаються і зовнішні аспекти структури, що дає більш повне уявлення про структуру потенціалу та його елементний склад.

На сьогодні широкого використання здобуло тлумачення структури потенціалу, відповідно до якого розрізняють такі його види: макро- і мікрорівні. Макрорівень охоплює найбільш стійкі (інваріантні) зв'язки системи, а мікрорівень – змінні (вірогідні). У разі такого підходу структура потенціалу підприємства отримує певне розмежуванням суб'єктних та об'єктних складових.

Об'єктні складові можуть бути пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства. Вони споживаються і відтворюються в тій чи іншій формі в процесі функціонування. До них належить: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення.

Суб'єктні складові пов'язані з суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а виступають як передумова, як загальноекономічний, загальногосподарський соціальні чинники раціонального споживання об'єктних складових. Таким чином, суб'єктні складові потенціалу підприємства в умовах ускладнення навколишнього середовища набувають вирішального значення [4, с. 30–31].

Особливої уваги, на наш погляд, заслуговує проблема формування уявлення про потенціал на мікроекономічному рівні підприємства. Визначення поняття «мікроекономічний

потенціал» практично відсутнє в наукових працях вітчизняних економістів. Зосередження дослідників на визначенні потенціалу підприємства як певного накопичуваного ресурсу значно обмежує його практичне застосування.

Мікроекономічний потенціал підприємства може бути визначений як складна, динамічна, поліструктурна система. Ця агломерація основана на загальноекономічній закономірності розвитку, від вміння використання яких залежить ефективність підприємства [5, с. 13–14]. Тому мікроекономічний потенціал підприємства можна охарактеризувати так:

1. Потенціал підприємства визначається кон'юнктурою його реальних можливостей в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності.

2. Потенціал підприємства визначається не тільки наявними можливостями, а й навичками різних категорій персоналу до його використання у виробничо-комерційній системі.

3. Рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (прибутку) визначаються також формою підприємства й адекватної до неї організаційної структури підприємства.

Таким чином, формування потенціалу на мікроекономічному рівні підприємства – це процес ідентифікації та створення спектру підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення. Одним з основних завдань управління мікроекономічним потенціалом підприємства є підвищення рівня його використання до оптимального значення, яке визначається, виходячи з обраних цілей і стратегій розвитку підприємства.

При цьому слід урахувати, що, з одного боку, підприємство представляє собою складну економічну систему, яка має певні властивості, з іншого – мікроекономічне середовище (комплекс факторів, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства).

Мікросередовище складається з людей, груп та організацій, які безпосередньо впливають на основні сфери діяльності підприємства. Вивчення можливостей мікроекономічного середовища організації базується на аналізі стану його складників [6, с. 84–85]. При цьому організація має змогу впливати на характер і зміст цієї взаємодії, тим самим вона може активно брати участь у формуванні додаткових можливостей і запобігати появі загроз її подальшому існуванню. У загальному вигляді до мікроекономічного середовища організації входять:

- покупці;
- постачальники;
- конкуренти;
- ринок робочої сили.

Аналіз покупців як компонента безпосереднього оточення організації, у першу чергу, має завдання скласти профіль тих, хто купує продукт, виготовлений підприємством. Такий профіль може бути складений за такими характеристиками:

- географічне місце розташування покупця;
- демографічні характеристики покупця (вік, освіта, сфера діяльності);
- відношення покупця до продукту та його якості.

Аналіз постачальників направлений на виявлення тих особливостей діяльності, від яких залежить ефективність їх роботи. До них можна віднести: собівартість, терміни розрахунку, умови доставки товару тощо. Конкурентну силу постачальника визначають такі фактори:

- наявність масштабних постачальників;
- рівень спеціалізації постачальника;
- відсутність замінників товарів тощо.

Вивчення конкурентів займає важливе місце в процесі формування мікроекономічного потенціалу підприємства, спрямованого на виявлення слабких і сильних сторін конкурентів та є базою для побудови стратегії конкурентної боротьби.

Мета аналізу ринку робочої сили – виявити потенційні можливості для забезпечення організації необхідними кадрами. Організація має вивчати ринок робочої сили з точки зору наявності кадрів необхідної спеціальності й кваліфікації, рівня освіти, вікового складу.

Мікроекономічне середовище кожного підприємства унікальне, і це зумовлює форми і методи управління ним. Саме мікроекономічне середовище дає можливість більш детально аналізувати безпосереднє оточення підприємства, управляти його розвитком, ураховуючи виробничі реалії, собівартість і споживчі вартості, обмеження ресурсної бази та специфіка роботи кожного підприємства.

Мікроекономіка підприємства дає змогу регулювати наявний комплекс часто протилежних інтересів, гармонізує їх шляхом внутрішньоекономічного механізму. Останній є інструментом, що дає змогу узгоджувати й оптимізувати рішення, сповіщати про них споживачів та інші зацікавлені сторони, вносити корективи у розподіл ресурсів. Використовуючи мікроекономічний підхід в управлінні підприємством, можна визначити оптимальні варіанти бюджетних витрат, позабюджетних інвестицій, допустимі межі, норми та види ініціативної економічної діяльності.

Використання мікроекономічного потенціалу сучасного підприємства може реалізовуватися через побудову відповідної економічної стратегії та передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їх взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних та оперативних цілей діяльності підприємства [7, с. 110–115]. При цьому може бути використана така система наукових підходів:

1. Системний підхід передбачає застосування параметрів входу–виходу за показниками якості, витрат, термінів, ціни, зворотного комунікаційного зв'язку між постачальниками (входом), клієнтами (виходом), зовнішнім оточенням.

2. Маркетинговий підхід передбачає формування можливостей підприємства, орієнтуючись на споживача на основі аналізу та прогнозування ринкових потреб, конкурентоспроможності та конкурентних переваг тощо.

3. Комплексний підхід урахує технічні, екологічні, економічні, організаційні, соціальні, психологічні та інші аспекти діяльності підприємства.

4. Динамічний підхід дає змогу розглянути потенціал підприємства в діалектичному розвитку, у встановленні причинно-наслідкових зв'язків і співвідпорядкованості на основі проведення ретроспективного аналізу поведінки аналогічних систем на певному тимчасовому відрізку.

5. Структурний підхід у процесі формування потенціалу зосереджується на його структуризації й визначенні

значущості, пріоритетів серед елементів з метою встановлення раціональності співвідношення й підвищення обґрунтованості розподілу ресурсів між ними.

У зв'язку з тим, що формування мікроекономічного потенціалу підприємства є складним динамічним процесом, орієнтовним на максимальну результативність взаємодії з зовнішнім середовищем, важливо розробити механізми визначення, які саме фактори зумовлюють розвиток його елементів і впливають на їх збалансованість та ефективність використання.

Рішення щодо формування потенціалу орієнтовані на майбутнє, тому вони базуються на попередніх умовах розвитку релевантних факторів, тобто певних передумовах. Особливе значення мають передумови, які визначаються потребами клієнтів і впливають на якість «виходу», пріоритет якого в процесі формування потенціалу був визначений вище. Крім того, найважливіші передумови пов'язані з конкурентами, тому що ресурсний потенціал підприємства втрачає свою цінність саме під їх тиском. Також повинні бути враховані й внутрішні передумови, пов'язані з загальноприйнятими настановами всередині підприємства.

Висновки. Процес визначення потенціалу підприємства має базуватися не тільки на усвідомленні економічно-виробничих процесів, а й на новій адаптаційній сутності підприємства. Недоліки традиційних внутрішньоекономічних підходів до формування потенціалу підприємства вимагають орієнтації на більш динамічне мікроекономічне середовище організації.

Реалізація мікроекономічного потенціалу підприємства ґрунтується на перевагах зовнішніх аспектів його структури та являє собою процес ідентифікації й створення низки можливостей підприємницького характеру та побудова на основі структуризації отриманих результатів оптимальних організаційних форм. Аналіз складників мікросередовища підприємства дає можливість створити відповідний неповторний мікроекономічний профіль підприємства та на його основі сформулювати економічну стратегію.

Отже, проблему використання мікроекономічного потенціалу сучасного підприємства слід розв'язувати за допомогою комплексного наукового підходу, що дасть змогу виявити закономірності його розвитку, обґрунтувати оптимальну організаційно-економічну модель поведінки.

Окремо зазначимо, що дослідниками проблем мікроекономічного потенціалу підприємства майже не проведено роботу зі структуризації суб'єктних та об'єктних складових потенціалу підприємства в умовах ринкового господарювання. Не сформовано залишаються методологічна база щодо проведення мікроекономічного аналізу, недостатньо вивчений передовий зарубіжний досвід щодо практичного застосування мікроекономічного потенціалу. Також більш глибокого вивчення вимагають питання мотиваційного характеру у реалізації переваг мікроекономічного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Вільямсон О.Е. Природа фірми: походження, еволюція і розвиток / за ред. О.Е. Вільямсон, С.Дж. Вінтер; пер. з англ. А.В. Кулікова. – К.: А.С.К., 2002. – 336 с.
2. Гавва В.Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання: [навч. посібник] / В.Н. Гавва, Е.А. Божко. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 224 с.
3. Касьяненко В.О. Розвиток науково-методичних підходів до розуміння потенціалу як економічної категорії / В.О. Касьяненко // Економіка розвитку. – 2012. – № 2. – С. 74–81.
4. Pettegrew A.M. The Management of Strategic change / A.M. Pettegrew. – New York: Blackwell Pub, 1988. – 370 p.
5. Бачевський Б.С. Потенціал функціональних систем підприємства / Б.С. Бачевський // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2007. – № 9 (15). – Ч. 2. – С. 12–16.
6. Ткаченко В.А. Інтелектуальний потенціал в основі розвитку виробничих сил і виробничих відносин: [монографія] / В.А. Ткаченко. – Дніпропетровськ: Моноліт, 2008. – 274 с.
7. Шелегеда Б.Г. Стратегічне управління потенціалу підприємства: [монографія] / Б.Г. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький. – Донецьк: ІЕП НАН України, 2006. – 219 с.

Аннотация. Проанализированы классические представления о потенциале предприятия и сформулированы основные проблемы проведения понятийного анализа потенциала предприятия. Определены основные системные элементы и носители потенциала на микроэкономическом уровне предприятия. Представлены основные научные подходы и пути использования микроэкономического потенциала на современном предприятии.

Ключевые слова: адаптация, конкуренция, макроуровень, микроуровень, микроэкономический потенциал, покупатели, поставщики, ресурсы, стратегия.

Summary. In this work there have been considered the basic problem of the analysis of potential enterprises. Classical idea of the potential of the company have been analyzed and formulated the basic problems of the analysis of potential business. Also have been identified the main objects of enterprise potential at microeconomic-level and presented the main ways to use in the modern enterprise.

Key words: adaptation, competition, macro, micro, E-macroeconomic potential buyers, suppliers, resources, strategy.

УДК 664.68:006.4

Артюх Т. М.

*доктор технічних наук,
професор кафедри експертизи харчових продуктів
Національного університету харчових технологій*

Богданович Л. О.

*студент
Національного університету харчових технологій*

Якименко А. О.

*студент
Національного університету харчових технологій*

Єрмолаєва М. В.

*студент
Національного університету харчових технологій*

Artyuh T. M.

*Doctor of Technical science,
Professor of Food Inspection Department
National University of Food Technologies*

Bohdanovych L. O.

*Student
National University of Food Technologies*

Yakymenko A. O.

*Student
National University of Food Technologies*

Yermolaieva M. V.

*Student
National University of Food Technologies*

АНАЛІЗ СИСТЕМИ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE SYSTEM OF TECHNICAL REGULATION CONFECTIONERY INDUSTRY IN UKRAINE

Анотация. У статті досліджено систему технічного регулювання кондитерської галузі в Україні. Розглянуто систему регулювання якості та безпечності вітчизняної кондитерської продукції. Проаналізовано рівень гармонізації національних стандартів за міжнародними вимогами. Зображено стан стандартизації, оцінювання відповідності та ринкового нагляду кондитерської галузі в Україні. Розглянуто стан нормативно-технічного забезпечення системи технічного регулювання.

Ключові слова: кондитерська продукція, технічне регулювання, гармонізація, контроль, стандартизація, оцінювання відповідності, ринковий нагляд.

Вступ та постановка проблеми. Якість продукції відіграє провідну роль в управлінні виробництвом, здійсненні підприємницької діяльності, торгівлі та впливає на рівень задоволення вимог та потреб споживачів. Зважаючи на те, що у розвинених країнах технічна якість продукції (у тому числі новизна, технологічний рівень, відсутність дефектів) є одним із найважливіших засобів конкурентної боротьби для завоювання й утримання позицій на ринку підприємства використовуються додаткові споживчі переваги. Кондитерська галузь є однією з найрозвиненіших у харчовій промисловості нашої країни із долею в загальних продажах промислової продукції близько 8%, що у відпускних цінах становить 15,4 млрд грн. Стабільність української кондитерської галузі сьогодні забезпечують дев'ять підприємств: «Рошен» з часткою ринку 32%, «КОНТИ» займає 22% ринку, «АВК» – 14%, «Харківська БФ» займає 11% ринку, «Крафт Фудз Україна» – 5%, інші – «Полтавакондитер», КФ «Світоч», «Житомирські ласощі», корпорація «Бісквіт шоколад» та «Черкаська БФ». Європейський ринок для вітчизняної продукції є дуже потужним та привабливим, компанії-виробники активно експортують продукцію до 44 країн світу. Лівову частку в структурі експорту країни (94%) займають країни СНД. Обсяги експорту та імпорту кондитерських виробів зображено на рис. 1.



Рис. 1. Товарна структура зовнішньої торгівлі кондитерської галузі за 2011–2015 рр.

Для здійснення зовнішньо-економічної діяльності потрібно відповідати вимогам європейського ринку щодо якості та безпеки. Наявність технічних бар'єрів створює перешкоди як для виходу української кондитерської продукції на європейські ринки, так і для доступу вітчизняних споживачів до якісних імпортованих продуктів. Механізми ліквідації технічних бар'єрів здійснюється шляхом визнання результатів оцінювання відповідності, що забезпечується шляхом технічної гармонізації стандартів [1].

Станом на 2015 р. існує близько 90 чинних стандартів, з них 15 національних стандартів на технічні вимоги, 33 – гармонізованих, 20 стандартів міждержавного типу та 22 національних стандарти на методи дослідження кондитерської продукції [2]. Тому постає проблема ліквідації технічних бар'єрів у торгівлі, що можливо шляхом подальшої гармонізації європейських та міжнародних стандартів. Це дасть можливість ефективного функціонування у країні сучасної системи технічного регулювання, основними складниками якої є:

- стандартизація;
- оцінювання відповідності;
- метрологія;
- акредитація органів з оцінювання відповідності та випробувальних і калібрувальних лабораторій.

Запровадження європейської системи технічного регулювання кондитерських виробів підвищить конкурентоспроможність продукції на світовому ринку, поліпшить репутацію виробників, удосконалив структуру українського експорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження системи технічного регулювання кондитерської продукції стали публікації провідних науковців, зокрема: В. Дорохович, Т. Грановського, Т. Гончарова, Т. Кисільова, Д. Кроніковського, В. Кобріна, Д. Крисанова, В. Нанівської, Н. Олексієнко, М. Сичевського, Д. Стрельникова, Г. Філіпчука, О. Шеста, О. Шнирова, К. Кошмана та інших. Серед іноземних авторів можна виділити праці М. Леммела, Д. Хансон, Н. Мусис, Н. Біверс, Ф. Маніс, А. Бейлі, М. МакКіні, С. Рейнолдс та інших.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. У зазначених наукових роботах не приділено належної уваги аналізу системи технічного регулювання щодо якості та безпеки харчової продукції відповідно до вимог ЄС. Аналіз ринку показує, що велику групу кондитерських виробів (65%) становлять цукристі кондитерські вироби (цукерки, карамель, мармелад, зефір, пастила, маршмелоу), тому, зважаючи на цілеспрямований європейський напрям розвитку України, пріоритетним й актуальним є розроблення аналогічного національного стандарту на цукристу групу для спеціального призначення. Україні необхідно переглянути підходи до регулювання безпеки харчових продуктів та пришвидшити запровадження реформ.

Метою цієї роботи є аналіз організації системи технічного регулювання кондитерських виробів в Україні, шляхом дослідження ступеня гармонізації стандартів та законодавства відповідно до європейських та світових вимог.

Результати дослідження. Кондитерська галузь розвивається в умовах жорсткої внутрішньої та зовнішньої конкуренції, що сприяє постійному вдосконаленню управлінських процесів і забезпеченню високих світових стандартів якості виробленої продукції. На всіх провідних підприємствах галузі впроваджені та функціонують системи менеджменту якості, а саме: ДСТУ ISO 22000:2007, ДСТУ-П ISO/TS 22003:2009 та ДСТУ-П ISO/TS 22004:2009. Їх стан зображено в табл. 1.

Таблиця 1

Стан упровадження міжнародних систем управління якістю на підприємствах – учасниках Асоціації «Укркондпром» станом на 2015 р.

ISO 9000	НАССР	ISO 22000
Упроваджено на 19 підприємствах	Упроваджено на 11 підприємствах	Упроваджено на 16 підприємствах

Фахівцями галузі останнім часом розроблено близько 10 національних стандартів на готову продукцію та сировину, які гармонізовані з вимогами стандартів ЄС та Європейської Комісії Кодексу Аліментаріус. Кодекс містить положення щодо гігієни харчових продуктів, харчових добавок, залишків пестицидів та інших контамінантів (від англ. *contamination* – забруднення), маркування й подання продуктів, методів аналізу та відбирання проб, а також рекомендації, яких має дотримуватися міжнародна спільнота для захисту здоров'я споживачів і забезпечення однакових торговельних методів у вигляді правил, норм, настанов та інших документів. Згідно з вимогами Кодексу Аліментаріус, до міжнародного продажу не допускаються продукти, що містять отруйні речовини, непридатні для

споживання продукти розпаду, хвороботворні речовини й ксенобіотики, фальсифіковані та не відповідні етикетці продукти, а також продукти, що були приготвлені, упаковані та зберігалися або транспортувалися з порушенням санітарних правил або іншим способом, становлять загрозу здоров'ю людини. Кодекс міг би суттєво підвищити рівень поінформованості міжнародної спільноти з таких життєво важливих питань, як якість харчових продуктів, харчова безпека та суспільна охорона здоров'я, проте на сьогодні Постанова Кабінету Міністрів України «Про створення Національної комісії України зі зводу харчових продуктів Кодексу Аліментаріус» № 169 втратила свою чинність 24 вересня 2015 р. [3].

Оцінювання технічних вимог щодо якості кондитерських виробів здійснюється на основі 15 національних стандартів. На сьогодні активно відбувається гармонізація національних стандартів на кондитерську продукцію з міжнародними: разом із наказом ДП «УкрНДНЦ» «Про прийняття нормативних документів України, гармонізованих з міжнародними та європейськими нормативними документами, національних стандартів України, скасування нормативних документів України та міждержавних стандартів України» від 28 травня 2015 р. № 45 набув чинності ДСТУ 8001:2015 Бісквіти. Загальні технічні умови (на заміну РСТ УССР 1466-90).

Регулювання безпечності та якості кондитерської продукції визначається методами, які викладені в гармонізованих з міжнародними та європейськими стандартами ISO та EN. На сьогодні їх кількість становить близько 20. На основі цих стандартів здійснюються визначення вмісту нітратів, залишків пестицидів газохроматографічним методом, визначається вміст ацесульфаму-К, аспартаму та сахарину, ізомальту, лактіту, мальгіту, маніту, сорбіту та ксиліту, а також описані методи виявлення генетично модифікованих організмів і продуктів з їх вмістом. Усі дослідження здійснюються за допомогою методів високоефективної рідинної хроматографії.

Згідно з Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства України, технічний комітет стандартизації «Продукція кондитерська та харчоконцентратна» почав розробку нової редакції національного стандарту на шоколад, пріоритетним завданням якого було привести вимоги чинного ДСТУ 3924-2000 до вимог міжнародного стандарту CODEX STAN 87-1981 на шоколад і шоколадні вироби. Аналіз технічних вимог до шоколаду в новій редакції ДСТУ 3924 вказує на те, що класифікація шоколаду, терміни та визначення основних його характеристик, масова частка начинки відповідають міжнародному стандарту. Перевагою вимог до шоколаду в новій редакції є недопустимість додавання до шоколадної маси рослинних жирів (еквівалентів, поліпшувачів какао-масла тощо). Нова редакція ДСТУ 3924 стане основним документом для всіх виробників шоколаду, сприятиме здоровій конкуренції та забезпеченню споживача високоякісною продукцією, не створить технічних бар'єрів для експорту шоколаду, оскільки відповідає всім вимогам міжнародного стандарту [4].

Крім цього, гармонізовано національний стандарт ДСТУ-Н (CODEX STAN 80-1981) «Мармелад цитрусовий», який встановлює вимоги до якості мармеладу відповідно до Кодексу Аліментаріус (він набуває чинності згодом). Заключну технічну експертизу проходить проект національного стандарту ДСТУ CODEX STAN 118 «Харчові продукти спеціального дієтичного споживання», який сприятиме виробництву кондитерської продукції для осіб з непереносимістю глютену та підвищить конкурентоспроможність вітчизняних підприємств на міжнародному та європейському ринках.

Мінагрополітики розробило проект постанови, в якому прописані нові вимоги до продуктів з какао та шоколаду. У проекті зазначено вимоги щодо термінології та маркування шоколадної продукції. Також з нього прописана чітка класифікація шоколадних виробів з конкретними вимогами до кожного з них. Серед них такі шоколадні вироби, про які українці навіть не здогадуються. Наприклад, кувертюр – шоколад найвищої якості з високим вмістом какао-масла, в якому повинно бути не менше 35% какао-продуктів і 31% какао-масла. Або Джандо – шоколад з горіхами, який повинен містити не менше 32% какао-продуктів і тонко нарізаний фундук, при чому, щоб останнього було не менше 20 г і не більше 40 г на стандартну стограмову плитку. До звичайного шоколаду буде дозволено додавати до 5% рослинних жирів, що є недопустимим у національних стандартах. Дозволені для використання рослинні жири: пальмова олія, мангове масло, олія ши та інші екзотичні для наших широт продукти. Так, какао-масла в його складі має бути 31–33%, а за новими стандартами тільки 18%. Це зробить смак плиток більш легким. Суттєві зміни прописані для категорії шоколадних цукерок: ними зможуть називатися лише вироби, до складу яких входить не менше 25% шоколаду. Сьогодні багато кондитерів використовують в цукерках не шоколад, а так звану шоколадну глазур. До неї входять какао-порошок і рослинний жир, а самого шоколаду немає [5].

Основні вимоги щодо безпечності кондитерської продукції викладено в Законі України «Про безпечність та якість харчових продуктів». Крім цього, 20 вересня 2015 р. набув чинності новий Закон України «Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів». Головною відмінністю нової системи від попередньої є чітке закріплення відповідальності виробника в межах своєї діяльності за недотримання вимог законодавства про безпечність харчових продуктів. За новим підходом контролюється весь ланцюг виробництва харчового продукту. Це дасть змогу виявити загрозу на ранньому етапі та запобігти виробництву небезпечного продукту та, відповідно, потраплянню такого продукту до споживача. На законодавчому рівні це закріплено у формі вимог щодо обов'язкового запровадження системи управління безпечності харчових продуктів за принципами НАССР. Виробники кондитерської продукції мають впоратися із завданням до 2018 р., а власники всіх малих підприємств – до 2019 р. А для того, щоб нова система ефективно запрацювала, законом за її невиконання передбачено суттєве грошове покарання. Наприклад, для юридичних осіб це штраф від 30 до 75 мінімальних заробітних плат, або від 36 до 91 тис. грн. Іншою відмінністю закону є обов'язкове впровадження бізнесом простеження за принципом «крок назад, крок вперед». Підприємство в будь-який час повинно мати точну інформацію про те, звідки воно отримало сировину чи харчовий продукт і куди його було направлено з підприємства. Ще одним нововведенням є включення до нового закону загальних вимог до гігієни [6].

З метою розвитку добровільної сертифікації продукції, подальшої гармонізації правил сертифікації з європейськими правилами й процедурами оцінювання відповідності продукції в Україні ще в 1999 р. було затверджено Порядок упровадження модульного підходу оцінки відповідності з урахуванням вимог директив Європейського Союзу. Цей Порядок застосовувався для продукції, які згідно з чинним вітчизняним законодавством не підлягали обов'язковій сертифікації в Україні. Поступове впровадження основних положень зазначеного Порядку зумовили до більш детального розгляду модульного підходу та надання йому вищого рівня затвердження. Це

пояснюється тим, що в ЄС модульний підхід базується на використанні директив, затверджених Радою Європи, а в Україні їх аналогом мали б бути технічні регламенти, які повинні затверджуватись Кабінетом Міністрів України. Для усунення невідповідностей (між Наказом органу державного управління і Постановою Кабінету Міністрів України або Законом України) було розроблено і затверджено Технічний регламент модулів оцінювання відповідності. Проведення процедури оцінювання відповідності кондитерської продукції має здійснюватися відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження модулів оцінки відповідності, які використовуються для розроблення процедур оцінки відповідності, та правил використання модулів оцінки відповідності» від 13 січня 2016 р. № 95. Усі модулі передбачають:

- розробку технічної документації;
- випуск декларації про відповідність (ідентифікація товару, назва, адреса виробника або уповноваженого представника в інших країнах);
- стандарти;
- дата випуску сертифікату перевірки типу;
- нанесення національного знаку маркування;
- зберігання документації упродовж 10 років для пред'явлення її за запитом повноважним органам [7]. Треба лише дочекатись, коли система запрацює.

Проблемним питанням є створення державного механізму ринкового нагляду, що є зобов'язанням, узятим перед країнами ЄС щодо створення зони вільної торгівлі. Держава сьогодні відповідає за впровадження інструментів системи технічного регулювання, у тому числі за державний нагляд, гармонізацію стандартів, норм і правил безпеки, а отже, встановлює механізми технічного регулювання та їх дотримання суб'єктами господарювання. Контроль безпеки кондитерських продуктів повинна здійснювати:

- Державна служба України з питань безпеки харчових продуктів та захисту прав споживачів;

- Міністерство охорони здоров'я України;
- Державна санітарно-епідеміологічна служба України;
- Державна ветеринарна та фітосанітарна служба.

Ці органи контролюють вміст таких речовин, як афлатоксину В1, пестицидів та мікотоксинів, токсичних елементів (цинк, кадмій, ртуть, мідь, миш'як). Проблема полягає в тому, що норми, які регулюють безпеку кондитерської продукції застаріли та затверджені Міністерством охорони здоров'я колишнього СРСР. Для підтвердження безпеки карамельних виробів необхідно мати висновок державної санітарно-епідеміологічної експертизи (далі – СЕС). СЕС – це документ дозвільного характеру, що підтверджує відповідність об'єкту, документів або продукції чинним нормам. Експертний висновок або сам є видом дозволу, або править за підставу для видачі іншого документу (наприклад, декларації виробника).

Крім того, експертний висновок СЕС необхідно мати для того, щоб отримати сертифікат на продукцію, підтвердження її безпеки, нетоксичності сировини та матеріалів тощо. У більшості країн ЄС функції ринкового нагляду, акредитації, захисту прав споживачів розмежовано. Ринковий нагляд здійснюється відповідними інспекціями за галузями економіки або інспекцією нагляду за безпекою промислових товарів та окремо інспекцією нагляду за безпекою харчової продукції.

Висновки. Отже, система технічного регулювання кондитерської промисловості в Україні потребує реформування. Прийняття Кодексу Аліментаріус дасть змогу гармонізувати національні стандарти відповідно до вимог Європейського Союзу, що, у свою чергу, усунуть технічні бар'єри в торгівлі та дасть українським підприємствам можливість вийти на міжнародний ринок.

Таким чином, необхідно здійснювати ринковий нагляд за дотриманням вимог щодо безпеки кондитерської продукції та запроваджувати в Україні інтегровану систему контролю якості продукції на основі регламентів ЄС.

Список використаних джерел:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/operativ/oper_new.html.
2. ДП УкрНДНЦ. Перелік діючих нормативних документів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrndnc.org.ua/index.php?option=com_ushop&Itemid=69.
3. Кодекс Аліментаріус. Международные пищевые стандарты [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://who.int/foodsafety/fs_management/No_04_Codex_Jun08_ru.pdf.
4. Офіційний веб-сайт CODEX ALIMENTARIUS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://codexalimentarius.org/standards/list-of-standards>.
5. Інформаційне забезпечення у сфері технічного регулювання ДП «Укрметртестстандарт». В Україні зміняться вимоги до виробництва продукції з какао та шоколаду [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://csm.kiev.ua>.
6. Про основні принципи та вимоги до безпеки та якості харчових продуктів: Закон України від 22 липня 2014 р. № 1602-VII ВР // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2014. – С. 98
7. Про затвердження модулів оцінки відповідності, які використовуються для розроблення процедур оцінки відповідності, та правил використання модулів оцінки відповідності: Постанова Кабінету Міністрів від 13 січня 2016 р. № 95 // Офіційний вісник України. – 2016. – С. 54.

Анотація. В статті досліджена система технічного регулювання кондитерської галузі в Україні. Розглянута система регулювання якості та безпеки національної кондитерської продукції. Проаналізовано ступінь гармонізації національних стандартів з міжнародними вимогами. Отражено стан стандартизації, оцінки відповідності та ринкового нагляду кондитерської галузі в Україні. Розглянуто стан нормативно-технічного забезпечення системи технічного регулювання.

Ключевые слова: кондитерская продукция, техническое регулирование, гармонизация, контроль, стандартизация, оценка соответствия, рыночный надзор.

Summary. The article examines the system of technical regulation confectionery industry in Ukraine. The system of regulation of the quality and safety of the domestic confectionery products. Analyzed the degree of harmonization of national standards with international requirements. Reflecting the state of standardization, metrology, conformity assessment and market surveillance. The analysis of the regulatory and technical support system of technical regulation.

Key words: confectionery products, technical regulations, harmonization, monitoring, standardization, conformity assessment, market surveillance.

Боднарук І. Р.

*асистент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

Bodnaruk I. R.

*Assistant of Department of Theory of Economic and Management
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*

ІННОВАЦІЙНИЙ ЛЮДСЬКИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ЧИННИК ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

INNOVATIVE HUMAN POTENTIAL AS A FACTOR OF OIL AND GAS COMPANIES INNOVATIVE DEVELOPMENT

Анотація. У статті обґрунтовано роль інноваційної складової людського потенціалу у забезпеченні інноваційного розвитку підприємств нафтогазового комплексу. Досліджено теоретичні підходи, а також з'ясовано та уточнено зміст економічної категорії «інноваційний людський потенціал». Запропоновано його розглядати як сукупність мотиваційного, фізичного та інтелектуального потенціалу людини. Використовуючи результати досліджень, зазначено наявність нереалізованого інноваційного людського потенціалу на підприємствах нафтогазового комплексу, що є резервом підвищення їх інноваційної активності.

Ключові слова: людський потенціал, інноваційний людський потенціал, інноваційний розвиток, підприємство, нафтогазовий комплекс.

Постановка проблеми. Сучасні глобальні виклики, економічна ситуація в країні та обмеженість власних енергоносіїв ставлять нові вимоги та необхідність перегляду функціонування сучасного нафтогазового комплексу України. У контексті інноваційного розвитку світової економіки важливим напрямом діяльності нафтових і газових підприємств є впровадження нових технологій та інновацій, пошук альтернативних джерел енергії. При цьому за умов прискорення науково-технічного прогресу, вичерпування джерел сировини суттєво змінюється роль та місце людини як у соціально-економічних процесах загалом, так і у забезпеченні інноваційного розвитку зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційного розвитку нафтогазового комплексу приділяють увагу у своїх наукових працях О.Г. Дзьоба [1], Л.Т. Гораль [2], І.Б. Галюк [3], О.С. Червінська [4], Л.В. Баб'як, О.М. Мацяк, М.Я. Топилко [5] та ін. Зокрема, науковці зазначають такі напрями інноваційної діяльності, як: зменшення енергоємності виробництва та збільшення виходу готової продукції [5], інтенсифікація використання існуючих джерел енергії та розробка нетрадиційних джерел [3], інноваційний розвиток підприємств, що забезпечують транспортування і розподіл природного газу, зокрема, на основі використання новітніх технологій морського транспортування [1] тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом із тим, віддаючи належне теоретичній і практичній цінності попередніх наукових здобутків, потребують подальшого вивчення питання щодо ролі інноваційного людського потенціалу (ІЛП) у забезпеченні інноваційного розвитку підприємств нафтогазового комплексу. Водночас, як свідчить результат аналізу наукових праць, серед учених-економістів немає єдності думок із приводу змісту категорії «інноваційний людський потенціал», хоча визнається необхідність та важливість креативних, творчих здібностей людини чи групи людей у забезпеченні інноваційного розвитку та для підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.

Мета статті полягає у визначенні сутності ІЛП та його ролі у забезпеченні інноваційного розвитку підприємств нафтогазового комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Пріоритетність інноваційного технологічного розвитку та стимулювання оновлення енергетичної інфраструктури зазначається у проекті оновленої «Енергетичної стратегії України на період до 2035 року». Зокрема, проектом передбачено етап реалізації стратегії, що передбачає інтеграцію та інноваційне оновлення (2026–2035 рр.), виконання завдань якого передбачає інноваційне оновлення галузей енергетичного сектору, зокрема нафтогазових підприємств [6].

Окрім того, «останніми роками нафтогазові компанії діяли, з одного боку, в умовах сприятливої кон'юнктури ринку, з іншого – в умовах обмеженості фінансових, матеріальних і кадрових ресурсів, посилення екологічного законодавства, об'єктивного виснаження родовищ, скорочення розвіданих запасів, зростання капітальних і операційних витрат» [7, с. 142]. Така ситуація спонукає підприємства до перегляду наявного інноваційного потенціалу, переоцінки власних можливостей, пошуку нових ідей щодо майбутньої діяльності в умовах обмеженості ресурсів, зокрема енергетичних.

Одним із способів вирішення проблеми є провадження та застосування інновацій, що розглядаються як рушійна сила розвитку економіки загалом та нафтогазового комплексу зокрема. Оскільки саме людина з її інтелектуальними, творчими, креативними здібностями створює та впроваджує інноваційні ідеї, приймає активну участь в інноваційному процесі, активізація людського потенціалу, на нашу думку, є передумовою інноваційного розвитку підприємств нафтогазового комплексу та важливим завданням для реалізації Енергетичної стратегії України.

Відзначимо насамперед, що потенціал у науковій літературі розглядається як сукупність можливостей, що можуть бути використані для досягнення мети. Зокрема, людський потенціал розглядається як «наявні

в даний момент чи в майбутньому людські можливості, які можуть бути використані в будь-якій сфері суспільно корисної діяльності для досягнення поставленої мети» [8, с. 125]. На думку О. Стефанишин, «людський потенціал – це сукупні здібності та уміння індивідів (вроджені, набуті або ж втрачені) до інтелектуальної, творчої, розумової, економічної, культурної діяльності з метою індивідуального та суспільного розвитку» [9, с. 10].

Зауважимо, що для розкриття інноваційної ролі людського потенціалу поряд із категорією «інноваційний людський потенціал» науковці також використовують такі економічні категорії:

– інноваційний трудовий потенціал, під яким автор розуміє «потенціал здатності населення країни до інноваційної праці, який суспільство має у своєму розпорядженні на певний момент часу» [12]. Відмітимо, що таке тлумачення науковця притаманне для макрорівня, що не може повною мірою охарактеризувати суб'єкт економічної діяльності чи окрему особу – носія ІЛП;

– інноваційний кадровий потенціал – «сукупність ділових і особистісних характеристик, знань і спроможностей зайнятих на підприємстві працівників, що зумовлюють ступінь їх готовності до процесу розробки і використання інновацій» [13]. Автор указує на сукупність здібностей працівників та готовності їх реалізувати, проте не зазначає мету їх використання;

– інноваційний потенціал персоналу – «здатність і накопичені можливості персоналу генерувати знання в інновації та комерціалізувати творчі ідеї у процесі трудової діяльності для формування та реалізації потенціалу підприємства з метою забезпечення його інтенсивного розвитку, є складовим елементом трудового та кадрового потенціалів» [14, с. 23];

– інноваційний потенціал працівника – «здатність сприймати, використовувати й генерувати нові ідеї, підходи й рішення, практики у процесі трудової діяльності в ситуації невизначеності, що забезпечують досягнення економічного й соціального ефекту» [15, с. 73]. Науковець ототожнює можливість реалізації інновацій тільки із ситуацією невизначеності, що певним чином обмежує дане поняття, адже ситуація ризику також може створити умови для формування інновації, наприклад задля уникнення подібних ризикових ситуацій у майбутньому.

Поділяємо думки науковців щодо використаних дефініцій для характеристики інноваційних здібностей працівників, персоналу, кадрів, проте вважаємо, що категорія інноваційного людського потенціалу є більш ширшою та більш повно характеризує участь людини – носія потенціалу в сучасних господарських відносинах.

Окрім того, також розглядається поняття «людський потенціал інновацій», що має два рівні: 1) внутрішній – інтелектуальні, інновативні, творчі, соціальні здатності працівників; 2) результативний – реалізація інноваційних можливостей працівників [16, с. 16]. Вважаємо, що перший рівень являє собою власне «потенціал» як здатність та можливість формувати та впроваджувати інновації, а другий рівень, тобто вже реалізовані інноваційні можливості, є «капіталом».

Досить часто ІЛП замінюють та ототожнюють із поняттям «інноваційний людський капітал». На нашу думку, ці поняття є досить схожими, проте також мають певні відмінності.

В.В. Близнюк уводить поняття «інноваційний людський капітал», під яким розуміє формування працівника, здатного здійснювати постійний пошук та реалізацію інновацій, що забезпечуватимуть розвиток і підвищення конкурентоспроможності національної економіки [17].

Ми розділяємо думку науковця та вважаємо, що саме використання ІЛП забезпечує нагромадження знань і досвіду щодо продукування та впровадження інновацій, а також формування інноваційного людського капіталу.

Проведений аналіз літературних джерел показав, що серед науковців немає єдності думок із приводу трактування ІЛП, хоча і визнається його визначальна роль у забезпеченні інноваційної діяльності економічного суб'єкта. Отже, необхідно уточнити сутність ІЛП підприємства та розглянути його компоненти.

Зважаючи на погляди науковців щодо формування структури людського потенціалу підприємства, важливою його складовою частиною є інтелектуальний потенціал людини, а саме аналітичне мислення, здатність оцінювати ситуацію, пізнавальні здібності, здатність приймати вірні рішення тощо. Як зазначає В.П. Петренко, інтелектуальний потенціал – це прогнозована інтегральна здатність особистості або групи осіб (персоналу організації, підприємства, населення територіальної громади, регіону, країни, нації, людства) до створення нових духовних і матеріальних цінностей [10]. Саме інтелект людини забезпечує формування інноваційних ідей. Проте, на нашу думку, поняття ІЛП є вужчим, оскільки направлене тільки на створення інновацій.

Також невід'ємною компонентою потенціалу працівника є фізичний потенціал, тобто фізичні можливості, обумовлені віком, статтю, а також витривалість та стан здоров'я. Варто виділити і мотиваційний потенціал працівника, що являє особисті мотиви до забезпечення потреб та досягнення цілей, зокрема самомотивацію. Мотиваційний потенціал працівника знаходиться під впливом зовнішніх відносно нього чинників, якими є премії, заробітна плата та інші як матеріальні, так і нематеріальні стимули. Варто відзначити, що в умовах переходу до інформаційного суспільства першочергове значення має мотивація інтелектуальної праці, завдяки якій відбувається постійне оновлення знань, саморозвиток та професійне вдосконалення [11, с. 89].

Саме поєднання інтелектуального, фізичного та мотиваційного потенціалів, що є складниками людського потенціалу, формує інноваційний людський потенціал (рис. 1).

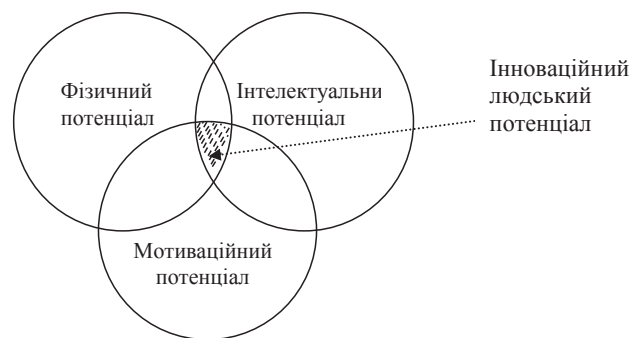


Рис. 1. Структура інноваційного людського потенціалу

Джерело: сформовано автором

Якщо зазначені складники поєднуються тільки частково, рівень ІЛП знижується. Очевидно, що ІЛП формується за наявності інтелекту людини, направлено на формування інновацій, фізичних можливостей, а також мотивації. Таким чином, використання ІЛП буде максимально ефективним за використання трьох складників: фізичного, інтелектуального та мотиваційного потенціалів людини.

Отже, на нашу думку, ІПП являє собою інтегральну сукупність інтелектуального, мотиваційного та фізичного потенціалу людини чи групи людей, що за певних умов можуть утворювати продуктивні сили, направлені на як на формування та використання інноваційних ідей, так і на накопичення інноваційного людського капіталу, адже, як справедливо вважають Р. Капелюшников і А. Лук'янова, «накопичення людського капіталу підвищує не тільки швидкість, з якою поширюються, але і швидкість, з якою генеруються наукові, технічні і організаційні відкриття і винаходи» [18, с. 10].

Трактування ІПП дає змогу визначити такі його характеристики: ресурс інноваційного розвитку; міра готовності до впровадження і реалізації інноваційних ідей; здатність до інноваційного розвитку; можливість отримання інновацій.

Результати досліджень, проведених на підприємствах нафтогазового комплексу щодо використання потенціалу працівників у процесі трудової діяльності, показали, що [19–22]:

– працівники оцінюють своє здоров'я як добре і нормальне (90%), при цьому тільки 7% опитаних вважають стан свого здоров'я поганим [19];

– використання мотиваційного потенціалу керівники TOP-рівня оцінюють на 80,96%, керівники MIDDLE-рівня – 69,09%, керівники LOWER-рівня – на 66,04% [20, с. 47];

– серед найважливіших цінностей, що дають змогу отримувати високі результати, на думку опитаних, інноваційність знаходиться на останньому місці [21];

– 16% респондентів взагалі не використовують такі складові потенціалу, як творчість та інноваційність, новаторство. На 100% реалізують свої інтелектуальні здібності тільки 32% респондентів [22, с. 90].

Вищезазначене дає змогу зробити висновки, що, володіючи фізичним, мотиваційним та інтелектуальним потенціалом, працівники підприємств нафтогазового комплексу згідно з отриманими відповідями респондентів, не використовують свої інноваційні здібності, що свідчить про існуючі проблеми у сфері управління інноваційною складовою людського потенціалу.

Висновки. Проведені дослідження дали змогу визначити важливу роль інноваційного людського потенціалу у забезпеченні інноваційного розвитку підприємств нафтогазового комплексу з урахуванням різних точок зору науковців щодо трактування інноваційної складової людського потенціалу уточнено зміст категорії «інноваційний людський потенціал». Використовуючи результати досліджень, доведено наявність нереалізованого ІПП на підприємствах нафтогазового комплексу, що підкреслює наявність резерву підвищення інноваційної активності шляхом залучення працівників до активної участі в інноваційних процесах. У такому випадку постає завдання вдосконалення управління використанням інноваційного людського потенціалу підприємств нафтогазового комплексу, що потребує подальшого дослідження.

Список використаних джерел:

1. Дзьоба О.Г. Інноваційно-інвестиційна складова розвитку підприємств системи газозабезпечення / О.Г. Дзьоба // Інноваційна економіка. – 2013. – № 2. – С. 56–59.
2. Гораль Л.Т. Проблеми і перспективи інноваційного розвитку газотранспортної системи України / Л.Т. Гораль // Науковий вісник Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу. – 2011. – № 2. – С. 56–62.
3. Галюк І.Б. Інноваційно-інвестиційні засади розвитку нафтогазової галузі України / І.Б. Галюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/193>.
4. Червінська О.С. Стан та перспективи розвитку підприємств нафтогазового комплексу України / О.С. Червінська, А.Я. Грицик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.6. – С. 300–307.
5. Баб'як Л.В. Стан і проблеми інноваційного розвитку підприємств нафтопереробної галузі / Л.В. Баб'як, О.М. Мацяк, М.Я. Топилко // Логістика: зб. наук. праць; відп. ред. Є.В. Крикавський. – Л.: Львів. Політехніка, 2009. – № 649. – С. 8–11.
6. Проект оновленої «Енергетичної стратегії України на період до 2035 року» / Офіційний веб-сайт Міністерства енергетики та вугільної промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/control/uk/doccatalog/list?currDir=50358>.
7. Фадеева І.Г. Роль інвестицій в управлінні розвитком нафтогазовидобувних підприємств / І.Г. Фадеева, Л.М. Савчин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 6 (1). – С. 142–148.
8. Кравченко І.М. Аналіз категорії «трудова потенція» в контексті категорій «робоча сила», «людський потенціал», «людський капітал» та «трудова ресурси» / І.М. Кравченко // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2012. – Вип. 51. – С. 125–132.
9. Стефанишин О. Людський потенціал економіки України (політико-економічний аналіз): автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / О. Стефанишин. – Львів, 2007. – 37 с.
10. Петренко В.П. Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах: [наукова монографія] / В.П. Петренко. – Івано-Франківськ: Нова Зоря, 2006. – 352 с.
11. Боднарук І.Р. Щодо уточнення структури людського потенціалу підприємства / І.Р. Боднарук // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Ринкова природа інституційних трансформацій сучасних економічних систем», (Чернівці, 18–20 квітня 2013 р.). Ч. 2. – Чернівці: ЧНУ, 2013. – С. 88–90.
12. Радкевич В.О. Ринок інноваційної праці й трудового потенціалу в Україні / В.О. Радкевич // Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. – 2014. – № 2 (7). – С. 5–10.
13. Кравченко М.О. Вдосконалення управління кадровим потенціалом інноваційної діяльності промислових підприємств: дис. ... канд. екон. наук: 08.06.02 / М.О. Кравченко. – К., 2002. – 196 с.
14. Ващенко Н.В. Сутність інноваційного потенціалу торговельного підприємства / Н.В. Ващенко // Науковий вісник. – 2014. – № 1. – С. 18–26 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nv_2014_1_6.
15. Санкова Л.В. Инновационная модель трудовых отношений в современных организациях через призму институтов / Л.В. Санкова // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. – № 3 (53). – С. 72–76.
16. Головій В.М. Людський потенціал інноваційного підприємництва: структура та ефективність / В.М. Головій // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Серія: Економічна. – 2011. – № 935. – С. 14–19.
17. Близнюк В.В. Людський капітал і ринок праці / В.В. Близнюк // Економічна теорія. – 2008. – № 2. – С. 75–90.
18. Капелюшников Р. Трансформация человеческого капитала в российском обществе / Р. Капелюшников, А. Лукьянова. – М., 2009. – 189 с.

19. Кісь С.Я. Щодо доцільності виконання масштабної діагностики і оцінки стану персоналу організаційних утворень нафтогазового комплексу України / С.Я. Кісь, Д.В. Тимошенко, В.П. Петренко // Науковий вісник ІФНТУНГ. – 2009. – № 1 (19). – С. 147–152.
20. Попадинець І.Р. Мотиваційний потенціал управлінської праці на прикладі НГВУ «Долинанфтогаз» / І.Р. Попадинець // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2015. – № 1 (2). – С. 43–49.
21. Ревтюк С.А., Боднарук І.Р. Оцінка використання людського капіталу підприємств нафтової та газової промисловості / С.А. Ревтюк, І.Р. Боднарук // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць. – Київ, 2013. – № 3 (142). – С. 228–232.
22. Боднарук І.Р. Оцінка особистісного потенціалу працівників підприємств нафтогазового комплексу / І.Р. Боднарук, С.А. Побігун // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – С. 89–92.

Анотація. Стаття обосновує роль інноваційної складової людського потенціалу в забезпеченні інноваційного розвитку підприємств нафтогазового комплексу. Вивчені теоретичні підходи, а також уточнено зміст економічної категорії «інноваційний людський потенціал». Предложено розглядати його як сукупність мотиваційного, фізичного і інтелектуального людського потенціалу. Використовуючи результати досліджень, вказано на наявність нереалізованого інноваційного людського потенціалу підприємств нафтогазового комплексу, який є резервом підвищення їх інноваційної активності.

Ключевые слова: людський потенціал, інноваційний людський потенціал, інновації, підприємство, нафтогазовий комплекс.

Summary. The role of innovative component of human potential in providing innovative development of oil and gas enterprises is examined in the article. Theoretical approaches are analysed and content of economic category «innovative human potential» is specified. It is proposed to be viewed as the aggregate of motivational, physical and intellectual human potential. Using research results the existence of unused innovative human potential (the reserve of innovation activity growth) of oil and gas companies is indicated.

Key words: human potential, innovative human potential, innovative development, enterprise, oil and gas sector.

Бортнік С. М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки

Маленицький Д. С.
студент
Інституту економіки та менеджменту
Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки

Bortnik S. M.
Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor
Lesya Ukrayinka East Europe National University

Malenytsky D. S.
Student
Institute of Economics and Management
Lesya Ukrayinka East Europe National University

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДХОДИ ДО ЇЇ ВИВЧЕННЯ

PROVIDING COMPETITIVE STRATEGY AND APPROACHES TO ITS STUDY

Анотація. Стаття присвячена дослідженню конкурентної стратегії та конкурентоспроможності підприємства. Проаналізовано різні підходи до вивчення та визначення конкурентної стратегії та конкурентоспроможності. Розглянуто доцільність використання кожного підходу. Сформовано основні завдання конкурентної стратегії та розглянуто її види. Надано рекомендації щодо розробки конкурентної стратегії та забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Обґрунтовано актуальність дослідження та необхідність забезпечення конкурентної стратегії розвитку підприємства в сучасних умовах.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна стратегія, конкурентні переваги, фактори конкурентоспроможності, стратегія розвитку підприємства.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні основною метою діяльності кожного підприємства є його не просто виживання на ринку, а стабільне функціонування та постійне економічне зростання. Для досягнення цієї мети потрібно розробити ефективну конкурентну стратегію, на основі якої створити та реалізувати конкурентні переваги. Все це дасть підприємству можливість відповісти на життєво важливі для нього питання: де функціонувати (у якій галузі або на яких ринках), як розподілити ресурси, як ефективно конкурувати з іншими підприємствами, як стабільно розвиватись у майбутньому тощо.

Дослідженню стратегії конкуренції й розвитку підприємств присвячено досить багато робіт, але аналіз чинників забезпечення конкурентоспроможності залишається невизначеним. Зокрема, потребує більш ґрунтовного дослідження й конкретизації процес забезпечення конкурентоспроможності підприємств, використання доцільних для його підтримки інструментів. Крім цього, залишається не зовсім чітко сформованим механізм забезпечення конкурентоспроможності, який на практиці повинен забезпечувати постійне оновлення конкурентних переваг та стратегії розвитку підприємства в цілому. Також малодослідженим є визначення залежності між критеріями конкурентоспроможності, конкурентними перевагами та ресурсами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Великий внесок у дослідження вибору конкурентної стратегії підприємства внесли такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як

І. Ансофф, Т. Адаєва, Р. Єршова, М. Портер, І. Пічурін, Ф. Котлер, Р. Фатхутдінов та інші. Досліджуючи конкурентні стратегії, вчені пропонують своє бачення проблеми, акцентуючи увагу на різних етапах розробки стратегії. Крім того, деякі з них, зокрема М. Портер, Р. Фатхутдінов, С. Савчук, А. Юданов, І. Герчикова, Л. Багієв, вивчали забезпечення конкурентоспроможності також у практичних та кількісних методиках оцінювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак в сучасних умовах гіперконкуренції та надвисокої динамічності зовнішнього середовища функціонування підходи щодо розробки та реалізації доцільної для кожного підприємства стратегії повинні бути адаптивними та швидко змінюватись, ураховуючи всі фактори впливу. Також потрібно приділити більше уваги дослідженням процесу забезпечення конкурентоспроможності, включаючи всі його інструменти за умови випереджального забезпечення стратегії розвитку підприємства та високого рівня конкурентоспроможності.

Метою статті є дослідження підходів до обґрунтування та вибору конкурентної стратегії розвитку підприємства та розробка практичних рекомендацій щодо її забезпечення.

Результати дослідження. Актуальність дослідження та необхідність забезпечення конкурентної стратегії підприємства в сучасних умовах потребує уточнення та конкретизації змісту поняття «конкурентна стратегія». Розглянемо поняття «конкурентна стратегія».

І. Ансофф вважав, що стратегія – це набір правил прийняття рішення щодо поведінки фірми, і визначив такі правила:

- встановлення відносин організації з навколишнім середовищем та всередині підприємства;
- грамотне ведення щоденних справ;
- постійний аналіз результатів діяльності та порівняння з плановими показниками.

Основною метою діяльності підприємства, на думку І. Ансоффа, є стаке зростання й розвиток підприємства. Він поділив правила прийняття рішень на дві групи: правила взаємозв'язку підприємства з навколишнім середовищем і правила встановлення рівноваги між внутрішніми факторами. Ансофф запропонував досить чітке та детальне визначення поняття «конкурентна стратегія», яке є актуальним і сьогодні.

Т. Адаєва вважає, що конкурентна стратегія визначається як здатність фірми виготовляти конкурентоспроможні товари, а також як конкурентна стійкість організації та її здатність пристосуватися до несприятливих умов конкуренції [5, с. 53]. У цьому визначенні враховано основні вимоги до формування конкурентної стратегії, але не врахована сфера діяльності, в якій досягається перевага.

На думку Р. Єршової, конкурентна стратегія – це здатність підприємства виробляти конкурентну продукцію при ефективному використанні потенціалів підприємства [6, с. 24]. На наш погляд, визначення не зовсім вдале, оскільки не враховано перспективу діяльності, вимоги до конкурентної стратегії, зокрема не згадано про гнучкість стратегій.

М. Портер розглядав стратегію як аналіз внутрішніх процесів та взаємодій між частинами підприємства. Для цього він застосував ідею ланцюга цінностей і визначив, як і де додається цінність. М. Портер сформулював одне з найточніших визначень поняття конкурентна стратегія.

На думку І. Пічуріна, конкурентна стратегія являє собою фактичну й потенційну можливість підприємства, виробляти та реалізовувати продукцію, яка є більш привабливою для споживачів за своєю якістю та/або ціною [7, с. 11].

Ф. Котлер вважає, що конкурентна стратегія допомагає підприємству ефективно конкурувати з іншими підприємствами та займати провідні позиції на ринку [2, с. 71]. У цьому визначенні не враховано сферу діяльності, у якій досягається конкурентна перевага.

Аналіз визначень поняття «конкурентна стратегія» зображено в табл. 1.

Отже, на нашу думку, конкурентну стратегію підприємства можна визначити як стратегічно орієнтовану діяльність, спрямовану на забезпечення конкурентної позиції на ринку й підтримку довгострокових конкурентних переваг у певній сфері діяльності.

До конкурентної стратегії висувається низка вимог:

1) об'єднати управлінські, екологічні, економічні, технологічні, технічні та інші аспекти розвитку об'єкта управління;

2) домогтися інтеграції частин керованого об'єкта;

3) досягти стратегічних цілей;

4) використовувати під час розробки стратегії наукові досягнення економіки та інших наук [1, с. 147].

Однак, на нашу думку, в нинішніх гіпердинамічних умовах зовнішнього середовища функціонування підприємств перелік цих вимог є ширшим, тому він потребує доповнення. Зокрема, важливими вимогами до формування конкурентної стратегії, крім зазначених, повинні бути такі:

– швидко реагувати на зміну економічної ситуації всередині та за межами підприємства;

– урахувувати сферу діяльності, де досягається перевага;

– намагатися не завищувати власні конкурентні переваги підприємства та не занижувати переваги конкурентів;

– забезпечувати наявність достатніх можливостей у підприємства виготовляти конкурентоспроможні товари.

Основними вимогами до конкурентної стратегії підприємства є забезпечення вчасної його реакції до несприятливих умов навколишнього середовища та здатність підприємства виготовляти конкурентний товар. Якщо ці правила не будуть виконуватися, то конкурентна стратегія не буде працювати, вона буде просто непотрібна.

На вибір конкурентної стратегії впливає низка чинників, які потрібно враховувати на практиці:

– актуальна ситуація на ринку;

– типи конкурентів;

– фаза життєвого циклу підприємства;

– можливості щодо виробництва продукції;

– забезпечення її якості тощо.

Зважаючи на всі перераховані вище чинники, за правила обирають із таких основних видів стратегій [1, с. 205]:

Таблиця 1

Переваги та недоліки визначень поняття «конкурентна стратегія» різними науковцями

Учений, джерело	Визначення	Переваги	Недоліки
М. Портер [3, с. 243], 2010	Розглядає стратегію як аналіз внутрішніх процесів і взаємодій між частинами підприємства	Застосовано ідею ланцюга цінностей і визначено, як і де додається цінність. Одне з найточніших визначень поняття «конкурентна стратегія»	Значні недоліки відсутні
Т. Адаєва [5, с. 53], 2011	Конкурентна стратегія визначається як здатність фірми виготовляти конкурентоспроможні товари	Ураховано основні вимоги до конкурентної стратегії	Конкурентна стійкість є лише частиною конкурентної стратегії
Р. Єршова [6, с. 24], 2012	Конкурентна стратегія – це здатність підприємства виробляти конкурентну продукцію шляхом ефективного використання потенціалу підприємства	Доведено важливість максимально використовувати потенціал підприємства	Ураховано не всі вимоги до конкурентної стратегії
Ф. Котлер [2, с. 71], 2012	Учений вважає, що конкурентна стратегія допомагає підприємству ефективно конкурувати з іншими підприємствами та займати провідні позиції на ринку	Довів важливість розробки конкурентної стратегії для кожного підприємства	Не враховано сферу діяльності, в якій досягається конкурентна перевага
І. Ансофф [1, с. 364], 2013	Стратегія – це набір правил прийняття рішення щодо поведінки фірми	Досить чітке визначення поняття «конкурентна стратегія»	Не згадано про гнучкість стратегій, її дієвість

1. Стратегії скорочення – стратегія ліквідації, «збору врожаю», скорочення витрат.

2. Стратегії диверсифікаційного зростання – стратегія центральної диверсифікації, горизонтальної диверсифікації.

3. Стратегії інтегрованого зростання – стратегія зворотної вертикальної інтеграції, стратегія йде вперед вертикальної інтеграції.

4. Стратегії концентрованого зростання – стратегія посилення позицій на ринку, розвитку ринку, розвитку продукту.

Заслуговує на увагу також розгляд конкурентних стратегій М. Портером та К. Омає.

Аналізуючи генеричні стратегії М. Портера (фокусування, лідерство за витратами, диференціація), можна стверджувати, що автор убачає в таких стратегіях засіб захисту від конкурентів, які ведуть із цим підприємством боротьбу за споживачів, ринки збуту тощо.

Японський аналітик та консультант К. Омає створив власну класифікацію стратегій. Згідно з цією класифікацією, стратегії діляться на фактори успіху: відносні переваги, агресивна ініціатива, стратегічний рівень свободи [2, с. 31]. На відміну від класифікації М. Портера, класифікація К. Омає спрямована на пошук нових можливостей. Основним аналітик вважає збільшення якості продукції, наявність переваг над конкурентами та забезпечення зростання підприємства у довгостроковому періоді. Він вважає, що стратегії мають бути атакуючими та інноваційними. У своїх працях К. Омає, як не дивно, приділяє менше уваги рентабельності підприємства, вважаючи, що стратегія має бути спрямована на досягнення конкурентних переваг. Основною метою стратегій, на думку аналітика, є постійний розвиток та атака конкурентів для досягнення конкурентних переваг та майже повна відсутність оборонних стратегій з ціллю збереження прибутку. Така активна позиція використання конкурентних стратегій є відмітною особливістю практичної діяльності більшості японських підприємств.

Провівши порівняльний аналіз розуміння конкурентних стратегій М. Портера та К. Омає, можна зробити висновок, що базові стратегії М. Портера є зворотними і ставлять за мету збереження прибутку, а К. Омає вважає, що стратегії повинні бути орієновані на наступ, забезпечення стратегічних переваг та довгострокове процвітання. Однак, на наш погляд, не дивлячись на те, що ці стратегії є різними, вони не суперечать одна одній, тобто для досягнення своїх цілей підприємство може використовувати ці стратегії одночасно.

Щоб ефективно застосовувати обрані конкурентні стратегії, необхідно чітко продумати процес їх практичної реалізації.

Процес забезпечення конкурентної стратегії включає в себе такі етапи:

- визначення цілей конкурентної боротьби;
- аналіз факторів навколишнього середовища;
- аналіз стратегічного потенціалу;
- визначення наявних конкурентних переваг та можливостей для створення нових;
- формулювання більшості конкурентних стратегій, вибір конкурентної стратегії [1, с. 228].

Основним у процесі забезпечення конкурентної стратегії є визначення цілей конкурентної боротьби. Визначення цілей різних рівнів гарантує розуміння та ґрунтовне пояснення сенсу забезпечення конкурентної стратегії підприємства. Конкретна постановка завдання, яке необхідно вирішити, в результаті дасть підприємству змогу збільшити частку ринку, освоїти нові сектори або ж утримати позиції, які існують, захистившись від фірм-конкурентів.

Для виявлення загроз та сприятливих можливостей, які впливають на досягнення основної мети, важливим етапом процесу забезпечення конкурентної стратегії підприємства є аналіз факторів навколишнього середовища. Крім цього, реалізація цього етапу дасть змогу визначити стадії життєвого циклу, в якій перебуває галузь, особливості її структури, сутності, оцінити масштаби діяльності конкурентів тощо.

Аналіз стратегічного потенціалу, визначення ключових факторів успіху підприємства та його слабких місць у конкурентній боротьбі дасть можливість виявити внутрішні процеси на підприємстві, які можуть розглядатися як його сильні або слабкі сторони, оцінити їх важливість та визначити конкурентні переваги. Важливим складником цього етапу є оцінювання конкурентоспроможності підприємства, мета якої полягає у порівнянні між собою підприємств певної конкурентної групи. Визначення наявних конкурентних переваг та можливостей формування нових є наступним етапом процесу, який проводиться з урахуванням аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Формулювання множини конкурентних стратегій пропонуємо здійснювати шляхом визначення місця підприємства на ринку – його частки, типу конкурентних переваг та перспективних дій на ринку.

Одним із ключових процесів формування конкурентної стратегії є її вибір, який доводить той факт, що підприємство дуже рідко використовує одну із стратегій, тому потрібні конкретні критерії для виявлення та аналізу інших стратегій з метою вибору їх більшості, яка забезпечує ефективне використання всього ресурсного потенціалу підприємства.

Останній етап здійснюється на основі сукупності критеріїв, до яких, на наш погляд, доцільно віднести такі: унікальність, ситуативність, невизначеність, адекватність, інтенсивність та швидкість.

Отже, аналізуючи проведені дослідження щодо розробки стратегії, таке поняття, як «конкурентоспроможність», пов'язане з наявністю конкурентних переваг підприємств. На думку М. Портера, конкурентоспроможність підприємства являє собою результат здійснення багатьох типів діяльності, які є у процесах розробки, виробництва, маркетингу, доставки та обслуговування продукції підприємства. Усі ці типи діяльності можуть допомогти підприємству встановити конкурентну позицію щодо витрат і підготувати основу для диференціації діяльності. Фактично, загальна картина конкурентних переваг складається з різних типів діяльності зі створення вартості. Наявність конкурентних переваг у підприємства можлива лише у тому випадку, якщо у нього є реальний потенціал бути кращим від своїх конкурентів (у більшості аспектів своєї діяльності). Кожне підприємство бажає мати переваги більш високого порядку стосовно конкурентів та вирішує це завдання по-різному.

Таким чином, аспекти формування конкурентоспроможності організацій є різними залежно від виду діяльності та галузі, в яких вони функціонують, моменту часу та їх структури. Конкурентоспроможність підприємства залежить від його здатності вчасно змінювати свою стратегію залежно від фази життєвого циклу підприємства, реалій навколишнього середовища, реакції конкурентів тощо, тому важливо навчитися виділяти й аналізувати чинники, що впливають на ці аспекти та діяльність у цілому.

Як у випадку із базовими стратегіями, автори по-різному визначають фактори впливу на конкурентоспроможність.

М. Портер поділяє фактори впливу на вроджені та досягнуті завдяки іншим джерелам [3, с. 89]. Найважли-

віші для конкурентних переваг фактори не є вродженими, а створюються завдяки певним специфічним процесам. Крім цього, М. Портер поділив фактори впливу на конкурентоспроможність на два типи: основні та розвинені. До основних він відніс кліматичні умови, природні ресурси, географічне положення та робочу силу. До розвинених – висококваліфіковані кадри та інфраструктуру призначену для обміну інформацією. Також учений поділив фактори впливу на конкурентоспроможність залежно від рівня спеціалізації на загальні та спеціалізовані. До загальних він відніс автомобільні дороги, капітал та персонал, який має вищу освіту. Загальні фактори, на думку М. Портера, можуть використовуватися в більшості видів діяльності. Спеціалізовані фактори – це інфраструктура для однієї галузі, вузькоспеціалізований персонал та база даних у певній галузі знання. Спеціалізовані фактори можуть використовуватися лише в одній конкретній галузі, для якої вони призначені.

Також М. Портер поділив фактори конкурентоспроможності на штучно створені та природні. До штучно створених факторів він відніс технологію та техніку, а до природних – географічне положення та природні ресурси.

Крім М. Портера, деякі автори, зокрема Р.А. Фатхутдінов, пропонують поділити фактори конкурентоспроможності на внутрішні та зовнішні. До зовнішніх чинників вони відносять – організаційні та економічні відносини, за допомогою яких підприємство створює товари, які є привабливішими для споживачів, ніж товари конкурентів. Внутрішні чинники вони визначають як критерії, які визначають потенціал підприємства щодо забезпечення власної конкурентоспроможності [4, с. 47]. Усі ці фактори здатні суттєво впливати на рівень конкурентоспроможності фірми шляхом зміни відносної величини витрат на виробництво й збут товарів. Вони можуть як збільшити конкурентоспроможність у правильному їх використанні, так і зменшити. За допомогою факторів конкурентоспроможності підприємств має змогу перетворити ресурсний потенціал свого підприємства в реальні конкурентні переваги над контрагентами та суперниками.

Висновки. Сьогодні в Україні з кожним днем посилюється конкуренція між підприємствами. За цих умов конкурентна стратегія допомагає фірмі вийти на бажану

позицію на ринку та досягти своїх цілей. Це стає можливим завдяки пристосуванню підприємства до навколишнього середовища, яке постійно змінюється, до розвитку нових технологій, а також завдяки ефективному використанню потенціалу.

Ураховуючи те, що кількість продукції, яку виготовляють, постійно зростає і, як наслідок, зростає конкуренція, розробка конкурентної стратегії є досить актуальною для кожного підприємства. Підприємство, яке впроваджує конкурентну стратегію повинне враховувати використання внутрішніх потенційних можливостей створення конкурентних переваг для вчасної реакції на зміни, які відбуваються в навколишньому середовищі, випереджати дії конкурентних фірм для забезпечення постійного розвитку на довгостроковий період.

Конкурентоспроможність підприємства є оціночною категорією, яка не лише дає змогу охарактеризувати функціонування та оцінити рівень розвитку підприємства порівняно з конкурентами. Конкурентоспроможність підприємства характеризує становище суб'єкта господарювання в конкурентному полі в координатах часу як результат взаємодії його конкурентної стратегії та діяльності, тобто є динамічною величиною, яка постійно змінюється під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів.

Зважаючи на постійні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища функціонування підприємства, виміряти його конкурентоспроможність раз і назавжди абсолютно неможливо. Тому застосування комплексного системного підходу, циклічної процедури оцінювання, поєднання якісних і кількісних показників в єдину систему під час оцінювання рівня конкурентоспроможності є необхідною й обов'язковою умовою для реального оцінювання навколишнього середовища.

За сучасних ринкових умов конкурентна боротьба фактично перетворюється в боротьбу стратегій майже на всіх рівнях господарювання, а реалізація конкурентних стратегій є провідною характеристикою конкурентоспроможності всіх суб'єктів, що господарюють. При цьому правильне трактування поняття конкурентоспроможності та визначення конкурентних переваг є ключем до розробки ефективних методів оцінювання рівня конкурентоспроможності й адекватних стратегій управління нею.

Список використаних джерел:

1. Фатхутдінов Р. Управление конкурентоспособностью организации: [учебник]. – 4-е изд., испр. и доп. / Р. Фатхутдінов. – М.: Эскмо, 2013. – 423 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер, К. Келлер; пер. с англ. – СПб.; Питер: Мир книг, 2012. – 814 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2010. – 454 с.
4. Сисоева К. Фактори конкурентоспроможності підприємства: підходи і складові / К. Сисоева // Економічні науки. – 2010. – № 12 (73). – С. 283–287.
5. Адаева Т. Организационные факторы и резервы повышения конкурентоспособности предприятия / Т. Адаева. – Пенза: Изд-во Пензенского гос. ун-та, 2011. – 230 с.
6. Ершова Р. Конкурентные стратегии технологически ориентированных предприятий / Р. Ершова. – Екатеринбург: Изд-во УГТУ, 2012. – 230 с.
7. Пичурин И. Общая теория маркетинга / И. Пичурин. – Екатеринбург: Изд-во УГТУ, 2011. – 104 с.

Аннотация. Стаття посвящена исследованию конкурентной стратегии и конкурентоспособности предприятия. Проанализированы различные подходы к изучению и определению конкурентной стратегии и конкурентоспособности. Рассмотрена целесообразность использования каждого подхода. Сформулированы основные задачи конкурентной стратегии и рассмотрены ее виды. Даны рекомендации по разработке конкурентной стратегии и обеспечению конкурентоспособности предприятия. Обоснована актуальность исследования и необходимость обеспечения конкурентной стратегии развития предприятия в современных условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентная стратегия, конкурентные преимущества, факторы конкурентоспособности, стратегия развития предприятия.

Summary. The article investigates the competitive strategy and competitiveness. The article analyzes different approaches to the study and definition of competitive strategy and competitiveness. We consider the feasibility of using each approach. The basic objectives of competitive strategy and reviewed its species. The recommendations on the development of competitive strategy and competitiveness of the company. The urgency of research and the need to ensure competitive strategy of enterprise in modern conditions.

Key words: competitiveness, competitive strategy, competitive advantages, competitive factors, strategy of the enterprise.

УДК 006.015:637.523

Артюх Т. М.

*доктор технічних наук,
професор кафедри експертизи харчових продуктів
Національного університету харчових технологій*

Борщевська Ю. А.

*студентка
Національного університету харчових технологій*

Artyuh T. M

*Doctor of Technical Science,
Professor of Food Inspection Department
National University of Food Technologies*

Borshchevska Yu. A.

*Student
National University of Food technologies*

АНАЛІЗ ДЕРЖАВНОГО Й ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЯКОСТІ ТА БЕЗПЕЧНОСТІ КОВБАСНОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ І СВІТОВОМУ РИНКАХ

ANALYSIS OF STATE AND TECHNICAL REGULATIONS QUALITY AND SAFETY SAUSAGE PRODUCTS TO THE DOMESTIC AND INTERNATIONAL MARKETS

Анотація. У роботі визначено методологічні підходи до гармонізації національних, міжнародних та європейських стандартів. Проаналізовано вітчизняні, європейські та міжнародні документи, які встановлюють показники безпеки харчових продуктів. Розглянуто стандарти якості та оцінювання ковбасної продукції відповідно до вимог ЄС.

Ключові слова: технічне регулювання, ковбасні вироби, стандартизація, безпека, якість, стандарт комісії Кодекс Аліментаріус.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації світової економіки, виходу України на міжнародний ринок, парафування Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (далі – ЄС), створення зони вільної торгівлі набуває особливого значення проблема побудови системи технічного регулювання в Україні. Країна зобов'язана адаптувати свою систему технічного регулювання, яка включає стандартизацію та сертифікацію, до міжнародних та європейських моделей. Ця реформа дасть змогу перейти від старої системи обтяжливого контролю та розповсюджених обов'язкових стандартів до сучасних і сприятливих для бізнесу підходів державного управління, які надають підприємствам можливості впроваджувати інновації, залучати сучасні технології, розробляти нові товари. Вирішення цих проблем передбачає низку заходів структурно-організаційного, техніко-інноваційного та правового характеру, зокрема, гармонізація стандартів до європейських та міжнародних.

Ковбасна продукція в її різноманітності займає важливе місце в харчовому раціоні вітчизняного споживача як функціональне джерело повноцінних білків, збалансованих амінокислотним складом та деяких інших речовин, зокрема: жирів, вітамінів, мінеральних солей у сприятливому для засвоєння співвідношенні. Харчове значення ковбасної продукції ґрунтується на основі регламентованих показників якості, що зображає її органолептичну цінність, рівень відповідності за фізико-хімічними параметрами й мікробіологічну безпеку.

Оскільки якість та безпека готової продукції напряму пов'язана з якістю й безпекою сировини, що надходить на переробку, існує проблема забезпечення підприємств екологічно чистою сировиною та організація належного контролю її якості та безпеки.

Необхідність гармонізації українських стандартів з міжнародними зумовлена й економічним складником, адже внаслідок невідповідності української ковбасної

продукції до міжнародних вимог спостерігається негативна динаміка виробництва (див. рис. 1), експорту та імпорту (див. рис. 2) [1; 2].

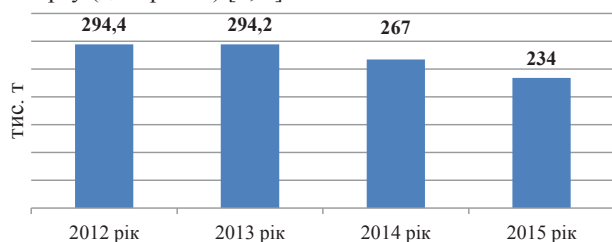


Рис. 1. Динаміка виробництва ковбасних виробів у натуральному виразі в Україні, тис. т

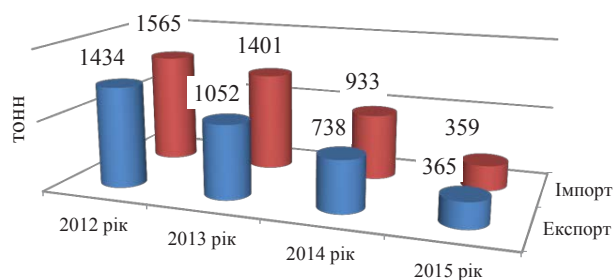


Рис. 2. Динаміка обсягу експорту та імпорту ковбасних виробів в Україні, т

Особливої актуальності після вступу України до Світової організації торгівлі (далі – СОТ) набуває питання технічного регулювання щодо якості, яке здійснюється через систему стандартизації та оцінювання продукції. Наприкінці 2014 р. розпорядженням Кабінету Міністрів України визначено функції вперше створеного Національного органу стандартизації, які виконує Державне підприємство «Український науково-дослідний і навчальний центр проблем стандартизації, сертифікації та якості». До цього періоду в Україні вже розпочався процес динамічного реформування системи технічного регулювання, а саме:

- оптимізація заходів щодо стандартизації;
- перегляд старих та гармонізація національних стандартів відповідно до європейських;
- зменшення процедур сертифікації для багатьох товарів та впровадження модулів оцінювання відповідності;
- застосування санітарних та фітосанітарних заходів відповідно до міжнародних вимог та Директив на митниці та в ринковому нагляді.

Для досягнення можливості інтегрування до ЄС, Україна має привести свою систему технічного регулювання до європейських вимог з метою виготовлення якісної продукції, уникнення технічних бар'єрів, створення єдиної системи з оцінювання безпечності та якості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню теоретичних та методологічних аспектів технічного регулювання, а саме стандартизації та сертифікації відповідно до міжнародних та європейських моделей, приділяли увагу такі науковці: Г. Гуменюк, Ю. Слива, І. Приварников, К. Кузьменко, Л. Шубіна, О. Доманов, Т. Прилишко та інші.

Метою статті є дослідження стану стандартизації та оцінювання відповідності ковбасної продукції в системі технічного регулювання України.

Результати дослідження. Виробництво ковбасної продукції регулюється державними стандартами України та технічними умовами. Зокрема, продукція традиційного асортименту виробляється відповідно до ДСТУ 4436:2005 «Ковбаси варені, сосиски, сардельки, хліби м'ясні.

Загальні технічні умови», який регламентує класифікацію, загальні технічні вимоги, вимоги до безпечності, маркування, пакування, зберігання та транспортування, а також приймання й контролю [3].

Технічні вимоги (стандарт підприємства) на ковбасну продукцію розробляють ініціативно або на замовлення у випадку відсутності національних стандартів на продукцію, що розробляється, або за наявності потреби в доповненні, конкретизації, підвищенні вимог чинних стандартів на дану продукцію чи розширенні асортименту. При цьому в стандарті підприємства зазначаються лише відмінні від установлених стандартами вимоги, без повторів вже регламентованих норм та положень.

У державних стандартах України чітко зазначені вимоги до якості та безпечності для конкретної групи товарів, а в міжнародних стандартах сформульовані лише методики визначення вмісту певних речовин у ковбасній продукції, які зобов'язані використовувати всі підприємства-виробники.

Методологічні підходи до розробки чинної нормативної документації у Європі та Україні різні: в Україні існує вертикальна система, тобто стандарти розробляються на кожну класифікаційну одиницю продукції, а у міжнародній практиці застосовують горизонтальну систему нормативно-правових актів (директив) для широкого кола продукції за принципами Кодекс Аліментаріус (Codex Alimentarius).

В Україні й досі існує детальне регулювання, яке зосереджене на вузьких технічних характеристиках, а не на кінцевому результаті, основна увага приділяється контролю за додержанням формальних вимог. Перевірка безпеки продукції, яка гарантується виробничим процесом та відповідністю основним технічним вимогам, дотриманням точних характеристик не відбувається. Отже, ринковий нагляд ще не запрацював.

Тому законотвірчий процес в Україні сьогодні спрямований на приведення національного законодавства відповідно до міжнародних вимог, визначених Угодами СОТ про санітарні та фітосанітарні заходи та про технічні бар'єри в торгівлі тощо. В ЄС обов'язкове регулювання передбачено, насамперед, для потенційно небезпечної продукції на підставі директив Нового підходу, що мають статус законодавства Євросоюзу. Директивами передбачено добровільність застосування гармонізованих стандартів виробниками та встановлено, що у разі використання цих стандартів виробник повинен зазначити, що продукція відповідає необхідним вимогам безпеки. Однак виробники мають право звернутись до інших методів виробництва. У будь-якому разі суттєві вимоги щодо безпеки існують лише для певних видів товарів з високим рівнем ризику [4, с. 9–12]. В Україні існують відмінні від європейської системи методи адміністрування щодо забезпечення якості та безпечності продукції. Законом України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення» визначається, що нормування максимально допустимих рівнів показників безпечності здійснюється через затвердження нормативно-правових актів у зазначеній сфері.

Відповідно до Закону України «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», державним правовим актом з контролю якості та безпечності харчових продуктів визнано МБВ 5061-89 «Медико-біологічні вимоги і санітарні норми якості продовольчої сировини та харчових продуктів». Норми токсичних елементів у світовому співтоваристві закріплені у CODEX STAN 193 «Загальний стандарт щодо забруднювачів і токсинів у харчових продуктах та кормах» та стандартах

комісії Кодекс Аліментаріус на готову продукцію, для країн Євросоюзу – у Директиві № 1881/2006.

Згідно з медико-біологічними вимогами і санітарними нормами якості продовольчої сировини та харчових продуктів шість токсичних елементів контролюють як у м'ясі забійних тварин, так і в продуктах його переробки (ковбасах, кулінарних виробках з м'яса, консервах м'ясних та м'ясо-рослинних тощо). У Директиві 1881/2006, чинній для країн Євросоюзу, у м'ясі контролюють лише свинець і кадмій. За міжнародними вимогами, згідно з CODEX STAN 193, у м'ясі контролюють свинець, у продуктах перероблення – олово. За іншими стандартами комісії Кодекс Аліментаріус, що поширюються на готову продукцію, контролюють лише свинець та олово. Результати порівняння норм токсичних елементів за МБВ 5061, CODEX STAN 193, іншими стандартами комісії Кодекс Аліментаріус, та Директивою 1881/2006 наведено у табл. 1 [5; 6; 7; 8].

Дані табл. 1 вказують на те, що набір показників контролю в Україні ширший за міжнародний та європейський, однак ми дещо поступаємось за нормами за деякими з них. Так, вітчизняні норми свинцю у м'ясі в 5 разів перевищують європейські, перевищені ці норми й для істивних відходів.

Отже, збільшувати перелік токсичних елементів у вітчизняних документах недоцільно, але необхідно переглянути норми щодо свинцю у м'ясі.

Важливим є той факт, що «Медико-біологічні вимоги і санітарні норми якості продовольчої сировини та харчових продуктів» регламентують вміст гормональних препаратів як у сировині, так і у продуктах, що перероблені: ковбасних і кулінарних виробках, консервах м'ясних, м'ясо-рослинних, з м'яса птиці. Гормональні препарати, визначені у стандарті САС/MRL 02 «Максимально допустимі рівні пестицидів», регламентують тільки у сировині. Особливою відмінністю між стандартами є той факт, що в ЄС взагалі заборонена наявність гормонів у м'ясній продукції як фактора ризику для здоров'я споживачів, а за межами ЄС певні гормональні препарати контролюють. Тому велика кількість ветпрепаратів, внесених у міжнародні нормативні документи, свідчить про широке засто-

сування їх у світі, що зумовлює обов'язковий контроль. А державна система технічного регулювання не визнається більшістю міжнародних партнерів і змушує експортерів проводити повторні аналізи, що суттєво збільшує собівартість продукції.

З метою приведення національної системи стандартизації до європейських норм і правил у 2015 р. прийнято Закон України «Про стандартизацію», який передбачає вдосконалення правових та організаційних засад національної стандартизації, який не містить положень щодо нормативно-правового регулювання відносин, пов'язаних із розробкою стандартів підприємств, установ та організацій і технічних умов. У цьому законі визначено, що стандарти, кодекси усталеної практики та ТУ, прийняті підприємствами, установами та організаціями, застосовуються на добровільній основі. Крім цього, в Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо скорочення кількості документів дозвільного характеру» виключено статті щодо державної реєстрації ТУ або змін до них в територіальних органах центрального органу виконавчої влади з питань технічного регулювання, тобто їх реєстрація є не обов'язковою, вони є дійсними без проведення такої реєстрації. ТУ затверджуються наказом керівника підприємства та зберігаються у прошнурованому і затверженому підписом керівника підприємства та печаткою у вигляді оригіналу на підприємстві. У зв'язку з цим уся відповідальність за якість та безпечність продукції покладена на виробника [9].

20 вересня 2015 р. набрали чинності положення Закону України «Про основні принципи та вимоги до безпеки і якості харчових продуктів». Фахівці називають його євроінтеграційним, адже за стандартами безпеки харчових продуктів, які впроваджуються, він наближає Україну до Європи. Закон має чимало нововведень, що стосуються виробників харчових продуктів, їх переробників і реалізаторів. А головне – він упроваджує систему контролю безпеки харчових продуктів на всіх етапах їх виробництва й обігу (від поля до столу). Цим законом встановлюється принципово новий підхід до забезпечення безпеки харчових продуктів. Основна відповідальність за безпеку харчових продуктів покладається на операторів ринку

Таблиця 1

Допустимі рівні токсичних елементів за МБВ 5061-89, CODEX STAN 193, іншими стандартами комісії Codex Alimentarius та Директивою 1881/2006

Група продукції	Назва елементу	Максимальний допустимий вміст елементу, мкг/кг, за нормативним документом			
		МБВ 5061-89	CODEX STAN 193-1995	Директива 1881/2006	Стандарти комісії Codex Alimentarius
М'ясо	Свинець	0,5	0,1	0,1	
	Кадмій	0,05	–	0,05 0,2 – конина	
	Миш'як	0,1	–		
	Ртуть	0,03	–		
	Мідь	5,0	–		
	Цинк	70,0	–		
М'ясо-продукти	Свинець	0,5 (ковбаси та кулінарні вироби з м'яса)			0,5
	Кадмій	0,05 (ковбаси та кулінарні вироби з м'яса)			
	Миш'як	0,1			
	Ртуть	0,03			
	Мідь	5,0			
	Цинк	70,0			
	Олово	200 (для консервів з м'яса та птиці у збірній жерстяній тарі)	200 (у тарі, що містить олово), 50 (іншій тарі)		200 (у тарі, що містить олово), 50 (іншій тарі)

харчових продуктів (на виробників, інших суб'єктів господарювання, які транспортують, зберігають, упаковують або реалізують харчові продукти), а контроль держави спрямований не на готовий продукт, а на виробництво та обіг. І можна з'ясувати, чи є харчовий продукт безпечним на початковій стадії, а не, скажімо, за фактом отруєння. Це посилює захищеність споживачів, які будуть знати, що купують безпечний харчовий продукт [10].

Оскільки вітчизняні виробники ковбасної продукції прагнуть розширити свої експортні можливості, підвищити конкурентоспроможність продукції, їм необхідно враховувати прийняті за кордоном вимоги безпечності, а також заходи, що вживаються для захисту споживачів, наведені в Директиві про уніфікацію правових та адміністративних норм у зв'язку з відповідальністю виробників за якість продукції, прийнятої 1985 р. країнами ЄС.

Згідно з Директивою, визначення відповідальності питання про вину виробника не порушується – відповідальність виникає із самого факту шкоди, заподіяної позивачеві, тобто «відповідальність без вини». Відповідальність за шкоду покладається не лише на виробника кінцевого продукту або того, хто його комплектує, а й на тих, хто пропонує продукт як «свій». Продукція перш ніж потрапити до споживача може пройти через багатьох осіб: безпосередніх виробників, постачальників, імпортерів, продавців. Кожен із цього ланцюга може нести відповідальність перед клієнтами за заподіяну шкоду, якщо не назве іншої винної особи.

Основна вимога, яку висуває ЄС: харчові продукти, що імпортуються до ЄС, повинні відповідати таким самим високим стандартам, як і продукти, вироблені в

межах ЄС. Тому ковбасні вироби, які імпортуються на територію ЄС, мають відповідати умовам, які включають:

- загальні принципи і вимоги харчового законодавства (Регламент ЄП та Ради ЄС № 178/2002);
- загальні правила гігієни харчових продуктів та специфічні вимоги до гігієни харчових продуктів тваринного походження;
- правила щодо мікробіологічних критеріїв харчових продуктів;
- правила щодо залишків пестицидів, ветеринарних препаратів та забруднюючих речовин;
- конкретні маркетингові вимоги та вимоги щодо маркування;
- вимоги щодо вихідних матеріалів, складових кормів і кормів, призначених для конкретних поживних цілей тощо.

Висновки. У ході дослідження стану стандартизації, вимог до якості та оцінювання відповідності ковбасної продукції України вимогам ЄС встановлено, що певні нормативні документи не узгоджені між собою, немає логічної послідовності заходів та чіткої методики щодо відтворення залежного виробничого середовища в Україні. А також відсутня єдина стратегія вдосконалення системи контролю та оцінювання якості та безпечності продукції.

Для підвищення рівня якості та безпечності ковбасної продукції, розширення ринків збуту, збільшення обсягів експорту необхідно продовжувати імплементацію європейського законодавства в українську правову систему, гармонізувати українські стандарти з європейськими, впроваджувати міжнародні стандарти та відмовитись від практики застосування різних стандартів для внутрішнього ринку та експорту.

Список використаних джерел:

1. Артюх Т. Імплементація Україною системи технічного регулювання ЄС: економічний та технічний аспект / Т. Артюх, С. Іванов // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. Серія «Економіка». – 2013 – № 6 (145). – С. 27–30.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Ковбаси варені, сосиски, сардельки, хліби м'ясні. Загальні технічні умови: ДСТУ 4436:2005 / Держспоживстандарт. – Київ, 2006. – 32 с.
4. Технічне регулювання в Україні: як забезпечити розвиток економіки і захист прав споживачів: аналітична доповідь. – IFC: Міжнародна фінансова корпорація, 2008. – 84 с.
5. Кодекс Алиментариус. Гигиена пищевых продуктов. – пер. с англ. – М.: Весь Мир, 2007. – 124 с.
6. Медико-біологічні вимоги і санітарні норми якості продовольчої сировини та харчових продуктів: стандарт, затверджений МОЗ СРСР від 1 серпня 1989 р. № 5061.
7. Codex General Standard For Contaminants And Toxins In Foods: CODEX STAN 1993–1995.
8. Про стандартизацію: Закон України, затверджений ВР від 5 червня 2014 р. № 1315-VII. – К., 2015. – 96 с.
9. Про основні принципи та вимоги до безпечності та якості харчових продуктів: Закон України, затверджений ВР від 23 грудня 1997 р. № 771/97. – К., 2014. – 98 с.

Аннотация. В работе определены методологические подходы к гармонизации национальных, международных и европейских стандартов. Проанализированы отечественные, европейские и международные документы, которые устанавливают показатели безопасности пищевых продуктов. Рассмотрены стандарты качества и оценивания колбасной продукции согласно требованиям ЕС.

Ключевые слова: техническое регулирование, колбасные изделия, стандартизация, безопасность, качество, стандарт комиссии Кодекс Алиментариус.

Summary. The paper considers methodological approaches to the harmonization of national, international and European standards. Analyzed national, European and international documents that establish indicators of food safety. Reviewed quality standards and evaluation of sausage products according to EU requirements.

Key words: rules, sausages, standardization, safety, quality and standard of the Codex Alimentarius Commission.

Брицький Р. М.

аспірант

Національного авіаційного університету

Brytskyy R. M.

PhD Student

National Aviation University

НЕОБХІДНІСТЬ УДОСКОНАЛЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ ІМПОРТОЗАМІЩЕННЯ І ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ПІСЛЯ ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З КРАЇНАМИ ЄС

NECESSITY OF IMPORT-SUBSTITUTION POLICIES STATE AND PROBLEMS OF GLOBAL ECONOMY AFTER UKRAINE'S A FREE TRADE WITH THE EU

Анотація. У статті дано кількісно-якісну характеристику процесів розвитку зовнішньої торгівлі України і змін у ринкових правилах після вступу країни до Зони вільної торгівлі. Дано критичну оцінку побудованих трендів і регресійних моделей, що відображають динаміку експорту, імпорту за 2005–2015 рр. Виявлено ключові проблеми, пов'язані із залежністю країни від імпорту та запропоновано підходи щодо їх вирішення. Визначено комплекс причин низького ефекту від використання автономних преференцій для українського експорту з боку ЄС.

Ключові слова: зовнішня торгівля, економічна безпека, експорт, імпорт, імпортозаміщення, Зона вільної торгівлі, тарифні квоти, закордонний ринок.

Постановка проблеми. Вітчизняні підприємства стоять перед необхідністю захисту від внутрішніх і зовнішніх загроз, зміцнення конкурентних позицій і швидкого пристосування до нових правил здійснення трансакцій на європейських ринках після вступу України до Зони вільної торгівлі (ЗВТ) з 1 січня 2016 р. Менеджмент повинен продемонструвати рівень свого стратегічного мислення, високу гнучкість в управлінні активами, у здійсненні реального контролю над фінансовими і матеріальними потоками, у виборі виважених управлінських рішень стратегічного і поточного характеру для продовження ділового циклу за різних коливань ринкової кон'юнктури і для покращання іміджу України у світових рейтингах. Незмінно впродовж 2014–2015 рр. Україна займала 109-е місце у рейтингу Doing Business за індикатором «міжнародна торгівля», який характеризує вартість і процедури, необхідні для експорту або імпорту стандартної партії продукції [1]. За дослідженнями Всесвітнього економічного форуму, Україна за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 рр. посіла 79-е місце серед 140 країн світу, втративши за рік три позиції (у попередньому рейтингу займала 76-ту позицію) [2].

Недостатність власних коштів для технологічного оновлення виробництва і виготовлення конкурентоспроможної продукції, пасивність фінансового сектору до інноваційної діяльності і ресурсного забезпечення виробничого підприємництва, поява нових джерел корупції в заплутаних схемах виведення активів в офшорні зони і під час відшкодування ПДВ з експорту, відсутність дієвого механізму повноцінного використання режиму вільної торгівлі і безконтрольна з боку держави трудова міграція – всі ці негативні явища розгортаються з великою швидкістю і з непрогнозованими соціальними та економічними наслідками та унеможливають системне вирішення проблем імпортозаміщення.

Анексія Криму, військові події на Донбасі, торговельні війни з боку Росії та інші форс-мажорні суспільно-полі-

тичні події обмежують економічну свободу ринкових агентів, породжують різні корпоративні конфліктні ситуації з перерозподілом активів і прав власності.

Практика міжнародної економіки і менеджменту значно випереджає теорію, що актуалізує проведення комплексних досліджень зовнішньоекономічної діяльності українського бізнесу на європейських і світових ринках.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Хоча державна програма розвитку внутрішнього виробництва була прийнята п'ять років тому [3], проте в ній чітко не визначена роль імпорту у відтворювальних процесах, у прискоренні інноваційної активності галузей реального сектору економіки, тому під час прогнозування соціально-економічного розвитку не оцінено можливості імпортозаміщення та його впливу на перспективи розширення вітчизняного промислового виробництва, на чому наголошують А. Мазаракі і Т. Мельник [4]. Частка проміжного споживання у загальній вартості імпортованої продукції, що використовувалася в економіці України за 2005–2015 рр., була більшою в середньому від 60%, що свідчить про відсутність реальних структурних реформ у промисловому виробництві, оскільки імпортовані матеріали і комплектуючі використовуються здебільшого на підприємствах складального типу, а також як сировина в енергетичному секторі.

Особливо актуальними є проблеми заміщення імпортованих складників в операційній діяльності збиткових підприємств, які не мають достатніх власних коштів для технологічних інновацій [5; 6]. Так, у 2014–2015 рр. нагромадження боргу і нерозподілених збитків підприємств здійснювалося в умовах подорожчання вартості кредиту та енергоресурсів, тиску зі сторони монополістичних структур на споживчих і промислових ринках, зростання частки імпортованої складової у сукупних операційних витратах в умовах інфляції (індекс інфляції – 43,3% у 2015 р. [7]), загострення форс-мажорних обставин, пов'язаних із втратою 1/5 економічного потенціалу країни та призупиненням відносин із діловими партнерами

через анексію Криму і військові конфлікти на Донбасі. Всі ці явища погіршили умови виживання 40% збиткових у 2015 р. промислових підприємств, а топ-менеджери олігархічних структур ставлять цілі отримання короткострокового ефекту шляхом диверсифікації діяльності та ринків і вимивання активів в офшорні зони. За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, загальний обсяг боргу державних підприємств, які станом на 30.09.2015 р. попали в Топ-100, збільшився від 30.09.2014 р. на 26,7% і становив 145 млрд. грн. Найбільш енергомісткі галузі попали у величезну боргову яму: станом на 30.09.2015 р. відношення позикового до власного капіталу у хімічній галузі становило 799% (у 2014 р. був вищим за 800%), а в машинобудуванні – 449% (зріс порівняно з 2014 р. у два рази) [8]. Отримані експортоорієнтованими підприємствами кредити збільшили їх фінансові витрати в умовах знецінення гривні, обмежили маневреність в управлінні експортно-імпортними операціями.

В умовах асиметрії інформації, її закритості для учасників міжнародного бізнесу неможливо вибудувати стратегію розвитку відносин із партнерами та інвесторами. Варто зазначити, що Національний банк України з 1 жовтня 2015 р. не публікує жодних фінансових даних по окремих банках. Це означає, що бізнес практично втратив можливість аналізувати тенденції розвитку фінансових ринків та оцінювати під час розроблення бізнес-планів, окрім інфляції, й інші фактори, що визначають рівень ризиків. Відсутність необхідного ресурсного забезпечення для міжнародних компаній України і труднощі з отриманням довгострокових кредитів можна, зокрема, пояснити практичною руйнацією вітчизняної банківської системи, адже за період з 01.10.2013 р. до 01.10.2015 р. чисті активи банків зменшилися майже втричі – від 154,19 млрд. грн до 56,76 млрд. грн., а власний капітал скоротився майже в чотири рази – від 22,4 млрд. грн. до 5,7 млрд. грн. Заборгованість українських підприємств за кредитами та позиками, торговими кредитами та іншими зобов'язаннями (борговими інструментами) перед прямими іноземними інвесторами станом на 31 грудня 2015 р. становила 7 824,2 млн. дол. [9]. Розрив у цілях банківського і реального секторів економіки призводить до подальшого знецінення національної валюти, унеможливує послаблення залежності вітчизняного виробництва від імпорту, що породжує нові джерела загроз економічній безпеці, дезорієнтує інвесторів у виборі об'єктів вкладення капіталу, а підприємства – у виборі критеріїв довгострокового розвитку діяльності на внутрішньому і закордонних ринках. Прагнення олігархічних структур

отримати короткостроковий ефект як шляхом диверсифікації діяльності, так і вимивання активів, у тому числі нематеріальних, в офшорні зони, суперечить соціально-економічним цілям суспільного розвитку і погіршує імідж країни в діловому світі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Грамотне поєднання діяльності вітчизняних підприємств на внутрішньому і закордонних ринках в умовах нестабільної національної валюти вимагає розуміння менеджерами тенденцій розвитку внутрішніх ринків і європейського бізнес-середовища, оцінювання ступеня готовності підприємства до успішного просування товарів і послуг на євrorинки та розширення їх доступу до різних ресурсів – інтелектуальних, фінансових, матеріальних та ін., проведення правильної ідентифікації проблем, пов'язаних з імпортозаміщенням.

Мета статті полягає у комплексному аналізі динамічних рядів з експорту та імпорту в різні періоди трансформації вітчизняної економіки з використанням регресійних моделей тренду, виявленні проблем, пов'язаних з імпортозаміщенням та дефіцитом зовнішньої торгівлі, та визначенні комплексу причин низького ефекту від використання автономних переваг для українського експорту з боку ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. Угода про партнерство та співробітництво (УПС) між Європейськими Співтовариствами, їхніми країнами-членами та Україною набула чинності ще 1 березня 1998 р., проте, як показує практика, вітчизняний бізнес майже за два десятиліття докорінно не покращив свою конкурентну політику і не готовий коригувати бізнес-плани, щоб своєчасно реагувати на зміну потреб і правил гри на європейських ринках. У табл. 1 на основі статистичних даних [9] показана динаміка номінального ВВП, експорту та імпорту за 2005–2015 рр.

Починаючи з 2006 р. негативне сальдо (різниця між експортом та імпортом) зростає (за абсолютною величиною) у геометричній прогресії, що видно з рис. 2. Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив у 2013 р. 0,82 (у 2014 р. – 0,92; у 2015 р. – 0,96). За 2005–2015 рр. експорт зріс у 4,6 рази, а імпорт – у 4,9 рази. Дефіцит зовнішньої торгівлі товарами в Україні за січень–лютий 2016 р. становив 731 млн. дол., що в 2,9 рази більше дефіциту за підсумками аналогічного періоду попереднього року (на рівні 254,9 млн. дол.).

За даними табл. 1 побудовано діаграму (рис. 1), з якої чітко видно збільшення обсягів експортно-імпортних операцій після фінансової кризи 2007 р.

Таблиця 1

Динаміка номінального ВВП, експорту та імпорту за 2005–2015 рр.

РОКИ	Номінальний ВВП, млн. грн.	Експорт товарів і послуг		Імпорт товарів і послуг		Сальдо (експорт-імпорт)	
		млн. грн.	%ВВП	млн. грн.	%ВВП	млн. грн.	%ВВП
2005	441452	227252	51.5%	223555	50.6%	+3697	+0.8%
2006	544153	253707	46.6%	269200	49.5%	-15493	-2.8%
2007	720731	323205	44.8%	364373	50.6%	-41168	-5.7%
2008	948056	444859	46.9%	520588	54.9%	-75729	-8.0%
2009	913345	423564	46.4%	438860	48.0%	-15296	-1.7%
2010	1082569	549365	50.7%	580944	53.7%	-31579	-2.9%
2011	1316600	707953	53.8%	779028	59.2%	-71075	-5.4%
2012	1408889	717347	50.9%	835394	59.3%	-118047	-8.4%
2013	1454931	681899	46.9%	805662	55.4%	-123763	-8.5%
2014	1566728	770121	49.2%	834133	53.2%	-64012	-4.1%
2015	1979458	1044541	52.8%	1084016	54.8%	-39475	-2.0%

Джерело: за даними Міністерства фінансів України

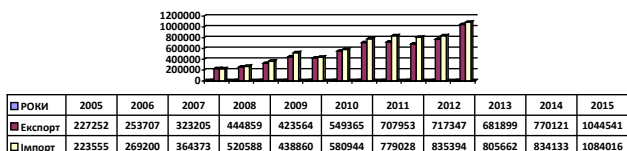


Рис. 1. Порівняння динаміки експорту та імпорту товарів і послуг в Україні за 2005–2015 рр.

Нагромадження негативного сальдо між експортом та імпортом за 2005–2015 рр. відображено на рис. 2.

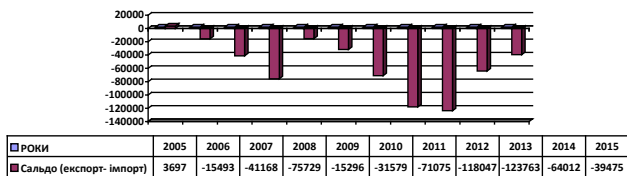


Рис. 2. Нагромадження негативного сальдо між експортом та імпортом за 2005–15 рр.

На формування найбільшого за величиною сальдо в 2013 р. істотний вплив мали окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (-18 361,3 млн. дол.), засоби наземного транспорту, крім залізничного (-5 068,4 млн. дол.), механічні машини (-3 068,6 млн. дол.), пластмаси, полімерні матеріали (-2 952,2 млн. дол.), фармацевтична продукція (-2 848,4 млн. дол.), електричні машини (-2426,4 млн. дол.) [10].

Висока відкритість вітчизняної економіки, про що свідчить відношення сумарних обсягів експорту та імпорту до номінального ВВП (за 2011 р. – найвищий показник за період 2005–2015 рр. – 110,2%, за 2015 р. – на 107,5%) є ризикованою ситуацією для України за високої нестабільності політико-правового становища і знеціненні української гривні, оскільки імпорт ставить виробників у залежність від валютних розрахунків із постачальниками, а експорт товарів із низьким рівнем технологічної готовності спотворює модель відтворення капіталу на інноваційній основі. На рис. 3 відображено тренд щодо імпорту товарів і послуг за 2005–2015 рр.

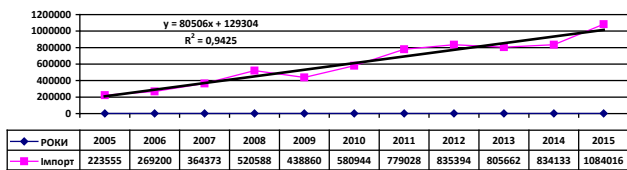


Рис. 3. Модель тренду, що відображає динаміку імпорту товарів і послуг за 2005–2015 рр.

З простої лінійної регресійної моделі на рис. 3 видно, що в середньому на 80,506 млрд. грн. зростає обсяг імпортованих товарів та послуг. Така яскраво виражена тенденція є індикатором державної політики у сфері зовнішньої торгівлі. Варто зауважити, що країна має факторні ресурсні переваги для розвитку високотехнологічних галузей, зокрема машинобудування, адже входить до десятки країн світу за виробництва сталі [11], проте державний менеджмент лише імітує структурні реформи, а в його діях не видно стратегічного мислення, тому й не спроможний повноцінно задіяти таку перевагу для стимулювання власного автомобілебудування з повним технологічним циклом. Лише з 1 січня 2016 р., згідно з підписаною Угодою з ЄС, в Україну заборонено ввезення автомобілів, які не відповідають екологічним вимогам стандарту Євро-5, тобто старше п'яти років, і з

великим запізненням у часі, з 03.01.2016 р. Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі вирішила ввести компенсаційне мито на вироблені в Росії автомобілі в розмірі 10,41–17,66% строком на п'ять років.

Власне, через придбання імпортних товарів і послуг у нерезидентів із метою виведення з країни коштів проходить так звана оптимізація податків. На сьогодні в Україні відсутня система ефективного контролю над трансакціями, хоча ще в 2013 р. був прийнятий Закон про трансфертне ціноутворення, а в 2015 р. були внесені зміни (ЗУ «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» від 15.07.2015 р. № 609-VIII) [12]. Для того щоб ефективно запрацював механізм трансфертного ціноутворення, необхідний систематичний аналіз біржових котирувань, співставлення операцій різних компаній, аналіз спеціалізованих цінних баз даних. Міжнародною організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР) був затверджений проект BEPS (Base Erosion and Profit Shifting) щодо розроблення заходів протидії розмиванню податкової бази і виведенню прибутку [13]. Цей проект передбачає, зокрема, подачу документації з трансфертного ціноутворення за трьома рівнями: Local file – стосується лише розкриття інформації про контрольовану операцію на певній території; Master file – передбачає надання загальної інформації щодо операцій, опис ціноутворення, інформацію про нематеріальні активи та фінансову звітність; Country-by-country report – передбачає звіт по кожній країні, де працює компанія. Щодо звітності експортоорієнтованих компаній України, то спеціальна документація з трансфертного ціноутворення проводиться лише для першого рівня, що дає змогу українському бізнесу, який використовує офшорні зони, не розкривати суть своїх закордонних трансакцій.

Якщо порівняти рис. 3 і рис. 4, то видно, що темпи щорічного приросту обсягу експорту є трохи нижчими порівняно з аналогічним показником з імпорту: щорічний приріст експорту в середньому становить 73,250 млрд. грн.

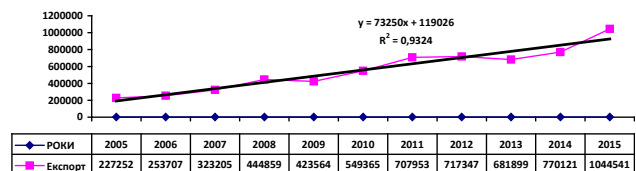


Рис. 4. Модель тренду, що відображає динаміку експорту товарів і послуг за 2005–2015 рр.

Експортні поставки повинні сприяти покращанню іміджу України на світових ринках, проте більше 20% експорту припадає на чорні метали. Основні засоби промислових підприємств зношені майже на 80%, що унеможливило виробництво високотехнологічної конкурентоздатної продукції, і лише в окремих галузях, зокрема у сфері агробізнесу, лише частково використовується експортний потенціал виробників у межах виділених квот. Для реалізації завдань у сфері спільної торговельної політики ЄС використовує низку інструментів, найважливішими серед яких є: спільні митні тарифи, квоти на імпорт, протекціонізм та контроль експорту.

Імпортери зобов'язані отримати ліцензію на ввезення товарів, охоплених квотуванням. Із метою підтримки української економіки в часи економічної та політичної кризи 22.04.2014 р. на підставі Регламенту (ЄС) № 374/2014 Європейського Парламенту Європейський Союз в односторонньому порядку відкрив свій ринок для української продукції, надавши Україні автономні торговельні преференції (АТП). Ключові складові частини АТП:

- скасування Європейським Союзом увізних мит на українські товари відповідно до тарифного розкладу першого року застосування ПВЗВТ;

- застосування тарифних квот на низку сільськогосподарських та продовольчих товарів в обсягах, що передбачаються першим роком імплементації ПВЗВТ;

- експорт із використанням режиму автономних торговельних преференцій можливий лише за наявності преференційного сертифікату походження товару EUR.1.

Як підкреслено в роботі [14], одностороннє відкриття ринку ЄС, безумовно, є позитивним стимулом для економічного розвитку країни, але реальну можливість скористатись цими можливостями мали не всі виробники й навіть експортери. За даними Департаменту міжнародного торговельно-економічного співробітництва та європейської інтеграції, виділені для України тарифні квоти в рамках повноцінної поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі (ПВЗВТ) на 2016 р. у преференційному режимі ввезення до ЄС є незначними порівняно з експортним потенціалом країни. Так, станом на 10.03.2016 р. було заявлено про можливість експорту 17 тис. т соків, що більше ніж у 1,6 рази перевищує розмір річної квоти (розміром 10 тис. т); щодо вівса, то ця квота на I квартал 2016 р. уже повністю використана (4 тис. т), заявлено про ввезення 11 тис. т меду, а виділена квота є меншою більше ніж у два рази (квота – 5 тис. т) [15; 16]. За даними USDA, протягом 2015 р. Україна експортувала майже 37 тис. т сухого молока і посіла шосте місце серед світових експортерів сухого знежиреного молока [17].

Щодо періоду застосування автономних торговельних преференцій, то середньомісячний обсяг експорту зменшився з 1,6 млрд. дол. США у квітні-травні 2014 р. до 0,9 млрд. дол. США у травні-червні 2015р. більшою мірою перевагами АТП скористались експортери – підприємства малого і середнього бізнесу, товари яких не регулюються нормами ТБТ/СФЗ. Причини низького ефекту від використання автономних преференцій для українського експорту показано на рис. 5.

Експортний потенціал сільського господарства України не міг бути використаний лише у зовнішній торгівлі з країнами ЄС, що вимагало розширення маркетингової географії для нових ринків. Так, за 11 місяців 2015 р. товарообіг сільськогосподарської продукцією між Україною та Японією становив 148,8 млн. дол., що майже на 70 млн. дол. більше порівняно з аналогічним періодом 2014 р. [18]. Зокрема, частка експорту збільшилася в два рази і становила 147, 2 млн. дол. В українському експорті до Японії домінують зернові злаки (96 млн. дол.) і тютюн і виробу з нього (49 млн. дол.). У незначній кількості поставляються залишки і відходи харчової промисловості (376 тис. дол.), сири та йогурти (299 тис. дол.), мед (138 тис. дол.) і насіння олійних культур (177 тис. дол.).

Зростання експорту сільськогосподарської продукції з низькою часткою доданої вартості і зменшення обсягів експорту іншої продукції переробної промисловості пояснюється, зокрема, зростанням енергомісткості останньої. В Україні немає системної державної політики енергоефективності (Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 р. [19] заснований на директиві

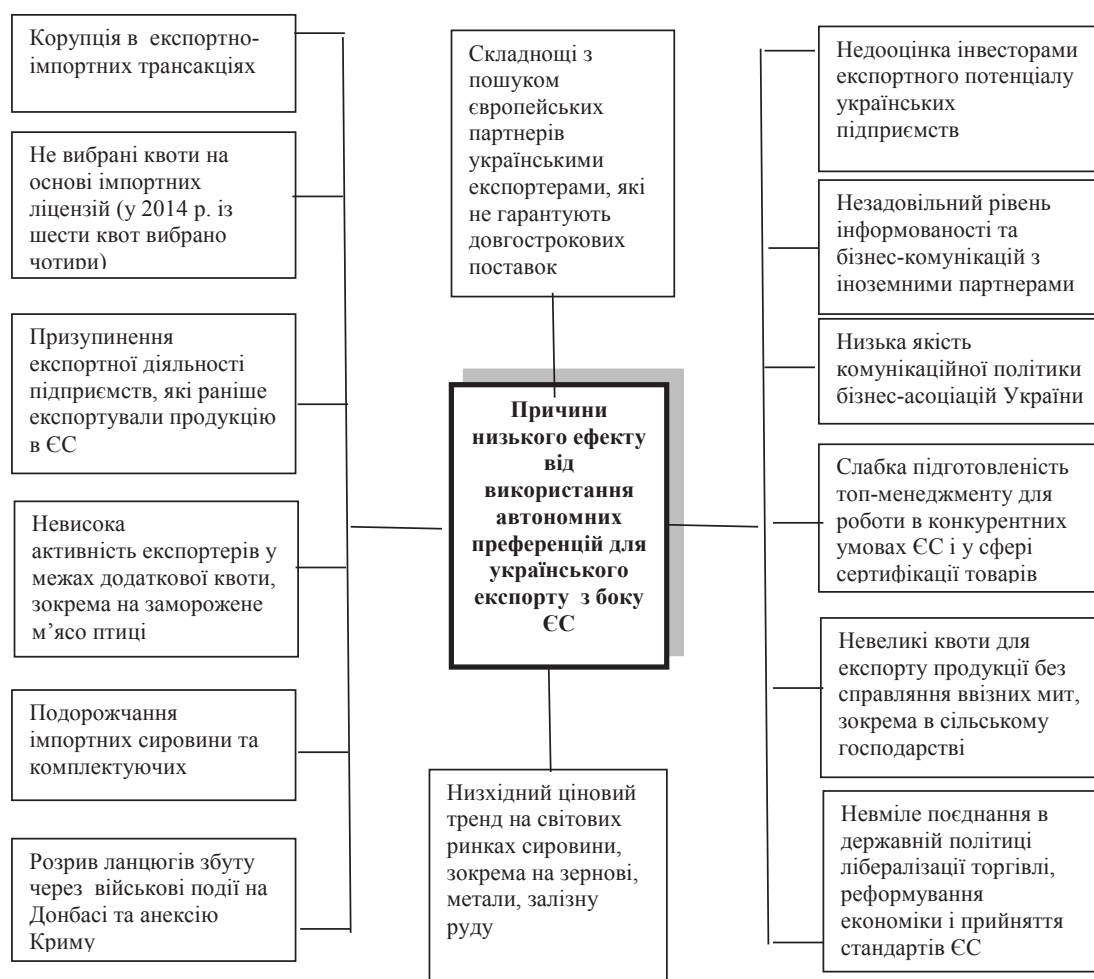


Рис. 5. Причини низького ефекту від використання автономних преференцій для українського експорту з боку ЄС

2006/32/ЄС, дія якої припинилася ще в 2012 р.), а зростання тарифів на енергію погіршує конкурентні позиції українських товарів на закордонних ринках. Енергомісткість ВВП України у 2,6 рази вища від країн – членів ОЕСР і в 2,4 рази – ніж у країнах Вишеградської групи (Польща, Чехія, Словаччина й Угорщина). Через рік після легалізації енергосервісних компаній у країні так і не впроваджений жоден проект з енергоефективності, що погіршує перспективи щодо здешевлення енергомісткої вітчизняної продукції для її успішного експорту (від «косметичних» реформ економіки, що стосуються енергоефективності, виграли лише банки, які надають кредити для утеплення будівель). Тому експорт продукції агропромислового сектору і надалі залишається найбільш вигідним в комерційному плані, а Україна – сировинним придатком для Європи і світу.

Висновки. Державна політика імпортозаміщення повинна бути органічною складовою частиною загальнонаціональної довготривалої стратегії зміцнення економічної безпеки, а для її практичної реалізації необхідно оптимізувати модель державно-приватного партнерства і провести системні реформи не тільки реального, але й

фінансового секторів. Поглиблення кризи в Україні тією чи іншою мірою змінюватиме вектори бізнесу як на внутрішньому, так і на закордонних ринках. Напрямок змін зовнішньої торгівлі українських підприємств, у тому числі з країнами ЄС, буде залежати від: легалізації експортно-імпортних операцій, державної політики деофшоризації; якості зовнішньої політики держави щодо захисту національних інтересів, у тому числі фінансової підтримки експортерів, політики імпортозаміщення; реальної підтримки стратегічно важливих та інноваційно активних підприємств із боку банківського сектору (пільгові цільові довгострокові кредити, можливості їх пролонгування); іміджу, ключових компетенцій, якості продукції, її відповідності євростандартам; зміни контрактних умов із нерезидентами, у тому числі з РФ; виділених тарифних квот для України в ЄС і можливостей використання експортного потенціалу та ін.

Дослідження цих факторів розширює об'єктно-суб'єктні дослідження в контексті захисту національних інтересів держави і зміцнення інтелектуального потенціалу експортоорієнтованих підприємств завдяки освоєнню міжнародних ринків.

Список використаних джерел:

1. Україна у світових рейтингах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.visnuk.com.ua/ua/pubs/id/916001.12.15>.
2. Позиція України в рейтингу країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності 2015–2016 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/rozucsiya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-za-indeksom-globalnoyi>.
3. Постанова КМУ від 12.09.2011 р. № 1130 «Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF>.
4. Мазаракі А., Мельник Т. Імпорт та перспективи імпортозаміщення в Україні / А. Мазаракі, Т. Мельник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2012/06/2.pdf>.
5. Пріоритети політики імпортозаміщення у стратегії модернізації промисловості України. – К.: НІСД, 2012. – 71 с.
6. Жаліло Я.А., Гацько В.М. Проблеми формування сучасних засад політики імпортозаміщення в Україні / Я.А. Жаліло, В.М. Гацько // Стратегічна панорама. – 2006. – № 1. – С. 102–111.
7. Індекс інфляції (Україна) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/index/inf/?2015>.
8. Держпідприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=05f5bf01-e103-4777-a43b-0b4e35370b1>.
9. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
10. У 2013 р. негативне сальдо зовнішньої торгівлі становило 13,7 мільярда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2014/02/14/420005/>.
11. Україна зберегла 10-е місце в рейтингу світових виробників сталі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/news/2016/04/20/590175/>.
12. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо трансфертного ціноутворення» // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2015. – № 40–41. – Ст. 380 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/609-19>.
13. BEPS. Ключові аспекти для України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www2.deloitte.com/ua/uk/pages/tax/articles/about-beps.html>.
14. Автономні торговельні преференції ЄС: вплив на український експорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/PP%20on%20ATP_ua.pdf.
15. Використання тарифних квот в рамках ПВЗВТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=1550d05a-f18d-459b-86d2>.
16. Інформація щодо використання експортно-імпортних квот станом на 12.04.2016 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=InformatsiiaSchodoStanuVikoristanniaEksportno-importnikhKvot-2>.
17. Україна потрапила в ТОП-6 світових експортерів сухого молока [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukr.segodnya.ua/economics/business/ukraina-popala-v-top-6-mirovyh>.
18. Павленко О. Україна прагне розширювати співпрацю з Японією в агросекторі / О. Павленко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/node/20064>.
19. Розпорядження КМУ «Про Національний план дій з енергоефективності на період до 2020 року» від 25.11.2015 р. № 1228-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1228-2015-%D1%80>.

Анотація. В статье дана количественно-качественная характеристика процессов развития внешней торговли Украины и изменений в рыночных правилах после вступления страны в Зону свободной торговли. Дана критическая оценка построенных трендов и регрессионных моделей, отражающих динамику экспорта, импорта за 2005–2015 гг. Выявлены ключевые проблемы, связанные с зависимостью страны от импорта, и предложены подходы к их решению. Определен комплекс причин низкого эффекта от использования автономных преференций для украинского экспорта со стороны ЕС.

Ключевые слова: внешняя торговля, экономическая безопасность, экспорт, импорт, импортозамещение, Зона свободной торговли, тарифные квоты, зарубежный рынок.

Summary. Given the quantitative and qualitative characteristics of the process of Ukraine's foreign trade and changes in market rules after the country's accession to the FTA. Given the critical assessment of trends and built regression models reflecting the dynamics of exports, imports for 2005-2015 years. Identified key issues related to a country's dependence on imports and the proposed approaches to address them. The complex reasons for the low effect of the use of autonomous preferences for Ukrainian exports from the EU.

Key words: foreign trade, economic security, export, import, import substitution, free trade, tariff quotas, foreign market.

УДК 339.9

Буник Ю. О.

аспірант

Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Bunyk Yu. O.

Student

Taras Shevchenko National University of Kiev

ГЛОБАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ КРИЗОВОЇ МІГРАЦІЇ В УМОВАХ ГЕОПОЛІТИЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

GLOBAL TRENDS OF INTERNATIONAL LABOUR MIGRATION UNDER GEOPOLITICAL INSTABILITY

Анотація. У роботі виділено сучасні особливості розвитку процесів міжнародної трудової міграції у світі та в Україні в умовах геополітичної нестабільності. Досліджено зміни обсягів міграційних потоків як легальних, так і не легальних. Виділено сучасні напрями міграції та причини кризової міграції трудових ресурсів. Розроблено пропозиції щодо подолання кризової міграції у короткостроковому та довгостроковому періодах.

Ключові слова: кризова міграція, міжнародна економічна міграція населення, геополітична нестабільність.

Вступ та постановка проблеми. Критичне заострення геополітичних суперечностей, активізація локальних військових конфліктів, посилення економічних протистоянь стимулювали процеси міжнародної кризової міграції, яка перетворилася на невід'ємну складову міжнародних економічних відносин і стала одним із визначальних факторів світового економічного розвитку на початку XXI ст. Глобалізація світової економіки створює нові умови для посилення міграційних процесів і сприяє глибоким перетворенням у структурі міграційних зв'язків країн та регіонів світу. Однією з найбільш актуальних проблем, що потребує системного аналізу та невідкладного вирішення, є врегулювання міжнародних міграційних процесів у світі та в Україні в сучасних умовах геополітичної нестабільності, оскільки кризова міграція набуває загрозливих обсягів та приводить до економічних втрат країн, що приймають. У 2015 р. розпочалася міграційна криза в країнах Європи, що зумовлює регулювання та вирішення кризових міграційних процесів, оскільки кількість переселенців збільшилася більше, ніж у 3 рази – з 280 тис. до 920 тис. осіб.

Прояв геополітичної нестабільності в Україні зумовив кризову міграцію населення в 2014–2016 рр. Зважаючи на досить важку ситуацію, перед нашою державою постало складне завдання не тільки відновлення своїх кордонів, а й насамперед створення умов для уникнення нелегальної міграції населення, масового виїзду громадян за межі країни, і, як наслідок, недопущення демографічної кризи.

Регулювання міграційних процесів має стати невід'ємним складником національної стратегії розвитку та сприяти розв'язанню демографічних і економічних проблем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню різних аспектів міжнародної трудової міграції присвятили свої наукові праці І. Гнибіденко, В. Куценко, Е. Лібанова, А. Гайдуцький, О. Малиновська, О. Осауленко, Т. Петрова, С. Пирожков, О. Позняк, І. Прибиткова, М. Романюк, М. Семикіна, О. Хомра, У. Ярова та інші. Проблема зовнішньої трудової міграції населення України зображена у працях зарубіжних дослідників, таких як С. Годінгс, М. Левін, Н. Попсон, Ж. Сернік, А. Счепанікова, К. Циммер. Нову проблему кризової міграції в умовах геополітичної нестабільності досліджують такі вчені, як: Дж. Макадам, Дж. Холмс, К. Ворнер, А. Олівер-Сміт та інші. Більшість учених вважають, що міграція позитивно впливає на суспільний розвиток країн – учасниць цього процесу. Для одних країн це джерело дешевої робочої сили, для інших – чинник зниження рівня безробіття, зростання доходів населення шляхом отримання грошових трансфертів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишаються недостатньо дослідженими питання механізму врегулювання кризових явищ міграції в умовах геополітичної нестабільності. З огляду на це, існує нагальна необхідність вивчення, узагальнення досвіду, формування пропозицій щодо вдосконалення економічних моделей мінімізації наслідків міграції та

створення відповідної законодавчої бази з питань міжнародної міграції населення в екстремальних умовах для приймаючих країн.

Метою статті є узагальнення сучасних особливостей кризової міграції у світі та надання практичних рекомендацій щодо її подолання.

Результати матеріалу. Масове переміщення населення з економічних та неекономічних причин за останнє десятиріччя, особливо в умовах геополітичної нестабільності, приводить як до позитивних, так і до негативних моментів соціально-економічної стабільності різних груп країн за рівнем розвитку. Геополітична нестабільність – це відсутність гарантування політичної влади над певною територією під впливом зміни географічних чинників на внутрішню й особливо зовнішню політику держав і націй. Міграції є ознакою постійного порушення й відновлення рівноваги в системі соціальних зв'язків, важливим чинником саморегулювання соціальної системи. За останні десятиліття процес міграції став чи не найдинамічнішим явищем у світовому суспільстві.

Основоположними чинниками міжнародної економічної міграції в умовах геополітичної нестабільності є:

- воєнні дії;
- економічні санкції;
- тероризм;
- політичні переслідування;
- боротьба за ресурси;
- техногенні катастрофи та природні катаклізми.

Такі країни, як Росія, Сирія, Іран і Лівії, дестабілізувалися під впливом важких торгових санкцій, повстанських заколотів та інфекційних захворювань в останні роки. Ісламська держава утвердилася в Іраку, де міжрелігійний конфлікт зберігається після виведення військ США. Крім того, зламана опозиція, корумповане керівництво, і боротьба за владу як і раніше ставить під загрозу можливість миру й примирення на Близькому Сході та в Північній Африці. Тому фактори, перелічені вище, кількісно й якісно впливають на міжнародну економічну міграцію, що проявляються в таких тенденціях:

- зростання нелегальної міграції (яскраво виражений трудовий характер);
 - зростання вимушеної міграції або екстремальної (найбільше з Африки, Сирії; через збільшення збройних конфліктів у світі, загострення міжнаціональних відносин; 80% біженців тікають в країни, що розвиваються; жінки та діти створюють додаткове економічне навантаження на країни, що приймають, і це вимагає грошових витрат);
 - збільшення демографічної значущості міжнародної міграції (в Росії міжнародна міграція відіграє важливу роль у демографічному розвитку країни; в розвинених країнах така сама тенденція);
 - глобалізація світових міграційних потоків (майже всі країни залучені; визначилися країни з переважанням імміграції та країни з переважанням еміграції);
 - якісні зміни в потоці міграції (збільшення кількості осіб з високим рівнем освіти, багато країн мають спеціальні програми, щоб людина залишалася там якомога довше; США, Франція, Канада, Швеція);
 - двостій характер міграційної політики (жорсткість і регламентація міграційної політики проти еміграції; водночас визначає складник міграційної політики; імміграція).
- Поняття «кризова міграція» краще за все розуміється як відповідь на складну комбінацію соціальних, політичних, економічних та екологічних факторів, які можуть бути викликані непередбачуваним явищем, але не бути причиною цього. Конкретні події або процеси повинні бути визнані лише одним з аспектів процесу кризової міграції,

яка бере свій початок у системній асиметрії, або волатильності, які роблять певні групи мігрантів більш уразливими для переміщення. Концептуально кризова міграція має на увазі гострий тиск на людину або групи, а не обов'язково вказує на присутність екстремальної або раптової події. Проблемою концептуалізації кризової міграції як відповіді індивіда або спільноти на зовнішні події є те, що вона може приховати вже існуючі недоліки, акцентуючи увагу на фізичному виникненню, а не на цілісному оціненні соціально-економічних умов (див. рис. 1) [1].



Рис. 1. Характерні особливості кризової міграції у 2008–2016 рр.

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Кількість міжнародних економічних мігрантів у всьому світі продовжує зростати швидкими темпами протягом останніх 15 р. Чисельність міжнародних мігрантів у світі становить 244 млн осіб у 2015 р., починаючи з 2000 р. зростання відбулося на 71 млн осіб (на 41%) [3]. Найбільша кількість іммігрантів проживає в Європі – 76 млн осіб, в Азії – 75 млн осіб, у Північній Америці – 54 млн осіб, в Африці – 21 млн осіб, у Латинській Америці – 9 млн осіб та в країнах Океанії – 8 млн осіб станом на 2015 р. Жінки становлять менше половини всіх міжнародних мігрантів. У період з 2000 до 2015 рр. кількість жінок у світовому обсязі міжнародних мігрантів дещо знизилася – з 49,1 до 48,2%. У 2015 р. кількість жінок серед усіх міжнародних мігрантів була найвищою в Європі (52,4%) і Північній Америці (51,2%). Це набагато нижче, ніж в Азії (42,0%) та в Африці (46,1%), де чоловіки-мігранти значно перевищують кількість жінок-мігрантів.

46,6% міжнародних мігрантів припадає на США, 12% – на Німеччину, 11,6% – на Російську Федерацію, 10,2% – на Саудівську Аравію, 8,5% – на Великобританію, 8,1% – на ОАЕ і 4,8% – на Україну [4]. Протягом 1990–2015 рр. лідерство зберігають США та РФ, що пояснюється, насамперед, великою кількістю населення, а різке збільшення міграційних процесів країн Близького Сходу зумовлений залученням цих країн до міжнародних економічних відносин та міжнародного розподілу праці.

У багатьох частинах світу економічна міграція відбувається, в першу чергу, між країнами, розташованими в межах одного регіону. У 2015 р. більшість міжнародних мігрантів, що живуть в Африці (87%), Азії (82%), Латинській Америці, Карибському басейні (66%) і Європі (53%), походять з іншої країни, розташованої у тому самому регіоні. Незважаючи на це, більшість міжнародних мігрантів, які проживають у Північній Америці (98%) і Океанії (87%), народилися в іншому регіоні, де вони на даний момент проживають. Індія має найбільшу діаспору у світі, далі йде Мексика й Російська Федерація. Майже половина всіх міжнародних мігрантів в усьому світі вихідці з Азії. У 2015 р. із 244 млн міжнародних мігрантів, 104 млн, або 43% від загальної кількості, народилися в Азії. Європа є батьківщиною другого за величиною числа міжнародних мігрантів (62 млн осіб, або 25%). Тобто, у період з 2000 до 2015 рр. кількість міжнародних мігрантів, які народилися в Азії, збільшилася вдвічі, на відміну від кількості мігрантів, народжених в Європі. Тому найбільша діаспора належить Індії чисельністю 16 млн осіб, російська діаспора налічує 11 млн осіб, а китайська – 10 (див. рис. 2).

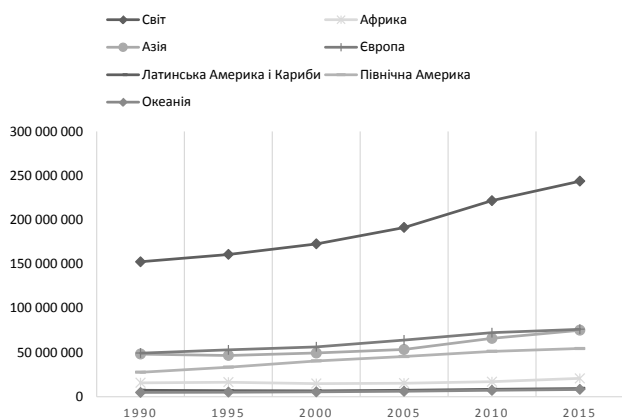


Рис. 2. Динаміка потоків міжнародної міграції за регіонами призначення

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Водночас міжнародна міграція сприяє механічному зростанню населення, вона не може змінити тенденцію до старіння населення. Кількість міжнародних мігрантів зростає швидше, ніж населення у світі. У результаті, в 2015 р. частина мігрантів у загальній кількості населення становить 3,3% порівняно з 2,8% у 2000 р. [5]. Оскільки міжнародні мігранти, як правило, включають в себе велику кількість працездатного віку порівняно з загальною кількістю населення, позитивна чиста міграція може сприяти зниженню показників старіння населення. Проте міжнародна міграція не може змінити або зупинити в довгостроковій перспективі тенденцію до старіння населення.

До сучасних тенденцій кризової міжнародної міграції також можна віднести:

- зростання нелегальної міграції (яскраво виражений трудовий характер);
- зростання вимушеної міграції (найбільше з Африки; у зв'язку зі збільшенням збройних конфліктів у світі, загострення міжнаціональних відносин; 80% біженців тікають в країни, що розвиваються; жінки та діти створюють додаткову економічну навантаження на країни, що приймають, яка вимагає грошових витрат);
- збільшення демографічного значущості міжнародної міграції (в Росії міжнародна міграція відіграє про-

відну роль в демографічному розвитку країни; в розвинених країнах та ж сама тенденція);

- глобалізація світових міграційних потоків (майже всі країни залучені; визначилися країни з переважанням імміграції та країни з переважанням еміграції);

- двоїтий характер міграційної політики (жорсткість і регламентація міграційної політики проти еміграції; в той же час визначає складова міграційної політики; імміграція).

Процеси кризової міграції мають явно виражений характер в Україні в останні роки. До анексії Криму та спалаху конфлікту на сході України зовнішня трудова міграція українців показувала повільний спадний тренд. У 2015 р. стало помітно швидке збільшення масштабу міграції з України до країн Євросоюзу, в основному в Польщу. У розгляді тимчасової міграції спостерігається така динаміка: кількість заяв, що дають право на короточасну роботу в Польщі, перевищила 400 тисяч. Порівняно з минулим роком ця кількість зросла в 2 рази. У результаті тривалого збройного конфлікту в східній Україні близько 2 млн осіб були змушені покинути свої будинки. Це суттєво вплинуло на збільшення запитів про надання притулку, які українські громадяни подали в країнах Євросоюзу.

Дані за 2014 – першу половину 2015 рр. зображують зміну тенденції в динаміці та стратегії еміграції українських громадян. Еміграція в Польщу стає все більш поширеним способом боротьби з бідністю й нестабільністю в Україні.

Високий рівень зовнішньої міграції був характерний для українського суспільства після розпаду Радянського Союзу. Проте в 2008–2009 рр. динаміка еміграції з України знизилася. У 2005–2008 рр. за кордоном працювало 1,5 млн українців, а в 2010–2012 рр. – 1,2 млн. Зниження цього показника пов'язане, насамперед, з глобальною економічною кризою та зниженням попиту на українських робітників в країнах ЄС і Російської Федерації. Також змінилися міграційні стратегії українців: частка тимчасової міграції почала збільшуватися. Тимчасова трудова міграція дає змогу збільшити заробіток і зберегти тісні зв'язки з рідною країною [6].

Також ця тенденція була пов'язана зі зміною напрямів цільових міграції. Якщо в 2005–2008 рр. українці вибирали в основному Росію, Італію та Чехію, то в 2010–2012 рр. – Росію й Польщу. Ці країни характеризуються ліберальною міграційною політикою.

Анексія Криму в березні 2014 р. і спалах збройного конфлікту в частині Донецької та Луганської областей навесні 2014 р. змінили характер і динаміку внутрішньої міграцією українців. Згідно з оцінками ООН, конфлікт на сході України безпосередньо вплинув на 5 млн українців, а анексія Криму – на 2 млн українців. За даними Міністерства соціальної політики України, в середині вересня 2015 р. кількість внутрішньо переміщених осіб з Донецької та Луганської областей і Криму налічується понад 1,4 млн осіб. Спочатку біженці виїжджали до Західної України (в основному це були татари з Криму), але сьогодні більшість переміщень відбувається в межах Донецької та Луганської областей або в прикордонних регіонах сусідніх областей, у тому числі Харківської та Запорізької.

Що стосується зовнішньої міграції українців, то в 2014 р. у країнах ЄС було зареєстровано 14 тис. запитів на надання статусу біженця громадянами України. У Польщі ця кількість становила 2 318 заявок. Швидкість розгляду клопотань про надання притулку громадянам України є відносно низькою. У 2014 р. було розглянуто всього 21% таких заявок. Тому українці в майбутньому будуть менше використовувати цей шлях для еміграції в ЄС.

Важливим фактором еміграції українців є погіршення економічної ситуації в Україні та падіння реальних дохо-

дів населення. У минулому році Україна пережила економічний спад. У 2014 р. гривня втратила 70% своєї вартості, а інфляція досягла 50%. Все це сприяло зниженню реальних доходів українців. Згідно даних Світового банку, ВВП на душу населення в 2014. Становив 3 тис. дол. США, тоді як у 2013 р. цей показник сягнув 4 тис. дол. США. Крім того, за перші 4 місяці 2015 р. заробітна плата знизилася більше ніж на 20% порівняно з аналогічним періодом минулого року. У перерахунку на долари США середня щомісячна заробітна плата в Україні в квітні 2015 р. становила 130 дол. США. За цим показником Україна опинилася на останньому місці серед країн колишнього Радянського Союзу.

Згідно з статистичними даними, в 2014 р. спостеріглося невелике зростання кількості українців, які є легальними резидентами в Німеччині, Португалії та Італії. У Чехії кількість українців залишається практично незмінним.

Єдина країна Європейського Союзу, в якій спостерігається значне збільшення кількості мігрантів з України, – це Польща. Насамперед це пояснюється поліпшенням польської економіки, спрощенням доступу до ринку праці в сільському господарстві та сфері послуг. Згідно з польським законодавством, громадяни України, які бажають тимчасово працювати в Польщі, звільнені від необхідності отримувати дозвіл на роботу. Потрібно лише мати заяву майбутнього роботодавця. Ця процедура є безкоштовною та вимагає певної формальності. Інші фактори, які залучають українців до Польщі – мовна та культурна близькість, низька вартість поїздки. Таким чином, Польща стає головним напрямом трудової еміграції українців. Швидше за все, ця тенденція буде тривати протягом декількох років.

З огляду на перелічені процеси, розвинені держави впровадили політику імміграційного протекціонізму. З початком економічної кризи європейські країни почали вводити квоти, скорочувати кількість довготермінових віз, посилювати жорсткість умов в'їзду мігрантів, активніше порушувати питання повернення трудових мігрантів на батьківщину. Так, наприклад, у Чехії створено програму, відповідно до якої уряд готовий покрити транспортні витрати на зворотну дорогу й виплатити компенсацію у розмірі 500 євро кожному іноземному працівнику за умови його повернення на батьківщину. Також ведуться дискусії з приводу закриття шенгенської зони.

Отже, міжнародне регулювання міжнародної економічної міграції ускладнюється в умовах геополітичної нестабільності, й питання розробки відповідного механізму організації міграційних процесів, подолання негативних наслідків та адаптації мігрантів до нових умов проживання (соціальне забезпечення, мовна та культурна адаптація тощо) залишаються відкритими.

Висновки. Ключові елементи у визначенні факторів міграції вимагають від міжнародного співтовариства вкладення коштів для створення:

- продуктивних, стійких і якісних робочих місць;
- більш всеосяжної та ефективної системи соціального захисту;
- соціальної справедливості для всіх у країнах походження.

Що стосується зміни клімату, зміщення часто можна було б уникнути або принаймні пом'якшити шляхом прийняття відповідних заходів щодо зниження ризику лих. Вони дають важливі можливості для МОП та їх тристоронніх учасників створювати робочі місця в контексті кризової міграції.

Найближчим часом важливим є те, щоб міжнародне співтовариство визнало загальну глобальну відповідальність за розвиток колективних дій, особливо з метою сталого розвитку. Елементи ефективних підходів повинні включати в себе:

- створення продуктивнішої й гідної праці в країнах;
- можливість створення регулярніших та безпечніших каналів міграції, які відповідають потребам ринку праці й реального сприяння воз'єднанню сімей;
- забезпечення угоди зі зміни клімату рішення зайнятості, соціальної інтеграції та питання перехідного періоду;
- розміщення прав людини, в тому числі трудових прав.

Що стосується завдань на майбутнє, то необхідно прийняти відповідні рішення щодо впливу на ринки праці, треба залучити необхідну кількість учасників, у тому числі з Міністерства праці, профспілок і представників роботодавців. Це повинна бути сильніша й більш тісна співпраця між державами та регіонами, щоб вести оновлений діалог зі створення ефективних і надійних механізмів управління трудовою міграцією.

Список використаних джерел:

1. Oliver-Smith A. Theorizing Disasters: Nature, Power and Culture / S. Hoffmann, A. Oliver-Smith // Catastrophe and Culture: The Anthropology of Disaster. – Santa Fe; New Mexico: School of American Research Press, 2002. – P. 32.
2. Crisis migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ilo.org/global/topics/labour-migration/policy-areas/crisis/lang-en/index.htm>.
3. International migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTSOCIALPROTECTION/EXTLTM/0,,contentMDK:20338384~menuPK:7366854~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:390615,00.html>.
4. International migrant stock [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimatesgraphs.shtml?3g3>.
5. Trends in international migration [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://un.org/en/development/desa/population/migration/publications/migrationreport/docs/migration-regions-infographics.pdf>.
6. Кризисная миграция украинцев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakordon.biz/novosti/42-crisis-migration.html>.
7. McAdam J. The concept of crisis migration / J. McAdam [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fmreview.org/crisis/mcadam.html>.
8. Convention relating to the Status of Refugees and the 50th Anniversary of the 1961 Convention on the Reduction of Statelessness: Statement by António Guterres at the Intergovernmental Meeting at Ministerial Level to Mark the 60th Anniversary of the 1951 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: unhcr.org/4ecd0cde9.html.
9. Warner K. Assessing Institutional and Governance Needs Related to Environmental Change and Human Migration / Koko Warner Study // Team on Climate-Induced Migration, German Marshall Fund of the United States. – June 2010. – P. 15.

Аннотация. В работе выделены современные особенности развития процессов международной экономической миграции в мире и в Украине в условиях геополитической нестабильности. Исследованы изменения объемов миграционных потоков как легальных, так и не легальных. Выделено современные направления миграции и причины кризисной миграции трудовых ресурсов. Разработаны предложения по преодолению явления кризисной миграции в краткосрочном и долгосрочном периодах.

Ключевые слова: кризисная миграция, международная экономическая миграция населения, геополитическая нестабильность.

Summary. The paper studies present trends in international economic migration and reveals its peculiarities under modern geopolitical instability all over the world and in Ukraine. We analyzed data in dynamic regarding international migration flows, such as: volume of migration, direction of migration, gender and age distribution, largest diaspora, illegal migration and etc. The study highlights current trends and causes of labor migration crisis. We developed suggestions for overcoming crisis phenomenon of migration in the short and long run.

Key words: migration crisis, international economic migration, geopolitical instability.

УДК 338.432

Буринська О. І.

*аспірант кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Чернівецького національного університету імені Юрія Федьковича*

Burynska O. I.

*PhD Student Department of Enterprise Economics and Personnel Management
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University*

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЯК ГОЛОВНОЇ ПАРАДИГМИ НОВОГО ТИСЯЧОЛІТТЯ

EVOLUTION CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT AS THE MAIN PARADIGM OF NEW MILLENNIUM

Анотація. У статті узагальнено теоретичні підходи до сутності концепції сталого розвитку, її складових. Описано еволюцію основних аспектів її трактування зі зміною факторів зовнішнього середовища. Для більш чіткого усвідомлення ідей концепції в розвитку суспільних відносин розкрито сутність основних схем тлумачення складників сталого розвитку. Розглянуто модель основного капіталу сталого розвитку, її основні складники та значення. Розкрито сутність схеми «яйце сталого розвитку», зміст якої полягає в тому, що сталий розвиток складається з благополуччя екосистеми та добробуту людини.

Ключові слова: сталий розвиток, складники сталого розвитку, «модель основного капіталу», «призма сталого розвитку» «яйце сталого розвитку».

Вступ та постановка проблеми. Концепція сталого розвитку набула великої популярності протягом останніх десятиліть. Це пов'язано з низкою викликів, які постали перед суспільством та потребують негайного втручання. Навколишнє середовище з його ресурсами завжди було засобом для існування людства, але антропогенний вплив дедалі більше негативно впливає на природу. Як наслідок – порушення балансу екосистеми, загострення екологічної ситуації, що, у свою чергу, впливає на рівень життя та благополуччя населення Землі.

В основу концепції сталого розвитку покладено пошук балансу між трьома аспектами людської життєдіяльності: екологічною, соціальною та економічною. Проте тривале та систематичне людське втручання зумовлює глобальні проблеми, вирішення яких залежить не від бажання окремих суб'єктів, а від людства в цілому.

Тому в третьому тисячолітті активно ведуться дискусії щодо інтеграції представників усіх країн у прийняття рішень та формування спільної стратегії подолання нагальних проблем. Імплементация концепції сталого роз-

витку неможлива без усвідомлення персональної ролі та значення кожного. Важливим фактором є підтримка з боку громадськості та її вплив на політичні рішення. Актуальність концепції сталого розвитку зумовлена усвідомленням того, що від швидкості вирішення названих проблем залежить рівень благополуччя наступного покоління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Усеосяжний характер концепції сталого розвитку вимагає залучення багатьох країн світу для обговорення на міжнародному рівні. Тому на шляху формування його цілей та засобів досягнення було проведено низку міжнародних самітів, конференцій. Проте наукова громадськість не залишилася осторонь, і вагомий внесок у вивчення теоретичних й практичних проблем сталого розвитку зробили такі науковці, як О. Бородіна, І. Гуйт, А. Девід, Г. Дейлі, Т. Здан, Дж.-Х. Кайн, Ю. Лопатинський, П. Лоун, Л. Мельник, М. Мойсєєв, І. Розз, І. Серфгеліно, В. Трегбчук, П. Харді, Ф. Хірш, А. Шеллер, Дж. Шпангенберг, Дж. Штенберг та інші. Але подальшого розгляду потребує виділення окремих складників сталого розвитку та їх

місця в досягненні ідейних постулат концепції, урахуваючи взаємодію зацікавлених сторін.

Метою статті є узагальнення теоретичних підходів щодо суті концепції сталого розвитку, її складових та визначення основних аспектів її трактування.

Результати дослідження. Наприкінці минулого тисячоліття ідеї сталого розвитку набули особливого значення і стали головними орієнтирами подальшого існування людства. Найбільшого розголосу вони отримали після доповіді Гру Гарлем Брундтланд, яка очолювала Всесвітню комісію з навколишнього середовища та розвитку ООН. Нею було сформовано базове поняття сталого розвитку, який вона визначає як розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, проте не ставить під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої потреби [1].

З моменту виходу доповіді Комісії Гру Гарлем Брундтланд термін «сталий розвиток» був предметом декількох модифікацій, тому це визначення поняття значно різняться. Оскільки концепція сталого розвитку набула широкого розповсюдження, в науковій літературі існує безліч трактувань категорії. Також складність формування єдиного підходу до трактування зумовлена розбіжністю поглядів науковців, політиків, громадськості.

Хоча на сьогодні існує розбіжність у точному визначенні цього терміна, більшість належить до життєздатності природних ресурсів і екосистем з плином часу зберігати свої властивості, а також характеризує стандарти якості життя людини й економічного зростання.

Для того, щоб запропонувати більш дієву інтерпретацію сталого розвитку, звернемося до праць швейцарської робочої групи «Проекту моніторингу сталого розвитку» (англ. – *Monitoring of Sustainable Development Project*, MONET project), яка уточнила визначення Гру Гарлем Брундтланд відповідно до першого з десяти «Белладжіо принципів», заявивши, що оцінення прогресу в напрямі сталого розвитку повинна керуватися чітким баченням сталого розвитку [5, с. 2]. Проект MONET у своїх напрацюваннях зосередив основні орієнтири на використанні таких ключових елементів, як справедливість, справедливість між поколіннями, взаємопотреби та підтримка біорозмаїття. У результаті проектом MONET було запропоновано таке визначення: «Сталий розвиток означає забезпечення гідних умов життя щодо прав людини, створення й підтримки широкого вибору для вільного визначення життєвих планів. Принцип справедливості між нинішніми й майбутніми поколіннями повинен формуватися, враховуючи використання екологічних, економічних і соціальних ресурсів. Реалізація цих потреб на практиці зумовлює комплексний захист біологічного різноманіття екосистем, видів і генетичного різноманіття, які є основою життя» [10, с. 3].

Для полегшення осмислення концепції сталого розвитку використовується схема, яка складається з трьох складників (див. рис. 1):

- 1) екологічна (збереження довкілля);
- 2) економічна (зростання);
- 3) соціальна (справедливий розподіл) [11, с. 13–21].

Перелічені складові прийнято вважати основою концепції сталого розвитку. Хоча ця модель базується на трьох основних аспектах людського суспільства, проте не враховує якості людського життя, що, як наслідок, стало піддурням для подальших досліджень.

У 1994 р. дослідницька група Світового банку розробила так звану модель основного капіталу з базовою ідеєю, сутність якої полягає в такій тезі: якщо ми житимемо тільки за рахунок відсотків, а не капіталу, база процвітання буде підтримана, але якщо ми будемо використовувати сам капітал, то наші засоби існування будуть у небезпеці в майбутньому. Визначення екологічного капіталу для процесу планування охоплює біорозмаїття, ланд-

шафти, мінеральні ресурси, чисте повітря та воду. Людський і соціальний капітали прирівнюються до охорони здоров'я, соціального забезпечення, соціальної згуртованості, свободи, справедливості, рівності можливостей та миру. З цього випливає просте рівняння [14, с. 3]:

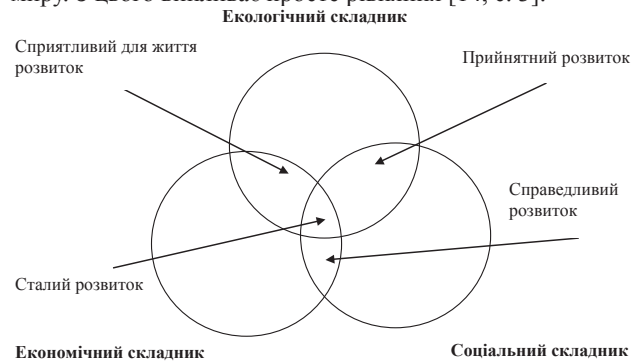


Рис. 1. Складники сталого розвитку в єдності

$$КСР = КНС + ОКЕ + ОКС, (1)$$

де КСР – основний капітал сталого розвитку;
 КНС – основний капітал навколишнього середовища;
 ОКЕ – основний капітал економіки;
 ОКС – основний капітал суспільства.

Це рівняння передбачає, що одна з форм капіталу може замінити іншу. Наприклад, основний капітал сталого розвитку може зрости, якщо основний капітал економіки зростатиме більше, ніж основний капітал навколишнього середовища спадатиме. Це слабе місце рівняння сталого розвитку, яке розкритиковане економістами [3; 9]. Економісти вважають, що основний капітал навколишнього середовища повинен бути збережений для забезпечення стабільності. Крім того, вони вважають, що основні економіки та суспільства повинні бути також збережені. Дійсно, економісти, зокрема Ф. Хірш [6], часто посилаються на моральний аспект соціального капіталу і стверджують, що потрібно буди вжити багато заходів для його відновлення у разі його зниження.

Ураховуючи дискусійність тлумачень концепції та складників сталого розвитку, вчені намагалися знайти новий підхід. Результатами пошуку стали такі асоціативні схеми, як «призма» та «яйце». Призма сталого розвитку, адаптована Дж. Шпангенбергом та О. Боніотом [12], передбачає чотири складники, взаємозалежність яких зображена на рис. 2:

- економічний вимір (штучний капітал);
- екологічний вимір (природний капітал);
- соціальний вимір (людський капітал) як основа для наступного виміру, а саме:
- інституційний вимір (соціальний капітал).

Для визначення кожного виміру призми сталого розвитку використовують індикатори для визначення впливу одного зі складників на загальне бачення сталого розвитку [13, с. 42–46].

Проте згадана призма сталого розвитку зазнала критики. Дж. Кайн стверджує, що економічний вимір, як правило, походить від усіх чотирьох складників, таким чином створюючи плутанину в описі та аналізі [8]. Отже, автор пропонує MAIN призму сталого розвитку. У цій моделі, зображеній на рис. 3, Дж. Кайн використовує терміни «розум» (англ. – *Mind*), «артефакт» (англ. – *Artifact*), «інституція» (англ. – *Institution*) та «природа» (англ. – *Nature*) для того, щоб полегшити призму від тягаря виразів як соціальних, так і економічних вимірників, які, на його думку, більше заплутують.

Отже, екологічний вимір (природа) охоплює весь природний капітал, який ділиться на невідновлювані та відновлювані запаси ресурсів. Економічний вимір (артефакт)

складається з усіх техногенних матеріальних цінностей, наприклад, будівлі й дороги. Соціальний вимір («розум») можна визначити як усвідомлення індивідуального суб'єкта (світогляд, знання та досвід). Інституційний вимір стосується організації нашого суспільства і взаємин між людьми.

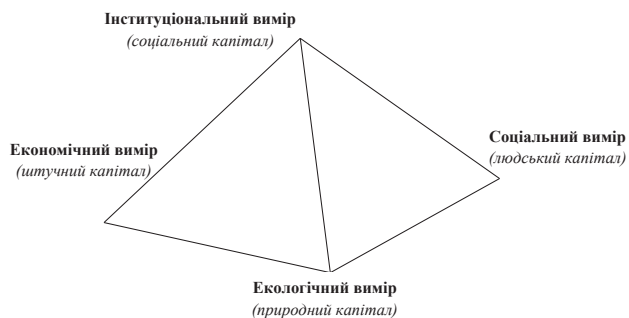


Рис. 2. Призма сталого розвитку

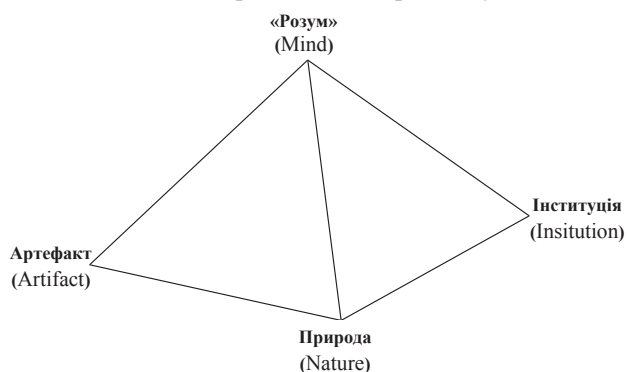


Рис. 3. MAIN призма сталого розвитку

Трактування призми сталого розвитку вказують на те, що в центрі уваги має бути поступове та збалансоване зростання кожного складника. Лише за такої умови можливо досягти цілей сталого розвитку. Водночас їх критикують, тому що в призмі сталого розвитку мало уваги приділяється екологічному вимірнику (природному капіталу). Для людства довкілля є передумовою для розвитку благополуччя кожного індивідуума. Така точка зору вимагає тлумачення концепції сталого розвитку, в центрі якого є навколишнє середовище. Тому подальші дослідження пропонували замінити три основні «стовпи» сталого розвитку (суспільство, економіку та навколишнє середовище) схемою «яйце сталого розвитку» [4]. Схema «яйце сталого розвитку» зображає відносини між людьми й екосистемою як одне коло в іншому (див. рис. 4). Асоціативно виникає аналогія цієї схеми з яйцем, в центрі якого жовток. Це означає, що люди знаходяться в екосистемі, результат діяльності та благополуччя якої залежать один від одного. Соціальний та економічний розвиток може мати місце лише в тому випадку, коли навколишнє середовище пропонує необхідні ресурси (корисні копалини, простір для нових виробничих

об'єктів та робочих місць, рекреаційні можливості). Тому екосистему слід розглядати як систему вищої ієрархії, за межі якої людство вийти не може.

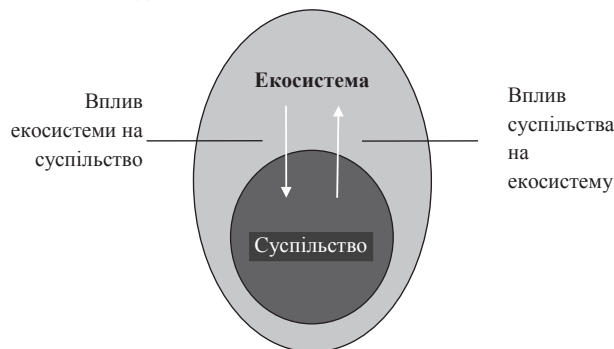


Рис. 4. Схema «яйце сталого розвитку»

В основі зображеної схеми є гіпотеза, зміст якої полягає в тому, що сталий розвиток складається з благополуччя екосистеми та добробуту людини [7]. Проте така гіпотеза виглядає простою. З огляду на це, навколишнє середовище все-таки не є вищою системою, тому що можна зробити висновок, що сталий розвиток буде досягнений за умови підвищення рівня добробуту людини тоді, коли рівень сталості екосистеми падатиме. Варто зауважити, що згадана гіпотеза не показує прямої залежності між добробутом людини та станом екосистеми. Це означає, що існують інші фактори, які будуть впливати. При цьому проявляється секторальна специфіка застосування концепції сталого розвитку. Зокрема, це актуально для аграрного сектора національної економіки [2].

Упровадження таких пріоритетів розвитку свідчить про те, що погляди на поняття сталого розвитку трансформуються під призвою постійних змін зовнішнього середовища, загострення невирішених проблем та зосереджують увагу на нових аспектах досягнення подальших цілей.

Висновки. Концепцію сталого розвитку можна вважати домінантною стратегією розвитку для суспільства в третьому тисячолітті, оскільки вона зображає шляхи вирішення глобальних проблем людства, які стосуються економічної, соціальної та екологічної складників.

У своїй еволюції концепція змінювалася зі зміною основних акцентів до її трактування, взаємодії між собою основних складників та вдосконалювалося розуміння взаємодії людини й навколишнього середовища. Проте найважливішою метою, яку суспільство має досягти, є те, що у своєму розвитку не можна виходити за межі можливостей екосистеми, тому що така поведінка загрожує благополуччю наївної генерації та існуванню майбутніх поколінь. Оскільки досягнення цієї мети має глобальний характер, то вимагає залучення широкого кола зацікавлених сторін.

Сучасні дослідники виходять за рамки згаданих трьох складників, деталізуючи їх та додаючи інші. Так, вагомим складником концепції сталого розвитку на сучасному етапі є інституційна складова. Розгляд цих елементів є першочерговим завданням для подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Наше общее будущее: доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР). – Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 376 с.
2. Лопатинський Ю. Системний підхід до розвитку аграрного сектора в умовах трансформації / Ю. Лопатинський, Т. Шкабара // Економіка АПК. – 2004. – № 1. – С. 78–83.
3. Daly H. Beyond Growth: The Economics of Sustainable Development / H. Daly // Beacon Press. – Boston, 1996. – 254 p.
4. Guijt I. Resource Kit for Sustainability Assessment / I. Guijt, A. Moiseev. // IUCN, Gland and Cambridge. – 2001. – 83 p.
5. Hardi P. Assessing Sustainable Development / P. Hardi, T. Zdan. // Principles in Practice; International Institute for Sustainable Development. – Winnipeg, 1997. – 158 p.
6. Hirsch F. The social limits to growth / F. Hirsch // Routledge & Kegan Paul. – London, 1976. – 208 p.
7. Assessment Tools / International Development Research Center (IDRC). – Ottawa, 1997. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://idrc.ca/en/Documents/Special-Examination-Report.pdf>.

8. Kain J.-H. Urban support systems – social and technical, socio-technical or sociotechnical / J.-H. Kain. – Gothenburg, 2000. – 175 p.
9. Lawn P. Toward sustainable development / P. Lawn // CRC Press. – Boca Raton, 2000. – 488 p.
10. David A. MONET project – From the definition to the postulates of sustainable development / A. David, I. Roth, A. Scheller // MONET Final Report – Methods and Results, Neuchtel. – 2004. – 46 p.
11. Serageldino I. Promoting sustainable development – toward a new paradigm / I. Serageldini, A. Steer // Valuing the Environment, Proceedings of the first annual international Conference on Environmentally Sustainable Development. – Washington D.C., 1995. – P. 13–21.
12. Spangenberg J. Sustainable indicators – a compass on the road towards sustainability / J. Spangenberg, O. Bonniot // Wuppertal paper. – 1998. – № 81. – 34 p.
13. Stenberg J. Bridging gaps – sustainable development and local democracy processes / J. Stenberg. – Göteborg: Chalmers University of Technology, 2001. – 92 p.
14. Serageldini I. Making Development Sustainable: From Concepts to Action / I. Serageldini, A. Steer. – Washington, 1994. – P. 46

Аннотация. В статье обобщены теоретические подходы к сути концепции устойчивого развития и ее составляющих. Описана эволюция основных аспектов ее трактовки с изменением факторов внешней среды. Для более четкого осознания идей концепции в развитии общественных отношений раскрыта суть основных схем толкования составляющих устойчивого развития. Рассмотрена модель основного капитала устойчивого развития, ее основные составляющие и значения. Раскрыта суть схемы «яйцо устойчивого развития», смысл которой заключается в том, что устойчивое развитие состоит из благополучия экосистемы и благополучия человека.

Ключевые слова: устойчивое развитие, составляющие устойчивого развития, «модель основного капитала», «призма устойчивого развития», «яйцо устойчивого развития».

Summary. The article summarizes the theoretical approaches to the essence of the concept of sustainable development, its components, described the evolution of the main emphases of treatment with changing of external factors. There are disclosed the essence of basic circuits interpretation component of sustainable development for a clearer understanding of the ideas in the concept of public relations. Considered capital model of sustainable development, its main components and value. There are disclosed the essence of the scheme «egg sustainable development», the content of which is that sustainable development is composed of wellbeing of the ecosystem and human welfare.

Key words: sustainable development, components of the sustainable development, capital stock model, «prism of sustainable development», «egg of sustainable development».

УДК 338.439.5:637.5.03

Вальтер А. О.

*аспірант кафедри менеджменту організацій
Херсонського державного аграрного університету*

Walter A. O.

*Post-graduate of Management Organizations Department
Kherson State Agrarian University*

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ОЦІНЕННЯ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ М'ЯСОПЕРЕРОБНОЇ ПРОДУКЦІЇ ХЕРСОНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

MARKETING RESEARCHES AND ASSESSMENT OF CONSUMER BEHAVIOR ON THE KHERSON'S MEAT-PRODUCTS MARKET

Анотація. У статті визначено напрями маркетингових досліджень та оцінено поведінку споживачів на ринку м'ясопереробної продукції Херсонської області. Наведено результати проведеного маркетингового дослідження для виявлення можливості виробників м'ясопереробної продукції зайняти конкурентні позиції на ринку. Визначено структуру споживання м'ясопереробної продукції на регіональному ринку.

Ключові слова: маркетингові дослідження, споживачі, м'ясопереробна продукція, купівельні переваги, торговельні марки.

Вступ та постановка проблеми. Якщо найважливіший принцип і гасло маркетингу «виробляти і продавати те, що необхідно споживачам», то наймарніша справа, якою тільки можна зайнятися в сучасному мар-

кетингу – намагатися змінити людське мислення. Якщо воно вже сформоване, змінити його практично неможливо [1, с. 46.]. Тому, з'ясувавши потреби населення, необхідно їх задовольняти, а не займатися вихованням або переви-

хованням споживача. Основним джерелом інформації для виявлення потреб споживачів та формування відповідної маркетингової стратегії підприємства є результати маркетингових досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання функціонування українського продовольчого ринку розглядаються в наукових працях багатьох вітчизняних дослідників, зокрема П. Гайдучього [2], П. Саблука, О. Шпичака, В. Андрійчука, Т. Мостенської [3], О. Щекович [4] та інших. Проблеми вивчення поведінки споживачів висвітлені в наукових доробках Е. Агабаб'яна, А. Бурачаса, К. Вальтуха, А. Головача, О. Левіна, Л. Баранова та інших.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. На сьогодні маркетинговий підхід до вивчення ринку харчових продуктів використовується недостатньо. Саме тому на сучасному етапі розвитку економіки України вкрай важливими є поглиблене дослідження поведінки споживачів з метою надання ефективних засобів регулювання розвитку виробництва сільськогосподарської продукції та механізмів державної підтримки на оптимальному рівні. Також важливим є сприяння становленню ринкових відносин шляхом надання підприємствам та організаціям, які займаються виробництвом, постачанням і реалізацією продовольчих товарів, рекомендацій щодо оцінювання та врахування особливостей поведінки споживачів на продовольчому ринку.

Метою статті є визначення напрямів маркетингових досліджень, оцінювання поведінки споживачів на ринку м'ясопереробної продукції Херсонської області, аналіз результатів маркетингового дослідження для виявлення можливості виробників м'ясопереробної продукції зайняти конкурентні позиції на ринку, визначити структуру споживання м'ясопереробної продукції на регіональному ринку.

Результати дослідження. Для отримання релевантної інформації про купівельні переваги мешканців Херсона було проведено маркетингове дослідження ринку м'ясопереробної продукції в II кварталі 2015 р. у різних районах міста за участі споживачів різного соціального статусу та рівня доходу. Об'єм генеральної сукупності становив 306,258 тис. осіб. Загальна кількість населення міста – 226 542 осіб працездатного віку (61,7% від загальної кількості населення) та 79 716 осіб – у віці старшому за працездатний (21,7%). Таким чином, платоспроможне населення м. Херсона складає 83,4% і становить загальне поле для дослідження купівельної поведінки на ринках збуту продукції м'ясопереробки. Для визначення обсягу мінімальної вибірки, яка дасть змогу розмежувати інформацію в цілому по місту, ми використали такі дані (див. табл. 1).

Виходячи з наведених даних, вважаємо, що коректний обсяг вибірки має становити 400 осіб. Розрахувавши можливу статистичну похибку, що у обсязі вибірки понад 5 000 осіб визначається за такою формулою:

$$\Delta = \frac{1}{\sqrt{n}}, \quad (1)$$

де n – обсяг вибіркової сукупності;

Δ – гранична помилка вибірки,

Отримуємо статистичну похибку $\pm 5\%$, яка звичайно в соціологічних і маркетингових дослідженнях приймається за припустиму [7, с. 81–82].

Опитування споживачів було проведено в два етапи. Масштабному вивченню споживачів передувало проведення пробного анкетування – «пілотажу». Обсяг «пілотажного» дослідження становив 5% від основної вибірки, чисельність респондентів у першому етапі дослідження становила відповідно 20 осіб. «Пілотажна» анкета включала 22 відкритих питання, тобто таких, які не мали готових варіантів відповіді. У результаті обробки «пілотажного» дослідження було сформовано остаточний варіант анкети, який згодом використовувався для проведення масштабного опитування споживачів. У ході досліджень за методикою Є. Голубкова були використані кількісні методи, інструментом збору первинної інформації була структурована анкета для споживачів та спостереження [8, с. 27–481]. У визначенні об'єктів дослідження був використаний метод простої випадкової вибірки [9, с. 245]. Опитування споживачів м'ясопродуктів проводились безпосередньо в місцях продажу товарів: на стихійних ринках, у великих супермаркетах і магазинах.

Згідно з результатами маркетингового опитування, в постійному раціоні споживачів переважає доля м'ясної продукції, а найменшу частку займає рибна продукція. На сьогодні асортимент м'ясної продукції вражає своїм розмаїттям. Продукція основних її виробників поділяється за певними асортиментними групами, кожна з яких орієнтована на певну групу споживачів. Тут відіграє роль і величина доходів, і вік, і, звичайно ж, різні смакові вподобання покупців. В основному м'ясна продукція поділяється на свіжу та перероблену, яка, у свою чергу, також має багато видів. Результати опитування показали, що перероблена м'ясна продукція є домінуючою, їй віддають перевагу 65% респондентів, тоді як свіжий – лише 35% опитаних. Такий розподіл пояснюється дуже вагомим фактором – ціною.

Так, технологія приготування переробленої продукції дає змогу використовувати різні добавки та суміші, у тому числі рослинного походження. Це суттєво знижує ціну товару, тоді як свіже м'ясо є набагато дорожчим, а отже, недоступним для деяких верств населення.

Більшість споживачів (65%) купують переважно перероблену м'ясну продукцію. Серед її видів виділяються: варені, копчені, сирокопчені ковбаси, кров'янка, сосиски, сардельки та шинка. Результати опитування показали, що переважна більшість покупців вживає копчені та варені ковбаси – 30 та 26% відповідно. Це можна пояснити як широким асортиментом продукції, так і широким діапазоном цін на ці товари. Найменш вживаними виявились кров'янка та сардельки – 4,5 та 3,5% відповідно. У визначенні питомої ваги ковбасної продукції у раціоні респондентів виявилось, що в основному споживачі (61,3% опитаних) купують кров'янку та сардельки щотижня.

Одним із важливих для нас запитань є вибір місця покупки споживачами продуктів харчування. Серед переліку чинників, які можуть впливати на вибір місця покупки, немає такого, як близькість розташування, адже на сьогодні це не актуально. Натомість, вагомими виявились такі чинники (див. табл. 2).

Найбільш дієвим чинником впливу на вибір місця придбання продукції харчування є відомість торговельної точки (57%) та реклама (25%). Незначний відсоток впливу виставок та ярмарок пояснюється їх нестійкістю і, як наслідок, невеликим охопленням аудиторії. Основними

Таблиця 1

Залежність обсягу вибірки від обсягу генеральної сукупності, осіб

Обсяг генеральної сукупності	500	1 000	2 000	3 000	4 000	10 000	100 000	Нескінченна
Обсяг вибірки	222	286	333	350	360	385	398	400

Джерело: побудовано автором на основі [6, с. 85]

Таблиця 3

Структура ринку м'ясопереробної продукції у свідомості споживачів м. Херсон

Найменування ТМ	Спонтанна популярність, %	Популярність з підтримкою, %
«Глобино»	75,5	87,5
«Фарро»	45,5	45,5
«М'ясна лавка»	64,5	76
«Колбасний Ряд»	40	44,5
«Добров»	14,5	38
«Ювілейний»	74,5	77
«Ювілейний Пре-миум»	–	–
«Самобранка»	–	–
«Ятрань»	30	45
«М'ясна гільдія»	16	19,5
«Башинський»	–	–
«Мелітопольський МК»	–	2
«ВК і К»	–	5,5
«Ідекс»	12	14
«Гульчин»	–	2
«АЛАН»	7	9,5
«Роганський»	–	12
«Колос»	–	4,5
«М'ясна весна»	–	2
«Бердянські ковбаси»	–	3,5
«Добрий»	–	–
«Ранчо»	–	–
«Південь»	–	–
«Хуторянські ковбаси»	–	6,5
«Апетит»	–	4,5
«Волиньпродукт»	–	–
«Купець»	–	–
«СМК»	–	–
«Золотой Телёнок»	38,5	70,5
«Жовтневий ковбаси»	–	–
«ФХИ»	–	–
«Оце ковбаса»	–	–
«Делікат»	–	–
«МясовГрад»	–	–
«СВЛ»	–	–
«Сорочинські ковбаси»	–	–
«Тернівські ковбаси»	–	–
«Марка Малицького»	10,5	18
«Кілія»	–	–
«Гармаш»	–	2,5
«Векка»	–	3
«Сегрос»	–	–
«Сремівський»	–	5,5
«Лібра»	–	–
«Народная Марка»	–	–
«Рогань»	–	4
«ММК»	–	–

Джерело: авторська розробка

місцями придбання продукції харчування є: супермаркет, спеціалізований магазин, продуктовий магазин, оптові бази, ринок, кіоск. Всі вони відрізняються певними якостями, серед яких найбільш важливими та вагомими для споживачів є ціна, асортимент, швидкість та якість обслуговування.

Таблиця 2

Чинники вибору місця придбання продукції харчування

Вплив на вибір місця покупки	%	Кількість опитаних
порада знайомих	12	48
відомість ТРТ	57	228
виставки-ярмарки	6	24
реклама	25	100

Як показали дослідження, більшість споживачів (93%) вважають вітчизняну продукцію переробки цілком конкурентоспроможною, незначна частина респондентів (2%) – неконкурентоспроможною, не визначились з думкою – 5% респондентів. При цьому більшість споживачів (75%) купують м'ясну продукцію відомих їм виробників. На продукцію невідомого виробника припадає 25% покупців, які споживають цю продукцію рідко.

На ринку м. Херсона чимало виробників м'ясої продукції, причому переважна їх кількість є вітчизняними виробниками, відомими і споживаними по всій території України. Одним із завдань анкетування було оцінення популярності м'ясопереробних підприємств і торговельних марок ковбасних виробів. Згідно з теорією маркетингу, коли під час анкетування респондентів запитують, чи відомі їм виробники або торговельні марки, але самі об'єкти не називаються, оцінюється так звана спонтанна популярність. Якщо ж опитуваним пропонують перелік підприємств (торговельних марок) і просять відзначити ті, про які вони чули раніше, то таким чином оцінюють рівень популярності з підтримкою.

Дані щодо спонтанної популярності виробників ковбасних виробів, отримані у результаті проведеного дослідження, були такими: ТМ «Глобино» згадали 75,5% респондентів, ТМ «Ювілейний» – 74,5%, ТМ «М'ясна Лавка» – 64,5%, ТМ «Фарро» – 45,5%, ТМ «Золотой Телёнок» – 38,5% (див. табл. 3).

Зазначені виробники м'ясопереробної продукції складають структуру ринку у свідомості споживачів м. Херсон, так як саме про них під час опитування згадали в першу чергу. Розподіл рівня популярності з підтримкою виглядає так: ТМ «Глобино» – 87,5% опитаних, ТМ «М'ясна Лавка» – 76% ТМ «Ювілейний» – 77%, ТМ «Фарро» – 45,5%, ТМ «Золотой Телёнок» – 70,5%.

Необхідно зазначити, що лідерами у визначенні спонтанної популярності були та самі торгові марки, що й у визначенні відомостей з підтримкою, хіба що показали вищий рівень упізнання. Така ситуація на споживчому ринку говорить про беззаперечне лідерство підприємств – виробників м'ясопереробної продукції зазначених торговельних марок. Низький показник популярності спостерігається у регіональних виробників, частка яких у запропонованому варіанті відповідей становила 28% (13 ТМ). Лише дві торговельні марки регіонального виробництва відомі місцевим споживачам (за результатами визначення спонтанної популярності) – ТМ «Марка Малицького» та ТМ «Золотой Телёнок», яка, до речі, зайняла одну з провідних позицій серед усіх запропонованих торговельних марок.

Оцінюючи обізнаність споживачів серед основних брендів м'ясопереробної продукції як високу (63%), зауважимо, що специфіка м'ясного ринку полягає у пропозиції споживачам продукції багатьох виробників з однаковими назвами. Асортимент великих комбінатів перевищує 300 найменувань. За таких умов важливим є диференціювання свого товару на ринку.

Серед найбільш вживаних торговельних марок споживачами були визначені – «Глобино», «М'ясна Лавка», «Ковбасний Ряд», «Добров», «Ювілейний», «Фарро», «Ятрань», «Золотой Телёнок», «М'ясна гільдія». Наведемо структуру споживання м'ясопереробної продукції на регіональному ринку основними вітчизняними виробниками (див. табл. 4).

Таблиця 4

Структура споживання м'ясопереробної продукції на регіональному ринку основними вітчизняними виробниками

Область виробника	Кількість вживаних ТМ	Найменування ТМ	Частка споживання, %
Полтавська область	2	«Глобино»	27
		«Фарро»	14
Дніпропетровська область	5	«АЛАН»	1
		«М'ясна лавка»	16
		«Колбасний Ряд»	4
		«Добров»	1
		«Ювілейний»	17
Кіровоградська область	1	«Ятрань»	6
Житомирська область	1	«М'ясна гільдія»	1
Харківська область	1	«Роганський»	2
Миколаївська область	2	«Золотой Телёнок»	7
		«Марка Малицького»	1
Одеська область	1	«Єремівський»	2

Джерело: авторська розробка

Поділ попиту на м'ясну продукцію основних вітчизняних виробників, розташованих у Херсоні, зображено на рис. 1.

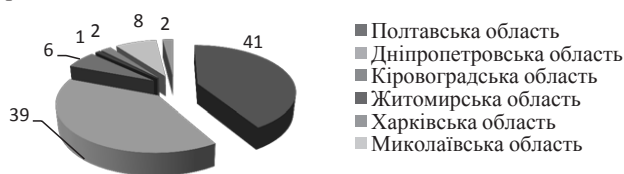


Рис. 1. Попит на м'ясну продукцію основних виробників у Херсоні

Як показали результати дослідження, ковбаса є продуктом, який має значну кількість стійких прихильників конкретних марок. Якщо в магазині не буде бажаної марки, аналогічну за ціною та якістю продукцію придбають 60% опитаних, тоді як 40% – не будуть купувати взагалі нічого.

Причини, які спонукають споживачів обирати продукцію тієї чи іншої торговельної марки можуть бути різними (див. табл. 5). Але переважно детермінантою вибору покупця на користь продукту є його якість, разом з тим важливими чинниками у виборі продукції є смакові характеристики, презентабельний вигляд (товарний вид),

натуральність (сприймається як за зовнішніми органолептичними показниками, так і за характеристикою складу продукції, відсутністю домішок).

Таблиця 5

Поділ ключових факторів впливу для прийняття купівельного рішення

Чинники впливу	Питома вага чинника, %
Доступна ціна	17
Смакові характеристики	24
Якісне пакування	1
Натуральність	11
Презентабельний вигляд	12
Розповсюдженість продукції	10
Тривалість зберігання	3
Широкий асортимент	10
Рекламні акції	5
Порада продавця	7
Усього	100

Таким чином, вирішальним фактором у виборі м'ясопродуктів для споживача є смак, ціна та зовнішній вигляд продукції. Слід зазначити, що асортиментні показники та розповсюдженість товару виявились досить вагомими чинниками, які стимулюють процес вибору продукції.

Виробники ковбасних виробів в умовах високої насиченості ринку мають постійно привертати увагу потенційних споживачів до своєї продукції: оновленням асортименту, розробкою нових видів, варіаціями упаковки тощо.

Висновки. Отже, проведене дослідження споживачів уподобань покупців м'ясопродуктів на ринку Херсона показало, що, з точки зору споживачів, регіональний ринок ковбасних виробів можна охарактеризувати як висококонкурентний, рівень обізнаності респондентів щодо виробників цієї продукції досить високий і становить 63%. Водночас регіональні виробники значно поступаються таким конкурентам, як ТМ «Глобино», «Фарро» (Полтавська область), ТМ «М'ясна Лавка», «Ювілейний» (Дніпропетровська область), які мають найбільший рівень популярності й лояльності споживачів. Єдиним відомим та вживаним регіональним виробником, за результатами опитування, виявився ТМ «Золотой Телёнок» Миколаївської області.

У ході проведення дослідження були сформульовані пропозиції і рекомендації для м'ясопереробних підприємств щодо їх виробничої та збутової діяльності:

– більше половини опитаних вважає, щом'ясопереробним підприємствам необхідно насамперед працювати над підвищенням характеристик якості продукції;

– незважаючи на те, що більшість споживачів задоволені асортиментом ковбасних виробів, 35% респондентів вважає, що м'ясокомбінатам необхідно продовжувати роботу з оновлення й розширення асортименту, враховуючи побажання споживачів;

– виробникам, які випускають ковбасні вироби, на нашу думку, необхідно піклуватися про розширення асортименту, підвищення якості продукції, підвищення впізнаності торговельних марок, оскільки перераховані чинники є суттєвими в процесі прийняття рішення про купівлю продукції потенційними споживачами.

Перспективи подальших досліджень полягають у прийнятті рішень, основаних на результатах маркетингових досліджень асортиментної політики м'ясопереробних підприємств – лідерів регіону. Зрештою, можна сподіватися, що це сприятиме підвищенню конкурентоспроможності продукції вітчизняних товаровиробників.

Список використаних джерел:

1. Райс Л. Маркетинговые войны / Л. Райс, Дж. Траут. – СПб.: Питер, 2000. – С. 46.
2. Гайдуцький П. Формування та розвиток аграрного ринку / П. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 4–15.
3. Мостенська Т. Стан та перспективи розвитку ринку продовольчих товарів в Україні / Т. Мостенська // Харчова і переробна промисловість. – 2009. – № 1 (353). – С. 8–12.
4. Шевченко О. Економічна доступність продовольчого забезпечення / О. Шевченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2008-2/doc/2/11.pdf>.
5. Павленко А. Директиви та керівництво ESOMAR / А. Павленко, І. Лілік. – К.: Українська асоціація маркетингу; Демос-Сервіс, 2003. – 178 с.
6. Давыдов А. Объем выборки / А. Давыдов // Социологические исследования. – 1988. – № 6. – С. 85.
7. Паниотто В. Качество социологической информации / В. Паниотто. – К.: Наукова думка, 1986. – С. 81–82.
8. Голубков Е. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика / Е. Голубков. – М.: Финпресс, 1998. – 416 с.
9. Веснин В. Основы менеджмента: [курс лекций для студ. высш. учеб. заведений] / В. Веснин. – М.: Знания, 1996. – 472 с.

Анотация. В статье определены направления маркетинговых исследований и оценено поведение потребителей на рынке мясной продукции Херсонской области. Приведены результаты маркетингового исследования для выявления возможности производителей мясоперерабатывающей продукции занять конкурентные позиции на рынке. Определена структура потребления мясной продукции на региональном рынке.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, потребители, мясоперерабатывающая продукция, покупательские предпочтения, торговые марки.

Summary. The article identifies areas of marketing research and evaluated consumer behavior in the market of meat production in Kherson region. The results of the conducted market research to identify opportunities for producers of meat products to take the competitive position in the market. The structure of consumption of meat products in the regional market.

Key words: marketing research, consumers, meat processing products, consumer preferences, trademarks.

УДК 330.113.2

Васюник Т. І.

студент

Львівського національного університету імені Івана Франка

Vasyunyk T. I.

Student

Ivan Franko National University of Lviv

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНОГО КАПІТАЛУ

TOOLS OF GOVERNMENT REGULATION OF CAPITAL REPRODUCTION

Анотація. У статті обґрунтовано інструментарій державного регулювання відтворення основного капіталу. Досліджено методи та функції державного регулювання відтворення основного капіталу, а також показано взаємодію таких категорій, як методи, важелі, форми та інструменти. Запропоновано власне визначення інструментарію державного регулювання відтворення основного капіталу.

Ключові слова: основний капітал, державне регулювання, інструменти, методи, важелі.

Вступ та постановка проблеми. Аналіз досліджень вітчизняних і зарубіжних економістів з питань державного регулювання відтворення основного капіталу показав, що державне регулювання зображене як певний набір заходів, способів та інструментів державного впливу на об'єкт регулювання. Крім того, проведений аналіз засвідчив, що відтворення основного капіталу до сьогодні не виділяється як самостійна сфера державного регулювання і, як наслідок, наразі не існує чіткої відповіді, що необхідно розуміти під інструментарієм державного регулювання відтворення основного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження інструментарію державного регулювання відтворення основного капіталу здійснили такі вчені, як: В. Александров, В. Базилевич, А. Гальчинський, В. Гейець, А. Гриценко, П. Єщенко, М. Зверяков, Б. Кваснюк, С. Кірсев, О. Кундицький, І. Крючков, М. Меламед, І. Михасюк, В. Мунтян, І. Малій, А. Ревенко, Л. Федулов та інші.

Метою статті є обґрунтування інструментарію державного регулювання відтворення основного капіталу.

Результати дослідження. Ураховуючи формування окремих напрямів державного регулювання економічної

діяльності в цілому та відтворення основного капіталу зокрема, важливого значення набуває питання термінологічного розмежування таких понять, як «інструмент регулювання», «важіль регулювання», «форма регулювання» та «метод регулювання».

Більшість вітчизняних економістів у своїх дослідженнях метод державного регулювання порівнюють з інструментом такого регулювання, тоді як форма державного регулювання – з напрямом, видом державної діяльності. Наші напрацювання з цієї проблематики дають змогу констатувати: в працях вітчизняних економістів під інструментарієм здебільшого розуміють сукупність різноманітних інструментів, які застосовуються в будь-якій спеціальності, або сукупність методів, впроваджених в будь-якій галузі діяльності [1, с. 375]. Також нерідко можна натрапити на порівняння таких визначень, як «інструмент» і «важіль». Інструмент економічний (важіль) – економічна категорія, що цілеспрямовано використовується на користь суб'єктів господарювання й держави з метою надання кількісного та якісного впливу на відтворення [2, с. 181]. При цьому зазначається, що в сучасних умовах економічні важелі є синонімічним поняттям терміна «ринковий (або економічний) регулятор» [3, с. 478].

Таким чином, провівши логічне узагальнення, можемо стверджувати про існування двох підходів до розуміння інструментів. За першим із них, інструменти визначаються як система засобів, а за другим – як система показників. На нашу думку, інструмент регулювання є первинним, базовим елементом будь-якого впливу на певний процес чи явище. Він є конкретним важелем, засобом впливу керуючого суб'єкта на певний об'єкт регулювання.

Щодо трактування методу регулювання в сучасній економічній літературі, то воно зводиться до такого: по-перше, прийом або спосіб дії [1, с. 567]; по-друге, засіб досягнення якоїсь мети, розв'язання конкретного завдання, спосіб дії [4, с. 320]; по-третє, спосіб досягнення мети, цілі, програми, плану завдяки впорядкованій певним чином діяльності [5, с. 357]; по-четверте, спосіб пізнання дійсності та відтворення її у мисленні [2, с. 351].

Більшість економістів, оперуючи цими термінами, не зосереджують свою увагу на їх внутрішній сутності, природі походження, і, як наслідок, не досліджують питань, які зумовлюють їх взаємозалежність та ієрархічну підпорядкованість. Це приводить до того, що різні дослідники по-різному підходять до визначення методів державного регулювання, їх класифікації та необхідної кількості у вітчизняній економіці. Так одні дослідники вважають за необхідне виділяти аж 14 методів державного регулювання економіки [6]; інші – 9 [7], а дехто – 5 [8], хтось – 4 [9]. Також слід відзначити той факт, що в публікаціях останніх років зустрічається підхід, згідно з яким, до інструментів державного регулювання відносять види макроекономічної політики [10]. Дослідження питання класифікації методів державного регулювання економіки нами також не виявлено єдності науковців. Аналізування економічних джерел дає змогу стверджувати, що в основному їх класифікують за формою впливу, де виділяють прямі й непрямі (опосередковані). З методами прямого впливу переважно ототожнюють адміністративні, економічні і правові, а з методами опосередкованого впливу – напрями економічної політики та методи морального переконання [11]. За способом впливу виділяють такі методи державного регулювання:

- правові, економічні, адміністративні та пропагандистські;
- фінансово-економічні, нормативно-правові, інформаційно-освітні, науково-методичні та організаційні;

- економічні, правові, адміністративні, індикативні, імперативні, неформальні та специфічні [6, с. 85].

Цікавим з точки зору розуміння сутності поняття є підхід, відповідно до якого виділяють активні й пасивні методи державного регулювання економічних процесів. Пасивні методи включають в себе:

- діяльність з інформування учасників виробничо-економічних відносин про умови виробництва;
- реалізація та споживання продукції;
- обґрунтування перспектив соціально-економічного розвитку країни;
- визначення рівня інвестиційної активності окремих суб'єктів;
- виявлення пріоритетів та розробка довгострокових планів і програм.

Активні методи включають більш дієві важелі державного впливу, зокрема:

- забезпечують створення сприятливих умов для діяльності підприємств;
- гарантують пряму участь держави в ефективних і значущих проєктах та створенні об'єктів інфраструктури [12].

Крім того, в російській економічній літературі набула розповсюдження класифікація методів державного регулювання за рівнем впливу держави на активність суб'єктів господарювання. Відповідно до цієї класифікації інструменти державного регулювання пропонують розділити на три групи: макроекономічні, мікроекономічні, інституційні. Макроекономічні інструменти визначають загальноекономічний клімат інвестицій і впливають на відсоткову ставку, темні зростання економіки й зовнішньоторговельний режим; мікроекономічні – впливають на окремі складники інвестицій або на окремі галузі (податкові ставки, правила амортизації, гарантії, пільгові кредити). Інституційні інструменти дають змогу досягти координації інвестиційних програм приватних інвесторів і включають державні органи, об'єднання підприємств, інформаційні системи. На думку деяких науковців, сукупність інструментів державного регулювання включає економічне прогнозування, складання індикативного плану, розробку та реалізацію адресного плану, розробку та реалізацію цільових комплексних програм щодо вирішення найбільш пріоритетних завдань [13, с. 157].

Однак представлені методи не визначенні з позицій впливу як на стадії обігу й відтворення основного капіталу, так і на конкретні об'єкти основного капіталу, а зображені тільки в рамках окремих процесів або діяльності відповідних суб'єктів і не передбачають прямої взаємозалежності стадій кругообігу й відтворення, комплексності впливу на динаміку і структуру відтворення основного капіталу. Таким чином, додаткової актуальності набуває питання узгодженості методів державного регулювання економіки з методами державного регулювання відтворення основного капіталу, оскільки, як відомо, ефективність регулювання напряму залежить від розробленого інструментарію такого регулювання.

Щодо власного бачення класифікації методів державного регулювання відтворення основного капіталу, то воно зумовлене, з одного боку, різноманітністю форм і методів державного регулювання економічних процесів, у тому числі відтворення основного капіталу, а з іншого – багатогранністю функцій держави в сучасних умовах, довгостроковим характером функціонування основного капіталу, специфікою участі окремих його елементів у створенні додаткової вартості, рухом інвестиційних коштів для масового технічного оновлення промислового виробництва, особливостями амортизації активної та пасивної частин основних фондів. На основі вищесказаного

ного пропонуємо власну класифікацію, що зображено у табл. 1.

Таблиця 1

Класифікація методів державного регулювання відтворення основного капіталу

Класифікаційна ознака	Види методів
За формою впливу	прямі
	непрямі
За ступенем і широтою охоплення учасників відтворювальних процесів	макроекономічні
	мікроекономічні
	інституційні
За характером застосовуваних інструментів регулювання	економічні
	адміністративні
	правові
За рівнем впливу	галузеві
	регіональні

На нашу думку, метод державного регулювання відтворення основного капіталу – це сукупність різних інструментів, які здатні якісно впливати на об’єкт регулювання. Тобто під методом слід розглядати як спосіб впливу на стан керованого об’єкта за допомогою декількох регулятивних важелів, які в єдності володіють більш високим результатом змін.

Метод державного регулювання відтворення осно-

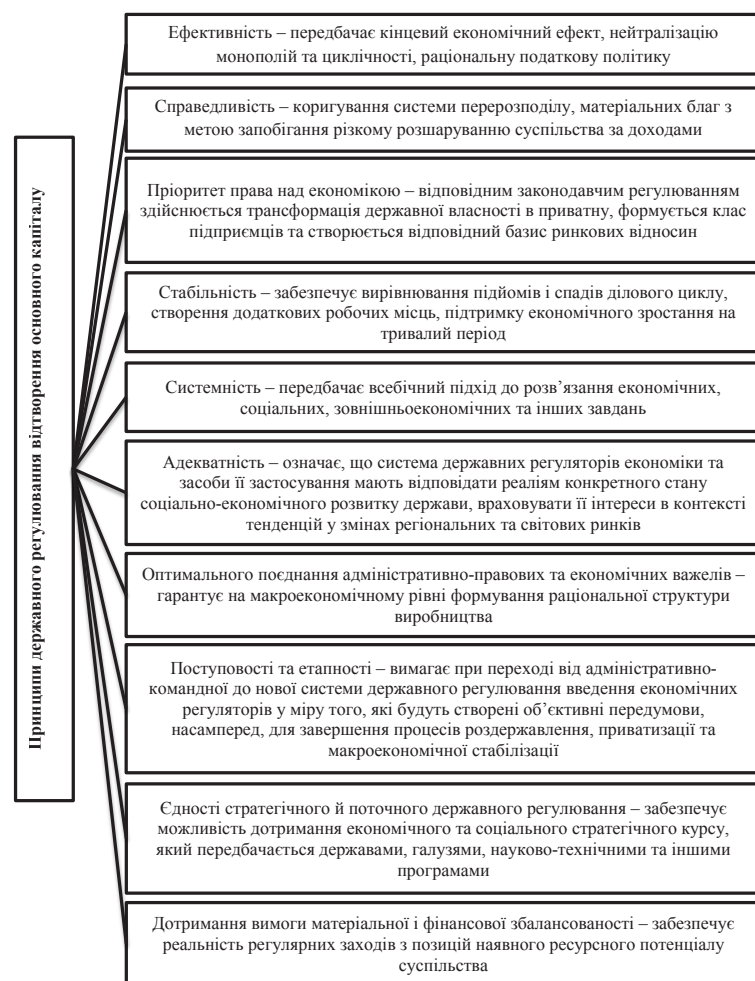


Рис. 1. Принципи державного регулювання відтворення основного капіталу

Джерело: побудовано автором на основі [15, с. 97]

вного капіталу формується під дією характерних рис основного капіталу, які стають визначальними під час відтворювального процесу, тобто принципів. Ми переконані, що з’ясування принципів державного регулювання відтворення основного капіталу дасть змогу його цільові орієнтири, а також закономірності розвитку. Першочерговим етапом в дослідження принципів державного регулювання відтворення основного капіталу є дослідження загальнотеоретичних положень.

Принцип [лат. principium – основа, начало] – це:

- 1) центральне пояснення, особливість, покладена в основу створення або здійснення чого-небудь;
- 2) внутрішнє переконання, погляд на речі, які зумовлюють норми поведінки;

3) основа якого-небудь пристрою, приладу [14, с. 762].

На основі аналізу загальних принципів державного регулювання економіки виділимо принципи державного регулювання відтворення основного капіталу (див. рис. 1):

- науковості – використання теоретичних положень і практичних рекомендацій у процесі державного регулювання відтворення основного капіталу;
- реальності – державне регулювання відтворення основного капіталу має відбуватись, урахуваючи реальні фінансово-економічні можливості суспільства;
- ефективності – державне регулювання відтворення основного капіталу передбачає наявність економічного ефекту;

– системності – всебічний підхід до прийняття рішень пов’язаних з державним регулюванням відтворення основного капіталу;

– пріоритетності – державне регулювання відтворення основного капіталу має стратегічну спрямованість в досягненні кінцевої мети розвитку суспільства;

– збалансованості – державне регулювання відтворення основного капіталу повинно здійснюватися з врахуванням секторального розвитку економіки країни.

Дотримання вище перелічених принципів є певним бар’єром від непрогнозованого втручання у сферу державного регулювання відтворення основного капіталу.

Необхідно відзначити, що форми державного регулювання є зовнішнім виразом змісту регулюючого впливу держави на певні суспільні процеси. Саме поняття «форма» означає зовнішній контур, зовнішній вигляд предмета або зовнішній вираз якого-небудь змісту.

Форма регулювання – більш узагальнене поняття попередніх термінів, яке зображає рівень впливу тих чи інших інструментів, методів регулювання з позицій їх застосування суб’єктами регулювання. Таким чином, форма регулювання являє собою організацію зовнішніх умов застосування конкретних методів впливу певними суб’єктами на об’єкт регулювання.

Висновки. Отже, дослідивши термінологічне розмежування вищезазначених понять, зазначимо, що у багатьох економічних джерелах відбувається порівняння понять «важіль», «інструмент», «форма» та «метод». На нашу думку, це можна пояснити тим, що всі вони досить тісно переплітаються одне з одним. Проте допустимим є порівняння термінів «важель» та «інструменти», оскільки вони визначають характер дії держави на процеси, пов’язані з відтворенням основного капіталу.

Ототожнення методів з інструментами вважаємо недоречним, тому що методи визначають як форми, так і напрями впливу. Але якщо «метод» співвідноситься з внутрішньою характеристикою явища, то «форма» – із зовнішньою характеристикою явища, тобто форма є зовнішнім виразом дій державних органів, спрямованих на реалізацію специфічних

завдань і функцій у процесі застосування вибраних методів державного впливу на економіку. Тому під інструментом державного регулювання відтворення основного капіталу слід розуміти конкретні важелі, засоби впливу керуючого суб'єкта (держави) на певний об'єкт регулювання (основний капітал) залежно від стадії відтворення.

Список використаних джерел:

1. Большой экономический словарь / под ред. А. Азриляна. – 7-е изд., доп. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1472 с.
2. Коноплицький В. Економічний словник / В. Коноплицький, Г. Філіна. – К.: КНТ, 2007. – 580 с.
3. Райзберг Б. Современный экономический словарь / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцев. – 4-е изд. – М., 2005. – 478 с.
4. Генеза ринкової економіки. Терміни, поняття, персоналії / за наук. ред. Г. Башнянина, В. Іфтемічука. – К.: Магнолія плюс, 2004. – 688 с.
5. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / за ред. Р. Дяківа. – К.: Книгодрук, 2000. – 703 с.
6. Дідківська Л. Державне регулювання економіки: [навч. посібник] / Л. Дідківська, Л. Головка. – К.: Знання-Прес, 2000. – 209 с.
7. Радіонова І. Макроекономіка та економічна політика: [підручник] / І. Радіонова. – К.: Таксон, 1996. – 240 с.
8. Сумароков В. Государственные финансы в системе макроэкономического регулирования / В. Сумароков. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 224 с.
9. Михасюк І. Державне регулювання економіки / І. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка. – Львів: Львівський національний університет ім. І. Франка, 1999. – 592 с.
10. Геєць В. Нестабільність та економічне зростання / В. Геєць. – К.: Ін-т екон. прогнозування, 2000. – 344 с.
11. Чистов С. Державне регулювання економіки: [навч. посібник] / С. Чистов, А. Никифоров, Т. Куценко. – К.: КНЕУ, 2005. – 440 с.
12. Орешин В. Регулирование региональной экономики. Специфика и альтернативы: [лекции по спецкурсу] / В. Орешин. – М.: Макс Пресс, 2001. – 520 с.
13. Албегова И. Государственная экономическая политика: опыт перехода к рынку / И. Албегова. – М.: Дело и сервис, 1998. – 432 с.
14. Словник іншомовних слів: 23 000 слів та термінологічних сполучень / уклад. Л. Пустовіт та ін. – К., 2000. – 1018 с.
15. Калетнік Г. Державне регулювання економіки: [навч. посібник] / Г. Калетнік, А. Мазур, О. Кубай. – К.: Хай-Тек Прес, 2011. – 427 с.

Анотація. В статтю обоснован інструментарій державного регулювання воспроизводства основного капіталу. Исследованы методы и функции государственного регулирования воспроизводства основного капитала, а также показано взаимодействие таких категорий, как методы, рычаги, формы и инструменты. Предложено собственное определение инструментария государственного регулирования производства основного капитала.

Ключевые слова: основной капитал, государственное регулирование, инструменты, методы, рычаги.

Summary. The article justifies instruments of state regulation of reproduction of fixed capital. Analyzed methods and functions of state regulation of reproduction of fixed capital, and also illustrates the interaction of such categories as methods, levers, forms and tools. Proposed own definition of tools of state regulation of the production of fixed capital.

Key words: capital, government regulation, tools, methods, tools.

Вострякова В. І.

*аспірант кафедри економічної кібернетики
Вінницького національного аграрного університету*

Vostriakova V. I.

*PhD Student of Department of Economic Cybernetics
Vinnitsa National Agrarian University*

АКТУАЛЬНІСТЬ УПРОВАДЖЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ АГРОПРОДОВОЛЬЧИМИ ЛАНЦЮГАМИ ПОСТАЧАННЯ ДЛЯ МІНІМІЗАЦІЇ ВТРАТ ПІДПРИЄМСТВ АПК

TOPICALITY OF AGRI-FOOD SUPPLY CHAIN MANAGEMENT IMPLEMENTATION FOR AGRICULTURAL ENTERPRISE'S LOSSES MINIMIZATION

Анотація. Україна є країною з потужним потенціалом сільськогосподарського виробництва і споживання та великим асортиментом сільськогосподарської продукції, проте через велику кількість помилок в агропродовольчому ланцюзі постачань (АЛП), а саме надмірну кількість ланок, низький рівень організації, інформаційна асиметрія, нерациональний розподіл прибутку та погану координацію і т.д., ефективність агропродовольчого ланцюга є доволі низькою. Основними причинами високого рівня втрат продукції сільськогосподарського виробництва є висока вартість, низька ефективність і низький рівень управління логістикою на аграрних підприємствах, що унеможливує сталий розвиток сільськогосподарського виробництва в Україні. Таким чином, для досягнення сталого розвитку сільськогосподарського виробництва та мінімізації втрат необхідно звернути увагу на створення ефективних АЛП та їх оптимізацію.

Ключові слова: агропродовольчі ланцюги постачання, агрологістика, втрати сільськогосподарської продукції, концепція управління ланцюгами постачань, синергія.

Постановка проблеми. Україна має всі необхідні складники для подальшого нарощування і використання потенціалу зростання агробізнесу. Йдеться насамперед не тільки про збільшення експорту сировини, але й готової продукції, а також про використання передових сільськогосподарських машин, технологій вирощування і збирання врожаю, поліпшення логістичної складової, яка повинна допомогти мінімізувати втрати на кожному етапі проходження вздовж ланцюга постачання.

За прогнозами Світового банку, як на даний час так і в майбутньому спостерігатиметься поступове зростання частки аграрного сектору економіки, оскільки Україна ще далека від використання свого сільськогосподарського потенціалу на повну через низький рівень упровадження новітніх тенденцій в управлінні агропродовольчими ланцюгами постачання, які вже давно успішно використовуються в країнах із розвинутою економікою.

Ефективним інструментом управління підприємствами АПК може стати впровадження логістичних підходів, методологічних принципів системності, які рекомендує світовий і вітчизняний досвід оптимізації матеріальних потоків у так званих АЛП. Основним завданням логістики для АПК є оптимізація та зменшення витрат, пов'язаних із виробництвом, транспортуванням, зберіганням, переробкою та доведенням до споживачів продукції найвищої якості з урахуванням її специфіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на зростання уваги до УАЛП в операційному менеджменті зарубіжних країн, особливо в останнє десятиліття, кількість досліджень у галузі управління продовольчим забезпеченням збільшується. Через відсутність таких досліджень у вітчизняних науковців, у своєму дослідженні ми керувалися переважно зарубіжним досвідом. Дослідженнями у сфері УАЛП займаються такі науковці, як Дж. ван дер Ворст, Е. Кеплер, Дж. Лінтон, Дж. Блекберн та ін.

Проблема використання теорії та інструментарію логістики – одна з найактуальніших для науковців і практиків упродовж кількох десятиліть. Цю тематику досліджували чимало зарубіжних науковців, найвідоміші з-поміж яких – Д.Дж. Бауерсокс, Д. Вордлоу, Д. Вуд, Дж. Джонсон, Д.Дж. Клоус, П. Мерфі-мол., М. Ліндерс, Х. Фірон, Д. Сток, Д. Ламберт, Б. Анікін, А. Гаджинський, Л. Міротін, Ю. Неруш, В. Сергеев. Вагомий внесок у розвиток теорії логістики в Україні зробили Л. Балабанова, М. Григорак, С. Крикавський, М. Окландер, Ю. Пономарьова, Л. Фролова, Н. Чухрай та ін. Проте практично не розглядаються можливості та напрями застосування ідей логістики і базованого на них управління в аграрному виробництві. З іншого боку, саме вдосконалення сільськогосподарського комплексу та діяльності окремих аграрних підприємств – предмет особливої уваги таких вітчизняних учених і практиків, як П. Гайдуцький, Б. Губський, М. Малік, П. Саблук та ін.; напрям формування адекватного ринковим умовам внутрішнього продовольчого ринку та оптимізації його основних параметрів протягом останніх років були предметом дослідження науковців і фахівців-практиків М. Трейсі, В. Апопія, О. Березіна, В. Матусевич, Н. Міценка та ін. Проте жодне з цих досліджень не вирішувало питання застосування логістичного управління як ефективного інструмента управління агропродовольчим ланцюгом підприємства аграрного сектора економіки України, що й зумовило актуальність нашого дослідження.

Мета статті полягає в тому, щоб визначити критичні точки та типові приклади втрат сільськогосподарської продукції вздовж окремих агропродовольчих ланцюгів постачання в Україні, а також основні напрями оптимізації діяльності сільськогосподарських підприємств, актуальність, можливість та доцільність застосування концепції управління АЛП.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор відіграє визначальну роль в економіці України. Частка сільськогосподарського виробництва у загальному ВВП країни збільшилася у 2013 р. порівняно з 2008 р. з 7,5% до 8,7%. За даними Світового банку, сумарно сировинна та переробна галузі сільського господарства збільшили свою частку у ВВП країни до 22% [4, с. 12]. Українська аграрна продукція, володіючи високими показниками якості, користуючись попитом у понад 190 країнах світу, має значний експортний потенціал на сусідньому європейському ринку, а також має величезний вплив на торговий баланс країни. Частка експорту аграрної продукції збільшилася з 12% у 2005 р. до 27% у 2013 р. [4, с. 12]. Такий ріст був спричинений переважно глобальними процесами, а не за рахунок підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств.

Згідно із дослідженням Світового банку [6, с. 8], за останні роки Україна опинилася на 61-му місці із 155-ти країн світу за Індексом ефективності логістики в агросекторі (Logistics performance index) (рис. 1).

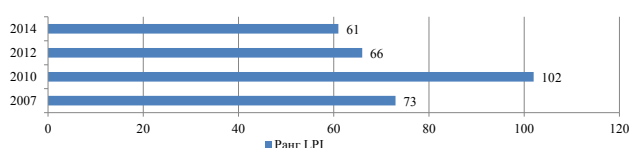


Рис. 1. Динаміка Індексу ефективності логістики в Україні за 2007–2014 рр.

Джерело: сформовано автором

За даними Світового банку, Індекс ефективності логістики України (2,98) у 2014 р. майже на 30% нижче порівняно з лідируючою країною у цій галузі – Німеччиною (4,12), але все ж трохи вище за середній індекс по країнах Європи та Середньої Азії (табл. 1). Як видно з даних таблиці, ефективність логістики в Україні має висхідний тренд, але все ще далекий від ідеалу. За оцінками провідних експертів, лише в зерновому секторі через створення неефективних ланцюгів постачання (за рахунок інфраструктури, низької ефективності УАЛП і т. д.) втрачається близько 30 \$/т, і це є потенційним джерелом збільшення доходів і інвестицій в сільське господарство.

На основі даних, отриманих за результатами дослідження Продовольчої та сільськогосподарської організації при ООН у 2013 р. [5, с. 1], ми можемо сформулювати перелік критичних точок та відсоткове співвідношення втрат сільськогосподарських виробників, які застосовують передові технології, та звичайних дрібних та середніх виробників сільськогосподарської продукції

по п'яти галузях сільськогосподарського виробництва (табл. 2).

Таблиця 1
Показники логістичної діяльності в Україні порівняно з розвиненими країнами Європи та Центральної Азії в 2014 р.

Країна	Місце	Індекс LPI	Податки та збори	Інфраструктура	Якість логістичних послуг
Німеччина	1	4,12	4,1	4,32	4,12
Туреччина	30	3,5	3,23	3,53	3,64
Польща	31	3,49	3,26	3,08	3,47
Україна	61	2,99	2,69	2,65	2,84
Середній показник		2,76	2,51	2,59	2,67

Джерело: сформовано автором

Втрати сільгоспвиробників визначалися уздовж АЛП за такими основними його ланками: сільськогосподарське виробництво, зберігання, переробка та пакування, дистрибуція та споживання. Аналіз було проведено за двома видами товаровиробників: великі агрохолдинги, які дуже часто застосовують передові технології не лише на технічному рівні, але й на управлінському, із широким залученням принципів логістики, та середні і малі товаровиробники, які нічого не знають про передові технології і ведуть бізнес за принципами радянських часів. У ході нашого дослідження було виявлено, що велика частина втрат була виявлена протягом перших двох етапів агропродовольчого ланцюга для всіх видів продукції: пошкодження і втрати врожаю через застарілу техніку під час збирання врожаю пшениці і картоплі; застарілі сховища без контролю температури і вентиляції, що призводить до надмірних утрат картоплі і яблук, які зберігаються протягом зими; погане технічне обслуговування, а також брак відповідного устаткування, що призводить до високого рівня втрат у виробництві м'яса і молока. Причому більші втрати несуть середні та малі виробники, які не мають можливості закуповувати високовартісне обладнання.

На етапах обробки й упаковки та дистрибуції втрати продукції є нижчими, особливо для продукції, яка продається через супермаркети і сучасні підприємства роздрібно-торгівлі.

Дрібним та сімейним фермерським господарствам важко адаптуватися до вимог великого обороту сільськогосподарської продукції в сучасному суспільстві, що призводить до асиметрії в початкових та кінцевих ланках

Таблиця 2

Рівень утрат сільськогосподарської продукції вздовж ланцюга постачання

Продукція	Виробник	Виробництво	Зберігання	Переробка та упаковка	Дистрибуція	Споживання
Зернові	Великий	2.5-5%	0,5-1,25%	-	-	-
	Середній	10-40%	5-10%	5-10%	4-10%	5-15%
Картопля	Великий	20%	5-10%	2-5%	2-7%	5-10%
	Середній	10%	20-30%	5%	5-10%	10-20%
Фрукти та овочі	Великий	10%	10-20%	5%	5%	5-10%
	Середній	5-10%	30-40%	5%	10-20%	5-10%
М'ясо	Великий	10-15%	15-22%	1-5%	5-10%	5%
	Середній	5-10%	0-5%	5-15%	10-20%	5%
Молоко	Великий	10-30%	-	3-15%	8-11%	5-10%
	Середній	15-35%	-	15-30%	10-20%	10-15%

Джерело: сформовано автором

АЛП. Ключем до розв'язання проблеми інтеграції дрібних виробників до АЛП може слугувати активне впровадження концепції управління ланцюгами постачань, яка в ХХІ ст., згідно з прогнозами фахівців, має стати домінуючою [2, с. 38; 3, с. 31]. При цьому управління ланцюгами постачань розглядається значно ширше, ніж просто форма інтеграції, яка займає проміжне становище між вертикальною інтеграцією та окремими підприємствами. Її можна тлумачити і як теорію управління, і як сукупність діяльностей (операцій), процесів та функцій, що забезпечують реалізацію зазначеної теорії.

Концепція управління ланцюгами постачань передбачає кардинальне переосмислення теорії і практики управління підприємством у ринкових умовах. Вона виходить із того, що досягти максимального значення долі ринку, що контролюється, прибутку, ринкової вартості або інших показників, обраних за критерії результативності роботи підприємства, останнє може через сприяння забезпеченню конкурентоспроможності кінцевого продукту (послуги) ланцюга постачань, а не за рахунок своїх постачальників або/і споживачів. За цих умов конкурують між собою не окремі підприємства, а ланцюги постачань, до яких ці підприємства входять і які різняться за технологією виробництва кінцевого продукту (послуги), побудовою маркетингових каналів або іншими характеристиками [1, с. 24].

Тож фермерам необхідно підвищувати свій організаційний рівень за допомогою кооперативних організацій із метою забезпечення прямого зв'язку з іншими ланками в АЛП і для ефективного просування стратегічної взаємодії. Що стосується співпраці інтересів, то стратегічне співробітництво вказує на те, що виробники, переробні підприємства, логістичні підприємства і роздрібні торговці можуть розпочати його з окремих випадків співпраці, у ході якої обидві сторони отримують додаткові вигоди, а в подальшому прийняти стратегію довіри і співпраці задля довгострокових і стабільних прибутків. Таким чином можна стабілізувати АЛП і реалізувати ефект синергії.

Висновки. Агрологістика на сьогодні все ще залишається «проблемним» фактором у сільськогосподарському секторі. Це і дефіцит сучасних елеваторів, і низька якість дорожньої інфраструктури, і недостатні інвестиції у модернізацію залізничного і автомобільного тран-

спорту, що призводить до величезних утрат продукції українськими товаровиробниками, тому практично по всіх ділянках процесу у нас є резерви для поліпшення показників, а отже, для подальшого зростання. Через неефективну логістику та ігнорування новітніх концепцій управління агропродовольчими ланцюгами постачання сьогодні українські аграрії втрачають близько \$20 на тонні виготовленої продукції. А це в річному еквіваленті за нинішніх оборотів українського експорту сягає \$600 млн. На даний момент витрати на логістику в АПК України на 30% перевищують даний показник у США і на 40% – у країнах ЄС.

Оскільки Україна як країна з великим потенціалом в агросекторі планує нарощувати свій потенціал експорту зерна та іншої с/г продукції вже в найближчому майбутньому, слід приділяти особливу увагу розвитку агрологістики та збільшенню її ефективності.

Після введення повноцінної Зони вільної торгівлі (ЗВТ) з ЄС змінюються конкурентні умови для аграрного бізнесу, у тому числі і для виробників харчової продукції. Ринки країн ЄС стають ближче і відкривають більше можливостей для нових напрямів і нового продукту, виробленого в Україні. Українським компаніям доведеться докласти великих зусиль і вкласти значні кошти в модернізацію свого виробництва, маркетингову політику, пошук нових партнерів, поліпшення якості продукції, впровадження ефективних підходів до управління ланцюгами доданої вартості. Необхідність зростання експорту готової продукції дасть змогу відкрити нові виробництва в країні і створювати нові робочі місця, розвивати інфраструктуру, залучати нові інвестиції і розвивати нові технології. Агрологістика вже перебудовується під нові ринки, пропонуючи нові системи постачання, відкриваючи нові транзитні можливості, встановлюючи нові партнерські відносини з новими транспортними коридорами, а це, своєю чергою, зумовлює необхідність пошуку нових, раніше не застосовуваних систем управління сільськогосподарськими підприємствами, які б дали змогу отримати синергійний ефект завдяки не лише оптимізації власне виробничої діяльності цих суб'єктів господарювання, а й завдяки взаємодії із суміжними учасниками в ланцюгах просування сільськогосподарської сировини та продукції її переробки.

Список використаних джерел:

1. Christopher M.L. Logistics and supply chain management / M.L. Christopher // London: Financial Times Prentice Hall. – 1998. – P. 24.
2. La Londe B.J., Masters J.M. Emerging logistics strategies: blueprints for next century / B.J. La Londe, J.M. Masters // International Journal of Physical Distribution and Logistics Management. – 1994. – Vol. 24. – № 7. – P. 35–47.
3. Mentzer J.T. Managing channel relations in the 21st century / J.T. Mentzer // Journal of Business Logistics. – 1993. – Vol. 14. – № 1. – P. 27–42.
4. Nivievskiy O. Country report: Ukraine / Institute for economic research and policy consulting, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.agricistrade.eu/wp-content/uploads/2015/06/Agricistrade_Ukraine.pdf.
5. Themen D. Food losses and waste in Ukraine / Regional Office for Europe and Central Asia Food and Agriculture Organization of the UN, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/europe/agrarian-structures-initiative/en/>.
6. Connecting to Compete 2014. Trade Logistics in the Global Economy. The Logistics Performance Index and Its Indicators / The World Bank, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org/lpi.

Аннотація. Україна являється країною з потужним потенціалом сільськогосподарського виробництва і споживання і великим асортиментом сільськогосподарської продукції. Але через помилки в агропродовольствених ланцюгах поставок (АЦП), таких як надлишок кількості звеньїв, низький рівень організації, інформаційна асиметрія, нерациональне розподілення прибутку і погана координація і т.д., ефективність агропродовольствених ланцюгів досить низька. Основними причинами високого рівня втрат продукції сільськогосподарського виробництва є висока ціна, низька ефективність і низький рівень управління логістикою на аграрних підприємствах. Все це робить неможливим стійке розвиток сільськогосподарського виробництва в Україні. Таким чином, для досягнення стійкого розвитку сільськогосподарського виробництва і мінімізації втрат необхідно звернути увагу на створення ефективних АЦП і їх оптимізацію.

Ключеві слова: агропродовольственні ланцюги поставок, агрологістика, втрати сільськогосподарської продукції, концепція управління ланцюгами поставок, синергія.

Summary. Ukraine is a country of remarkable agricultural production and consumption, with a large number of agricultural products in circulation. Due to various problems in the supply chain of agricultural products, such as too many links, low-level organization, information asymmetry, improper distribution of benefits, and poor coordination etc., the efficiency in the agri-food supply is very low. High cost, low efficiency and poor management of agricultural logistics in Ukraine are the main reasons for heavy loss, which has seriously restricted a sustainable development of agricultural circulation in Ukraine. Therefore, the agri-food supply chain must be optimized, improved and enhanced.

Key words: agri-food supply chains, agri-food logistic, agricultural loss, the concept of supply chain management, synergy.

УДК 502.42:634.23

Гадзало А. Я.
кандидат економічних наук, докторант
Інституту агроекології і природокористування
Національної академії аграрних наук України

Gadzalo A. Y.
Candidate of Economic Sciences
Competitor for Doctors Degree,
Institute of Agroecology and Nature Management

ПРОБЛЕМИ РАЦІОНАЛЬНОГО ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ В ПРОЦЕСІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

PROBLEMS OF ENVIRONMENTAL MANAGEMENT IN ENSURING BALANCED DEVELOPMENT UKRAINE.

Анотація. У статті проаналізовано проблему раціонального природокористування в Україні порівняно з країнами ЄС. Досліджено теоретико-методологічні засади розвитку збалансованого природокористування в сучасних умовах. Запропоновано створити економічний механізм вирішення проблеми збалансованого раціонального природокористування.

Ключові слова: природокористування, економічний механізм, навколишнє природне середовище, природні ресурси.

«Людина у своїй поведінці повинна керуватися принципами природної рівноваги при врахуванні взаємодії економічних, соціальних та інших факторів із використанням основних принципів біоіко-бернетичної саморегуляції»

Фредерік Вестер

Постановка проблеми. На сьогодні проблема охорони навколишнього природного середовища і раціонального використання природних ресурсів переросла в одну з найважливіших глобальних проблем сучасності. Від неї залежить основа існування людського суспільства. Цілком очевидно, що вирішення можливе лише за умови об'єднання зусиль міжнародного співтовариства, коли охорона навколишнього природного середовища стане однією з найважливіших функцій усіх без винятку країн.

Перехід економіки України до моделі збалансованого економічного розвитку на довгострокових засадах вимагає не тільки підвищення ефективності виробничої діяльності, але й раціоналізації використання природних ресурсів, зменшення шкідливого впливу на навколишнє природне середовище. Однак, як зауважують українські фахівці, драматизм полягає в тому, що попри всі зусилля світової науки ми не маємо готових моделей збалансованого розвитку суспільства, а господарська діяльність здійснюється за рахунок природи та майбутніх генера-

цій. Ще на Конференції ООН із навколишнього природного середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.) відзначалось, що модель розвитку індустріальних країн, які досягли прогресу за рахунок використання «чужих» природних ресурсів, буде втрачати свою життєздатність у міру вичерпування ресурсно-екологічного потенціалу планети. Модель «споживчого суспільства» безперспективна і веде до катастрофи [1, с. 33].

Загострення екологічної кризи в Україні та загрозливий характер стану довкілля, зокрема атмосферного повітря, земельних, водних, лісових ресурсів, вимагає істотного посилення ролі держави, її центральних управлінських органів у розв'язанні екологічних проблем у господарській діяльності.

Крім того, проблема раціонального збалансованого природокористування посилюється значним техногенним навантаженням на екосистему України та станом забруднення навколишнього середовища, що, своєю чергою, негативно позначається на якості життя населення України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема раціонального використання природних ресурсів і збереження природного середовища, обґрунтування теорії і практики ведення господарства в докорінно змінених природних екосистемах, а також управління природними ресурсами знайшли відображення в багатьох наукових працях таких вітчизняних і зарубіжних дослідників, як:

Г.В. Черевко, Ю. Бойчук, В. Боков, О. Бугай, А. Васильєв, Г. Васюкова, О. Веклич, В. Вовк, О. Фурдичко, О. Дребот, В. Голян, М. Гузєєв, С. Дорогунцов та ін.

Аналіз сучасних досліджень дає підстави дійти висновку, що найсуттєвішими перешкодами для реалізації існуючого законодавства є низький рівень фінансування природоохоронних програм, недостатність наукових досліджень у цій сфері, а також незадовільний рівень наукових розробок, нехтування вітчизняним і зарубіжним передовим досвідом.

Мета статті полягає в аналізі проблеми раціонального природокористування з урахуванням економічних механізмів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Охорона навколишнього природного середовища, раціональне використання природних ресурсів, забезпечення екологічної безпеки життєдіяльності людини – невід’ємна умова збалансованого економічного та соціального розвитку України, адже сучасна практика природокористування та природоохоронної діяльності засвідчують про низьку ефективність державного регулювання в цій сфері. Це пов’язано насамперед із недосконалістю економічних, правових, політичних, соціальних механізмів раціонального природокористування та низьким рівнем його впровадження в практику господарювання [2].

Збалансованому вирішенню цих пріоритетів мають сприяти територіальне планування, управління і певні обмеження кількісного зростання елементів тріади «природа – економіка – соціум». Проблема відсутності сталого розвитку в умовах зростаючого антропогенного тиску і погіршення якості життя населення є актуальною на всіх територіальних рівнях – від планетарного до регіонального.

Незважаючи на те що економіка України все ще переживає глибоку структурну кризу, обсяги виробництва є незадовільними, для країни характерний один із найвищих рівнів техногенного навантаження серед країн

СНД і Європи. Це можна пояснити нераціональним розміщенням продуктивних сил [3, с. 90]. Для України характерна ситуація, коли в окремих регіонах зосереджено максимальну кількість ресурсів, однак через неналежний рівень природоохоронних заходів ці ж регіони на сьогоднішній день є найбільш забрудненими. У цілому по Україні рівень техногенного навантаження становить 14,17%, що перевищує показники індустріально розвинених країн Західної Європи – Німеччини, Італії, Франції, відповідно, у 1,63; 1,58 і 1,44 рази [5; 3, с. 90–91]. Протягом останніх років техногенне навантаження на навколишнє природне середовище зменшилося, що обумовлене зменшенням обсягів виробництва та скороченням реального сектору економіки. Але екологічна ситуація в природному середовищі залишається напруженою. Аналіз абсолютних та інтегрованих показників техногенного навантаження на навколишнє природне середовище свідчить про те, що екологічна ситуація у природному довіккілі як життєво важливому середовищі для існування людини залишається досить напруженою.

На сьогодні близько 15% території України з населенням більше 10 млн. осіб знаходиться в критичному екологічному стані, має найбільший рівень розорювання земель, споживання водних ресурсів, вирубки лісів [3; 5].

За питомої ваги території 2,7% викиди шкідливих речовин в атмосферу сягають 18%, скиди стічних вод у поверхневі водойми – 12%, щорічне складування відходів – 19% від минулих всесоюзних показників. За сформованої структури економіки країни щорічно використовується близько 1,5 млрд. т природних ресурсів, у розрахунку на душу населення – 30 т щорічно. Такий

великий обсяг використання природних ресурсів свідчить про їх екстенсивне використання і призводить до значного забруднення атмосферного повітря у два-три рази більше, ніж в Європі. На одного жителя країни припадає близько 200 кг викидів в атмосферне повітря [5; 4, с. 45–48].

Крім того, обсяги токсичних промислових відходів становлять 3,91 т, а обсяги забруднених вод, які скидаються у водні джерела, – близько 6,4 тис. м³, що перевищує аналогічні показники в країнах Західної Європи в 4,5–7,5 разів [5, 3]. На сьогоднішній день необхідно розробити заходи, які були б направлені на стимулювання поворотного і безповоротного водокористування з метою зниження водозабору та обсягів стічних вод. Із метою зниження втрат води під час транспортування необхідно провести комплексну модернізацію водогінних систем.

Катастрофічною виглядає ситуація поводження з відходами. На сьогоднішній день в Україні накопичено 29,7 млрд. м³ відходів (5,7 млрд. м³ – тверді побутові відходи), що значно перевищує показники Німеччини (9,7 млрд. м³), Італії (10,17 млрд. м³), Франції (10,02 млрд. м³). На кожного жителя України приходить 632,25 л неочищених стічних вод. Для країн Західної Європи ці показники майже у два рази менші: у Німеччині – 317,11 л, в Італії – 341,9 л, у Франції – 331,9 л [5; 3, с. 92].

Якщо взяти до прикладу зарубіжну практику, яка свідчить, що основою всієї системи захисту навколишнього середовища в економічно розвинутих країнах є активне державне регулювання, в якому значні пріоритети надаються економічному стимулюванню та підтримці підприємства, що розвивається в напрямі екологізації суспільного виробництва.

У загальній структурі природокористування певне місце відводиться лісоресурсній компоненті, значення якої в економіці, екології та соціальній сфері важко переоцінити. В Україні лісоресурсна складова становить порівняно незначну частку у виробництві валової продукції. Водночас від рівня використання, збереження і відтворення лісів значною мірою залежать розвиток продуктивних сил, передусім сільських територій, та екологічна ситуація. Лісистість країни (17,6% її площі) є значно нижчою, ніж у багатьох країнах Європи. Низьке заліснення території, яке в окремих регіонах не перевищує 4%, не відповідає оптимальному рівню, зумовлює зниження важливих екологічних функцій лісових насаджень. Близько 3,5 млн. га лісів радіоактивно забруднені. За часів незалежності стали переважати корупційні схеми знищення лісів. Через велику кількість лісокористувачів та стихійне формування приватної власності на лісові угіддя, істотне зниження обсягів агролісомеліоративних заходів, різке зменшення площ лісосмуг унаслідок їх вирубування та переведення в інші угіддя наше лісове господарство деградує [6].

Глобальний характер екологічних проблем і відсутність глобального суспільного механізму регулювання національних екологічних дій диктують необхідність урахування їх специфіки на рівні регіонів і підвищення ролі територіальної ланки управління в подоланні цих проблем. У перехідний період цілям соціально-економічного розвитку України найбільшою мірою відповідає регіональний принцип організації суспільно-економічної і виробничо-екологічної діяльності (взаємодії).

Найскладнішим залишається завдання з імплементації норм і стандартів екологічного права у практику господарської діяльності, зокрема на рівні технологічних процесів. Це потребуватиме розроблення програм переходу окремих галузей і виробництв на нові стандарти екобезпечної діяльності, впровадження розширених моніто-

рингових практик, удосконалення системи екологічного контролю і посилення громадського контролю як його складової частини. Ці механізми передусім варто апробувати у транскордонних регіонах, які мають спільні з країнами Євросоюзу завдання із захисту навколишнього природного середовища, а також підпадають під дію Конвенції про транскордонне забруднення повітря на великій відстані [7].

Для успішного розв'язання завдань проблем раціонального природокористування Україна має достатньо передумов: багатий природно-ресурсний та експортний потенціал, вагомий людський капітал, поступово зростаюча інвестиційна привабливість. У цьому контексті дослідження та наукове осмислення досвіду формування європейської аграрної моделі сприятимуть проведенню структурних реформ у галузі сільського господарства та підвищенню рівня конкурентоспроможності агропродовольчої продукції на європейському та світовому ринках.

Висновки. Практична реалізація ідей збалансованого розвитку вимагає передусім розробки національ-

ної стратегії збалансованого розвитку України. Не менш важливим елементом реалізації збалансованого розвитку регіонів України є вибір інструментів впливу та забезпечуючих механізмів для повної реалізації стратегії. Низька еколого-економічна ефективність виробництва валового національного продукту по всіх регіонах України свідчить як про наявність накопичених протиріч розвитку між економічною та природною складовими, так і про низьку ефективність існуючих механізмів забезпечення збалансованого розвитку.

Головний шлях розв'язання проблем екології – повний перехід промислового та сільськогосподарського виробництва на безвідходні технології та замкнуті цикли природокористування, які виключають викид шкідливих речовин і відходів у навколишнє середовище. Отже, об'єктивною є потреба в удосконаленні державної політики, включаючи заходи у сфері ціноутворення та регулювання, з метою зміни неправильних ринкових стимулів, що обумовлюють нераціональний розподіл капіталу й ігнорують соціальні та екологічні наслідки.

Список використаних джерел:

1. Стефанків О.М. Стратегічні напрями раціонального природокористування в АПК та забезпечення екологічної безпеки в соціумі / О. Стефанків // Механізм регулювання економіки. – 2010. – № 1. – С. 32–37.
2. Салатюк Н.М. Зарубіжний досвід регулювання природокористування та охорони навколишнього природного середовища / Н.М. Салатюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2486/1/333.pdf>.
3. Пашенцев А.И. Тенденции развития экологической ситуации в Украине / А. Пашенцев, О. Униятова // Экономика и управление. – 2010. – № 6. – С. 89–96.
4. Паламарчук В.О. Еколого-економічні та соціальні нариси з проблем природокористування: [монографія] / В.О. Паламарчук та ін. – Донецьк: Пороги, 2004. – 258 с.
5. Довкілля України у 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: syb.org/publications/dovkilya-ukraini-u-2009-rotsi.
6. Оскольський В. Раціональне природокористування – важлива умова ноосферного розвитку України / В. Оскольський // Економіка України. – 2011. – № 11. – С. 4–13.
7. Регулювання екологічної безпеки транскордонного регіону в умовах євроінтеграції України (наукова доповідь) / В.С.Кравців, П.В. Жук, І.А. Колодійчук [та ін.]; НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долинського»; наук. ред. В.С. Кравців. – Львів, 2015. – 121 с.

Анотація. В статтю проаналізована проблема раціонального природопользования в Україні по сравнению со странами ЕС. Исследованы теоретико-методологические основы развития сбалансированного природопользования в современных условиях. Предложено создать экономический механизм решения проблемы сбалансированного рационального природопользования.

Ключевые слова: природопользование, экономический механизм, окружающая природная среда, природные ресурсы.

Summary. In the article the problem of rational management nature is analysed in Ukraine and by comparison to other countries of EC. Theoretical and methodological principles development of balanced management nature are investigational in modern terms it is suggested to create the economic mechanism of decision problem balanced rational management of nature.

Key words: management of nature, economic mechanism, environment, natural resources.

Газуда М. В.

*доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету*

Польовська В. В.

*здобувач кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету*

Hazuda M. V.

*Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of Department of Economic of Enterprise
Uzhgorod National University*

Polovska V. V.

*Applicant of Department of Economic of Enterprise
Uzhgorod National University*

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ THE EUROPEAN EXPERIENCE OF REGULATION OF DEVELOPMENT OF MOUNTAIN AREAS

Анотація. У статті розглянуто особливості регулювання розвитку гірських територій через призму досвіду зарубіжних країн. Наголошено на необхідності формування дієвої гірської політики держави з метою збереження, розширення та відтворення територій гірської місцевості. Обґрунтовано, що для України запровадження досвіду європейських країн з урахуванням і поєднанням інтересів владних структур, зокрема регіональних органів влади і місцевих органів самоврядування, сприятиме забезпеченню збалансованого соціально-економічного й екологічного розвитку гірської місцевості.

Ключові слова: регулювання розвитку гірських територій, європейський досвід, комплексний екосистемний підхід, збалансований розвиток, гірська політика держави.

Постановка проблеми. Сучасні підходи до розвитку гірських територій зумовлюються їх важливим значенням для формування сталого зростання економічної системи регіону, а також необхідністю їх підтримки з метою збереження і розширеного їх відтворення. Світове співтовариство акцентує увагу на необхідності формування сприятливого середовища для забезпечення гармонійного розвитку гірської місцевості будь-якого з гірських регіонів на основі врахування всіх важливих його складових частин. При цьому основна увага зосереджується на підвищенні рівня життєзабезпечення населення гірських територій, збереженні та примноженні історичної і культурної самобутності гірського краю з обов'язковим дотриманням його екологічного балансу. Це ж стосується і господарювання в гірських районах, що передусім повинно базуватися на зниженні антропогенного навантаження на гірські екосистеми, запровадження раціональних підходів у сфері природокористування із задіянням принципів невиснажливого використання природних ресурсів і багатств гірського краю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку гірських територій протягом тривалого часу привертають увагу багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема таких як Ю. Баденков, П. Жук, В. Кравців, Л. Люкшандерль, О. Руденко, Ю. Стадницький та ін.

Гірська політика Європейського Союзу, як відмічає В. Кравців, має свої специфічні особливості, оскільки країни – члени ЄС за їх підходом до формування політики щодо розвитку гірської місцевості можна розділити на три групи [1]:

– *перша група* країн, до яких відносяться Угорщина і Словаччина, де гірська політика є галузевою з акцентуванням на розвиток аграрного сектору, а в окремих випадках пов'язується з довкіллям і питаннями розвитку села;

– *друга група*, до якої належать Австрія, Німеччина та Іспанія, – гірська політика спрямована на багатогалузевий розвиток, де знижується роль сільського господарства у розвитку гірських територій і акцентується увага на розвиток інших секторів економіки, зокрема туризму, громадської інфраструктури і довкілля. Перелік галузевих напрямів політики зі спеціальними модифікаціями, було поступово розширено, і зараз вони охоплюють такі питання, як професійна підготовка, освіта, регіональний розвиток, землекористування і просторове планування;

– *третья група* країн (Франція, Італія та Швейцарія), що мають офіційну інтегральну гірську політику, яка охоплює розвиток у цілому.

Окремі науковці [2, с. 6], з думкою яких ми погоджуємося, вважають, що негативні, а подекуди і катастрофічні наслідки природного, екологічного і техногенного характеру зумовлені не тільки нерозумінням системності будови природи і суспільства, але й нездатністю реалізації екологічних проектів, які безпосередньо пов'язані зі збереженням і охороною довкілля, у нашому випадку – гірських екосистемних комплексів.

Мета статті полягає в узагальненні досвіду зарубіжних країн у сфері регулювання розвитку територій гірської місцевості й окресленні можливостей його використання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова спільнота, зокрема європейські країни, набули дієвого досвіду процесу регулювання розвитку гірських територій. Спеціальні закони щодо регулювання соціально-економічного й екологічного розвитку гірської місцевості діють у багатьох країнах Європи. Так, важливим міжнародним територіальним договором у сфері забезпечення збалансованого розвитку гірських територій, зокрема Альпійського гірського регіону, складної гірської системи, що простяглася дугою від берегів Середземного моря до Середньо-Дунайської низовини, є Альпійська конвенція (англ. *Alpine Convention*, нім. *Alpenkonvention*, фр. *Convention alpine*, словен. *Alpska konvencija*, ital. *Convenzione delle Alpi*) як багатостороння угода між такими країнами, як Австрія, Франція, Монако, Німеччина, Італія, Ліхтенштейн, Словенія та Швейцарія (Зальцбург, 1991 р.). Підписана угода з Європейським Союзом мала за мету формування єдиної політики на основі поєднання інтересів щодо збереження і захисту однієї з найбільших гірських систем світу – Альп.

Альпійська конвенція має рамковий характер і обґрунтовує основні принципи формування узгодженої політики у сфері збереження і захисту Альп [3, с. 63]: профілактика, оплата забруднювачем («забруднювач платить») та співробітництво. Принцип профілактики зумовлює превентивні заходи щодо збереження гірських екосистем, а не вже як постфактум ліквідації негативних антропогенних наслідків. Другим є принцип оплати за забруднення, що повинен чітко ввійти в систему відносин суспільства і природи, передусім для України, оскільки в європейських країнах цей механізм є давно задіяним у сферу регулювання проблемних питань охорони і збереження довкілля. Серед відмічених принципів важливим є як транскордонне, так і прикордонне співробітництво між сусідніми державами з метою посилення природоохоронної діяльності на гірських територіях. Така співпраця уможливить просторове і кількісне розширення охоплюваних меж у напрямі реалізації екологічних заходів з охорони довкілля. При цьому комплексний екосистемний підхід до забезпечення збалансованого розвитку гірських територій повинен передбачати моніторинг гірських районів у всіх напрямках життєзабезпечення населення гірського краю починаючи з природно-кліматичних умов, соціально-економічних аспектів розвитку і завершуючи детальним дослідженням сфери екологічного потенціалу території з метою їх задіяння для раціонального використання у процесі господарської діяльності.

У сфері збереження гірських територій важливим є підписана Францією, Іспанією і Андоррою «Хартія на захист Піренеїв» [4] із метою подальшого вдосконалення системи збереження природних ресурсів, культурних ландшафтів, охорони навколишнього середовища і узгальнення соціальних потреб населення.

Досвід європейських країн зумовлюється різнобічними підходами до врегулювання проблемних питань розвитку гірських територій. Так, досвід Німеччини, де території гірської місцевості займають значну площу, свідчить про відсутність суттєвих проблем щодо забезпечення сталого розвитку гірської місцевості, оскільки на відмічені стале територіях розташовані міста, які є регіональними економічними центрами і мають відповідну інфраструктуру, транспортну доступність, а деякі з гірських регіонів із середньовисотною місцевістю, зокрема район навколо Штутгарту, відносяться до економічно високорозвинутих територій Німеччини. Окремі гірські райони, що знаходяться поблизу Альп, є відносно невеликими, однак відзначаються транспортною доступністю та інтегрованістю

до загальної території країни, оскільки межують з низинними територіями. Такі ж тенденції прослідковуються і в аналогічних гірських регіонах Швейцарії та Австрії [5]. У Швейцарії накопичено більш як 50-річний досвід у напрямі забезпечення сталого розвитку гірських територій, де підтримка з боку держави спрямовується передусім для перспективного розвитку сільського господарства, формування транспортної політики та фінансування пріоритетних інвестиційних проектів [6]. Нова концепція регіонального сприяння набрала чинності 01.01.2008 р. Якщо раніше ухвалення та виконання законів забезпечувалося на федеральному рівні, то після ухвалення зазначеної концепції головну роль було відведено кантонам, тобто середньому рівню державного управління у Швейцарії, які повинні розробляти програми з реалізації концепцій розвитку, після чого отримуватимуть від федерального уряду певну суму, передбачену для освоєння терміном на чотири роки [1]. Реалізація зазначених інвестиційних проектів дала змогу суттєво підвищити економічний рівень розвитку гірських територій, зберегти культурне надбання, традиції населення гірського краю та специфічні властивості гірської місцевості.

У процесі розроблення концепції загальноекономічного розвитку для 50 гірських областей Швейцарії було зацентовано увагу на виробництві тих товарів у гірській місцевості, для яких є всі сприятливі умови. При цьому розподіл фінансової допомоги гірським депресивним районам спрямовувався таким чином [7, с. 176]: на реалізацію програм із водопостачання, каналізації та утилізації відходів передбачалося 21%; на освітні заходи – 20,8%, на проекти, пов'язані з відпочинком і спортом, – 17,2%. Особлива увага у «Швейцарській концепції розвитку туризму» приділялася залученню місцевих ресурсів і раціональному використанню наявного потенціалу територій гірської місцевості. Вагомий акцент ставився на розвиток інфраструктури, передусім транспортної мережі, що повинно було сприяти підвищенню рівня розвитку відсталіх гірських регіонів [8]. Нині увага акцентується на розробленні регіональних програм розвитку, фінансування яких частково здійснюватиме федеральний уряд.

Як у Швейцарії, так і в Австрії особлива увага у процесі забезпечення сталого розвитку гірських (депресивних) територій приділяється сільському господарству, зокрема сприянню розвитку фермерських господарств, 50% яких розміщені саме у гірських районах. Австрійський досвід свідчить про те, що їм вдалося реалізувати модель функціонування ефективного фермерського господарства і розвитку екологічного туризму (провінція Лезашталь, 1988 р.), що сприяло залученню як інвестиційних ресурсів, так і значних коштів унаслідок надання туристичних і рекреаційних послуг. Такі позитивні зміни дали поштовх до зростання чисельності населення гірських територій, де за 15-річний період (1990–2005 рр.) густота населення гірського краю збільшилась на 4,2%. У гірських регіонах України, зокрема в Закарпатській області, доцільно впровадити відмічений досвід, оскільки тут є всі умови як для розвитку фермерства, так і для різноманітних видів екологічного туризму.

Регіональні програми розвитку гірських територій Німеччини (Баварія) стосуються також зростання кількості закладів туризму, сільськогосподарського виробництва, у тому числі сприяння інвестиційним проектам у промисловості [9, с. 69]. Вагому фінансову підтримку з боку державних та місцевих органів влади, а також Євросоюзу мають території гірської місцевості в Італії, де, відповідно до Закону про гірські території, у 1994 р. було створено Національний гірський фонд, кошти якого роз-

поділяються по регіонах і автономних областях, формуючи власні гірські фонди з метою вирішення проблемних питань або спрямування коштів на перспективні інноваційні проекти в гірській місцевості.

Для гірських регіонів України, у тому числі Закарпатської області, доцільним є перейняття досвіду гірської політики Італії, що стосується виробництва продукції у гірській місцевості, на якій буде помічено спеціальне брендове маркування виробленого товару або продукції «вироблено в горах». Таке маркування інформуватиме споживачів про вироблену продукцію у гірському краї, де зберігається порівняно екологічно чисте середовище. Вирощена в таких умовах сільськогосподарська продукція матиме успіх у процесі її реалізації, що в цілому сприятиме підвищенню рівня розвитку гірських депресивних територій.

Власну гірську політику на основі врахування досвіду Франції та Італії сформувавши Болгарія і Румунія.

Законодавче врегулювання розвитку гірського тваринництва в Іспанії підтверджено Законом про розвиток гірського сільськогосподарства (1983 р.). Прийняття аналогічного закону сприяло б розвитку тваринницької галузі і на територіях гірської місцевості України, зокрема для гірської місцевості Закарпатської області, де розміщені значні площі полонинських угідь, раціональне використання яких дало б поштовх до швидкого і ефективного розвитку тваринництва гірського краю.

Іспанія бере участь у численних проектах ЄС щодо розвитку гірських територій. Наприклад, широко використовується програма LEADER – програма ЄС щодо розвитку гірських населених пунктів: оцінка ресурсів, просування нових сфер зайнятості, експерименти зі сферою надання послуг, проведення тренінгів для фермерів.

Доцільним для України є вивчення досвіду Польщі, де території гірської місцевості набувають особливого статусу, що відмічено в Акті про соціально-економічний їх розвиток. Зокрема, діє спеціальна Програма ЄС (до прикладу, спеціальна регіональна Програма розвитку вівчарства) із підтримки спеціальних районів (LFA) із метою забезпечення розширеного відтворення і ведення органічного сільськогосподарства та покращання життєзабезпечення мешканців гірської місцевості. Таке сприяння з боку держави може спрямовуватися і на розвиток інших регіонів, що мають депресивний характер розвитку. Окреслення та реалізація намічених завдань щодо активізації розвитку гірських територій обґрунтовуються регіональними та місцевими стратегіями зростання.

Із метою вирішення проблемних питань і забезпечення збалансованого розвитку гірських територій України необхідним є вивчення досвіду Данії, що базується передусім на засадах спів фінансування для вирішення відмічених питань з однаковим внеском із боку муніципалітету, регіональних та центральних органів влади. Данія як країна з безліччю островів, має певну схожість з українськими гірськими територіями за кількома критеріями, зокрема депресивністю інфраструктури, різким зменшенням кількості населення та диспропорцією його вікового

складу, слабким та нерозвиненим бізнесовим оточенням, високими транспортними витратами. Підтримки потребують близько 30 малих та шість великих островів Данії, тому за тривалий період часу тут запроваджувалися різні системи підтримки, зокрема [1; 5]:

1) підтримка поромного транспортування (на засадах співфінансування з однаковим внеском із боку муніципалітету, регіональних та центральних органів влади);

2) залучення інвестицій у будівництво портів та поромів. Така підтримка реалізовувалась шляхом прямої оплати певних робіт або через погашення кредиту, взятого муніципальною владою. Зазвичай перевага надавалась саме схемі співфінансування з боку держави та муніципалітету;

3) підтримка муніципалітетів у таких формах: розроблення спільних проектів великих островів із Міністерством соціального забезпечення; фінансування на підставі заявки муніципалітету; фіксований обсяг цільової субсидії великими островами;

4) співфінансування проектів із коштів регіональних фондів ЄС.

Дослідження підтверджує, що європейська гірська регіональна політика передусім базується на залученні й активізації гірських мешканців із метою формування комплексного підходу для вирішення проблемних питань розвитку гірської місцевості. Для України використання відміченого досвіду з поєднанням інтересів владних структур, зокрема регіональних органів влади і місцевих органів самоврядування, зумовить синергійний ефект, що сприятиме забезпеченню збалансованого розвитку гірських територій.

Висновки. Більшість країн із територіями гірської місцевості формують стратегію політики гірського розвитку, спрямовану на компенсацію негативного впливу природно-кліматичних і ресурсних властивостей гірських територій надаючи субсидії та інвестиційну підтримку для розвитку пріоритетних видів і сфер економічної діяльності, зокрема субсидування виробництва або надання компенсацій фермерам. Інвестиційна допомога для ферм, спеціальні квоти на молочну продукцію для гірських місцевостей і прямі виплати фермерам є прикладами заходів такого типу. Особливої уваги для вирішення потребують проблемні питання, які гостро відчуються і в Україні, пов'язані зі скороченням сільськогосподарських угідь, старінням населення гірської місцевості, занепадом фермерського господарювання.

Отже, нині зумовлюється необхідність формування результативної гірської політики України, де враховуватиметься зарубіжний, зокрема європейський, досвід регулювання розвитку територій гірської місцевості. Постає необхідність адаптації регіональних властивостей територій гірської місцевості Закарпатської області до європейських підходів управління територіальним розвитком із метою нівелювання відмінностей їх соціально-економічного й екологічного розвитку і можливостей входження до європейських структур збалансованого життєзабезпечення гірських мешканців.

Список використаних джерел:

1. Кравців В.С. Гірська політика в Україні: проблеми становлення та перспективи розвитку / В.С. Кравців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uadocs.exdat.com/docs/index-308694.html?page=8>.
2. Гнатів П.С. Теорія систем і системний аналіз в екології: [навч. посіб.] / П.С. Гнатів, П.Р. Хірівський. – Львів: Камула, 2010. – 204 с.
3. Руденко О.В. Альпійська конвенція – зразок екосистемної парадигми природоохоронного законодавства / О.В. Руденко // Науковий вісник Чернівецького університету. Серія «Правознавство». – 2011. – Вип. 559. – С. 62–65.
4. Баденков Ю.П. Европейская горная политика. Социально-экономические и правовые факты развития: аналитический обзор / Ю.П. Баденков, А.А. Транин. – М.: ИГ РАН. 1997. – 72 с.
5. Бюлетень Західного наукового центру / Національна академія наук України та Міністерство освіти і науки України. Західний науковий центр. – Львів: ПАІС, 2010. – 240 с.

6. Люкшандерль Л. Спасите Альпы / Л. Люкшандерль; пер. с нем. – М.: Прогресс, 1987. – 362 с.
7. Стадницький Ю.І. Світовий досвід управління соціально-економічним розвитком гірських територій / Ю.І. Стадницький, О.Е. Товкан // Гори і люди (у контексті сталого розвитку): матеріали Міжнародної конференції, присвяченої Міжнародному року гір (Рахів, 14–18 жовтня 2002 р.); відп. ред. Ф.Д. Гамор [та ін.]. – Рахів, 2002. – Т. 1. – С. 175–179.
8. Управління розвитком гірських територій: зарубіжний досвід / В.С. Кравців, Ю.І. Стадницький, В.В. Демченко [та ін.]. – Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2001. – 69 с.
9. Жук П.В. Методологічні основи та практичні завдання сталого розвитку гірських територій України / П.В. Жук // Регіональна економіка. – 2014. – № 3. – С. 66–75.

Аннотация. В статье рассмотрены особенности регулирования развития горных территорий через призму опыта зарубежных стран. Отмечена необходимость реализации действенной горной политики государства с целью сохранения, расширения и воспроизведения территорий горной местности. Обосновано, что для Украины введение опыта европейских стран с учетом и сочетанием интересов властных структур, в частности региональных органов власти и местных органов самоуправления, будет способствовать обеспечению сбалансированного социально-экономического и экологического развития территорий горной местности.

Ключевые слова: регулирование развития горных территорий, европейский опыт, комплексный экосистемный подход, сбалансированное развитие, горная политика государства.

Summary. The article deals with the features of regulation of development of mountain areas in the light of the experience of foreign countries. The article emphasize on the necessity of an effective implementation of mining policy for the purpose of the preservation, expansion and reproduction of areas of mountainous terrain. It was proved that implementation of European experience and taking into account the combination of interests of authorities, including regional authorities and local self-government will promote for Ukraine sustainable social, economic and environmental development of areas mountainous terrain.

Key words: regulation of development of mountain areas, the European experience, complex ecosystem approach, sustainable development, mining policy of the state.

Гільорме Т. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, обліку та економічної інформатики
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Шпортюк О. В.

*студент
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Корж О. В.

*студент
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Hilorme T. V.

*Candidate of Economic Sciences, Ph.D. in Economics,
Associate Professor of the Department of Statistics,
Accounting and Economy Informatics
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University*

Shportyuk O. V.

*Student
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University*

Korzh O. V.

*Student
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ЗАСАДАХ КОНЦЕПЦІЇ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ

FORMING THE SYSTEM OF ENERGY EFFICIENCY MANAGEMENT SYSTEM ON THE PRINCIPLES OF BALANCED SCORECARD CONCEPT

Анотація. У статті розглянуто особливості побудови системи управління енергозбереження на засадах концепції системи збалансованих показників (далі – СЗП). Визначено, що збалансована система показників являє собою механізм як сукупність форм, методів, технологій формування та використання наявних ресурсів з метою забезпечення та прийняття стратегічних управлінських рішень щодо вирішення визначеної цілі. Підхід СЗП як до механізму дає змогу розглядати цю систему показників на засадах атрибутивного підходу за трьома аспектами: як будову, сукупність станів та процесів. Проаналізовано етапи системи управління енергозбереження суб'єкта господарювання. Побудовано координатну область сфери запровадження системи управління енергозабезпечення суб'єкта господарювання, за допомогою якої визначено координати центра сфери системи цінностей енергозбереження (СЦЕ).

Ключові слова: енергозбереження, система збалансованих показників, стратегічна карта, стейкхолдери.

Вступ та постановка проблеми. В умовах розвитку корпоративної відповідальності суб'єктів господарювання як складника сталого розвитку діяльності особливу роль відіграє проблеми енергозбереження та енергоефективності. Формування методологічної платформи напрямів цієї проблематики дослідження базується на різних концепціях. При цьому, на наш погляд, можливо застосувати науково-методичний інструментарій системи збалансованих показників (англ. Balanced Scorecard), запропонованої у класичному варіанті Р. Капланом та Д. Нортонем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розробки та впровадження збалансованої системи показників у практику управління підприємствами присвячені наукові роботи закордонних і вітчизняних дослідників, а саме: Р. Каплана, Д. Нортона, Б. Фелпса, Х.-Р. Фридага, В. Шмідта, К. Хьюберга, А. Гершуна, М. Горського, О. Кузьміна, А. Пилипенка, К. Редченка, В. Слинькова, С. Фаїзової. Але ці наукові дослідження стосуються переважно часткових проблем еволюції стратегічного

управління на основі збалансованої системи показників, розглядаючи останню в обмеженому методологічному форматі. Це підкреслює актуальність розробки наукових засад і практичних рекомендацій щодо формування якісно нового рівня стратегічного управління енергозбереження на підприємстві, методологічною основою якого виступає СЗП.

Метою статті є формування системи управління енергозбереження на засадах концепції системи збалансованих показників.

Результати дослідження. Засновники системи Д. Нортон і Р. Каплан визначають BSC як інструмент, що дає змогу трансформувати місію та стратегію організації у вичерпний набір показників діяльності, які є основою для системи стратегічного управління й контролю [1]. У концепції BSC фінансові й нефінансові індикатори вартості підприємства інтегруються, враховуючи причинно-наслідкові зв'язки між кінцевими показниками й ключовими факторами успіху, під впливом яких вони

формується. Баланс у концепції BSC має багатоплановий характер, який охоплює зв'язки між монетарними й немонетарними показниками, стратегічним й операційним рівнями управління, минулими й майбутніми результатами, а також між внутрішніми й зовнішніми аспектами діяльності підприємства [2; 3].

У наукових дослідженнях не існує єдиної думки щодо впровадження збалансованої системи показників у практику управління підприємствами. В. Слинков визначає СЗП як нову систему управління підприємством, спрямовану на реалізацію генеральної стратегії, так і як механізм її реалізації [2, с. 55]. О. Кузьмін, Н. Петришин, К. Дорошкевич ототожнюють ЗСП зі стратегічними картами [3, с. 45], зводячи збалансовану систему показників до інструмента стратегічного планування. При цьому науковці протиставляють ЗСП як особливу систему звітності на підприємстві стратегічним карти, стверджуючи, що ця система має доповнювати останні [3, с. 47].

М. Кизим, А. Пилипенко, В. Зінченко розглядають систему збалансованих показників як інструмент конкретизації, формалізації та реалізації стратегії [4, с. 12] та як модель стратегії [4, с. 22]. В. Кандалицев ототожнює СЗП як методику стратегічного планування [5, с. 38] з управлінською технологією. А. Гершун і М. Горський у науковій праці «Технологии сбалансированного управления» визначають СЗП як механізм перетворення стратегії компанії у послідовність дій, спрямованих на досягнення певних цілей на всіх рівнях управління [6, с. 191].

На наш погляд, збалансована система показників являє собою механізм як сукупність форм, методів, технологій формування та використання наявних ресурсів з метою забезпечення та прийняття стратегічних управлінських рішень щодо вирішення визначеної цілі. Підхід СЗП як до механізму дає змогу розглядати цю систему показників у трьох аспектах: як будову, сукупність станів та процесів.

Саме концепцію СЗП можна використовувати у прийнятті рішень суб'єкта господарювання щодо заходів з енергозбереження: сформувати стратегію, підвищити комунікацію та зв'язок зацікавлених сторін (стейкхолдерів). Це зумовлено тим, що на прийняття рішень з енергозбереження та енергоефективності впливає інформаційний, корпоративний та організаційний капітал. Також застосування цієї концепції дає можливість визначити взаємозв'язок та баланс нефінансових показників з фінансовими, сформувати відповідну систему, насамперед, для корпоративної звітності, здійснювати високоякісний енергетичний аудит та контролінг – побудувати механізм управління енергозбереження.

Система збалансованих показників пропонує системний підхід до визначення цілей та показників, які зображають стратегію. Для наочного подання стратегії будують стратегічну карту, що визначає умови інтеграції та комбінування цілей для формування єдиної стратегії. Така концепція сфокусована на формуванні стратегічного бачення з питань енергозбереження (цілі, показники, завдання, заходи), при цьому необхідно розробити заходи, спрямовані на вирішення тактичних завдань.

Етапи побудови системи управління енергозбереження суб'єкта господарювання зображені на рис. 1.

Слід зазначити, що кожен із етапів побудови системи управління енергозбереження суб'єкта господарювання на стратегічному рівні кореспондує з етапами оперативного так-

тичного управління. Так, у розробці «стратегічної карти» на тактичному рівні формують збалансовану систему показників, відстеження значення значень показників та розробка відповідних заходів з їх покращення.

Але для підвищення ефективності використання механізму енергозбереження необхідно будувати систему збалансованих показників з інтеграцією інших концепцій стратегічного управління: поширюється тенденція створення «безшовної» збалансованої системи управління підприємством, що інтегрує такі концепції та методики, як економічний прибуток, вартісно-орієнтований менеджмент (VBM), СЗП, управління, структуроване за видами діяльності (ABC), метод аналізу ієрархії Сааті (MAI), панелі та матриці стейкхолдерів тощо.

Збалансована система показників, декомпозиція стратегії на чотири перспективи (фінанси, клієнти, бізнес-процеси і навчання і зростання), дає змогу перевести стратегію на операційний рівень і визначити ключові показники діяльності (далі – КРІ). Основними критеріями відбору КРІ з енергозбереження є:

- стратегічна спрямованість та ефективність;
- функціональність;
- збалансованість інтересів стейкхолдерів;
- можливість – каскадування, розрахунку, мотивації та економічність.

Для кількісного оцінення збалансованості КРІ з енергозбереження можна розрахувати індекс збалансованості. Але, на наш погляд, для врахування інтересів всіх стейкхолдерів, особливо персоналу, необхідно зважати на концепцію стейкхолдерів у розробці стратегій з енергозабезпечення за методом СЗП, що дасть можливість максимізувати вартість компанії.

Механізм інтегрування системи збалансованих показників у систему управління енергозбереження передбачає наявність відповідного середовища – сфери запровадження цієї системи, яку можливо побудувати у тривимірній системі координат як систему цінностей енергозбереження (СЦЕ) як умови сталого розвитку:

- x – стратегічні цілі з енергозбереження E_i ;
- y – стратегічно значущі для суб'єкта господарювання діяльності з енергозбереження E_a ;
- z – стратегічні енергетичні ресурси E_r (див. рис. 2).



Рис. 1. Етапи побудови системи управління енергозбереження суб'єкта господарювання

Джерело: побудовано та удосконалено авторами на основі [7]

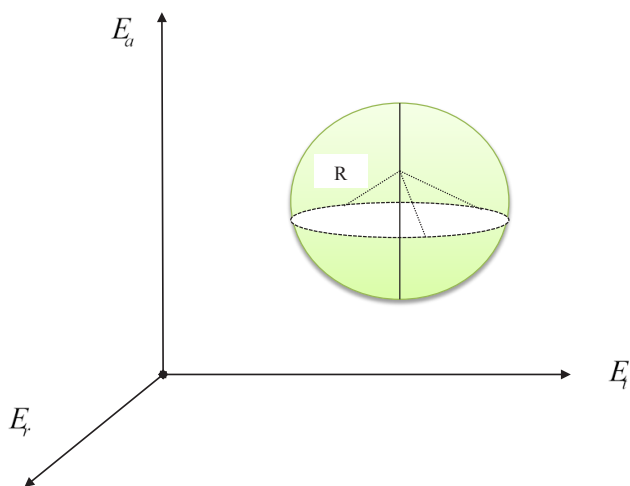


Рис. 2. Координатна площина сфери впровадження системи управління енергозабезпечення суб'єкта господарювання

Джерело: авторська розробка

Сфера впровадження системи управління енергозбереження суб'єкта господарювання радіуса R із центром на початку координат математично зображено як рівняння другого рівня, звідси можна знайти систему цінностей енергозбереження (СЦЕ):

$$\begin{cases} R^2 = E_i^2 + E_a^2 + E_r^2 \rightarrow \\ S_{СЦЕ} = 4\pi R^2 = 4\pi[(E_i - E_{i0})^2 + (E_a - E_{a0})^2 + (E_r - E_{r0})^2], \end{cases} \quad (1)$$

де E_{i0} , E_{a0} , E_{r0} – координати центра сфери систему цінностей енергозбереження (СЦЕ).

Тобто взаємодія змістовних складників СЦЕ має наслідком синергетичний ефект розширення СЦЕ підприємства (із коефіцієнтом 4π). Цей ефект посилюється ускладненням системи управління енергозбереження підприємством відповідно до масштабів стратегічних цілей з енергозбереження, енергетичних ресурсів і діяльності з енергозбереження.

Висновки. Управлінські рішення, які приймаються на початкових стадіях впровадження системи управління енергозбереження у суб'єктів господарювання, суттєво

впливають на комунікаційну ефективність маркетингового просування енергоощадних технологій, тривалість і вартість упровадження системи, вартість відкладених рішень і відповідно економічну ефективність.

Формування такої системи управління на ринках товарів і послуг України приведе до стимулювання інтересу та мотивації до інноваційних енергозберігаючих технологій, а в суб'єктах маркетингового просування – підвищення рівня активності й самостійності, розвитку навичок аналізу та рефлексії діяльності, розвитку прагнення до співпраці, емпатії. Це дасть можливість здійснювати комунікаційну підтримку для впровадження проектів енергозберігаючих технологій.

Система управління енергозбереження у суб'єктах господарювання є умовою підвищення його безпеки в мінливому середовищі. При цьому актуальним стає пошук відповідних механізмів, у тому числі нетрадиційних (методики декамплінг, евентологічного скорингу).

Евентологія – це наукова концепція щодо впливу подій на розум та матерію, що виявляє загальні та подієві закономірності, притаманні розуму й матерії у всіх подієвих проявах і властивостях [9]. З огляду евентології, суб'єктивні спостереження та математичний апарат теорії випадкових подій дають можливість виявити загальні статистичні закономірності розподілу ймовірнісної множини в різних, у тому числі управлінських, системах. Наявна практика використання методів евентології для надання числового значення нефінансовим показникам, вимірювачам неідентифікованих нематеріальних активів [10, 11] має бути розповсюджена на:

- відбір, структурування та збалансування КРІ з енергозбереження;
- самодіагностику стратегічного потенціалу підприємства у процесі моніторингу досяжності стратегії та її відповідної корекції.

З огляду збалансованого підходу, необхідність збагачення методології СЗП методами евентологічного аналізу посилюється необхідністю врахування в процесі управління збільшення випадкових, різноспрямованих і зовнішньо не пов'язаних одне з одним факторів. Перспективами наукових розробок у цьому напрямі є удосконалення системи управління енергозбереження суб'єкта господарювання на засадах е-скорингу.

Список використаних джерел:

1. Каплан Р. Организация, ориентированная на стратегии / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 416 с.
2. Слинков В. Сбалансированная система показателей в менеджменте организации: теория и практика / В. Слинков. – К.: КНТ, 2007. – 292 с.
3. Кузьмін О. Стратегічна діяльність підприємств: технології планування та побудова карт: [монографія] / О. Кузьмін, Н. Петришин, К. Дорошкевич. – Львів: Міські інформаційні системи, 2011. – 320 с.
4. Кизим М. Збалансована система показників: [монографія] / М. Кизим, А. Пилипенко, В. Зінченко. – Х.: ІНЖЕК, 2007. – 192 с.
5. Кандалицев В. Инновационный бизнес: применение сбалансированной системы показателей: [учеб. пособие] / В. Кандалицев. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010. – 168 с.
6. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М.: Олимп-Бизнес, 2006. – 409 с.
7. Пудичева Г. Стратегічний та оперативний аспекти енергетичного контролінгу / Г. Пудичева [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3820/1/Стратегічний%20та%20оперативний%20аспекти%20енергетичного%20контролінгу.pdf>.
8. Global Reputation Pulse Study // Reputation Institute's. – 2010. – Р. 14. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cordis.europa.eu>.
9. Воробьев О. Введение в эвентологию: [учеб. пособие] / О. Воробьев. – Красноярск: ИВМ СО РАН; КрасГУ, 2006. – 466 с.
10. Ерохина А. Создание эффективной системы финансового контроллинга в обществах с ограниченной ответственностью: дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / А. Ерохина. – Санкт-Петербург, 2013. – 174 с.
11. Сацук Т. Построение системы управления финансами организаций на основе контроллинга (на примере торговых сетевых компаний): автореф. дис. ... докт. экон. наук / Т. Сацук. – Санкт-Петербург, 2010. – 42 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: oldvak.ed.gov.ru/common/img/uploaded/files/.../2010/.../SatsukTP.doc.

Анотація. В статті розглянуто особливості побудови системи управління енергозбереження на основі концепції системи збалансованих показателів (далі – ССП). Визначено, що збалансована система показателів представляє собою механізм як сукупність форм, методів, технологій формування та використання наявних ресурсів з метою забезпечення та прийняття управлінських рішень для досягнення певної мети. Підхід ССП як до механізму дозволяє розглядати цю систему показателів на основі атрибутивного підходу в трьох аспектах: як до структури, сукупності станів та процесів. Проаналізовані етапи системи управління енергозбереження підприємства. Побудовано координатну область сфери впровадження системи управління енергозабезпечення підприємства, з допомогою якої визначено координати центру сфери системи цінностей по енергозбереженню (СЦЗ).

Ключові слова: енергозбереження, система збалансованих показателів, стратегічна карта, стейкхолдери.

Summary. The article dwells upon the peculiarities of constructing the system of energy management on the basis of the concept of Balanced Scorecard (BSC). It has been defined that Balanced Scorecard system constitutes the mechanism as a complex of forms, methods, technologies of formation and utilization of available resources with the purpose of providing and realizing strategic management decisions with regard to solving the defined objective. The approach to BSC as the mechanism allows considering this system of indicators upon the principles of attribute approach through three major aspects: as a construct, as a complex of states and a complex of processes. The stages of the system of energy efficiency management of the economic entity have been analyzed. With its help, the coordinates of the center of the sphere of energy efficiency value system are defined.

Key words: energy efficiency, Balanced Scorecard system, strategy chart, stakeholders.

УДК 37:33:93/94

Голубка М. М.

викладач вищої категорії

Львівського кооперативного коледжу економіки і права

Holubka M. M.

Lecturer of the Highest Category

Lviv Cooperative College of Economics and Law

ЕКОНОМІЧНО-ОСВІТНІ НАПРЯМИ В ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВА «ПРОСВІТА» НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ У II ПОЛОВИНІ XIX – ПОЧАТКУ XX СТОЛІТТЯ В ОТРИМАНІ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ТА КООПЕРАТИВНОЇ ОСВІТИ

ECONOMIC AND EDUCATIONAL DIRECTION OF THE «PROSVITA» FELLOWSHIP'S ACTIVITIES IN THE FIELD OF FINANCIAL, ECONOMIC AND COOPERATIVE EDUCATION IN WESTERN UKRAINE IN THE LATE NINETEENTH – EARLY TWENTIETH CENTURY

Анотація. У статті охарактеризовано основні економічно-освітні напрями діяльності товариства «Просвіта» та їх внесок у фінансово-економічну освіту західної України. Проаналізовано умови діяльності товариства та особливості його організаційної структури, які сприяли або перешкоджали реалізації задекларованих напрямів роботи. Наведено основні засади та результати видавничої діяльності організації для підвищення рівня фінансово-економічної й кооперативної освіти західних земель. Простежено організаційні та пропагандистські зусилля товариства для заснування та підтримки діяльності кооперативних структур Західної України.

Ключові слова: товариство «Просвіта», видавничі діяльність, економічна просвіта, кооперативний рух, кооператив, шпіхляр.

Вступ та постановка проблеми. Дослідження проблеми становлення економічної думки на західноукраїнських землях у II половині XIX – початку XX ст. потребує аналізу економічно-освітніх напрямів діяльності організацій, які стали носієм загальногосподарської культури в селах. Однією з таких організацій було товариство «Просвіта» – культурно-освітнє об'єднання, яке було створене в 1868 р. у Львові на противагу антиукраїнським течіям у житті тодішнього населення, поширення московських ідей та колонізаторського впливу Австро-Угор-

щини й польської шляхти. У більшості наукових роботах про товариство «Просвіта» висвітлюється лише її культурно-просвітня діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему цього дослідження, як свідчить практика, здебільшого описують або з точки зору історії, або з позиції педагогіки. Дуже мало робіт, що характеризують діяльність товариства «Просвіта» з економічної сторони або з інших позицій. Надбання цих праць більше сприяють під час дослідження розвитку освіти та кооперації територій

Західної України кінця XIX – початку XX ст. При цьому основну увагу під час підбору досліджень та публікацій, на які опираємося, намагаємося черпати саме з давніх та іншомовних праць.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Проаналізовано діяльності товариства «Просвіта» та її вплив на подальший успішний розвиток фінансово-економічної та кооперативної освіти у Західному регіоні в зазначений період.

Метою статті є розглянути аспект впливу товариства «Просвіта» та її активних діячів на фінансово-економічну й кооперативну освіту Західної України.

Результати дослідження. Становлення економічної думки у розвитку фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях у II половині XIX – початку XX ст. потребує аналізу економічно-освітніх напрямів діяльності організацій, які є носієм загально-господарської культури населення, у тому числі в селах. Однією з таких організацій було товариство «Просвіта» – культурно-освітнє об'єднання, яке було створено в 1868 р. у Львові на протидію антиукраїнським течіям у житті тодішнього населення, поширення москвофільських ідей та колонізаторського впливу Австро-Угорщини й польської шляхти.

Про високий рівень активності, освіченості, професіоналізму діячів товариства говорить те, що серед них 65 його засновників були урядовці, вчителі, журналісти та студенти. Керівником організації був обраний професор академічної гімназії Анатолій Вахнянин.

Слід зауважити, що уряд Австрійської імперії після революції 1848 р. створив сприятливі умови для розвитку національних громадських інституцій, закріпивши це законодавчо, у тому числі погодивши статут «Просвіти». Незважаючи на це, діяльність товариства розвивалася у складних соціально-економічних умовах: відсутність матеріально-технічної бази та вороже ставлення польської влади. Основні напрями діяльності організації змінювалися у міру модифікації змісту її статуту. В. Пашук у процесі дослідження статутної діяльності «Просвіти» з'ясував, що офіційно працювало її шість чинних статутів: 1868 р., 1870 р., 1876 р., 1891 р., 1913 р. і 1924 р. [6, с. 1179]. Хоча у статутах 1870 р. і 1876 р. товариство функціонувало як масова просвітницька організація, яка спеціалізується на:

- видавничій справі на базі власних друкарень;
- створенні установ просвітницького характеру (бібліотек, читалень, бурс тощо);
- організації науково-просвітницьких заходів;
- фінансуванні діяльності окремих представників української інтелігенції й студентства.

Статут «Просвіти» 1876 р. уже містив положення про проведення етнографічних виставок, промислово-господарських експозицій та заснування народного музею. Останній статут 1924 р. був складений за часів панування Польської держави й обмежував деякі аспекти економіко-політичних напрямів діяльності товариства.

Фінансово-економічна діяльність «Просвіти» реалізувалася за допомогою добровільних внесків і зборів її членів, пожертв громадян, крайових субсидій (коштів «Крайового союзу кредитового»), дотацій австрійського уряду, прибутків від діяльності своїх інституцій. Усі отримані кошти йшли на просвітню та економічну роботу. Значний прорив у діяльності товариства визначався затвердження четвертого статуту організації, коли її загальна структура стала триступеневою: Головний відділ у Львові (Централа), районні відділення (філії у містах та селах, яких у 1930 р. було 87), читальні (книгозбірні у містах та

селах). Така децентралізація діяльності «Просвіти» дала на початку XX ст. змогу плідно займатися не лише просвітництвом населення, а й вирішенням його освітніх та економічних проблем.

Незаперечно, основним напрямом діяльності «Просвіти» було книгодрукування й видавництво літератури різних напрямів, створення народних бібліотек та читалень. Основними проблемами, над якими клопітливо працювали члени товариства, були: тематика, правопис та стиль викладу матеріалу. Спочатку розповсюдження книжок відбувалося безпосередньо членами товариства, шляхом продажу та безкоштовного направлення до лікарень, тюрем, церковних братств, закладів освіти. Пізніше діяльність «Просвіти» активізувалася у напрямі налагодження постійного книгообміну з регіонами за межами Галицьких земель і створення упорядкованої бібліографії у вигляді «Ілюстрованого каталогу видань товариства «Просвіта»».

Література господарсько-економічного змісту постійно була предметом неабиякої уваги. Насамперед це було зумовлено низьким рівнем освіченості та непростими соціально-економічними умовами життя селянства. У 1908 р. товариство вперше починає видавати серію «Господарська бібліотека», яка переважно була наповнена дослідженнями прикладного характеру. До популярної літератури господарсько-економічної тематики слід віднести:

- окремі серії «Руська письменність», «Господарська бібліотека», «Науково-популярна бібліотека»;
- часопис «Економіст»;
- підручник «Взірцевий господар»;
- книги товариства «Зоря», «Рільничі досвіди і проби, зроблені товариством «Просвіта» у Львові на селянських господарствах в літах 1908–1910 рр.», «Наука о товарах»;
- економічні газети «Порадниця домашня», «Секретар», «Господар»;
- книжечки «Рільництво», «Порадник господарський і лікарський», «Порадник для любителів скотарства», «Порадник для крамниць», «Практична наука сільського господарства», «Пастка», «Льон і конопля», «Рогата худоба»;
- публікації «Що нас вигубить, а що помочи зможе», «Про шпихліри і крамниці», «Про сільські каси позичкові і щадничі», «Про спілки ощадності й позичок», «Про нові спілки господарські», «Дещо про письменство», «Дещо про бульбу», «О касах позичкових. (Письмо до руських громад)»;
- «Народний календар на рік звичайний 1870» (1869 р.) [1; 2; 6].

На початку XX ст. у структурі товариства була створена «видавнича комісія», яка виконувала специфічні організаційно-аналітичні функції:

- сплановане й інтенсивне підвищення освіченості українського народу;
- проведення збору та аналізу відомостей про рівень освіти на різних територіях Галичини, читацького попиту на літературу;
- з'ясування потреб та побажань читачів щодо тематики літератури шляхом анкетування;
- підготовки органу, який забезпечував навчання та просвітницько-організаційне інформування населення;
- проведення драматичних вистав, літературних вечорів та заснування шкіл для неписьменних;
- організація продажу й розповсюдження власних видань тощо.

Значну практичну цінність становлять перші видання товариства «Просвіта» на соціально-економічну й господарську тематику, які безпосередньо присвячені веденню

раціонального сільськогосподарського виробництва та догляду за свійськими тваринами (агрономія, ветеринарія), зміцненню фінансового стану селянства шляхом заснування громадських шпихлів та позичкових кас, пропаганді вивчення української мови, освіченості, працьовитості, ощадливості, тверезості тощо.

Н. Вахнянин та А. Січинський у промовах на Установчих зборах озвучили основний підхід освітньої діяльності товариства: першочергове ознайомлення селянства з творами біблійної тематики, історичними джерелами і тільки згодом з літературою «наук реальних», в яких мова йде про господарство, промисловість, торгівлю, тваринництво, садівництво, бджільництво тощо. Форма викладу матеріалу була пристосована до потреб й можливостей сприйняття інформації селянством західних територій з помірним використанням дидактичного, повчального підходів, елементів критики, гострого засудження шкідливих рис сільського населення. Більш серйозні твори містили схеми-ілюстрації, специфічну термінологію та прагматичні поради. Саме таким шляхом можна було поступово заохотити до читання, підприємницької та промислово-спекулятивної діяльності.

Унікальним прикладом такого підходу до підвищення рівня економічної освіченості селянства Галичини стала Книга Отця Ст. Качала (1869 р.), яка мала 5 «розмов». У цих «діалогах» висвітлювалися суспільні проблеми селянства: визначення того, «що нас губить» (перші 3 «розмови», у яких йшлося про отримання свободи, пияцтво, політичне питання вибору правильного лідера) та визначення шляхів подолання проблем – «що нам помочи може» (4 «розмова»: про виховання працьовитості, освіченості, ощадності, мірності; 5 «розмова»: про необхідність науки, раціональність праці, засудження лихварства й заклик до повсякденної економії й запасливості, необхідність заснування шпихлів та кас, вимоги до керівника цих закладів, оптимальний позичковий відсоток тощо). У кінці книги наведено текст «Статуту громадського шпихліра» із 10 параграфів, до якого пізніше додано «Статут кас позичкових» та примітку «Про каси позичкові». Ця книга є унікальним прикладом літератури товариства, яка була доступною для розуміння тодішньому селянству і спрямована на формування зацікавленості народу до самовдосконалення [6, с. 1172–1175].

О. Партицький у статті «Дещо про письменство» («Зоря», 1869 р.) стисло розглядає еволюцію людини від споживацького до відтворювального господарства завдяки поширенню писемності та науки як основних джерел оптимізації та розвитку. У статті «Дещо про бульбу» автор красномовно, за допомогою художньої розповіді, описує користь, процес відбору, вирощування, зберігання картоплі. У статті «Що то вже у нас по селах не дієся (не байка, а сама правда)», опублікованій у читанці товариства «Ластівці», шляхом моделювання реальних ситуацій показано різні способи недобросовісного лихварства, вади селянства, які сприяють поширенню цього явища.

Своєю активною просвітницькою діяльністю товариство «Просвіта» зробила значний вклад у розвиток фінансово-економічної освіти сільського населення Галичини. З ініціативи товариства було запроваджено посаду «мандрівного вчителя господарства». Протягом 1896–1901 рр. такою діяльністю займався агроном В. Король, лекції якого пройшли в 604 громадах і які відвідали 40 тис. осіб. Іншим мандрівним учителем у 1905 р. був О. Гарасевич, який виступав з лекціями у 8 повітах і 43 сільських місцевостях. Його лекції фінансової та сільськогосподарської тематики відвідали 5 560 осіб. Товариство акцентувало свою увагу на відкриті фахових шкіл, гімназій, економічних курсів,

бурс; забезпеченні цих установ необхідною літературою на українській мові, культивує ідеї безперервної освіти. З метою забезпечення працевлаштування молоді на західних територіях товариством відкривалися бюро праці.

Крім проведення культурно-розважальних заходів, товариство «Просвіта» влаштувала й науково-економічні. Так, у лютому 1909 р. був проведений перший Просвітньо-економічний конгрес у Львові, який мав підсумувати отриманий досвід просвітницької та економічної роботи й визначити майбутню програму дій товариства. Учасниками цього конгресу та розробниками «Програми розбудови української економіки на кооперативних засадах «Просвіти»» були історики, політичні діячі, економісти, літератори, інженери, правники та інші.

«Просвіта» була матір'ю всіх наших організацій і товариств, – писав у 1938 р. її голова І. Брик. – За її почином повстали майже всі наші сільськогосподарські, торговельні, промислові, фінансові й кооперативні установи» [1, с. 147]. У процесі популяризації засад та ідей кооперативного руху, діяльність «Просвіти» полягала в організації економічних спілок, крамниць, ощадно-позичкових кас, кас взаємодопомоги, шпихлів, громадських фондів кредитування, молочарень, економічно-ремісничих кооперативів.

Після того, як було відкрито товариство, «Просвіта» ініціювала заснування ремісничих товариств «Побратими» (1875 р.) й «Зоря» (1884 р.), політичного товариства «Народна Рада», господарсько-економічної установи «Маслосоюз», «Спілка для господарства і торгівлі» (пізніше – «Центросоюз») та «Сільський господар». Разом із «Народною Торговлею» товариство влаштувало курси для працівників торгівлі за предметами: історія торгівлі в Україні, торговельне законодавство і службовий закон, бухгалтерія торгівлі, купецьке книговодство та рахунки, кореспонденція та географія торгівлі, наука про торгівлю та купецькі звичаї, товарознавство, касове діловодство, торговельні вправи, спільництво.

Серед найбільш дорогих і популярних книг кооперативного руху, виданих за участю «Просвіти», виділимо: «Порадник торговельний» (автори – К. Левицький, І. Петрушевич, 1905 р.), «Поучення, як закладати спілки для торгівлі і промислу системи Рочдель» (І. Петрушевич, 1908 р.), «Практичний підручник для товариств задаткових» (Т. Кормош, 1895 р.), «Підручник для спілок молочарських» (Ж. Хмелевський, 1907 р.), «Спілки для ощадності і позичок» (М. Новяківський, 1900 р.) [1; 5].

Підтримка діяльності окремих представників освітньо-наукової інтелігенції Галичини частіше за все полягала у фінансуванні навчання потенційно талановитих та активних діячів того часу. Так, у 1910 р. С. Кузик (інспектор з хліборобства) та Я. Литвинович (інспектор крамниць, які діяли при читальнях товариства «Просвіти») були направлені товариством до Німеччини (до м. Гамбург) з метою участі у Міжнародному кооперативному конгресі.

На жаль, 1939 р. став останнім роком існування товариства «Просвіти» на територіях західних земель через встановлення більшовицького режиму. Відтоді організація таємно діяла за межами України. І лише 13 червня 1988 р. діяльність товариства «Просвіта» на території нашої країни було відновлено.

Висновки. Таким чином, до економічно-освітніх напрямів діяльності товариства, які фундаментально вплинули на поширення фінансово-економічної та кооперативної освіти населення Західної України у II половині XIX – початку XX ст., можна віднести:

– видавничу діяльність;

– діяльність з розповсюдження літератури як власного друку, так і інших видань (у тому числі закордонних);
– заснування та сприяння діяльності великої кількості фінансових, економічних, культурно-освітніх, спортивних інституцій, здебільшого на кооперативних засадах;
– постійне проведення освітніх, наукових, економічних, просвітницьких заходів;

– фінансування й підтримка діяльності закладів усіх рівнів освіти та окремих представників освітньо-наукової інтелігенції.

Перспективами подальших розвідок у цьому напрямі варто вважати ґрунтовний вклад діяльності товариства «Просвіта» та провідних діячів того часу в розвиток фінансово-економічної та кооперативної освіти на західноукраїнських землях.

Список використаних джерел:

1. Гелей С. «Просвіта» і кооперативний рух у Галичині (II пол. XIX – поч. XX ст.) / С. Гелей, Р. Пастушенко // Україна: культурна спадщина, національна свідомість, державність. – 2010. – № 19. – С. 145–150.
2. Гіптерс З. Роль товариства «Просвіта» в економічній освіті молоді на західноукраїнських землях у XIX – I п. XX ст. / З. Гіптерс, О. Клименко // Філософія фінансової цивілізації: людина у світі грошей: матеріали V Міжнародних філософсько-економічних читань (28–29 травня 2012 р., Львів). – 2012. – С. 599–606.
3. Голубка М. Освітньо-просвітницька діяльність кооперативних централей на західноукраїнських землях друга половина XIX – початку XX ст. та їх значення для пропагування фінансово-економічної та кооперативної освіти / М. Голубка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://spilnota.net.ua/ua/article/id-1499>.
4. Голубка М. Економіко-просвітні осередки на західноукраїнських землях (друга половина XIX – початок XX ст.) та їх поштовх до фінансово-економічної та кооперативної освіти / М. Голубка // Актуальные научные исследования в современном мире: сборник научных трудов XII Междунар. научн. конф. – Переяслав-Хмельницький, 2016. – Вып. 12. – Ч. 1. – С. 29–31.
5. Кишакевич Л. Кооперативний рух на західноукраїнських землях в кінці XIX – на початку XX ст. / Л. Кишакевич // Науковий вісник ЛДУВС. Серія «Економіка». – 2013. – Вип. 1. – С. 65–71.
6. Пашук В. Товариство «Просвіта»: перші видання на соціально-економічну та господарську тематику (1869–1874 рр.) / В. Пашук // Народознавчі зошити. – 2012. – № 6. – С. 1171–1186.
7. Сухий О. Сучасна українська історіографія історії «Просвіти» / О. Сухий // Україна: культурна спадщина, національна свідомість, державність. – 2010. – № 19. – С. 664–657.

Анотація. В статтю охарактеризовані основні економічно-освітні напрями діяльності товариства «Просвіта» і їх вклад в економічно-освітнє формування Західної України. Проаналізовані умови діяльності товариства та особливості його організаційної структури, які сприяли або перешкодили реалізації заявленої діяльності. Приведені основні принципи та результати видавничої діяльності товариства в підвищенні рівня фінансово-економічного та кооперативного освіти західних земель. Прослідковано організаційні та пропагандистські зусилля товариства в організації та підтримці діяльності кооперативних структур Західної України.

Ключові слова: товариство «Просвіта», видавничо-освітня діяльність, економічне просвітництво, кооперативне рух, кооператив.

Summary. The article describes the main economic and educational activities of the «Prosvita» fellowship and its contribution to economic and financial education in western Ukraine. The conditions of the company and features of its organizational structure, which helped or hindered the implementation of the declared direction of work, were analyzed. The basic principles and publishing results in the sphere of improvement of the financial, economic and cooperative education in western territories were described. The organizational and propagandistic efforts of the fellowship towards establishment and support of the Western Ukrainian cooperative structures' activities were traced.

Key words: «Prosvita» fellowship, publishing, economic enlightenment, cooperative movement, cooperative, warehouse.

Гончаренко І. В.
доктор економічних наук,
професор кафедри світового сільського господарства
і зовнішньоекономічної діяльності
Миколаївського національного аграрного університету

Honcharenko I. V.
Doctor of Economic Sciences,
Professor of Department of World Agriculture
and Foreign-Economic Activity
Mykolaiv National Agrarian University

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ В КОНЦЕПЦІЇ ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СИНГУЛЯРНОСТІ

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF UKRAINIAN AGROINDUSTRIAL COMPLEX IN THE CONCEPT OF TECHNOLOGICAL SINGULARITY

Анотація. У статті розглянуто перспективи подальшого розвитку агропродовольчого комплексу в разі докорінних змін через стрімкий прогрес нових технологій та настання технологічної сингулярності. Визначено, що стрімкий ріст фінансування створення й застосування нових технологій в агропродовольчій сфері найближчим часом приведе до суттєвих перетворень у галузі, а також зміни звичних уявлень про виробництво продуктів харчування. Розглянуто сучасні тенденції росту інвестицій та приклади використання інновацій в аграрному виробництві. Доведено, що зміни у вигляді повної автоматизації, створення замкнених циклів виробництва, зниження необхідності збільшення посівних площ і розташування безпосередньо поруч зі споживачем вимагатиме швидкої переоцінки багатьох звичних шаблонів сприйняття агропродовольчого комплексу та уявлень про характер його розвитку.

Ключові слова: агропродовольчий комплекс, технологічна сингулярність, інформаційні технології, концепція, інновації.

Вступ та постановка проблеми. Розповсюдження нових технологій генної інженерії, автоматизація аграрного виробництва суттєво впливають на продовольчу безпеку держави та прибутковість бізнесу. Агропродовольчий комплекс в умовах всеосяжних технологічних змін, тобто технологічної сингулярності, очевидно, може кардинально змінити свою структуру та основні завдання, тому дослідження перспектив, що формуються, є актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу цього дослідження становлять напрацювання вітчизняних та зарубіжних вчених на піку знань про агропродовольчий і технологічний розвиток. Питаннями розвитку агропродовольчого комплексу займалися такі вчені, як В. Амбросов, Є. Бородіна, І. Прокопа, С. Кваша, Л. Овденко, Н. Оляднічук, Т. Якимчук та інші. Використання інновацій в аграрному бізнесі зображено в наукових працях С. Дем'яненко, М. Зубця, П. Лайко, С. Тивончук та інших.

Виділені невирішені раніше частин загальної проблеми. Однак перспективи розвитку агропродовольчого комплексу за умови технологічної сингулярності у наукових виданнях висвітлено недостатньо.

Метою статті є визначення перспектив розвитку агропродовольчого комплексу в умовах стрімкого розвитку й залучення в сектор високотехнологічних інновацій та початку технологічної сингулярності.

Результати дослідження. Технологічна сингулярність, за визначенням прихильників цієї концепції, – це певний гіпотетичний момент, після якого технічний прогрес стане настільки швидким і складним, що виявиться недоступним розумінню і, ймовірно, станеться після створення штучного інтелекту й машин, що будуть здатні

до самовідтворення, інтеграції людини з обчислювальними машинами, або значного збільшення можливостей людського мозку за допомогою біотехнологій [1]. Фактично йдеться про настання нової епохи технологічної сингулярності – зі стрімким ростом технологічних можливостей, що стають практично безмежними [2, с. 48]. Як стверджують фахівці й практики, графік технічного прогресу в умовах технологічної сингулярності стає майже вертикальним [3, с. 10].

В умовах настання технологічної сингулярності та впровадження високих технологій у всі сфери життя й діяльності людини більшість звичних речей зазнає докорінних змін. Не винятком стане виробництво продуктів харчування, сільськогосподарська сфера та весь агропродовольчий комплекс. Зміни відбуватимуться дуже швидко шляхом залучення нових технологій і значних фінансових вливань у формі інвестицій.

Забезпечення притоку нових технологій та рішень в агропродовольчій сфері за останні роки відбувається в основному за допомогою прогресу у сфері ІТ та біотехнологій. Досить ефективним способом генерації таких технологій є підхід великих компаній, які сліdkують за стартапами й новими компаніями та стимулюють їх розвиток і практичне впровадження шляхом проведення конкурсів, відбору перспективних ідей та нововведень. Прикладом успішної реалізації такого підходу є проведений американською фермерською компанією Nature Farms конкурс на 250 тис. дол. США для розробки робота для збору врожаю чорниць [4]. Ніжні ягоди чорниці дозрівають на кущах нерівномірно і потребують ручної праці для збору, що передбачає вагомі затрати на її оплату. За допомогою такого робота компанія сподівається значно зни-

зити витрати праці персоналу та збільшити обсяги збору врожаю шляхом автоматизації.

Системне проведення подібних конкурсів та створення для них відповідних площадок для розміщення за типом Kickstarter.com, Indiegogo.com сприятимуть залученню до агропродовольчого сектору економіки нових технологій робототехніки та біотехнологій.

За даними компанії AgFunder [5], інвестиції в харчові та аграрні технологічні стартапи в 2015 р. становили 4,6 млрд дол. США, що майже вдвічі перевищило показник 2014 р. (2,4 млрд дол. США) [5]. Загальна динаміка інвестицій в агропродовольчий сектор за останні роки свідчить про різке збільшення вкладення коштів та можливе виникнення за допомогою цього сингулярних ознак (див. рис. 1).

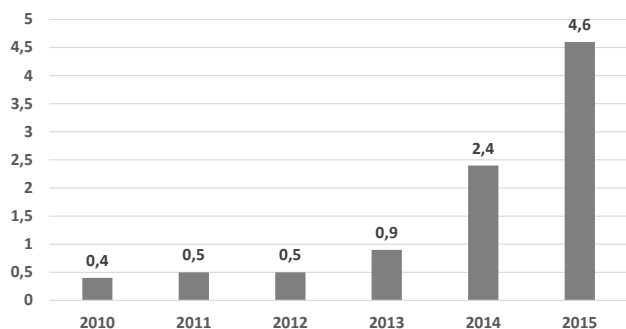


Рис. 1. Динаміка обсягу інвестицій у харчові та аграрні технологічні стартапи в млрд дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [5]

До сфер з найбільшим зростанням інвестицій належать харчова електронна комерція, точні агротехнології, технології іригації і водопостачання. Так, зокрема, сфера харчової е-комерції залучила за рік 1,65 млрд дол. США інвестицій. Найбільшу увагу інвесторів з точних агротехнологій привернули передові технології роботизації та використання безплатних літальних апаратів – дронів. Інвестиції в розробку дронів і робототехніки виросли з 2014 р. на 237% і становили 389 млн. дол. США в 2015 р. в рамках 42 угод. Дрони є лідерами щодо зацікавленості інвесторів робототехніки для аграріїв у всьому світі [5], незважаючи на те, що ефективність їх використання є дискусійною.

Щодо інвестицій в агротехнології у 2015 р., відзначимо залучення 17 млн дол. США каліфорнійською компанією Blue River Technologies, яка використовує комп'ютерне бачення й машинне навчання для прополки врожаю. Також цікавим є залучення 20 млн дол. США біологічними стартапами, що спеціалізуються на заміні хімічних добрив органічними та біотехнологіями [5].

Серед активних стартапів виділяються також дві компанії з Великобританії – Zero Carbon Food та GrowUp, які ведуть господарську діяльність в межах міста в не використовуваному донедавна бомбосховищі під Лондоном. Перша компанія залучила 750 тис. англійських фунтів інвестицій та вирощує під землею салат та іншу зелень невеликого розміру й швидкого дозрівання. Штучне освітлення та гідропоніка дали їй змогу використати повну автоматизацію контролю за поливом, внесенням добрив та освітленням, що мінімізує затрати на персонал. Розташування в межах великого мегаполісу також суттєво знизило затрати на транспортування. Компанія в 2015 р. збирила 20 тон врожаю, використовуючи тільки четверту частину доступних приміщень підземних тунелів. Друга

компанія використовує інноваційну технологію – аквапоніку з використанням риб, де продукти життєдіяльності риб одразу використовуються для підживлення рослин, таким чином забезпечуючи супермаркети міста ще й м'ясом риби. Така безвідходна система закритого типу дає змогу збирати стартапу в рік до 20 тон салату та 4 тони риби тіляпії [6; 7].

Наведений приклад є показовим у плані переходу до сингулярних ознак в агропродовольчому виробництві, коли розвиток здійснюється без використання сільськогосподарських угідь, на основі практично повної автоматизації виробництва та створення штучних екосистем.

Перша десятка інвестиційно активних країн у 2015 р. виглядала так: США – 303 інвестиційних проекти, Індія – 64, Канада – 25), Ізраїль – 15, Франція – 11, Німеччина – 10, Китай та Голландія – по 8, Швейцарія – 7, Австралія – 6. Відзначимо падіння частки США: у 2014 р. вона становила 90%, а вже в 2015-му тільки 58%, та різке збільшення проектів в Індії та Ізраїлі [5]. Таким чином, слідом сформувалась десятка провідних держав світу, які будуть активно вкладати кошти в розвиток агропродовольчого бізнесу на основі нових технологій, що, у свою чергу, приведе до їх стрімкого прогресу в цій сфері й відставання інших країн, які не зможуть забезпечити інвестиціями.

Майбутнє розвитку агробізнесу очевидно знаходиться десь на перетині цих площин:

- вирощування продуктів харчування в місцях безпосереднього скупчення людей та реалізації продукції (розташування ферм під або над супермаркетами, під житловими районами або виробничими зонами);
- повна автоматизація використання освітлення, поливу (в закритих системах для цього використання води зменшується до 75%), внесення добрив та збору продукції;
- упродовження замкнених циклів використання відходів у наступному циклі суміжного виробництва, автономності;
- забезпечення круглорічного виробництва з повною прогнозованістю об'ємів виробництва та прибутковості.

Для забезпечення замкнутості нових видів виробництва ідеально підходять також розробки нових видів біопалива, що також вирішує проблеми виробництва енергії, опалення та екології. Виробництво біоетанолу, біодизеля та інших нових видів біопалива дасть змогу переробляти відходи агропродовольчого виробництва. Наразі в цій сфері ведуться дослідження, а також залучається велика кількість інвестицій, тож результат створення ефективного та прибуткового виробничого циклу з перетворенням відходів у біопаливо за допомогою бактерій, водоростей чи грибів – це питання тільки часу.

Щодо технологій, які найбільше будуть затребувані, то серед них, очевидно, буде поєднання відповідних програмних та апаратних рішень:

- комп'ютерне бачення, аналіз та розпізнавання як програмне забезпечення для роботизованих комбайнів;
- програмне забезпечення геопозиціонування та ГІС;
- моделювання та передбачення погоди;
- створення ефективних безпілотних апаратів для моніторингу, внесення добрив та захисту врожаю від шкідників;
- засоби автоматизації керування освітленням, внесення добрив та аналізу.

При цьому основний акцент буде якраз на програмному рівні – від проектування ідей, їх просування та реалізації у вигляді екомерції до спеціалізованих програмних засобів прийняття рішень щодо розвитку перспективних напрямків.

Незважаючи на значне відставання, Україна також намагається наростити потенціал у цій сфері. У 2015 р. у

м. Тернопіль та в 2016 р. у м. Київ було проведено хакатони аграрних інновацій [8; 9]. Останній захід об'єднав понад 150 учасників і 20 менторів та експертів в області IT і агросектору з метою створення нових технологічних продуктів та технологій. Проведення здійснювалося у форматі взаємної роботи програмістів, розробників високотехнологічних рішень і представників аграрного бізнесу, метою якого було створення інноваційних продуктів, прототипів і концепцій [9]. Увагу вітчизняних розробників високотехнологічних рішень у сфері агропродовольчого сектору найбільше привертала такі технології:

- електронні карти полів та облік земельного банку, паїв (ГІС-системи);
- електронні польові журнали, сівозміни, супутникові карти;
- використання безпілотників (дронів): знімки, відео, аероінспекції;
- трекінг техніки (контроль переміщення) та контроль палива і заправок;
- внесення добрив і диференційований висів;
- управління причіпними й навісними агрегатами;
- метеостанції і погодні сервіси;
- моделювання розвитку захворювань і шкідників;
- датчики моніторингу зростання й розвитку рослин;
- моніторинг внутрішнього середовища (температура, вологість, освітленість, вміст CO₂): для теплиць, сховищ, корівників;
- електронні ваги (для транспорту, вуликів, контейнерів для гідропоніки тощо);
- трекінг худоби (електронний паспорт, автоматичне доїння, годування);
- облік робочого часу, ресурсів і матеріалів, бухгалтерський облік, ERP та CRM системи для роботи з клієнтами й партнерами [9].

Водночас відзначимо і проблеми впровадження інновацій, які можуть стати суттєвою перешкодою інновацій-

ного розвитку агропродовольчого сектору економіки в Україні, а саме:

- брак інвесторів та підтримки держави;
- розвиток агротехнологій не є пріоритетним ні в одному з венчурних та інвестиційних фондів в Україні;
- низькі кваліфікація кадрів та кількість високотехнологічних спеціалістів в агробізнесі;
- слабка інтеграція та рівень співпраці агрохолдингів з високотехнологічними компаніями в Україні;
- відсутність вітчизняних виробників апаратного та програмного забезпечення для агробізнесу.

Але в цілому позитивні тенденції в галузі відчутні за останні роки, хоча без вирішення фундаментальних питань, що пов'язані з формуванням послідовної політики підтримки інноваційних проектів державою, значні успіхи малоімовірні. Наша держава, очевидно, має обмежені ресурси для фінансування створення передових технологій, але варто впроваджувати найбільш перспективні інноваційні розробки провідних держав.

Висновки. Отже, стрімке збільшення фінансування і застосування нових технологій в агропродовольчому секторі економіки найближчим часом приведе до суттєвих змін у галузі в цілому та звичних уявлень про сферу виробництва продуктів харчування зокрема. Тенденції зростання інвестицій в останні роки свідчать про позитивні перспективи досягнення технологічної сингулярності та відповідних властивих їй перетворень. Рух до повної автоматизації, створення замкнутих циклів виробництва, зниження потреби розширення посівних площ та розташування безпосередньо поруч зі споживачем вимагатиме швидкого переоцінення багатьох звичних шаблонів сприйняття аграрного виробництва та уявлень про характер його розвитку. Вдале використання інноваційних розробок може дати поштовх до суттєвого розвитку агропродовольчого комплексу України та підвищення прибутковості агробізнесу шляхом повної реалізації наявного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. What is the best definition of Singularity? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://singularitysymposium.com/definition-of-singularity.html>.
2. Галюк І. Трансформація поглядів на життєвий цикл організаційної системи в умовах нової економіки / І. Галюк // Регіональна бізнес-економіка та управління. – 2013. – № 1. – С. 46–51.
3. Піддубна Л. «Технологізація» конкурентоспроможності: теоретико-методологічні аспекти / Л. Піддубна, О. Шестакова // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (61). – С. 5–11.
4. Blueberry picking robot could win \$250,000 prize [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://robohub.org/blueberry-picking-robot-could-win-250000-prize>.
5. AgTech Funding Report: Year in Review. – 2015. – 59 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agfunder.com/research/agtech-investing-report-2015>.
6. Startup Growing 'Zero Carbon Food' in London Underground Tunnels Has Investors Clamoring [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sustainablebrands.com/news_and_views/startups/aarthy_rayapura/startup_growing_zero_carbon_food_london_underground_tunnels.
7. From urban aquaponics to fruit jerky: meet London's green entrepreneurs [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://theguardian.com/sustainable-business/2015/jan/21/london-green-entrepreneurs>.
8. Хакатон аграрних інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://itbooster.com.ua>.
9. Всеукраїнський хакатон аграрних інновацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agroportal.ua/multimedia/vseukrainskii-khakaton-agrarnykh-innovatsii>.

Анотація. В статтю розглянуті перспективи подальшого розвитку агропродовольчого комплексу в разі суттєвих змін внаслідок стрімкого прогресу нових технологій та наступлення технологічної сингулярності. Визначено, що стрімкий ріст фінансування створення та застосування нових технологій в агропродовольчій сфері в найближче майбутнє приведе до суттєвих трансформацій в галузі та змін у звичних уявленнях про сферу виробництва продуктів харчування. Розглянуто сучасні тенденції зростання інвестицій та приклади використання інновацій в аграрному виробництві. Доведено, що зміни в формі повної автоматизації, створення замкнутих циклів виробництва, зменшення потреби розширення посівних площ та розташування безпосередньо поруч зі споживачем вимагатиме швидкого переоцінення багатьох звичних шаблонів сприйняття агропродовольчого комплексу та уявлень про характер його розвитку.

Ключові слова: агропродовольчий комплекс, технологічна сингулярність, інформаційні технології, інновації.

Summary. The prospects for further development of agribusiness in the significant change through the rapid progress of new technologies and event of a technological singularity in the article were viewed. The rapid growth of financing of creation and application of new agricultural technologies in the near future lead to a significant transformation in the industry and changes in the usual understanding of the field of food production was determined. The tendencies of growth of investment in recent years, and examples of innovations in agriculture was described. The changes in the form of full automation, to create closed production cycles, reducing the need to increase acreage and location directly to the consumer require a quick reassessment of many habitual patterns of perception of agribusiness and understanding of the nature of its development were proved.

Key words: agribusiness, technological singularity, information technology, innovation.

УДК 338.48

Горіна Г. О.

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

Gorina G. O.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of International Economics and Tourism Department
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky*

ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОСТОРОВОЇ ПОЛЯРИЗАЦІЇ СВІТОВОГО ТУРИСТИЧНОГО РИНКУ

TRANSFORMATION OF SPATIAL POLARIZATION OF THE GLOBAL TOURIST MARKET

Анотація. У статті узагальнено сучасні моделі та концепції просторової поляризації світового туристичного ринку. Досліджено трансформаційні здвиги в поляризованій системі світового туристичного ринку на основі співвідношення двох ключових параметрів розвитку туристичної індустрії: інтенсивності туристичних потоків та надходжень від туристичної діяльності. Визначено сучасні тенденції в ієрархічній структурі світового туристичного ринку.

Ключові слова: просторова поляризація, туристичний ринок, туризм, туристичні потоки, мезорегіони туризму.

Вступ та постановка проблеми. Світовий туристичний ринок знаходиться у процесі постійного формування, який є одним з основних каталізаторів розвитку соціально-економічних процесів у світі. Масштабність, динамічність, гетерогенність розвитку світового туристичного ринку, посилення процесів транснаціоналізації туристичної діяльності в країнах – лідерах туризму та переважно елітарний характер туризму в країнах периферії, нерівномірність туристичного попиту в потенційно однакових туристичних дестинаціях, вплив туризму на соціально-економічний розвиток держав – все це спонукає до дослідження теоретичних та практичних аспектів розвитку поляризованої, ієрархічної, неоднорідної системи світового туристичного ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Конкуренція та конкурентоспроможність країн і регіонів на світовому туристичному ринку визначається їх місцем у просторовій поляризованій системі світового туристичного хазяйства. Закономірності просторової організації туризму, його поляризації й концентрації зображені в гіпотезах, моделях та концепціях дослідників світового туристичного ринку. А.Ю. Александрова [1; 2], В.І. Кру-

жалін [3], Д.Г. Решетникова [4] розділяють просторову структуру світового туристичного ринку як триярусна піраміда – центр, напівпериферія, периферія. І.І. Пирожник [5] пропонує модель просторової поляризації світового туристичного ринку, в основі якої є чотири типи туристичних мезорегіонів: центр, напівпериферія, периферія та зовнішні області. Концепція просторового зонування світового туристичного ринку О.О. Любіцевої [6] побудована на туристичному попиті та територіальній диференціації споживання.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Але, незважаючи на достатню увагу вчених до теоретичних основ просторової структури туристичного ринку, майже відсутні сучасні дослідження трансформаційних здвигів у поляризованій системі світового туристичного ринку, модифікації ієрархічної структури міжнародного туризму.

Метою статті є дослідження трансформаційних здвигів у поляризованій системі світового туристичного ринку, визначення сучасних тенденцій в ієрархічній структурі ринку.

Результати дослідження. Світовий туристичний ринок має неоднорідну просторову структуру, яка являє

собою ієрархічну систему. Так, А.Ю. Александрова наголошує, що модель просторової поляризації світового туристичного ринку «...зображає сучасні уявлення про територіальну структуру туризму в планетарних масштабах» [1, с. 77] і являє собою триярсну піраміду, на вершині якої знаходяться країни центру, в серединній частині – країни паівпериферії, а основу займають країни периферії, в якій виділяються «передова» периферія та «глибока» периферія [2]. В.І. Кружалін, погоджуючись із запропонованою моделлю, зауважує, що центр, напівпериферія і периферія «...знаходяться в постійній динаміці й пов'язані з потоками туристів, валютно-фінансовими відносинами, виробництвом туристських продуктів тощо» [3, с. 14].

Відповідно до моделі просторової поляризації світового туристичного ринку І.І. Пирожника [5] у світі сформувалося чотири типи туристичних мезорегіонів: центри розвитку міжнародного туризму, зона інтенсивного розвитку, периферійна зона екстенсивного розвитку, периферійна зона в стані стагнації.

О.О. Любіцевою [6] у якості критерію просторового зонування світового туристичного ринку було обрано туристичний попит та територіальну диференціацію споживання, що дало змогу визначити такі зони:

- формування інтенсивного попиту, яка охоплює високорозвинені країни північної півкулі з туристичними ринками інтенсивного типу;
- задоволення попиту, яка обмежена параметрами кліматичної комфортності;
- потенційного попиту, зображеного туристичними ринками країн, які мають субкомфортну погоднокліматичну ситуацію та розвивають індустрію туризму за світовими стандартами обслуговування;
- екстремального попиту, що включає території, дисконфортні за погоднокліматичними умовами.

На думку Д.Г. Решетникова, концепція просторової поляризації світового туристського ринку «...визначає закономірності його ієрархічної структури, протиставляючи центри розвитку з високою концентрацією інвестицій, інновацій, туристичних потоків і периферійні зони з низькою інтенсивністю туристичних потоків і фінансових надходжень, уповільненим сприйняттям інноваційних процесів» [4, с. 108].

Просторова поляризація світового туристичного ринку є еволюційним переходом від природно-ресурсної до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку. Ці трансформації є «...результатом виникнення просторової передачі нововведення (інновації)» [3, с. 14].

Отже, формування геопросторових структур світового туристичного ринку є проявом його поляризації, яка виражена через поняття «центр – периферія». Централізація туристичного процесу проявляється у формуванні ядер (центрів) концентрації туристичної діяльності, масштаб яких зумовлений фінансовими, інвестиційними, інформаційно-технологічними можливостями індустрії туризму та динамікою туристичних потоків і надходженнями від туризму. Кумулятивна дія та динамічність зазначених факторів приводить до «...зміни положення ядра в ієрархічній структурі та взаємозв'язків між ними, що є основою формування просторового каркасу ринку туристичних послуг» [6].

Дослідження трансформаційних здвигов географічного мезорегіону в поляризованій системі світового туристичного ринку пропонується провести на основі співвідношення двох ключових параметрів розвитку туристичної індустрії: інтенсивності туристичних потоків (міжнародні туристичні відвідування) – вісь у та над-

ходжень від туристичної діяльності – вісь х. Кожна з цих осей умовно поділяється на три частини, відтворюючи таким чином поступовий перехід від периферії світового туристичного ринку до його центру. Поліпшення позицій мезорегіону в ієрархічній структурі світового туристичного ринку відбувається у міру його переміщення на матриці зліва на право, знизу в гору.

Дослідження трансформаційних здвигов у поляризованій системі світового туристичного ринку за вказаними вище параметрами було проведено з часовим лагом у 10 років (2004–2014 рр.) на мезорівні економіки туризму серед географічних субрегіонів, виділених Всесвітньою туристською організацією [7], а саме: Північна Європа, Західна Європа, Центральна/Східна Європа, Південна/Середземноморська Європа, Північно-Східна Азія, Південно-Східна Азія, Океанія, Південна Азія, Північна Америка, Карибський басейн, Центральна Америка, Південна Америка, Північна Африка, регіон пустелі Сахари, Близький Схід.

У 2004 р. в ієрархічній структурі світового туристичного ринку периферію утворювали такі субрегіони (див. рис. 1):

- Центральна Америка (міжнародні туристичні потоки – 5,8 млн осіб; надходженнями від туризму – 3,9 млрд дол. США);
- Південна Азія (7,5 млн осіб; 7,3 млрд дол. США);
- Північна Африка (12,8 млн осіб; 6,1 млрд дол. США);
- Південна Америка (16 млн осіб; 10,6 млрд дол. США);
- регіон пустелі Сахари (20,4 млн осіб; 12,2 млрд дол. США);
- Карибський басейн (18,2 млн осіб; 19,2 млрд дол. США);
- Океанія (10,2 млн осіб; 22,3 млрд дол. США).



Рис. 1. Просторове розташування географічних мезорегіонів у поляризованій структурі світового туристичного ринку, 2004 р.

Джерело: побудовано автором на основі [8]

Пограничне місце між периферією та полупериферією у поляризованому світовому туристичному просторі займали Південна Азія (35,4 млн осіб; 21 млрд дол. США) та Північно-Східна Азія (47,3 млн осіб; 31,8 млрд дол. США), розвиток туризму в яких мав позитивні тенденції, але відрізнявся нерівномірністю та нестабільністю.

Полупериферію утворювали країни субрегіонів Центральна/Східна Європа (78,4 млн осіб; 27,5 млрд дол. США), Північна Європа (48,4 млн осіб; 28,9 млрд дол. США), Північно-Східна Азія (87,6 млн осіб;

63,6 млрд дол. США), Північна Америка (85,8 млн осіб; 98,1 млрд дол. США).

Центр глобального туристського простору зі значним відривом у кількості туристичних потоків і надходжень від туризму утворювали країни Західної Європи (138,7 млн осіб; 98,1 млрд дол. США) та Південної/ Середземноморської Європи (150,9 млн осіб; 132,9 млрд дол. США), які відрізнялися диверсифікованим ринком туристських продуктів та високою інтенсивністю туристських обмінів.

Тому, проаналізувавши зазначені параметри розвитку туристичної індустрії у 2014 р., можемо стверджувати про наявність відносної стабільності у просторовій структурі світового туристичного ринку, яка зберігає ієрархічну побудову.

Склад периферії світового туристичного простору за аналізований період не зазнав значних змін, проте всі країни світу покращили свої показники. Отже, периферію утворюють країни Центральної Америки (міжнародні туристичні потоки – 9,6 млн осіб; надходженнями від туризму – 10,2 млрд дол. США), Південної Азії (17,1 млн осіб; 27,2 млрд дол. США), Північної Африки (19,8 млн осіб; 10,6 млрд дол. США), Південної Америки (22,6 млн осіб; 25,8 млрд дол. США), регіону пустелі Сахари (35,9 млн осіб; 25,9 млрд дол. США), Карибського басейну (22,4 млн осіб; 27,1 млрд дол. США) та Океанії (13,2 млн осіб; 44,8 млрд дол. США) (див. рис. 2). Характерною особливістю периферії світового туристського ринку є низький рівень надходжень від туризму на частку туристичних потоків.



Рис. 2. Просторове розташування географічних мезорегіонів у поляризованій структурі світового туристичного ринку, 2014 р.

Джерело: побудовано автором на основі [9]

Напівпериферія світового туристського простору суттєво зміцнила свої позиції на світовому туристичному ринку за останнє десятиріччя. Стрімким посиленням позицій на світовому туристичному ринку та формуванням сучасного ринку туризму характеризуються країни Південно-Східної Азії (96,7 млн осіб; 106,8 млрд дол. США), країни Центральної/Східної Європи демонструють інтенсивне збільшення туристичних потоків у стриманих надходженнях від туризму (121,1 млн осіб; 51,7 млрд дол. США).

Центр світового туристичного простору з великим відривом стабільно утворюють країни Південної/Середземноморської Європи (214,9 млн осіб; 199,2 млрд дол. США) та Західної Європи (174,5 млн осіб; 171,1 млрд дол. США). Для країн центру характерне генерування інновацій у сфері туризму, які у ході просторової дифузії отримують поширення в інших регіонах світу. У зв'язку з

прискореним розвитком туризму, стрімкого збільшення туристичних потоків та туристичних обмінів у середині регіону до центру приєдналася країна Північно-Східної Азії (136,3 млн осіб; 198,1 млрд дол. США). На протигагу великим об'ємам надходжень від туризму – 210,9 млрд дол. США, стримане зростання міжнародних туристичних потоків (120,4 млн осіб) не дає країнам Північної Америки змоги остаточно закріпити свої позиції серед країн центру світового туристичного простору.

Проведений аналіз дав можливість визначити наявність відносної стабільності у просторовій структурі ринку. При цьому в процесі розвитку міжнародного туризму відбулися трансформаційні здвиги в поляризації світового туристичного ринку, які характеризуються такими тенденціями:

- значне зміцнення позиції на світовому туристичному ринку країн напівпериферії;
- скорочення розриву між країнами центру й напівпериферії та збільшенням між країнами напівпериферії і периферії;
- приєднання країн Північно-Східної Азії до центру світового туристичного простору шляхом розвитку туристичного потенціалу, динамічності туристичних потоків та туристичних обмінів.

Стале збільшення інтенсивності туристичних потоків (міжнародних туристичних відвідувань) та надходжень від туристичної діяльності на всіх рівнях туристичного простору свідчать про неперервний розвиток світового туристичного ринку. Це також підтверджується перманентним збільшенням загальної кількості зайнятого населення на світовому та регіональних ринках туристичних послуг. Традиційно найбільша кількість зайнятого населення на ринку туристичних послуг спостерігається в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні, що є можливим через великі обсяги та динаміку як зовнішні туристичних потоків, так і туристичних обмінів усередині регіону (див. рис. 3).

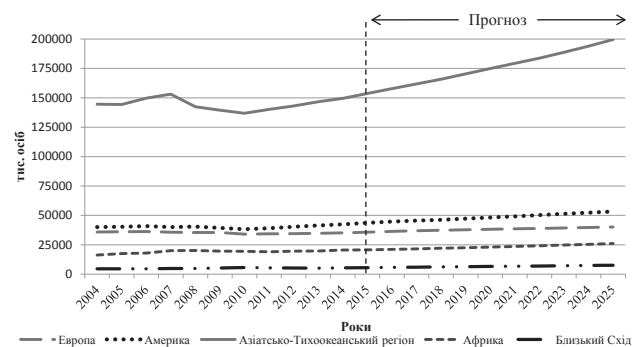


Рис. 3. Динаміка та прогноз загальної кількості зайнятого населення на світовому ринку туристичних послуг у 2004-2025 рр., тис. осіб

Джерело: побудовано автором на основі [10]

У 2014 р. на туристичному ринку Азіатсько-Тихоокеанського регіону було зайнято 149 566 тис. осіб, що на 107,12 тис. осіб більше, ніж на ринку Америки, яка посідає 2-ге місце за кількістю зайнятих – 42 440,2 тис. осіб. Туристичний ринок Європи обслуговує 35 213,8 тис. осіб, Африки – 20 481,4 тис. осіб і на останньому місці з великим відривом знаходиться регіон Близького Сходу – 5 330,2 тис. осіб.

Згідно з даними Всесвітньої ради з туризму та подорожей, до 2025 р. позиції регіонів за кількістю зайнятого населення на ринках туристичних послуг не зміняться. При цьому найбільш потужне зростання кількості працевлаштованого насе-

лення в туристичній галузі відбудеться на Близькому Сході – 43,2% та Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – 33,4%. Значні темпи збільшення спостерігатимуться в Африці – 27% та Америці – 25,6%, насичений європейський ринок продемонструє найповільніші результати – 13,8% [10].

За розміром внеску туристичної галузі до ВВП Азіатсько-Тихоокеанський регіон займає провідну позицію як у 2014 р., так і в 2025 р. (див. рис. 4).

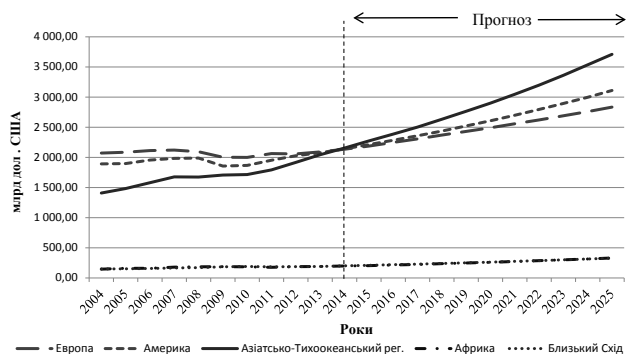


Рис. 4. Динаміка та прогноз внеску туризму до ВВП за регіонами світу у 2004–2025 рр., млрд дол. США

Джерело: побудовано автором на основі [10]

Дані рисунка свідчать, що за регіонами світу найбільший вклад від туризму до ВВП у 2014 р. спостерігався в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – 2 153,93 млрд дол. США, найменші об'єми зафіксовано в Африці – 196,757 млрд дол. США. Азіатсько-Тихоокеанський регіоні також є лідером за темпом зростання аналізованого показника. Так, внесок від туризму до ВВП з 2004. до 2014 рр. збільшився на 52,8%, тоді як на Близькому Сході цей показник становить 36,4%, в Африці – 35,5%, в Америці – 13,1%, у Європі – 3,1%. Незважаючи на повільне зростання, Америка та Європа посідають відповідно 2-ге та 3-тє місця серед регіонів світу за фактичними обсягами внеску від туризму до ВВП – 2 141,17 млрд дол. США та 2 136,04 млрд дол. США відповідно.

Список використаних джерел:

1. Александрова, А.Ю. Пространственная поляризация мирового туристского рынка / А.Ю. Александрова // Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования: сборник III Междунар. науч.-практ. конф. МГУ им. М.В. Ломоносова (24–25 апреля 2008 г.). – М.: Диалог культур, 2008. – С. 69–77.
2. Александрова А.Ю. Структура туристского рынка / А.Ю. Александрова. – М.: Пресс-Соло, 2002. – 384 с.
3. Кружалин, В.И. Научное обоснование создания единой туристско-рекреационной системы / В.И. Кружалин // Туризм и рекреация: фундаментальные и прикладные исследования: сборник III Междунар. науч.-практ. конф. МГУ им. М.В. Ломоносова (24–25 апреля 2008 г.). – М.: Диалог культур, 2008. – С. 13–17.
4. Решетников Д.Г. Факторы формирования конкурентоспособного туристского комплекса Беларуси / Д.Г. Решетников // Белорусский экономический журнал. – 2002. – № 2. – С. 108–116.
5. Пирожник И.И. Международный туризм в мировом хозяйстве: [учеб. пособие] / И.И. Пирожник. – Минск: БГУ, 1996. – 464 с.
6. Любіцева О.О. Геопросторова організація туристичного процесу: автореф. дис. ... докт. геогр. наук: спец. 11.00.02 / О.О. Любіцева; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2003. – 29 с.
7. The World Tourism Organization [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://unwto.org>.
8. UNWTO Tourism Highlights [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284411900>.
9. UNWTO Tourism Highlights [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://e-unwto.org/doi/book/10.18111/9789284416899>.
10. The World Travel and Tourism Council [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wtcc.org>.

Аннотация. В статье обобщены современные модели и концепции пространственной поляризации мирового туристического рынка. Проведено исследование трансформационных сдвигов в поляризованной системе мирового туристического рынка на основе соотношения двух ключевых параметров развития туристической индустрии: интенсивности туристических потоков и поступлений от туристической деятельности. Определены современные тенденции в иерархической структуре мирового туристического рынка.

Ключевые слова: пространственная поляризация, туристический рынок, туризм, туристические потоки, мезорегионы туризма.

За прогнозами Всесвітньої ради з туризму та подорожей, до 2025 р. Азіатсько-Тихоокеанський регіон продемонструє беззаперечне лідерство та збільшить вклад від туристичної галузі до ВВП на 72,7% відносно 2014 р. і становитиме 3 709,7 млрд дол. США. Америка та Європа збережуть свої позиції, їх вклад у 2025 р. буде дорівнювати 3 109, млрд дол. США та 2 833,05 млрд дол. США відповідно [10].

Висновки. На світовому туристичному ринку центри концентрації та розвитку туризму виступають ядрами, в яких реалізується основний обсяг туристичного попиту, забезпечується висока якість обслуговування завдяки доступу до нових технологій і техніки, формуються принципи і стандарти роботи та задоволення відвідувачів, концентруються потоки туристів, мають широке розповсюдження транснаціональні корпорації в туристському секторі, стрімко розвивається туристська інфраструктура та супутні галузі.

Проведене дослідження трансформаційних здвигов у поляризованій системі світового туристичного ринку було здійснено з часовим лагом у 10 років (2004–2014 рр.) на основі співвідношення двох ключових параметрів розвитку туристичної індустрії: інтенсивності туристичних потоків та надходжень від туристичної діяльності. Опрацьовані результати дали змогу визначити три важливі тенденції:

- зміцнення позиції на світовому туристичному ринку країн напівпериферії;
- скорочення розриву між країнами центру й напівпериферією та збільшення між країнами напівпериферії і периферії;
- приєднання країни Північно-Східної Азії до центру світового туристичного простору.

Стрімкий розвиток туризму в Північно-Східній та Південно-Східній Азії є результатом упровадження інноваційних технологій, створення й просування туристичних продуктів, що супроводжується безпрецедентним ростом кількості зайнятого населення на ринку туристичних послуг та внеску туризму до ВВП у всьому Азіатсько-Тихоокеанському регіоні.

Summary. The article summarizes modern models and concepts of spatial polarization of the world tourism market. The research of transformational changes in the polarized system of the world tourism market is carried out. It was based on the ratio of two key parameters of development of the tourism industry: the intensity of tourist flows and tourism receipts. The current trends in the hierarchical structure of world tourism market are defined.

Key words: spatial polarization, tourism market, tourism, tourist flows, mesoregions of tourism.

УДК 336.7

Гребенюк Н. В.

аспірант

Буковинського державного фінансово-економічного університету

Grebeniuk N. V.

Postgraduate Student

Bukovyna State University of Finance and Economics

ФОРМУВАННЯ ТЕХНОЛОГІЙ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ БАНКОМ, УРАХОВУЮЧИ ЙОГО ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ

DEVELOPMENT OF STRATEGIC BANK MANAGEMENT TECHNIQUES ACCORDING TO FUNCTIONAL PECULIARITIES

Анотація. Стаття присвячена вивченню формування технології стратегічного управління банком, ураховуючи його функціональні особливості. Розглянуто особливості банківського менеджменту за умов стратегічного планування. Обґрунтовано необхідність формування технологій управління банком новими запитами клієнтів, конкуренцією у сфері банківської діяльності. Формування стратегічної технології управління банком є безупинним творчим процесом підтримки стійкого режиму функціонування діяльності банку. Застосування технологій стратегічного управління банком приведе до вищого рівня управління.

Ключові слова: технологія, управління банком, зовнішнє мінливе середовище, стратегія, банківська діяльність.

Вступ та постановка проблеми. Банківський сектор України знаходиться в тяжкому стані й не виконує в повному обсязі функції перерозподілу фінансових ресурсів на міжгалузевому та міжрегіональному рівні. Зберігаються негативні тенденції у фінансовій сфері країни, зокрема, збільшується дефіцит бюджету в умовах спаду виробництва й переорієнтації господарських зв'язків, високий ріст цін та валютного курсу.

Надійність банків в Україні дуже низька, особливо під час військово-політичних потрясінь, у зв'язку з погіршенням структури їх балансів, що суттєво збільшує фінансові ризики.

Банк як економічне підприємство може ризикувати своїм капіталом й прибутком, але не капіталом та прибутком клієнта. За таких умов прийоми та методи банківської діяльності ускладнюються й набувають інших характеристик, які зображені в нових видах фінансових операцій та послуг.

Водночас збільшуються ризики пов'язані з банківською діяльністю, які є основою в управлінні банком. Суттєвими причинами зазначених недоліків у діяльності банків є низька якість технологій управління діяльністю банку й, насамперед, стратегічного управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інтерес до управління банківськими установами посилюється зі збільшенням втрат, до яких приводить така діяльність, або знехтуванням ситуацій від неефективного використання активів, а особливо в довгостроковому періоді. Дослі-

дженням управління банківськими установами в умовах невизначеності або нестійкості зовнішнього середовища займалися такі вітчизняні науковці, як В. Коваленко, Л. Примостка, Г. Карчева [1, с. 46; 2, с. 128; 3, с. 231]. Також завжди було актуальним дослідження умов ефективного управління банком з використанням сучасних підходів та технологій за мінімальних залученнях ресурсів та витрат. Зокрема, Н. Внукова, С. Колодізева, І. Борисенко [4, с. 60] досліджували організацію діяльності банків за логістичним підходом.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На реалізацію чітко спланованої стратегії управління банком постійно впливає мінливе середовище. За таких умов менеджмент банку приймає управлінські рішення відповідно до наявної стратегії. Для підвищення ефективності реалізованих управлінських рішень необхідно сформулювати технології управління банком.

Метою статті є обґрунтування необхідності формування технологій стратегічного управління банком, ураховуючи функціональні особливості.

Результати дослідження. Досліджуючи досвід розвинених країн, необхідно зазначити, що ефективне стратегічне управління діяльністю окремого банку важливо для досягнення основної цілі банківського сектору – безперервного забезпечення грошовими коштами реальний сектор економіки.

За рівнем управління та реалізації прийнятих рішень виділяють технології стратегічного, тактичного та опера-

тивного управління банком [5, с. 38]. Стратегічна технологія управління банком включає в себе:

- оцінення реальної ситуації для банку на ринку аналогічних послуг;
- формування стратегії перспективного просування в займаній ніші на ринку банківських послуг;
- постановка завдань та прийняття управлінських рішень у реалізації стратегії.

Ефективне стратегічне управління банками передбачає своєчасне прогнозування змін, пристосування до них і контроль за процесами на користь клієнтів, акціонерів, стейкхолдерів та суспільства в цілому. У стратегічному аспекті управління передбачає постійне укріплення сильних сторін, реалізацію нових можливостей, а також зменшення супутніх ризиків, ліквідацію небезпечних ситуацій та внутрішніх слабкостей.

В дослідженні І. Ансоффа «Стратегическое управление» розглянуто історію розвитку систем управління, що передбачає ланцюг нововведень [6, с. 323]. У міру виникнення проблем прогресивні бізнес-структури розробляли й випробовували нові технології та підходи в управлінні.

Сучасне управління банком – це поєднання стратегічного й оперативного управління, в якому стратегічне управління являє собою процес визначення цілей організації і рішення про те, що потрібно зробити для їх досягнення, а оперативне управління визначає, як необхідно діяти для виконання цілей.

Стратегія ризиків – це програма управління діяльністю банку, спрямована на зниження збитків від реалізації різних видів банківських ризиків.

Розробка стратегій управління ризиками побудована на основі результатів ситуаційного аналізу, де виявляються потенційні небезпеки, які можуть порушувати стабільність банківської діяльності.

До стратегічних рішень управління ризиками відносять:

- технологію запобігання ризику – розробка стратегічних партнерів і тактичних рішень, що виключатимуть виникнення ризикових ситуацій (відмови від проведення операцій);
- технологію утримання (обмеження) ризику – розмежування системи прав, повноважень та фінансової відповідальності в такий спосіб, щоб наслідки ризикових ситуацій не впливали на проекти;
- технологію диверсифікації – зниження ризиків за допомогою можливості компенсації збитків від одного виду операцій іншими. У фінансовому менеджменті доведено, що портфелі з ризикових фінансових активів можуть бути сформовані в такий спосіб, що загальний рівень ризику портфеля буде меншим ризику будь-якого окремого фінансового активу, що входить до нього;
- технологію лімітування – встановлення граничних значень показників після ухвалення тактичних рішень;
- технологію страхування – форма попереднього резервування ресурсів, виділена на компенсування збитків від очікуваного прояву різних ризиків. Економічна сутність страхування полягає у створенні страхового фонду, відрахування на який страхувальник встановлює лише на рівні, значно меншому сум очікуваного збитку, і, як наслідок, страхове відшкодування. Отже, відбувається передача більшої частини ризику від страхувальника до страховика;
- технологію резервування (створення резерву на покриття непередбачуваних видатків) – встановлення співвідношень між потенційними ризиками, що впливають на вартість активів, і обсягом коштів, необхідних на ліквідацію наслідків прояву ризиків [7, с. 52; 11, с. 56].

Стратегія управління банківськими ризиками повинна органічно вписатися в загальну стратегію банку з управ-

лінню наявними у розпорядженні активами й пасивами та навіть має бути взаємозалежна з іншими стратегіями.

Стратегічне планування як логічний та аналітичний метод визначення майбутнього положення організації залежно від зовнішніх умов діяльності є більш складним, багатограним процесом, що вимагає більше часу, ніж довгострокове планування. При цьому якщо діяльність стратегічного управління спрямована на забезпечення стратегічної позиції, що забезпечить майбутню життєздатність організації в умовах, що змінюються, то оперативне управління займається використанням стратегічної позиції, що вже існує, для досягнення цілей організації [8, с. 1].

Вагомим складником стратегічного управління банківською діяльністю є стратегічне планування, результатом якого мають бути встановлені довгострокові цілі й плани поточної діяльності, спрямовані на їх реалізацію. Стратегічне планування в банку як логічний, аналітичний процес визначення його майбутньої сфери залежно від зовнішніх умов діяльності є досить клопітким процесом. Реалізацію такого плану та комплексний підхід до проблем розвитку банку забезпечує стратегічне управління, яке включає:

- аналіз і вибір стратегічних позицій,
- управління в реальному режимі.

Тільки стратегічне планування не забезпечить успіх банку, оскільки є частиною всього управління і відіграє важливу, але недостатню в ефективному стратегічному управлінні банком. Навіть у найкраще розробленій стратегії банк може спіткати невдача, якщо будуть прорахунки в діях з організації, мотивації або контролю.

Існують фактори, які впливають на стратегією управління банком, а саме:

- загальноекономічна ситуація в країні;
- стан реального сектора економіки;
- ефективність фінансової системи держави;
- стан банківської системи.

Для впровадження та реалізації стратегії управління банком на практиці, враховуючи зовнішнє середовище, необхідна певна технологія стратегічного управління, тобто регламент виконання процесу керування, який зумовлює порядок прийняття управлінських рішень і визначає найефективніші методи та інструменти їх застосування. Тому формування стратегічної технології управління банком є безперервним творчим процесом підтримки стійкого режиму функціонування діяльності банку шляхом прийняття і реалізації рішень щодо методів та засобів збору й обробки інформації, прийомів ефективного впливу на працівників, принципів, законів та закономірностей організації та управління, систем контролю.

Завдання менеджера щодо формування технології управління для реалізації стратегії банку складаються із взаємопов'язаних частин:

- визначення виду банківської діяльності і формування стратегічних напрямів її розвитку, тобто необхідно позначити цілі й перспективи розвитку на майбутнє;
- перетворення загальних цілей у конкретні напрями роботи;
- вміла реалізація обраного плану для досягнення бажаних показників;
- ефективна реалізація обраної стратегії;
- оцінення виконаної роботи, аналіз ситуації на ринку, внесення корективів в основні напрями діяльності банку, цілі, стратегію або її впровадження на основі набутого досвіду, нових умов, ідей та нових можливостей.

Залежно від наявності та використання технологій стратегічного управління в банку відбуваються стабілізаційні або деструктивні процеси [9, с. 120]. Так, фор-

мування й застосування технологій управління банком передбачає:

- швидкість, якість та точність прийняття управлінських рішень;
- якість та результативність проведення досліджень конкурентного середовища;
- можливість інновацій в управлінському процесі;
- можливість підвищувати компетентнісні характеристики персоналу банку.

Ефективне формування технологій управління банком допомагають реалізувати максимально успішно завдання стратегічного управління банком, зокрема:

- передбачити зміни ринкового середовища (як зазначає практичний банкір: «чим більше несподіванок, тим менший професіоналізм»);
- своєчасне перетворення стратегії дій банку на ринку відповідно до прогнозу зміни обов'язкових вимог;
- своєчасне перетворення функціонування самого банку як механізму для реалізації стратегії згідно з прогнозом змін відповідних ринкових складових.

У Стратегії реформування банківського сектора до 2020 р., затвердженій 15 травня 2015 р. Національною радою реформ, визначено шляхи зміцнення українського банківського сектора та реалізації основних напрямів удосконалення технологій стратегічного управління банком [10].

Необхідність в макроекономічній стабільності країни вимагає створення нових ідей, спрямованих на забезпечення розвитку банківського сектора на основі зміцнення його стійкості, підвищення конкурентоспроможності, удосконалення банківського регулювання й нагляду, посилення захисту інтересів і зміцнення довіри вкладників та інших кредиторів банків.

Важливим елементом реформування банківського сектору в Україні є удосконалення підходів банків до формування технологій управління, насамперед, управління всіма видами банківських ризиків у перспективі. Банки повинні реалізувати заходи щодо формування та удосконалення управління ризиками, адекватні характеру здійснених операцій. Також у стратегічному управлінні банку необхідно буде враховувати вимоги регулятора щодо капіталізації. Як наслідок, банківський менеджмент змушений приймати управлінське рішення, враховуючи макроекономічний вплив щодо розширення або злиття з іншими установами в окремих випадках.

Створені банками технології стратегічного управління ризиками повинні не тільки забезпечувати ефективний захист від прийнятих ризиків, а й носити випереджальний характер, активно впливаючи на визначення конкретних напрямів діяльності банку.

Важливою умовою розвитку й підвищення ефективності управління є повноцінна реалізація принципів, що впливають

зі статусу банків як комерційних організацій, незалежних у здійсненні своєї оперативної діяльності [5, с. 38].

Необхідною передумовою для реалізації цих принципів є вдосконалення законодавства в банківській сфері, що регулює питання управління в банках у частині встановлення вимоги про посилення ролі й відповідальності ради директорів (наглядової ради), визначення переліку питань, віднесених до її виключної компетенції, а також доцільності визначення у статутах кредитних організацій вимог до складу ради директорів, включаючи питання про введення до його складу незалежних директорів.

В умовах політичної, економічної та соціальної кризи, в якій перебуває сьогодні країна, немає необхідних умов для того, щоб навіть системно важливі банки могли повністю реалізувати стратегічні плани. Однак поступове становлення й стабілізація в українській економіці передбачає чітку необхідність формування технологій управління у стратегічному періоді. До важливих підходів до формування технологій стратегічного управління банком, ураховуючи його функціональні особливості, можна віднести:

- достатньо чітке визначення концепції розвитку банку (його місія, завдання, цілі, стратегії розвитку);
- удосконалення організаційної структури банку;
- розвиток аналітичної роботи з оцінювання платоспроможності й кредитоспроможності, фінансової стійкості клієнтів;
- розвиток маркетингових досліджень ліквідності, оцінювання реальних можливостей, конкурентоспроможності, рейтингів банків;
- удосконалення управління персоналом.

Висновки. У розвинених країнах формування технологій стратегічного управління банківською діяльністю відповідно до їх функціональних особливостей дає банкам можливість гнучко реагувати на швидкоплинну кон'юнктуру ринку банківських продуктів, зменшує ризик прийняття хибних рішень, збільшує готовність банку до ринкових змін.

Вплив на стратегічне управління в банках має регулювання банківської діяльності Національним банком України (НБУ). Особливої уваги та подальшого дослідження заслуговує критика банківської спільноти на нестабільність і невідосконаленість законодавчої бази, що рекомендується НБУ до виконання.

Реалізація стратегії банку передбачає розвиток у банківському секторі умов для справедливої конкуренції, розширення видів банківської діяльності, підвищення привабливості та доступності банківських послуг для населення. Основними результатами розвитку банківського сектора є суттєве підвищення його ролі в економіці України, зростання фінансової стійкості та забезпечення транспарентності.

Список використаних джерел:

1. Коваленко В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія і практика: [монографія] / В. Коваленко. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 228 с.
2. Примостка Л. Аналіз банківської діяльності: сучасні концепції, методи та моделі: [монографія] / Л. Примостка. – К.: КНЕУ, 2002. – 316 с.
3. Карчева Г. Ефективність функціонування та перспективи розвитку банківської системи України / Г. Карчева; НАН України; Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2012. – 520 с.
4. Борисенко І. Управління фінансовими ресурсами банківської установи на основі логістичного підходу / І. Борисенко // Збірник наукових праць Лісівничої академії наук України. – 2008. – № 633. – С. 58–64.
5. Бор М. Практика банківського дела. Стратегическое управление банковской деятельностью / М. Бор, В. Пятенко – М.: Приор, 1995. – 160 с.
6. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф; пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 520 с.
7. Костюк О. Корпоративне управління у банку: [монографія] / О. Костюк. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – 332 с.
8. Ольхова Р. Планування та його роль в управлінні банком / Р. Ольхова // Бізнес і банки – 2006. – № 4. – С. 1–4.

9. Исаев Р. Секреты успешных банков: бизнес-процессы и технологии / Р. Исаев. – М.: ИНФРА-М, 2012 – 260 с.
10. Стратегія реформування банківського сектора до 2020 р. / Національна рада реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://debatypro.com/all-themes/2015/05/20/263.htm>.
11. Товажнянский Л. Основы управленческих технологий: [учеб. пособие] / Л. Товажнянский, А. Романовский, А. Пономарев. – Х.: НТУ «ХПИ», 2004. – 184 с.

Аннотация. Статья посвящена изучению формирования технологии стратегического управления банком, учитывая его функциональные особенности. Рассмотрены особенности банковского менеджмента в условиях стратегического планирования. Обоснована необходимость формирования технологий управления банком новыми запросами клиентов, конкуренции в сфере банковской деятельности. Формирование стратегической технологии управления банком является непрерывным творческим процессом поддержания устойчивого режима функционирования деятельности банка. Применение технологий стратегического управления банком приведет к более высокому уровню управления.

Ключевые слова: технология, управление банком, внешнее изменчиво среда, стратегия, банковская деятельность.

Summary. The article is dedicated to the issue of development of strategic bank management techniques according to functional peculiarities of banks. Characteristic features of bank management within the framework of strategic planning are reviewed. The need for development of bank management techniques in response to new demands of clients and competition in the field of banking is emphasized. Development of the strategic bank management technique is a continuous and creative process that ensures stable functioning of the bank. Application of the strategic bank management technique will guarantee a higher and more competent level of its management.

Key words: technology, bank management, external changeable environment, strategy, bank activity.

Грициняк О. І.
кандидат економічних наук, науковий працівник
Львівської дослідної станції
Інституту рибного господарства
Національної академії аграрних наук України

Hrytsynyak O. I.
PhD, Researcher at the Lviv Research Station
of Fisheries Institute
National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine

**ДО ПИТАННЯ АНАЛІЗУ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ
СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВПЛИВУ
НА ВІДТВОРЕННЯ РОБОЧОЇ СИЛИ В УКРАЇНІ**

**THE QUESTION OF ANALYSIS OF INTERNATIONAL EXPERIENCE
OF SOCIAL SECURITY AND POSSIBILITIES OF ITS INFLUENCE
TO LABOUR REPRODUCTION IN UKRAINE**

Анотація. У статті розглядаються основні моделі соціального забезпечення. Аналізуючи моделі соціальної політики сучасних європейських країн, автор зазначає, що ніде у світі вони не застосовуються в чистому виді. Важливим запозиченим досвідом для України мають стати підходи в наданні соціальної допомоги, яка має бути законною, справедливою, адресною і базуватись на індивідуальному підході до кожного конкретного випадку.

Ключові слова: соціальне забезпечення, соціальне регулювання, соціальні стандарти, соціальне страхування, робоча сила.

Постановка проблеми. Інтеграція зарубіжного досвіду можлива за двома напрямками, а саме на рівні державних актів (цілеспрямована політика) і стихійно, де велику роль відіграє фактор випадковості. Ці два фактори доповнюють один одного, однак прерогативним є перший напрям, оскільки йому належить ключова роль. Предметом розгляду даної статті буде аналіз конкретних моделей соціального забезпечення зарубіжних країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні й економіко-організаційні аспекти дослідження соціального забезпечення розглянуто в працях М. Білинського, О. Виноградова, Л. Жаліло, Д. Карамішева, О. Кундицького, В. Лехан, Є. Лібанової, В. Рудого, Г. Слабкого та ін.

Мета статті полягає в аналізі досвіду зарубіжних країн із метою імплементації їх досвіду у сфері соціального забезпечення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз світового досвіду соціального забезпечення з метою запровадження соціальних стандартів на теренах нашої держави дасть змогу з'ясувати переваги і недоліки застосування наявних соціальних систем для вибору найефективнішої. Основним завданням соціальної політики має стати розширене відтворення робочої сили країни.

На сьогоднішній день значна різноманітність інститутів, форм і механізмів які формують національні системи соціального забезпечення, особливості їх організації і функціонування дають змогу зробити припущення, що моделей соціального забезпечення стільки ж, скільки і країн світу, в яких вони застосовуються. У всіх цих моделях реперними принципами є ті інституції, які несуть відповідальність за забезпечення соціального захисту: сім'я, держава або ринок (рис. 1).

За даними аналітиків, в європейських країнах спостерігається чітка тенденція розвитку ринково орієнтованих

схем, однак відмінності в організації самого соціального захисту в різних країнах залишаються. Відповідь на питання, наскільки близько європейські країни підійдуть до ринково орієнтованих схем, залежить від національних та глобальних соціальних партнерів і впливу громадських та політичних організацій.

Водночас, аналізуючи публікації з даної проблематики, можемо зробити висновок, що найбільш використовуваною в сучасній економічній літературі є класифікація Г. Еспінг-Андерсена, згідно з якою можемо виокремити моделі соціальної політики, які існують в розвинених країнах [2].



Рис. 1. Моделі соціальної політики сучасних європейських країн [2]

Перша модель – ліберальна, або англо-американська, яка притаманна таким країнам як США, Великобританія, Канада, Австралія. Її характерними рисами є низький рівень декомодифікації, значна стратифікація суспільства та державне втручання, яке здійснюється за допомогою

регулювання ринків. На практиці це означає, що соціальна допомога надається за рахунок розвиненої системи страхування малозабезпеченим верствам населення в межах певних соціальних потреб, причому обов'язковою умовою має бути те, що ці люди нездатні самостійно забезпечити себе засобами для існування. Хочемо відзначити, що даний тип цілком відповідає своєму основному призначенню в умовах економічної стабільності або економічного росту, однак у періоди економічної рецесії, що неодмінно пов'язано зі гортанням соціальних програм, у хитке становище потрапляє багато соціальних груп населення. Все це, а також історичні умови формування даної моделі, яка формувалась під впливом ліберальної трудової етики та домінування ринкових форм господарювання, на нашу думку, будуть мало ефективними для нашої трансформаційної економічної системи.

Друга модель – *консервативно-корпоративістська*, або *франко-німецька*, характерними ознаками якої є високий рівень декомодифікації та значна стратифікація суспільства, тобто соціально орієнтована ринкова економіка. Вона характерна для таких країн, як Німеччина, Австрія, Франція, Італія. Державне втручання тут здійснюється шляхом прямого надання фінансової допомоги та регулюванням ринків. Тобто існують окремі соціальні програми для різних професійних і статусних груп залежно від сплачених трудових внесків. Це означає, що соціальна допомога пропорційна трудовим доходам особи і задовольняється через можливість компенсації ризику втрати доходу через страховий захист. Характерною рисою цієї моделі є «самоврядність» страхових кас, які є спільно керовані як власниками підприємств, так і профспілок, які репрезентують інтереси найманих працівників. Так, величина гарантованих виплат по безробіттю залежить від трудового стажу, а термін виплат – від часу сплати страхових платежів, їх величини і віку працівника. У багатьох

країнах період виплат допомоги по безробіттю збільшений для осіб старше 50 років. Ми переконані, що запровадження даної моделі в Україні буде не зовсім правильно, оскільки дана модель може існувати тільки в консервативному суспільстві добробуту, якому притаманний сильний корпоративний дух і значне поширення ліберального сценарію ринкової ефективності.

Третя модель – *соціал-демократична*, або *скандинавська*. Вона характеризується високим рівнем декомодифікації, слабкою стратифікацією суспільства, а втручання держави здійснюється у формі прямого надання фінансової допомоги [4, с. 125]. Причому пріоритетними завданнями державної соціальної політики є вирівнювання доходів населення і загальна зайнятість. Практичне застосування даної моделі отримала у Швеції, Данії, Фінляндії, Норвегії, Голландії та Швейцарії.

На нашу думку, дана модель найбільш відповідає соціальному духу нашого суспільства, оскільки вона заснована на концентрації громадських фондів підтримки профспілкових та інших громадських організацій і поширюється на всіх громадян незалежно від їх трудового внеску. Дана модель має на увазі розвиток концепції держави загального добробуту, яка передбачає рівність найвищих стандартів, а не рівність мінімальних потреб. Яскравим прикладом даної моделі є Швеція, де основним завданням соціальної політики є створення належних умов відтворення робочої сили і зняття соціальної напруги в країні. Крім того, чітко виділено, за який конкретний напрям соціальної політики відповідає певний суспільний інститут (табл. 1).

Діяльність за кожним наведеним у табл. 1 напрямом принесла досить вагомий результат. Значний інтерес для нашого дослідження являє здійснювана «політика солідарної заробітної плати», основним завданням якої стало усунення відмінностей в оплаті праці працівникам одного

Таблиця 1

Соціальна політика Швеції: напрями та інститути [3, с. 33]

Назва напрямів соціальної політики	Відповідальний інститут
1. Гарантія доходу	
1.1. Політика на ринку праці: на робочому місці, перекваліфікація, трудова адаптація і реабілітація тощо	Держава, незалежні страхові компанії
1.2. Соціальне страхування: медичне страхування, батьківське страхування, народна пенсія, страхування від нещасних випадків на роботі	Держава
1.3. Підтримка під час проходження військової служби	Держава
1.4. Соціальна допомога	Місцеві органи
2. Покращання оточуючого середовища	
2.1. Підтримка оточуючого природного середовища	Держава, місцеві органи
2.2. Захист здоров'я: підтримка гігієни, контроль якості продуктів і води, діагностика здоров'я населення	Місцеві органи
2.3. Житлова політика: субсидування будівництва, підтримка сімей із дітьми, пенсіонерів, інвалідів	Держава, місцеві органи
2.4. Сімейна політика: допомога на дітей, шкільні обіди, сімейна допомога тощо	Держава, місцеві органи
2.5. Регулювання дозвілля: парки, спортивні майданчики, басейни тощо	Місцеві органи
3. Догляд (піклування)	
3.1. Піклування при хворобах: хвороби тіла, психічні захворювання, піклування про інвалідів, реабілітація	Регіональні органи
3.2. Соціальні служби: догляд за дітьми, молоддю, людьми похилого віку	Місцеві органи
3.3. Кримінальний нагляд	Держава
4. Захист трудового середовища	
4.1. Трудова екологія: виробнича санітарія	Держава
4.2. Трудове законодавство	Держава
4.3. Регулювання часу відпочинку	Держава
4.4. Захист зайнятості	Держава

рівня професійної підготовки, які зайняті в різних секторах економіки – приватному і державному. У результаті перемовин між профспілками і союзом підприємців, де посередником був уряд, удалось досягнути майже повного нівелювання заробітних плат.

Також значимим для практики соціального регулювання є те, що соціальна політика Швеції складається з активних і пасивних заходів. До активних заходів відноситься здійснювана політика на ринку праці, передовсім це різні програми перепідготовки, беручи участь в таких програмах, безробітні отримують заробітну плату або стипендію. Метою таких заходів є збільшення здатності людини утримувати себе в майбутньому. Відповідно до Закону про соціальне забезпечення, Рада із соціального забезпечення має право вимагати, щоб особа, яка отримує соціальну допомогу, брала участь у певних заходах із перенавчання або інших заходах із підвищення кваліфікації. Якщо особа відмовляється від участі у запропонованих їй заходах без поважної причини, то, відповідно до законодавства, їй може бути відмовлено в наданні соціальної допомоги або її розмір може бути зменшений. Ці ж застереження відносяться і до осіб, які без поважних причин не відвідують призначені їм заходи.

Слід зазначити, що обов'язкове соціальне страхування становить основний елемент шведської соціальної політики загального добробуту. Це в принципі стосується і всіх вищезгаданих соціальних моделей. Офіційні документи цієї країни підкреслюють, що основною метою системи соціального страхування є забезпечення людини захистом у разі настання хвороби, наданні медичної допомоги, народженні дитини та по старості, у зв'язку з нещасними випадками та хворобами з виробничої причини і безробіття [1]. Із цією метою використовується такий інструмент, як виплата соціальної допомоги.

У нашому дослідженні соціальна допомога розглядається в загальній системі соціальної політики, направленої на відтворення робочої сили.

Основним пасивним заходом є надання допомоги з безробіття через страхову систему, яка складається з двох частин – базової і добровільної. Базова допомога оподатковується прибутковим податком, виплачується протягом терміну, який не перевищує 300 робочих днів і якщо за цей термін безробітний не працевлаштувався, йому пропонують взяти участь в активній програмі на ринку праці.

Допомога за добровільним страхуванням залежить від отримуваного доходу і може бути виплачена працівникам, які сплачували страхові внески по безробіттю не менше року, а також виконали всі умови стосовно зайнятості, тобто відпрацювали не менше 70 годин на місяць або 450 годин протягом шести місяців перед утратою роботи.

Слід зазначити, що право на отримання соціальної допомоги має будь-яка особа, яка проживає на території Швеції, а основними чинниками, що визначають коло її одержувачів, є показники макроекономічного стану країни та здійснювана політика на ринку праці. На практиці це означає, що люди, які тимчасово безробітні і перебувають в активному пошуку роботи, отримують соціальну допомогу. Отже, соціальна допомога у Швеції виділяється на такі цілі:

1. Харчування, одяг та взуття, ігри та дозвілля, товари народного споживання, охорона здоров'я та гігієна, щоденна газета, телефон, пакет телепрограм. Витрати за даними статтями розраховуються за нормами, що діють і є єдиними на території всієї країни.

2. Утримання житла, оплата електроенергії, проїзд на роботу, страхування житла, внески за членство у профспілці і страховому товаристві з безробіття.

На основі вищенаведеного матеріалу проаналізуємо здатність розглянутих моделей у вирішенні ключових проблем державного регулювання відтворення робочої сили, зокрема боротьби з бідністю, використовуючи податковий перерозподіл і вирішення проблем, пов'язаних із зайнятістю (табл. 2).

Таблиця 2

Моделі соціальної політики, зайнятість і соціальний перерозподіл

Моделі соціальної політики	Зайнятість	Рівень бідності	Перерозподіл
Ліберальна	висока	помірний	високий
Консервативно-корпоративістська	низька	помірний	помірний
Соціал-демократична	висока	низький	високий

Як видно з табл. 2, за використання ліберальної моделі рівень розподілу зайнятості серед більшості населення є низьким, але зате високий рівень соціального перерозподілу. Держави, де домінують ліберальна і соціал-демократична моделі, характеризуються поміркованою бідністю, тоді як держави, де запроваджена консервативно-корпоративістська модель, – більш вищою. Це означає, що соціальний перерозподіл є більш важливішим, ніж розподіл зайнятості в боротьбі з бідністю, або те, що застосування консервативно-корпоративістського підходу до боротьби з бідністю є неадекватним.

У консервативно-корпоративістській моделі спостерігається акцентування на зайнятості, а не на соціальному перерозподілі. Тут можна спостерігати так званий феномен «працюючого бідняка». Його суть полягає в тому, що велика кількість людей працює, однак їх заробітна плата не дає можливості уникнути бідності, або вони не мають повної зайнятості. Крім того, досить часто за цієї моделі виникають проблеми у тій частині населення, яка є незайнятою або незастрахованою.

Соціал-демократична модель передбачає провідну роль держави в соціальному розподілі доходу як через фіскальну політику, так і через зайнятість. Дана модель характеризується наданням рівних прав на соціальне забезпечення всім групам населення, основна частка якого є представленою на ринку праці з високим ступенем зайнятості, у тому числі і тією, яка ініціюється державою.

Висновки. Аналіз зарубіжного досвіду соціального забезпечення з метою запровадження соціальних стандартів дає змогу стверджувати, що розглянуті вище три моделі ніде у світі не застосовуються в чистому виді, являючи собою «ідеальні типи» соціальної держави, кожен з яких має свої переваги і недоліки. Крім того, знаковою тенденцією сьогодення є формування нової загальноєвропейської системи соціальної політики, де за основу взятий принцип поєднання економічної ефективності і соціальної солідарності.

Зрозуміло, що вітчизняна модель соціального забезпечення теж видозмінюється. Однак твердження про необхідність її вдосконалення залишається актуальним і досі. Перед Україною поставлене завдання створення такої системи соціального захисту працівників, яка б змогла за короткий час якісно підняти рівень життя населення країни без стримуючого ефекту розвитку економіки. Вирішення цього завдання може бути знайдене у створенні гнучких, здатних до адаптації в наших економічних умовах програм соціального забезпечення, які базуються на кращих світових досягненнях і враховують особливості національного розвитку.

Список використаних джерел:

1. Антропов В.В. Социальная защита в странах Европейского Союза. История, организация, финансирование, проблемы / В.В. Антропов. – М.: Экономика, 2006. – 271 с.
2. Матяж С.В. Європейські стандарти у соціальній сфері: досвід для України / С.В. Матяж. – Миколаїв, 2011. – Вип. 199. – Т. 211. – С. 123–126.
3. Система социального страхования Швеции. География. Все страны мира [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.geolive.ru/data/euro/sweden/7.htm>.
4. Церкасевиц Л.В. Современные тенденции социальной политики в странах Европейского Союза / Л.В. Церкасевиц. – СПб., 2002. – 233 с.

Аннотация. В статье рассматриваются основные модели социального обеспечения. Анализируя модели социальной политики современных европейских стран, автор отмечает, что нигде в мире они не применяются в чистом виде. Важным заимствованным опытом для Украины должны стать подходы в предоставлении социальной помощи, которая должна быть законной, справедливой, адресной и базироваться на индивидуальном подходе к каждому конкретному случаю.

Ключевые слова: социальное обеспечение, социальное регулирование, социальные стандарты, социальное страхование, рабочая сила.

Summary. The basic models of welfare are discussed in this article. Making analysis of model social policy of modern European countries. It is noted by the author that nowhere in the world they don't use in pure form. Important borrowed experience for Ukraine should be the approach in the provision of social assistance, which must be lawful, fair, targeted and based on individual approach to each case.

Key words: social security, social control, social standards, social insurance, labor.

УДК 379.85(477)

Гук Н. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
Дрогобицький державний педагогічний університет
імені Івана Франка*

Huk N. A.

*Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,
Drohobych Ivan Franko State Pedagogical University*

МІЖНАРОДНИЙ ТУРИЗМ В УКРАЇНІ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

THE INTERNATIONAL TOURISM IN UKRAINE: REALITY AND PROSPECTS

Анотація. Міжнародний туризм набуває все більшого розвитку і стає одним із впливових чинників, від яких залежить підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках. У статті розглянуто стан розвитку міжнародного туризму в Україні. Проаналізовано зміни в обсягах і структурі міжнародних туристичних потоків. Установлено, що незважаючи на стримуючі фактори, Україна має потенціал у розвитку міжнародного туризму. Окреслено шляхи розвитку туризму та створення позитивного іміджу країни на ринку туристичних послуг.

Ключові слова: міжнародний туризм, туристична сфера, в'їзний туризм, виїзний туризм, державне регулювання туризму.

Постановка проблеми. Сьогодні туризм – це глобальне за масовістю, формами і технологіями організації відпочинку явище. Розвиток туризму у світовому масштабі, його вплив на зайнятість населення, формування малого і середнього бізнесу, сприяння соціально-економічному розвитку регіонів, а саме транспортної, комунальної, інформаційної, виробничої та сервісної інфраструктури, роблять туризм важливою складовою частиною економічного і соціального розвитку та одним із найбільш характерних проявів глобалізації.

Незважаючи на світовий масштаб, туризм залишився регіональним і національним за змістовим наповненням. Ця галузь підтримує національні традиції, стимулює роз-

виток народних промислів, відродження рецептів приготування цікавих і смачних страв, вимагає збереження природи і створення сприятливих соціальних умов для свого функціонування, тому в багатьох країнах світу міжнародний туризм розвивається як система, яка надає всі необхідні можливості для ознайомлення з культурою, звичаями, історією, релігійними і духовними цінностями відповідної держави та її народу. Разом із тим міжнародний туризм є джерелом збагачення національної економіки, сприяє диверсифікованості економіки, що переконує у пріоритетності та важливості розвитку цієї сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До різноманітних аспектів міжнародного туризму звертались

Ангелко І., Балабанов Г., Горбаль Н., Грачевська Т., Зайцева В., Карачина Н., Парфіненко А. та ін.

Туризм може бути не лише чинником економічного зростання і виходу країни на світовий туристичний ринок, а й засобом усебічної інтеграції у світовий економічний простір на засадах реалізації його комунікативно-інтеграційної складової, зазначає Карачина Н. [1, с. 112].

Парфіненко А. стверджує, що туризм – це своєрідна «призма», крізь яку можна розглядати загальні та регіональні особливості міжнародних відносин. Туризм є не тільки реципієнтом міжнародних відносин, а й активним політичним актором – учасником політичного процесу, який завдяки туристичній та економічній взаємодії впливає на прийняття політичних рішень. Туризм неодноразово виступав каналом налагодження довіри і взаємодії у державах із різним суспільно-політичним устроєм, чинником економічної та політичної модернізації, підтримки політичної стабільності [2, с. 20].

Розглядаючи міжнародний туризм в умовах глобалізації, Зайцева В. підкреслює, що глобалізація і регіоналізація – складові частини єдиного процесу розвитку міжнародного туризму, що робить його унікальним економічним інструментом, здатним формувати виробничі системи інтернаціонального характеру і зберігати локальну значущість [3, с. 59].

Аналіз праць, присвячених питанням туризму в Україні, засвідчує актуальність досліджуваної проблеми. Однак в умовах кризових явищ в економіці, суспільно-політичному житті стан туристичної сфери в Україні потребує постійного вивчення.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану міжнародного туризму в Україні та розкритті перспектив його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародний туризм – це багатогранне явище, що охоплює економічні, соціальні, культурні та екологічні аспекти і тісно поєднується з багатьма галузями економіки. Через це саме міжнародному туризму належить значне місце у соціально-економічному житті країн і народів. Міжнародний туризм визначається як важливий напрям міжнародного співробітництва в конкретній діяльності на основі поваги національної культури та історії кожного народу та основних інтересів кожної країни [4].

До міжнародного туризму належать: виїзний туризм – подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни; в'їзний туризм – подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території.

Виходячи з цього, проаналізуємо обсяги в'їзного та виїзного туризму. З метою дослідження тенденцій саме туристичних потоків, ми брали до уваги громадян, для яких метою виїзду з країни або в'їзду був туризм.

На рис. 1 помітна тенденція до зниження попиту українських туристів на відпочинок в інших країнах. Основною причиною цього є високі ціни на путівки, котрі значно зросли порівняно з минулими роком через стрімку девальвацію гривні, напружена ситуація на Сході України тощо.

Так, порівняно з 2011 р. обсяг потоку виїзного туризму в 2015 р. зменшився на 1 383 584 осіб. Протягом 2011–2014 рр. спостерігається зменшення туристичного потоку. 2015 р. характеризується невеликим збільшенням туристів (на 5 057 осіб більше порівняно з 2014 р.), які виїжджають за кордон із метою туризму.

Динаміка в'їзного туристичного потоку характеризується зменшенням частки організованого туризму (рис. 2).

Порівняно з 2011 р. обсяг іноземних туристів у 2015 р. зменшився на 1 088 048 осіб. Поки спостерігається

щорічне зменшення в'їзного туристичного потоку. 2015 р. характеризується значним зменшенням іноземних туристів (на 8 898 осіб менше порівняно з 2014 р.), які приїжджають до України з метою організованого туризму.

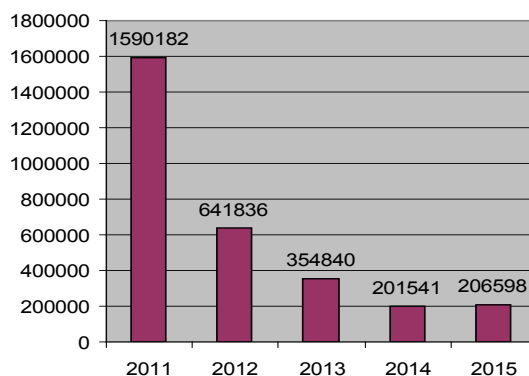


Рис. 1. Виїзд громадян України за кордон з метою організованого туризму

Джерело: авторська розробка за матеріалами [5]

Частка організованого туризму у загальному обсязі в'їзного туристичного потоку зменшилась з 5,7% у 2011 р. до 1,1% у 2015 р.

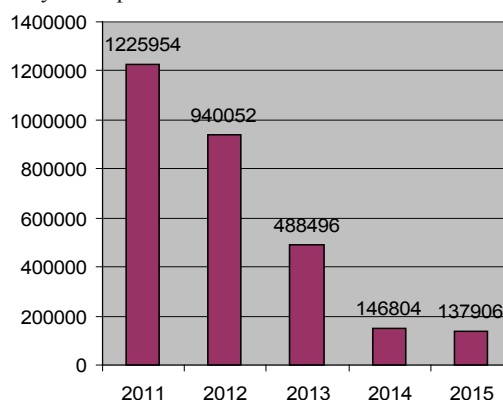


Рис. 2. В'їзд іноземних громадян в Україну, метою поїздки яких був організований туризм

Джерело: авторська розробка за матеріалами [5]

Такі дані дають підстави оцінити поточну ситуацію як незадовільну та неконкурентоспроможну. Причинами цього є те, що основний матеріально-технічний комплекс є застарілим, інфраструктура потребує реконструкції та відновлення, рівень сервісу не відповідає міжнародним стандартам, індустрія розваг фактично не розвинена та не організована, багато пам'яток культури та історії занедбано, низку проблем екологічного, соціального та економічного характеру не вирішено [6, с. 76].

У сучасних умовах господарювання на розвиток туризму в Україні також негативно впливає напружена політична ситуація. Анексія Криму, події на сході та півдні України вже сьогодні спричинили зміни в структурі та об'ємах в'їзних і внутрішніх туристичних потоків. Окупація Криму призвела до втрати близько 30% рекреаційно-туристичного потенціалу. Відповідно, частина українських туристів, яка надавала перевагу відпочинку біля моря, змушена їхати за кордон або відмовитися від такого виду відпочинку.

Незважаючи на те що в'їзний туризм стримують багато факторів: політична й економічна нестабільність, унаслідок цього скорочення маршрутів, відсутність необ-

хідної матеріальної бази, антиреклама України на Заході, негативна інформація про суспільний і політичний стан в Україні та багато інших, країна все ж має передумови і потенціал у розвитку міжнародного туризму.

Багаті природні, історико-культурні, трудові ресурси здатні стимулювати інтерес у вітчизняних та іноземних туристів.

Також розвитку міжнародного туризму в Україні можуть сприяти такі фактори:

1. Розвиток індустрії туризму.
2. Інституційне забезпечення державної політики у сфері туризму.
3. Формування та зміцнення туристичного іміджу України.

1. Сьогодні туризм – це не стільки місце, куди турист хоче поїхати, скільки те, чим він хоче там зайнятися. пляж, активне дозвілля, екскурсії – все це види відпочинку. Саме на них потрібно орієнтувати сферу туризму: смакові, світоглядні, культурологічні, поведінкові переваги замість чистої географії. Тури по Україні можна і потрібно розділяти за цим принципом, пропонуючи клієнтам пізнавальні, гастрономічні та ін.

На сьогодні мало використовуються нетрадиційні напрямки, які приваблюють туристів. Розвиток таких маршрутів потребує кооперації в регіонах та між ними. Додатковими видами можуть стати кінний та піший туризм у Карпатах, водний туризм ріками тощо. Активніше має розвиватися туризм в екологічно чистих районах, де вода, повітря та їжа лікують і сприяють моральному відпочинку. Цей напрям може стати важливим елементом у розвитку сільського туризму.

2. Сучасні тенденції розвитку українського туризму показують, що український туризм, маючи потужний туристично-рекреаційний потенціал, розвивається без комплексної туристичної політики держави та відпрацьованих механізмів управління. Для України характерним є нестабільність інституту управління, часті зміни підходів до управління туристичною сферою, незадовільний науковий супровід розвитку туризму, вкрай низький рівень реалізації його потенціалу.

Так, за останні 15 років замість реформування туристичної галузі державою шість разів реформувався центральний орган виконавчої влади в галузі туризму, мінялась його назва, що призвело до застою в туристичній галузі, невиконання міжнародних домовленостей [7].

Однак зараз спостерігаються певні зміни у інституційному забезпеченні регулювання туризму. Так, нещодавно Міністерство економічного розвитку і торгівлі України створило Раду туристичних міст і регіонів, затвердило його склад і положення про діяльність. Рада готує пропозиції та рекомендації щодо формування та підвищення ефективності державної політики у сфері туризму і курортів, розробляє та впроваджує ефективну модель управління цією сферою.

Рада туристичних міст та регіонів розробила Стратегію розвитку туризму на 2016–2020 рр., яка передбачає:

- забезпечення діяльності Національної туристичної організації;
- впровадження програми створення національної мережі туристичних брендів;
- створення інтерактивної пошарової бази даних, що включає інформацію про всі туристичні та рекреаційні ресурси країни;
- розроблення державних та регіональних програм розвитку сфери туризму і курортів;
- розроблення державних програм розвитку транскордонного співробітництва, які передбачають консолідацію

зусиль, спрямованих на сприяння розвитку сфери туризму і курортів регіонів.

Створення Ради туристичних міст і регіонів, співпраця органів виконавчої влади, місцевого самоврядування, громадських організацій та підприємницьких структур дадуть максимальний ефект у розвитку туризму в Україні.

3. Кінцевою ціллю інтенсифікації туризму в Україні має бути вихід на зовнішні ринки, тобто закріплення України у свідомості зарубіжних споживачів туристичного продукту як конкурентоспроможної та привабливої в туристичному розумінні країни.

Для розвитку в'їзного туризму в країні необхідно створити відповідну маркетингову стратегію його стимулювання, яка сприяла б збільшенню кількості іноземних відвідувачів, дала б змогу краще використовувати наявний туристично-рекреаційний потенціал регіонів України та допомогла б створенню позитивного іміджу країни на світовому ринку туристичних послуг.

На даний час Радою туристичних міст і регіонів розроблено відповідну маркетингово-інформаційний проект UKRAINER для популяризації внутрішнього туризму та підвищення привабливості України туристичної, однак він потребує доопрацювання. А Стратегія розвитку туризму на 2016–2020 рр. включає такі заходи, які сприятимуть формуванню туристичного іміджу України:

- реалізація маркетингової стратегії просування Національного туристичного продукту;
- створення і ведення іноземними мовами туристичного Інтернет-порталу Visit Ukraine, розробка, виготовлення та розповсюдження в Україні та за кордоном друкованої продукції, яка пропагує туристичні можливості України;
- презентація туристичного потенціалу України на національних та міжнародних виставково-ярмаркових заходах, конференціях, форумах.

Таким чином, створення конкурентоспроможного на міжнародному ринку національного туристичного продукту та мережі туристичних представництв за кордоном для ефективного пропаганди цього продукту, створення національного туристичного багатомовного Інтернет-порталу, маркетингова і рекламно-інформаційна діяльність, приведення нормативно-правової бази туристичної індустрії у відповідність з міжнародними стандартами має стати стратегічними напрямками розвитку міжнародного туризму в Україні.

На даний момент розвиток міжнародного туризму в Україні можна розглядати й в контексті проведення «Євробачення-2017», що допоможе привабити іноземних відвідувачів та сприятиме розвитку туристичної інфраструктури. Після успішного проведення Євро-2012 Україна отримала досвід проведення масштабних міжнародних заходів, організації прийому великої кількості іноземних відвідувачів. Такі заходи сприяють популяризації України серед туристів, дають стимул розвитку туристичної сфери.

Висновки. Розвиток міжнародного туризму в Україні, перетворення його на джерело значних і стабільних надходжень до бюджету, підвищення іміджу України у світі вимагає від нашої країни розроблення відповідної нормативно-правової бази туризму, активної державної політики та узгоджених дій усіх органів державної та місцевої влади з розвитку туризму, створення конкурентоспроможного туристичного продукту, суттєвого вдосконалення туристичної інфраструктури. Перспективи відновлення в'їзного туристичного потоку також пов'язані зі стабілізацією ситуації на сході країни, розвитком євроінтеграційних процесів, що покращить зовнішній імідж та зміцнить авторитет держави на міжнародному ринку туристичних послуг.

Список використаних джерел:

1. Карачина Н. Розвиток міжнародного туризму в Україні у контексті світової інтеграції / Н. Карачина, О. Савіцька // Молодий вчений. – 2014. – № 5 (08). – С. 109–113.
2. Парфіненко А. Міжнародний туризм в Україні: геополітичні аспекти глобального явища / А. Парфіненко // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2015. – Вип. 126. – Ч. 1. – С. 12–23.
3. Зайцева В. Міжнародний туризм та глобалізація в сучасному світі / В. Зайцева, О. Корнієнко // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 2 (8). – С. 55–65.
4. Міжнародний туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wikipedia.org>.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>.
6. Ангелко І. Сучасний стан та перспективи розвитку туристичної галузі в Україні / І. Ангелко // Український соціум. – 2014. – № 2 (49). – С. 71–79.
7. Романюк С. Туристична галузь України: руїна чи низький старт? / С. Романюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://novosti-turbiznesa.info>.

Анотація. Международний туризм становиться одним из влиятельных факторов, от которых зависит рост экономической конкурентоспособности страны на мировых рынках. В статье рассмотрено развитие международного туризма в Украине. Проанализированы изменения объема и структуры международных туристических потоков. Установлено, что, несмотря на сдерживающие факторы, Украина имеет потенциал в развитии международного туризма. Очерчены пути развития туризма и создания позитивного имиджа страны на рынке туристических услуг.

Ключевые слова: международный туризм, туристическая сфера, въездной туризм, выездной туризм, государственное регулирование туризма.

Summary. The international tourism is developing and becomes one of the influential factors that affects the economic growth of the country's competitiveness in the world markets. The article considers the progress of international tourism trends in Ukraine. Changes of the value and in the structure of the tourist flow were analyzed. It was determined, that despite the hinder facts Ukraine has the potential of the international tourism. The way of progress of tourism and creation the country's positive image in the global tourism market were defined.

Key words: international tourism, tourist sphere, inbound tourism, outbound tourism, public regulation of tourism.

УДК 336.7

Гуцул М. О.

*аспірант кафедри фінансового менеджменту
та фондового ринку*

Одеського національного економічного університету

Hutsul M. O

*Postgraduate Student Finance Management
and Stock Market*

Odessa National Economic University

КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

CONCEPT OF FINANCIAL SUPPORT SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF ENTERPRISE

Анотація. У статті досліджено концепцію фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства. Розглянуто економічну сутність та особливості фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства. Визначено взаємозалежність стійкого розвитку від фінансового забезпечення підприємств. Детально проаналізовано теоретичні аспекти фінансового забезпечення та стійкого розвитку. У результаті аналізу наукових робіт багатьох вчених запропоновано визначення фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства. Проведено поетапний аналіз концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Ключові слова: фінансове забезпечення, стійкий розвиток, динамічні системи, криза, концепція.

Вступ та постановка проблеми. Проблема розробки та побудови ефективної концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства сьогодні є актуальною.

Економічна рецесія та фінансова криза, що склалася в Україні, вимагає від суб'єктів підприємницької діяльності особливо уважених рішень і постійного, цілеспрямованого

управління у сфері фінансів. Спад промислового виробництва, банкрутство та великий ризик роботи з банківською системою знижують ефективність управління підприємством. Отже, сучасне функціонування підприємств пов'язано з постійним пошуком і впровадженням сучасних форм фінансового забезпечення. Пошук й отримання обсягу фінансових джерел, необхідних для безперервного відтворення процесу виробництва та всебічного розвитку інноваційних процесів, є одним зі складних завдань, які повинні вирішувати органи державної влади та місцевого самоврядування, суб'єкти підприємництва. Для практичної реалізації такого непростого завдання важливим та актуальним є визначення та вивчення концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства присвячені роботи Дж. Уільямса, Ф. Модільяні, М. Міллера, Г. Марковіца, Ю. Фама. Актуальні теорії фінансового забезпечення розробляються, систематизуються, аналізуються І. Бланком, О. Шведчиковим, І. Колесовою, Н. Фішук, Г. Азаренковою та іншими вченими, які пропонують свої погляди на концепцію фінансового забезпечення й узагальнюють її ознаки.

Виділення не вирішених раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на наявність значного обсягу наукових досліджень, у формуванні теоретичного підґрунтя фінансового забезпечення підприємств недостатня увага приділяється визначенню загальних засад концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку – мети, принципів та завдань фінансового забезпечення.

Метою статті є визначення основних засад концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Результати дослідження. Соціально-економічний стан в Україні змушує підприємців постійно мобілізувати всі свої зусилля для вирішення вічної проблеми: де знайти фінансові ресурси (капітал) для відкриття чи розширення виробництва, робіт, послуг.

Рівень фіскального навантаження на суб'єкти підприємницької діяльності в Україні залишається одним із найвищих у світі. Ураховуючи грошово-кредитну політику Національного банку України (рестрикційна політика – обмеження обсягів кредитних ресурсів, підвищення відсоткових ставок), потреба в дешевих та доступних кредитних ресурсах досі залишається незадоволеною.

Основою розробки концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства є збалансованість між важелем самофінансування та кредитним забезпеченням.

Сучасний економічний словник наводить такі визначення концепції:

- 1) генеральний задум, який визначає стратегію дій під час здійснення реформ, проєктів, планів, програм;
- 2) система поглядів на процеси й явища в природі та в суспільстві [1, с. 342].

На основі такого визначення пропонується концепція фінансового забезпечення стійкого розвитку, яка включає необхідне забезпечення процесу прийняття управлінських рішень і схема її реалізації (див. рис. 1).

Авторське бачення мети концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку полягає у досягненні стійкого розвитку на майбутнє.

В економічній літературі досить широко використовуються поняття «фінансове забезпечення» та «стійкий розвиток». Проте на сьогодні не має методичного підходу до визначення фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства як економічної категорії за своїм обсягом та змістом.

Для повного та ґрунтовного визначення поняття «фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства» розглянемо наукову дефініцію його системних елементів – фінансового забезпечення та стійкого розвитку.

Більшість науковців фінансове забезпечення розглядають як формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання у достатньому розмірі та їх ефективне використання. Такого підходу у своїх наукових працях дотримуються О. Кириленко [2, с. 41–42], С. Юрій і В. Федосов [3, с. 94], Н. Кравчук [4, с. 56]. Фінансове забезпечення як підсистему фінансового механізму, що характеризує зміст впливу фінансів на різні аспекти розвитку суспільства розглядає В. Опарін [5, с. 56]. В. Федосов вважає, що фінансове забезпечення – це система джерел і форм фінансування розвитку економічної та соціальної сфер [6, с. 49]. О. Романенко фінансове забезпечення визначає як покриття затрат за допомогою фінансових ресурсів, акумульованих суб'єктами господарювання та державою [7, с. 18].

Під стійким розвитком І. Кондіус [8], І. Замула, Г. Кірейцева [9] розуміють багатовимірний процес змін, який зображає здатність системи стабільно забезпечувати динамічне зростання, зберігаючи рівновагу та збалансованість рівноцінних за своєю значущістю взаємопов'язаних соціальної, економічної та екологічної сфер, які не дають негативно впливати зовнішнім та внутрішнім факторам.

О. Василенко [10] вважає, що стійкий розвиток – це розвиток, який передбачає безперервні та прогресивні структурні зміни шляхом зміцнення структуроутворюючих зв'язків вищого рівня, які більш надійні, ніж аналогічні зв'язки підсистем підпорядкованого йому рівня з метою якнайшвидшої адаптації СЕС.

На думку Ю. Погорелова, стійкий розвиток – це процес переходу підприємства від одного стану в інший, якісно новий стан, за якого в підприємства утворюються нові можливості до вирішення поставлених завдань та який можливий у міру того, що підприємство має здатність до розвитку – внутрішнім і зовнішнім потенціалом і здійснюється шляхом внесення відповідних змін [11].

За допомогою наукового методу пізнання синтезу та аналізу наводимо таке визначення фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства, як ефективне маневрування та використання фінансових ресурсів, яке сприяє підвищенню платоспроможності та ліквідності, ритмічності та надійності процесів матеріально-технічного постачання, виробництва і реалізації продукції за визначеним напрямом та траєкторією еволюційно-інноваційного розвитку в умовах постійних волатильних змін економічної кон'юнктури.

Після аналізу теоретичного базису фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства перейдемо до дослідження концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства (див. рис. 1).

Для того, щоб фінансово забезпечити стійкий розвиток підприємства, потрібно сформувати мету, завдання та принципи функціонування підприємства. Визначаються загальні пріоритети в діяльності підприємства, формується бачення результату здійснення процесів розвитку та потенційного стану підприємства як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах.

На наступному етапі концептуальних положень фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємство проводиться дослідження поточного стану підприємства, що включає аналіз факторів впливу зовнішнього й внутрішнього середовища, результатом якого є побудова SWOT-матриці, повна діагностика показників фінансово-господарської діяльності.

Такий аналіз дає вихідну інформацію для виявлення переваг поточного стану та прогнозування здійснення комплексу змін у просторово-часовому аспекті. Тобто даний аналіз дає нам змогу дати відповідь на питання, в якому фінансово-економічному стані підприємство знаходиться та куди далі рухатися.

На основі аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства визначається фінансовий потенціал для забезпечення стійкого розвитку суб'єкта підприємницької діяльності та моделюються потенційні стани: потенціалу жививності, потенціалу стійкості та розвитку.

Ключовим елементом механізму концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства є діагностика складників визначеної тривірневої моделі з метою майбутнього обґрунтування вектора розвитку та його найбільш оптимальної траєкторії.

Далі на основі проведеної діагностики визначається вектор, траєкторія та межа фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства, тобто його спрямованість. З огляду на природу застосування векторів в економічних дослідженнях, можна сказати, що вектор розвитку являє собою впорядковану сукупність показників, які характеризуються певним напрямом.

Аналізуючи основні риси трансформаційного та адаптивного підходів до сутності фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства, слід зазначити, що розвиток підприємства як проекція його цілей і можливостей може відбуватися за висхідним, спадним та нейтральним (стагнаційним) вектором. Особливу увагу слід приділити ней-

тральному вектору, оскільки такий напрям розвитку може мати місце лише в короткостроковому періоді як перехідна, вичікувальна фаза, необхідна для того, щоб знайти найбільш сприятливий момент для здійснення «якісного стрибка» або ж сформулювати необхідний для цього базис.

Наступною характеристикою фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства є його траєкторія.

Визначення траєкторії розвитку дає змогу визначити наскільки близько в процесі розвитку підприємство наблизиться до меж стійкого простору та розробити перелік фінансових заходів щодо запобігання втраті рівноважного стану або його відновлення.

Важливу роль у фінансовому забезпеченні стійкого розвитку відіграє обґрунтування меж стійкого простору, тобто знаходження верхньої та нижньої межі динамічної рівноваги. Стійкий простір передбачає наявність декількох значень показників, яких може досягати підприємство в процесі свого розвитку без втрати стійкості.

Площина стійкого простору може змінюватися в процесі розвитку підприємства, оскільки межі стійкого простору визначаються не постійними величинами. Це зумовлено мінливістю зовнішніх умов фінансового забезпечення, зміна яких коригує фазовий простір забезпечення стійкого розвитку підприємства. Обґрунтоване визначення площини стійкого простору діяльності суб'єктів підприємницької діяльності забезпечує необхідний рівень гнучкості та адаптивності підприємства, оскільки в межах стійкого простору вектор розвитку залишається незмінним, а траєкторія, за якою підприємство здійснює зміну якісного стану відповідно до обраного вектора, можуть змінюватися як у внутрішніх бізнес-циклах підприємства, так і в зовнішніх чинників [3, с. 49].

Фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства має проводитись постійним моніторингом відповідності фінансового стану підприємства визначеній площині стійкого простору, що має на меті завчасне розпізнавання причин, які можуть привести до виходу підприємства за межі стійкого простору.

У процесі стійкого розвитку та досягнення підприємством нового еволюційно-інноваційного стану можуть бути сформовані нові атрактори – сфері тяжіння, що забезпечують стійкий стан, до якого прагне система. Якщо зміна якісного стану підприємства одразу зумовила перехід із визначеної заздалегідь площини стійкого простору до нового атрактора, то можемо казати про ефективність стійкого розвитку, результатом якого є новий якісний стан, що відповідає критерію стійкості.

Зазначимо, що взаємна інтеграція вектора, траєкторії розвитку та площини стійкого простору дає змогу не тільки активно реагувати на будь-які динамічні зміни середовища функціонування підприємства, зумовлені «латильним характером» цього середовища, а й розробляти так звану політику фінансових ін'єкцій щодо здійснення випереджальних заходів втрати рівноваги та виходу підприємства до рівня стійкого функціонування [9, с. 197].

Наступним етапом концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства є формування та обґрунтування тактичної та стратегічної стратегії, яка передбачає розробку комплексу стратегічних заходів щодо здійснення переходу з вихідної точки (поточ-

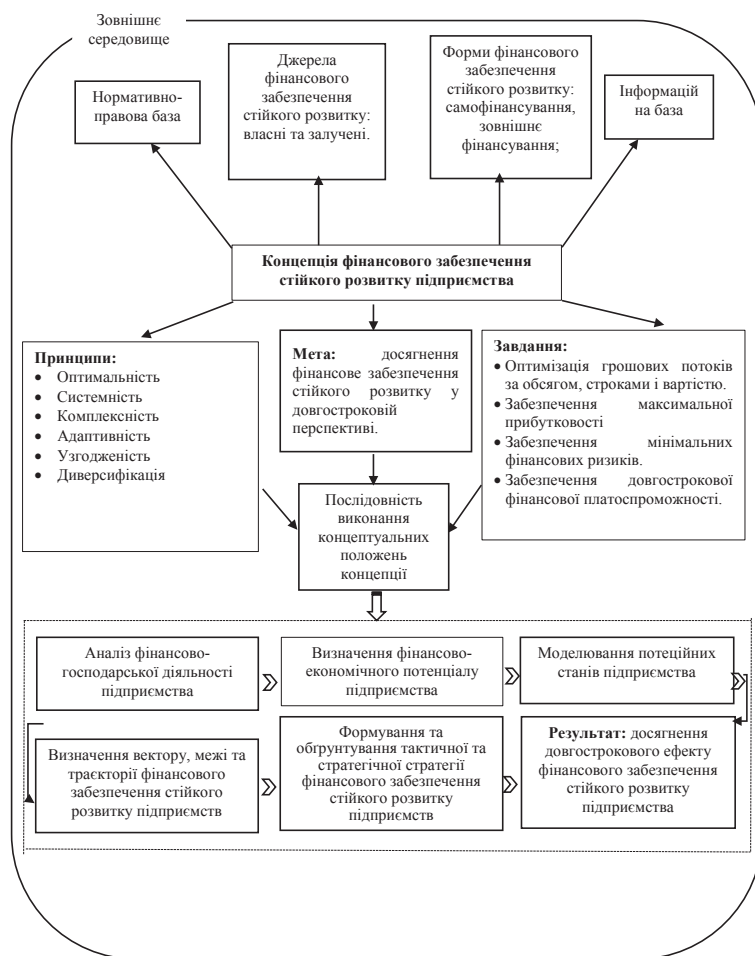


Рис. 1. Концепція фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства

ного стану підприємства) до нового якісного стану відповідно до обраного вектора за визначеною траєкторією, що лежить у межах стійкого простору.

На завершальному етапі відбувається формування тактичної та оперативної платформ управління стійким економічним розвитком, що являє собою декомпозицію визначених на попередньому етапі стратегічних заходів. У рамках цього етапу доцільною є розробка адекватних умовам функціонування підприємства бізнес-моделей, що насамперед мають забезпечувати адаптивність підприємства до ринкового середовища та реалізацію обґрунтованих стратегій розвитку. Відповідно до специфіки діяльності підприємства може бути розроблена комплексна бізнес-модель, яка забезпечить формування стійких компетенцій підприємства для забезпечення стійкого економічного розвитку, або запропоновані бізнес-моделі окремих функціональних напрямків діяльності підприємства. Особлива увага на цьому етапі має бути приділена раціональному використанню ресурсів підприємства, оскільки раціональний розподіл, ефективне використання ресурсів усіх видів та формування необхідного обсягу ресурсного потенціалу є об'єктивною умовою для здійснення «якісного стрибка». Важливого значення набуває формування системи управління зв'язками підприємства з його мікросередовищем, що зумовлене значним його впливом на функціонування підприємства. Взаємодія торговельного підприємства із зовнішнім мікросередовищем несе в собі найбільшу кількість ризиків, які в ефективній системі управління можуть бути вчасно ідентифіковані, що дасть можливість розробити низку заходів запобігання втраті стійкості через виявлені ризики під час ініціації та здійсненні процесів розвитку підприємства.

Як результат – досягнення довгострокового ефекту фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства відбувається на основі інтегрованого підходу до управління фінансовим забезпеченням стійким економічним розвитком, який передбачає оперативну, тактичну та стратегічну платформи управління, кожній з яких притаманний окремий управлінський підхід, зокрема: процесний (оперативна платформа), функціонально-домінантний (тактична платформа), системний (стратегічна платформа).

Також складниками концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку є форми та джерела фінансового забезпечення стійкого розвитку.

Форми фінансового забезпечення стійкого розвитку бувають традиційні: самофінансування та зовнішнє фінансування.

Джерела фінансового забезпечення поділяються також на власні фінансові ресурси (формуються на базовому рівні): прибуток суб'єктів підприємництва, доходи від підприємницької діяльності, амортизаційні відрахування.

Залучені фінансові ресурси (формуються на регіональному, загальнодержавному, світовому рівнях) на різних умовах повернення та платності: кошти бюджетів різних рівнів та позабюджетних фондів, кредити комерційних банків та небанківських фінансових установ, кошти міжнародних організацій, випуск акцій, інвестиції, заощадження населення, міжнародна та спонсорська допомога.

Кожний вид фінансових джерел має свої особливості, недоліки та переваги, що суттєво впливають на процес функціонування підприємств. Залежно від якої траєкторії, межі та вектору розвитку підприємства в умовах відновлення та становлення стійкого розвитку, величина кожного джерела фінансування і його частка в загальному обсязі фінансових ресурсів різні.

Висновки. Використання запропонованої концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства в триаді «вихідний базис розвитку – наявні та потенційні можливості – зміна якісного стану» дає можливість управляти окремими підсистемами розвитку підприємства, які становлять цілісну систему, що дає змогу ефективно реалізувати визначену стратегію стійкого розвитку підприємства, проводити перманентний моніторинг дотримання підприємством обраної траєкторії розвитку та запобігати «виходу» підприємства за межі стійкого простору.

Запропонований концептуальний підхід до моделювання фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства дасть можливість оптимізувати грошові потоки відповідно до видів інноваційних процесів, отримати ефект синергізму від зниження витрат, фінансових ризиків, а також можливості оптимального використання основних засобів через лізинг, кооперацію та інтеграцію підприємств різних видів бізнесу.

Таким чином, побудова концепції фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства дає змогу підвищити адаптивність підприємства до мінливих умов зовнішнього середовища та забезпечити ефективність його діяльності в несприятливих умовах, а також є запорукою задоволення інтересів власників підприємства – отримання дивідендного доходу; працівників підприємства – вчасне отримання заробітної плати створення умов для кар'єрного розвитку; партнерів та контрагентів – ефективне довготривале співробітництво; органів місцевого та державного управління – забезпечення довгострокового розвитку та поповнення бюджету податковими надходженнями.

Перспективами подальших досліджень є питання фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства, його складових частин, а також виявлення факторів, що впливають на стан і розвиток підприємства, побудова системи індикаторів економічних показників підприємств можуть бути темами для подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Райзберг Б. Современный экономический словарь / Б. Райзберг, Л. Лозовский, Е. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М.: ИНФРА-М., 1999. – 479 с.
2. Кириленко О. Фінанси (теорія та вітчизняна практика): [навч. посібник] / О. Кириленко. – Тернопіль: Астон, 2002. – 212 с.
3. Фадеева А. Концепция устойчивого развития туризма / А. Фадеева // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 89. – С. 48–51.
4. Кравчук Н. Фінанси / Н. Кравчук, В. Горин, Т. Ясеновська. – Тернопіль: Економічна думка, 2008. – 432 с.
5. Опарін В. Фінанси: Загальна теорія: [навч. посібник] / В. Опарін. – 3-тє вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с.
6. Романенко О. Фінанси: [підручник] / О. Романенко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
7. Кондіус І. Прогнозування стійкого розвитку регіону: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.05 / І. Кондіус; Луц. нац. техн. ун-т. – Луцьк, 2008. – 21 с.
8. Замула І. Економічна та екологічна безпека у контексті стійкого розвитку / І. Замула, Г. Кірейцева // Вісник ЖДТУ. – 2011. – № 1 (55). – С. 196–198.
9. Василенко А. Менеджмент устойчивого развития предприятий: монография / А. Василенко. – К.: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.

10. Погорелов Ю. Интервальная оценка развития предприятия с использованием показателя EVA / Ю. Погорелов, Е. Деева // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 2. – С. 110–114.

Аннотация. В статье исследована концепция финансового обеспечения устойчивого развития предприятия. Рассмотрена экономическая сущность и особенности финансового обеспечения устойчивого развития предприятия. Отмечена взаимозависимость устойчивого развития от финансового обеспечения предприятий. Подробно проанализированы теоретические аспекты финансового обеспечения и устойчивого развития. В результате анализа научных работ многих ученых предложено определение финансового обеспечения устойчивого развития предприятия. Проведенный поэтапный анализ концепции финансового обеспечения устойчивого развития предприятия.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, устойчивое развитие, динамические системы, кризис, концепция.

Summary. The article explored the concept of sustainable financial development of the company. The economic nature and characteristics of financial sustainable enterprise development. Emphasized the interdependence of sustainable development of financial software companies. Detailed analysis of the theoretical aspects of financial security and sustainable development. An analysis of the scientific work of many scientists proposed definition of financial sustainable enterprise development. Conducted analysis of the concept of incremental financial support for sustainable development of the enterprise.

Key words: financial security, sustainable development, dynamic systems, crisis concept.

УДК 338.244

Давидовська Г. І.

кандидат історичних наук,

*старший викладач кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва та бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*

Davydovska H. I.

Candidate of Historic Sciences

*Senior Lecturer of Department of Fundamental and Special Disciplines
Chortkiv Educational Institute of Business
Ternopil National Economic University*

ПРОБЛЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

PROBLEMS OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто основні проблеми соціального підприємництва. Охарактеризовано механізм пільгового кредитування соціальних підприємств та інші методи фінансування. Обґрунтовано необхідність розробки та прийняття нормативно-правової бази, яка регламентуватиме діяльність соціальних підприємців. Запропоновано заходи для подолання недостатності інформування та навчання підприємців.

Ключові слова: соціальне підприємництво, соціальне підприємство, соціальна мета, пільгове кредитування, фінансова підтримка.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день в Україні склалася досить непроста ситуація. Це і слабкий розвиток сільської місцевості, і невідповідність освіти на суспільні запити, і низьке фінансування з державного та місцевих бюджетів, і відсутність належного розвитку студентського самоврядування, і пасивне ставлення населення до глобальних проблем. Такий стан речей зумовив активізацію й орієнтування суспільства задля вирішення нагальних соціальних проблем, тому в останні роки на Україні серед громадських організацій соціальне підприємництво стає все більш популярним як ефективний механізм вирішення локальних соціальних та економічних проблем територіальних громад. Звичайно, для українців це нове явище і розвивається воно переважно поки що завдяки не державі або приватним інвесторам, а окремим ентузіастам. Соціальне підприємництво хоча б частково

вирішує проблеми малих груп, зокрема допомагає долати соціальну ізоляцію, працевлаштовуючи людей з обмеженими фізичними та психічними можливостями, безробітних, представників груп ризику, знаходить шляхи для реформування державних соціальних послуг. Починають з'являтися і нові види сервісу, що залишаються поза увагою звичайного бізнесу через незначну прибутковість та відсутність належної професійної підготовки. Звісно, це знижує навантаження на місцеві бюджети у вирішенні суспільних проблем. Ураховуючи теперішню ситуацію в Україні та її наслідки, соціальне підприємництво стає ще більш актуальним, тому дуже важливим є проаналізувати причини попередніх невдач у намаганні запустити відповідні процеси та знайти ефективні засоби для їх усунення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти соціального підприємництва набувають усе біль-

шого поширення і досліджуються як іноземними, так і вітчизняними науковцями: О. Винниковим, О. Загакайло, Н.С. Коваленком, М.С. Кошелевою, Р. Краплич, В. Назаруком, Ю.Л. Орел, А.А. Стельмахом, К. Форрестером та ін. Дослідженням проблем розвитку соціальних підприємств присвячені праці А. Андрущенко, З. Галушки, І. Кіреєвої, І. Салія, В. Удодової, К. Смаглій та ін. Проте питання проблем розвитку і популяризації соціального підприємництва набувають поширення і потребують більш ґрунтовного дослідження.

Мета статті полягає в аналізі проблем розвитку соціального підприємництва в Україні та виявленні шляхів їх вирішення для забезпечення процесу впровадження соціальних підприємств у нашій країні.

Вклад основного матеріалу дослідження. Підприємства, які намагалися вирішувати соціальні проблеми, були завжди. У Законі «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні» чітко вказувалося, що громадські організації людей з інвалідністю можуть створювати господарські підприємства і заробляти на цьому гроші [1]. Це можна вважати прототипом соціальних підприємств. Ураховуючи сучасний стан економіки, слід зазначити, що сподіватися на державу у вирішенні якихось проблем за рахунок бюджетних коштів фактично нереально, тому представники вразливих груп населення замислюються над тим, чи не створити їм свій бізнес, де б вони всі були працевлаштованими і самостійно себе забезпечували. А це вже можна назвати соціальним підприємництвом. Хоча слід сказати, що існує два типи соціальних підприємств. До першого типу відносяться соціальні підприємства, які створюються спеціально для працевлаштування людей із вразливих груп населення. А другий тип базується на створенні власного бізнесу з метою отримання прибутку, який буде витрачатися на статутні цілі громадських організацій.

В Україні здебільшого сповідується і популяризується так звана британська модель. Відповідно до цієї моделі, соціальне підприємництво має чотири чіткі критерії:

- бізнес;
- соціальна мета – те, для чого працює цей бізнес;
- розподіл прибутку, де чітко визначено, скільки відсотків буде йти на соціальну мету або, наприклад, на реінвестування цього бізнесу;
- демократичне управління.

Існують проблеми, про які говорять усі українські підприємці, це: недосконалість законодавчої бази, відсутність фінансових ресурсів, недостатність інформування та навчальних програм для підприємців.

Найбільшою проблемою було те, що соціальні підприємці не мали змоги конкурувати за фінансові ресурси з іншими підприємствами. У соціальних підприємств, що створюються для вирішення соціальної проблеми, як правило, стартової інвестиції немає. Якщо вони зможуть її здобути, тоді бізнес може і початися. Але велика кількість ідей, які виношуються роками, так і не втілюється в життя через відсутність ресурсів [2].

Для вирішення актуальних соціальних проблем в Україні Програмою соціального інвестування WNISEF розроблено механізм пільгового кредитування соціальних підприємств, який реалізується спільно з комерційними банками-партнерами.

Застава по кредиту обов'язкова. За купівлі обладнання також потрібен власний внесок у розмірі 10% від вартості.

Для того щоб скористатися підтримкою Програми, соціальні підприємства повинні відповідати таким основним критеріям:

1) бути зареєстрованою юридичною особою відповідно до чинного законодавства України або фізич-

ною особою – підприємцем та здійснювати комерційну діяльність;

2) мати чітко прописану в офіційних документах соціальну (екологічну) мету своєї діяльності;

3) мати чітко прописаний механізм розподілу прибутку, де буде видно, скільки відсотків прибутку спрямовується на соціальну мету.

Таблиця 1

Умови кредитування

Сума кредиту	від 10 000 до 100 000 доларів США в гривневому еквіваленті
Кредитна ставка	5–10% річних (фіксована ставка протягом усього терміну кредиту). Розмір ставки буде встановлюватися кредитним комітетом програми індивідуально
Валюта кредиту	гривня
Термін кредитування	до 36 місяців (3 роки) для інвестиційних кредитів до 24 місяців (2 роки) для поповнення обігових коштів
Умови видачі кредиту	100% (одноразово вся сума кредиту) або невідновлювана кредитна лінія (видача суми кредиту кількома траншами)
Умови погашення кредиту	стандартний графік погашення (% нараховуються на залишок заборгованості по тілу кредиту); ануїтет (рівними частинами); інше (за згодою банку)
Цільове використання кредиту	придбання обладнання, поповнення обігових коштів

Щоб взяти участь у програмі, слід заповнити аплікаційну форму та надіслати її на електронну адресу. Під час оцінювання аплікаційних форм застосовуються такі критерії:

- соціальний вплив від інвестиції;
- організаційний потенціал соціального підприємства;
- привабливість, раціональність і перспективність бізнес-ідеї;
- логічність і зрозумілість викладеної інформації.

Для отримання пільгового кредиту необхідно здійснити такі кроки:

1 – підтвердити відповідність основним критеріям соціального підприємства;

2 – підготувати бізнес-ідею для створення або розвитку соціального підприємства, при цьому варто продумати всі елементи бізнес-плану та якісно їх описати;

3 – заповнити аплікаційну форму, яка містить багато елементів бізнес-плану, а також соціальну складову частину бізнесу та надіслати її на адресу vnazaguk@wnisef.org;

4 – отримати позитивне рішення кредитного комітету Програми та рекомендаційний лист із переліком банків-партнерів, до яких потрібно звернутися для отримання кредиту. Рекомендаційний лист не гарантує отримання кредиту, а лише інформує банк-партнера про відповідність потенційного позичальника критеріям Програми соціального інвестування. Термін розгляду аплікаційної форми – 10 робочих днів;

5 – зібрати і подати повний комплект документів для отримання кредиту в банк, який буде зазначений у рекомендаційному листі. Банк перевіряє кредитну історію, платоспроможність, перспективність бізнесу, здійснює моніторинговий візит на місце ведення бізнесу і приймає рішення щодо надання кредиту. Термін прийняття рішення банком-партнером залежить від процедур кож-

ного банку, проте не повинен перевищувати 16 робочих днів із моменту отримання повного пакету документів. Лише позитивне рішення банку щодо надання кредиту позичальнику запускає механізм пільгового кредитування від Програми соціального інвестування WNISEF [3].

Якщо неможливо отримати пільгове кредитування, для отримання першої інвестиції є й інші підходи. Наприклад, через краудфіндингові платформи. Як приклад можна розглянути Івано-Франківський громадський ресторан UrbanSpace100. У його створення 100 людей внесли по 1 000 у. о., що і було першою інвестицією. Якщо люди вірять в ідею, яка пропонується, то вони готові надати певний ресурс. Відповідно, автоматично ці люди стають соціальними інвесторами. Вони не вимагають повернення коштів, а натомість беруть активну участь у розподілі прибутків, тобто визначають, яким чином та на які соціальні проекти повинні витратитися ці гроші. Такий механізм демонструє ідеальну картину відповідності критеріям соціального підприємництва.

Фінансову та менторську підтримку соціальним підприємцям з усього світу також надає Global Good Fund. Молоді підприємці можуть отримати грант у розмірі 10 тис. доларів США на розвиток свого підприємства.

На жаль, соціальним підприємництвом в Україні здебільшого займаються неприбуткові громадські чи благодійні організації, не маючи на те законних підстав. Відсутність законодавчо закріпленого визначення «соціального підприємництва» та належної нормативно-правової бази створює суттєві перепони на шляху до розвитку такої сфери

діяльності. Більшість громадських організацій, отримуючи прибуток від своєї діяльності, намагаються покрити власні витрати на поточну діяльність, але цього абсолютно недостатньо для ефективного функціонування організації. Саме тому існує необхідність у розробці та прийнятті нормативно-правової бази, яка регламентуватиме діяльність соціальних підприємців. Це повинен бути закон, який не тільки даватиме визначення основних понять, а й розкриватиме механізм функціонування соціального підприємництва загалом, систему державної підтримки, залучення бізнес-структур. Також необхідно прийняти програму підтримки соціальних підприємців, яка б періодично оновлювалась виходячи із нових потреб та викликів. Для такої підтримки однозначно повинні бути закладені кошти. Проте у світлі децентралізації за обмежених можливостей державного бюджету до виділення ресурсів для підтримки соціальних підприємців свого регіону варто стимулювати місцеве самоврядування. Місцевому самоврядуванню, своєю чергою, буде легше залучати до цього процесу бізнес-структури, які працюють у даному регіоні.

Донедавна була видана лише одна книга із соціального підприємництва українською, яка має більш-менш системний характер. Отже, варто більше працювати над публікаціями та навчальними курсами. Часто курси представляють соціальний проект, говорячи, що це соціальне підприємство, хоча воно буде абсолютно збитковим, оскільки присутня лише соціальна мета без підприємницької складової. У цьому контексті дуже важливо доносити правильне розуміння соціального підприємництва,

Таблиця 2

Навчальні курси/тренінги, які пропонуються соціальним підприємцям в Україні

Назва організації	Форма навчання	Формат навчання	Тривалість навчання	Критерії відбору слухачів програми курсу
ГО «Асоціація професійних підприємців»	Денна	Тренінг; лекційні заняття; консультації	Ододенні тренінги	Відповідно до теми тренінгу: студенти останніх курсів навчання; безробітні; керівники підприємств; ФОП; бухгалтери тощо
Ресурсний центр ГУРТ	Денна	Тренінгова програма	3–10 днів	Ініціативні громадяни, які планують зайнятися бізнесом Підприємці, які започаткували власний бізнес Громадські лідери, які займаються соціальним підприємництвом
ДМБФ «Доброта»	Дистанційна; денна; заочна	Модульний курс; тренінг; стажування у Польщі, США	1–30 днів	Усі бажані мають прослухати не менш ніж 4-годинний курс
НГО «Житомирська обласна асоціація науковців та бізнес-консультантів»	Денна	Модульний курс; тренінг	Тренінг-семінар – 2 дні Курсове навчання – 2 міс	Немає
ЛОО ВМГО «Молодіжний центр працевлаштування»	Денна	Навчальний курс; тренінг; інформаційно-тренінгові заняття тривалістю 4 год.	Повний курс – 6 блоків по 4 години – загальна тривалість – 24 год.	Бажання слухачів Мотивація керівництва
Центр розвитку соціального підприємництва Сокальської агенції регіонального розвитку	Денна	Модульний курс, тренінг	1 день 4 лекції (4-5)	Потенційні підприємці, які проходять курс з «Основ підприємництва»
Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва «Соціальні ініціативи»	Денна	Тренінг	2-денний тренінг 4-денний тренінг	Наявність ідеї щодо створення соціального підприємства і мотивація реалізувати цю ідею

Джерело: складено автором на основі [4]

яке полягає в тому, що передусім це бізнес, а потім вже можна говорити про слово «соціальне». Тільки тоді дане словосполучення буде нормально співіснувати.

Курси з ведення бізнесу знайти неважко. Щодо освіти саме з соціального підприємництва, в Україні тренерів, які можуть цим займатися, замало. Інформаційних ресурсів, які висвітлюють дане питання, також небагато.

Протягом лютого-квітня 2013 р. Всеукраїнський ресурсний центр розвитку соціального підприємництва «Соціальні ініціативи» збирав інформацію про навчальні курси/тренінги, які пропонуються соціальним підприємцям в Україні, та підготував електронний довідник, який став ще одним вагомим ресурсом для розвитку соціального підприємництва (табл. 2).

Позитивні моменти з навчання вже можна констатувати. Львівська бізнес-школа Українського католицького університету стала першою в Україні, яка запровадила курс «Соціальне підприємство». Із січня 2016 р. також розпочався повноцінний курс «Соціальне підприємство» для студентів Школи соціальної роботи НАУКМА, який тривав до квітня 2016 р.

Навчальний компонент є дуже важливим аспектом, тому варто нарешті почати працювати на перспективу. І робити це було б доречно ще зі шкільних лав. Основи ведення бізнесу, пошук та залучення ресурсів, соціальні інновації та багато суміжних тем можна на початковому етапі включити хоча б як факультативи у шкільну програму, згодом переходячи до більш глибокої роботи. Ресурси для цього можна знайти, залучивши громадські організації, які активно залучають грантові кошти міжнародних структур [5].

Висновки. Якісно новий рівень розвитку соціального підприємництва в Україні буде залежати від налагодженої міжсекторальної співпраці ключових партнерів: органів державної влади та місцевого самоврядування (нормативно-правове забезпечення, основного механізму фінансової підтримки), бізнесу (менторство, грантова підтримка), ЗМІ (популяризація діяльності), навчальних закладів (навчальні курси із ведення соціального підприємництва), громадських організацій (безпосередня робота з населенням із метою роз'яснення основних принципів діяльності соціальних підприємств).

Список використаних джерел:

1. Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні: Закон України від 21 березня 1991 р. № 875-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/875-12/page>.
2. Назарук В. Поки соціальні підприємці в Україні не можуть конкурувати за ресурси з бізнесом / В. Назарук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gurt.org.ua/interviews/29086/>.
3. Пільгові кредити для соціальних підприємств від WNISEF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socialbusiness.in.ua/>.
4. Назарук В. Довідник навчальних курсів/тренінгів для соціальних підприємців / В. Назарук, М. Гончарова. – Київ, 2013. – 18 с.
5. Проць Н. Соціальне підприємство. Досвід Норвегії / Н. Проць [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lcci.com.ua/socialne-pidpryemnyctvo-dosvid-norvegiji/>.
6. Березяк І.І. Зарубіжний досвід та вітчизняні реалії становлення соціального підприємництва / І.І. Березяк // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка»; редкол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – 2014. – Вип. 25. – С. 31–36.

Анотація. В статтю рассмотрены основные проблемы социального предпринимательства. Охарактеризован механизм льготного кредитования социальных предприятий и другие методы финансирования. Обоснована необходимость разработки и принятия нормативно-правовой базы, которая будет регламентировать деятельность социальных предпринимателей. Предложены меры для преодоления недостаточности информирования и обучения предпринимателей.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, социальное предприятие, социальная цель, льготное кредитование, финансовая поддержка.

Summary. In this work examines the main problems of social entrepreneurship. Characterized mechanism concessional lending to social enterprises and other methods of financing. The necessity to develop and adopt legal framework that will regulate the activities of social entrepreneurs. The measures to overcome the lack of information and training businesses.

Key words: social entrepreneurship, social enterprise, social purpose, preferential loans, financial support.

Далик В. П.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Дуляба Н. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Львівського торгово-економічного університету*

Dalyk V. P.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Management and International Business
National University «Lviv Polytechnic»*

Duliaba N. I.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Economics of Enterprise
Lvov Trade and Economic University*

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

EXTERNAL TRADE OF UKRAINE: REALITIES AND PROSPECTS

Анотація. У статті розглянуто тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України на основі статистичних даних торгівлі товарами і послугами. Встановлено основні проблеми міжнародної торгівлі, її вплив на розвиток вітчизняної економіки. Охарактеризовано основні напрями подолання проблем зовнішньої торгівлі України та перспективи подальшого розвитку у світлі світових глобалістських тенденцій.

Ключові слова: зовнішня торгівля, розвиток, тенденції, товари і послуги.

Постановка проблеми. Залучення вітчизняної економіки до світових глобалістських заходів сприяє розширенню можливостей України щодо здійснення торговельних операцій на міжнародних ринках. Попри сприятливі ззовні умови для розвитку зовнішньої торгівлі існують перешкоди внутрішнього характеру – воєнно-політичний конфлікт на сході країни, погіршення економічних відносин із Росією, кризовий стан економіки держави. Відтак, змінюються умови і можливості співпраці вітчизняних підприємств із зарубіжними партнерами. Окремі напрями міжнародної торговельної співпраці стають тривалими, формують закономірності їх розвитку, інші носять короткостроковий характер, відображаючи певні тенденції співпраці.

Зважаючи на першочергове завдання підвищення вітчизняної економіки, зростання добробуту населення, підвищення якості та рівня його життя, питання міжнародної торгівлі є одним з інструментів урядової політики у вирішенні означених проблем. Відтак, актуальність даного дослідження обумовлена необхідністю дослідження розвитку міжнародної торгівлі України та встановлення перспектив використання такої співпраці з метою зміцнення вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною основою дослідження питань розвитку міжнародної торгівлі є праці А. Сміта, Д. Рікардо, В. Леонтьєва, В. Оліна, Е. Хекшера, Д. Хьюма та ін. Сучасний стан та проблеми розвитку міжнародної економіки досліджували такі вітчизняні вчені, як І. Бураковський, О. Гаврилюк, А. Мазаракі, Ю. Макогон, Т. Мельник, О. Єлісеєнко, С. Савельєв, Т. Циганкова тощо. Зокрема, А. Мазаракі належить дослідження сучасних тенденцій та чинників розви-

тку зовнішньої торгівлі України; Ю. Макогон висвітлив вплив зовнішньоекономічних зв'язків України на реалізацію можливостей залучення іноземних інвестицій. Такі праці створили теоретичне підґрунтя для проведення даного дослідження та сприяли розвитку дослідження теми.

Мета статті полягає у дослідженні тенденцій, визначенні закономірностей розвитку зовнішньої торгівлі України товарами і послугами, встановленні його перспектив та напрямів подолання проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток світової фінансової кризи, військово-політичний конфлікт на сході України зумовили негативний розвиток зовнішньої торгівлі України (рис. 1). Для дослідження тенденцій та закономірностей розвитку міжнародної торгівлі товарами і послугами обрано період 2006–2015 рр., тобто останнє десятиліття. Такий вибір обумовлений насамперед необхідністю дослідження напрямів та проблем розвитку, які визначаються в довгостроковому періоді. Також вибір періоду обумовлений необхідністю дослідження зовнішньої торгівлі, на яку суттєвий вплив мав розвиток світових тенденцій розвитку економіки, у тому числі кризові явища, які виникли в 2007–2008 рр. та мають місце в окремих економіках і дотепер.

Експерти ДЗІ відзначають, що резерви для покращання сальдо зовнішньої торгівлі вичерпалися ще в 2005 р. [3]. Відносно стабільна і сприятлива кон'юнктура стосовно товарів українського експорту хоч і забезпечувала приріст зовнішніх надходжень, проте виробничі можливості галузей лідерів-експортерів вичерпали себе повністю. Зовнішня торгівля в Україні набула характеру здебільшого одностороннього зв'язку, тобто негативне сальдо торговельного балансу свідчить про значне пере-

важання імпорту над експортом в нашу державу (рис. 2) і про її здебільшого сировинну складову, а не готову продукцію, як це є у розвинутих країнах світу.



Рис. 1. Сальдо зовнішньоторговельних операцій за 2006–2015 рр., тис. дол. США [1]

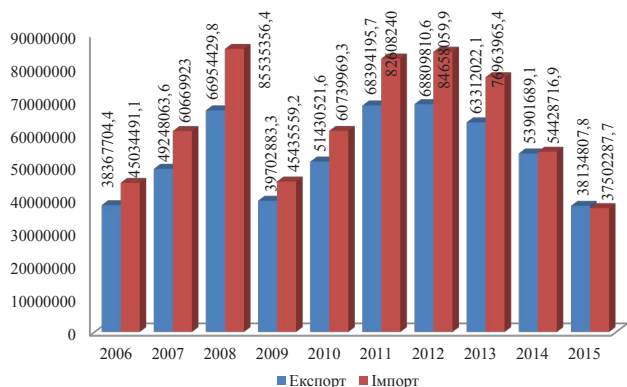


Рис. 2. Показники експорту та імпорту товарів та послуг України в 2006–2015 рр. [1]

Як видно з даних рис. 1, 2, протягом аналізованого періоду лише в 2015 р. сальдо зовнішньоторговельного балансу набуло позитивного значення – 632 520,1 тис. дол. США, тобто експорт перевищив імпорт. Проте ці дані не є особливо втішними з урахуванням того, що по закінченні I кварталу 2016 р. сальдо знову становило -961 258,4 тис. дол. Таким чином, зовнішня торгівля України чітко характеризується переважанням імпорتنних операцій над експортними. Це насамперед відображає споживацьку політику нашої держави: ми готові купувати

все, чого не вистачає, а не виробляти самі. Відповідно, і продавати вітчизняним підприємствам на зовнішній ринок не дуже є що.

Переважання імпорту над експортом зумовлене суттєвим зниженням самого експорту в 2006–2015 рр., зокрема після 2012 р. Водночас імпорт у 2012 р. набув одного з найбільших значень досліджуваного періоду – 84 658 059,9 тис. дол., що майже рівне найбільшому значенню показника імпорту, отриманого в 2008 р. на рівні 85 535 356,4 тис. дол. США. Досить суперечливим є вплив світових та внутрішніх економічних факторів на розвиток українського імпорту. В очікуванні інфляції та знеціненні гривні вітчизняні споживачі з метою збереження своїх заощаджень придбавали більше імпорتنних товарів, тим самим стимулюючи зростання імпорту.

Аналіз товарної структури зовнішньої торгівлі України, проведений за даними табл. 1 і 2, дав змогу виділити основні 10 видів товарів, які експортуються та імпортується вітчизняними суб'єктами ЗЕД.

Як видно з табл. 1, у товарній структурі експорту протягом 2006–2015 рр. переважають чорні метали, вироби з чорних металів, реактори ядерні, котли і машини, зернові культури, жири та олії рослинного або тваринного походження, насіння і плоди олійних рослин, руди, шлак, зола, електричні машини, продукти неорганічної хімії, залишки та відходи харчової промисловості. Варто зазначити, що за основними експортованими товарами в 2015 р. порівняно з 2006 р. товарооборот зріс на 4 902 333,5 тис. дол. Також зросла їх частка в досліджуваному періоді на 12,4%. Проте детальний аналіз товарної структури експорту дає змогу зробити висновок про загальне погіршення його стану: основний експортний продукт – чорні метали – знизилась в товарообороті як сумарно, так і їх частка; зі структури експорту 2015 р. вибули енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки, органічні хімічні сполуки, добрива, залізничні або трамвайні локомотиви, шляхове обладнання тощо. Також за структурою експорту можна судити про те, що світові економіки потребують переважно української сировини, сільськогосподарських продуктів чи складових частин для розвитку власної промисловості. Це свідчить про неконкурентоспроможність вітчизняної переробної, легкої, харчової промисловості.

Використання експортного потенціалу України є передумовою для розвитку економіки, зростання ВВП. Аналіз товарної структури експорту показав переважання експорту чорних металів та виробів із них. Разом із тим, як

Таблиця 1

Товарна структура експорту України за основними товарами в 2006–2015 р. [1]

Назва товарів	2006		2015		Відхилення	
	Σ, тис. дол.	Частка, %	Σ, тис. дол.	Частка, %	Σ, тис. дол.	Частка, %
Зернові культури	1354246,8	3,5	6057974,2	15,9	4703727,4	12,4
Насіння і плоди олійних рослин	314393	0,8	1475377,3	3,9	1160984,3	3,1
Жири та олії тваринного або рослинного походження	971400,5	2,5	3299876,3	8,7	2328475,8	6,2
Руди, шлак, зола	912326,1	2,4	2216461,0	5,8	1304134,9	3,4
Залишки та відходи харчової промисловості	170170,5	0,4	995852,4	2,6	825681,9	2,2
Продукти неорганічної хімії	1086642,6	2,8	967422,1	2,5	-119220,5	-0,3
Деревина і вироби з деревини	602850,4	2,6	1106428,5	2,9	503578,1	0,3
Чорні метали	13051226	34	8077566,1	21,2	-4973659,7	-12,8
Вироби з чорних металів	2361608,2	6,2	916920,8	2,4	-1444687,4	-3,8
Реактори ядерні, котли, машини	2051504,1	5,3	1964491,0	5,1	-87013,1	-0,2
Електричні машини	1278980,3	3,3	1979312,1	5,2	700331,8	1,9
Разом	24155348	63,8	29057682	76,2	4902333,5	12,4

вже зазначалось, продукція української металургії носить сировинну основу з низькою доданою вартістю. Проблемою розвитку експортного потенціалу металургії є низька та застаріла технічна оснащеність. Відтак, без модернізації конкурентоспроможність металургійного комплексу України залишається низькою.

Натомість світова кон'юнктура та високий аграрний потенціал України відображають можливості розвитку експорту продукції АПК, продуктів харчування. Україна має можливості збільшувати обсяги виробництва та експорту зерна, насіння і плодів олійних рослин, жирів та олій рослинного і тваринного походження, молочних продуктів. «За оцінками фахівців, високі ціни на продовольство за його недостатності у світі можуть стати перманентними, що стимулюватиме привабливість АПК щодо нарощування обсягів його продукції» [2, с. 11]. Проте для цього потрібна виважена політика і підтримка держави. Вона насамперед пов'язана зі стимулюванням розвитку відповідних галузей АПК, їх дотуванням та частковим відшкодуванням ризиків.

Відмінною є структура імпорту в Україну, де присутні продукти переробки, про що свідчать дані табл. 2.

Зокрема, висока питома вага протягом всього періоду дослідження належить паливним матеріалам, нафті і продуктам її перегонки, реакторів ядерних, котлів та машин (які також і експортуються з України), засобів наземного транспорту, крім залізничного. Також на відміну від експорту імпортується фармацевтична продукція, різноманітна хімічна продукція, добрива, пластмаси та полімерні матеріали. Загалом, аналіз структури імпорту характеризується звуженням його товарного асортименту, що пов'язано передусім зі зниженням доходів населення, його купівельних настроїв.

Дефіцит зовнішньоторговельного балансу, загальне зниження ВВП є також результатом змін у географічній структурі міжнародної торгівлі. Насамперед це пов'язано із втратою основного імпортера України – Російської Федерації. За даними рис. 3 можна визначити про суттєве зниження в останні роки частки імпорту в Російську Федерацію.

Зокрема, видно, що пік зовнішньоторговельних взаємин із РФ припадає на 2010–2011 рр., коли частка імпорту українських товарів перевищувала 35%. Суттєве зниження обсягу імпорту і, відповідно, його частки сталось у 2014 р. і посилилось у 2015 р. Такий спад є результатом розгортання воєнно-політичного конфлікту на сході Укра-

їни, що спонукало введення економічних санкцій, заборон увезення товарів, тобто економічної співпраці між Україною та Російською Федерацією.

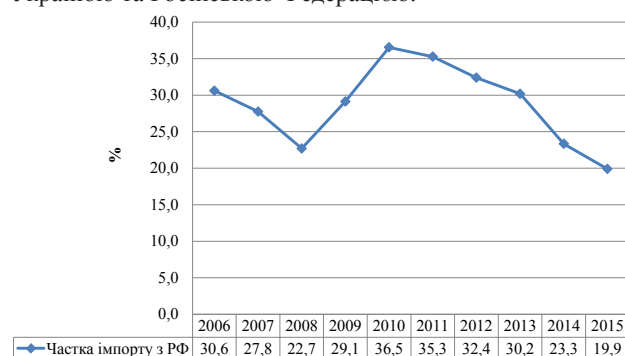


Рис. 3. Частка імпорту в Російську Федерацію в загальному імпорті України в 2006–2015 рр., %

Проблеми розвитку зовнішньої торгівлі послугами також пов'язані із досліджуваними вище чинниками. Однією з основних проблем розвитку зовнішньоторговельних послуг України є зниження їх обсягу у 2015 р. порівняно з попередніми періодами. Серед основних причин зниження обсягу надання послуг на зовнішніх ринках виділяємо [4]: геополітичні проблеми, фактичне повне або часткове виключення з прямої участі в зовнішньоекономічних зв'язках підприємств цілих регіонів (фактично анексований Росією Крим та окуповані теж за фактичної участі Росії райони Донбасу), нестабільність національної валюти та національної економіки тощо.

Висновки. Зовнішня торгівля товарами і послугами відіграє важливу роль у формуванні ВВП країни, стимулюванні розвитку економіки України. Відтак, заходи щодо її розвитку посідають важливе місце у системі заходів щодо подолання кризових явищ та посткризового відновлення економіки. Місце експорту у формуванні економічної динаміки є значним, а отже, він має перетворитися на чинник структурної перебудови вже у коротко- та середньостроковій перспективах.

Аналіз тенденцій розвитку зовнішньої торгівлі відображає переважно негативне зростання дефіциту зовнішньоторговельного балансу, зниження експорту та погіршення його структури, зростання імпортозалежності країни. Знання основних чинників виникнення окреслених проблем повинно бути рушієм для вирішення на всіх

Таблиця 2

Товарна структура імпорту України за основними товарами в 2006–2015 рр. [2]

Назва товарів	2006		2015		Відхилення	
	Σ, тис. дол.	Частка, %	Σ, тис. дол.	Частка, %	Σ, тис. дол.	Частка, %
Палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки	12711627	28,2	10876998	29,0	-1834629,9	0,8
Фармацевтична продукція	1384877,2	3,1	1367034,5	3,6	-17842,7	0,5
Різноманітна хімічна продукція	467585,3	1,0	930125,2	2,5	462539,9	1,5
Пластмаси, полімерні матеріали	1988858,5	4,4	2092226,7	5,6	103368,2	1,2
Реактори ядерні, котли та машини	5191399,3	11,5	3579655,6	9,5	-1611743,7	-2,0
Електричні машини	2682029,2	6,0	2695337,4	7,2	13308,2	1,2
Засоби наземного транспорту, крім залізничного	4898344,5	10,9	1623902,1	4,3	-3274442,4	-6,6
Чорні метали	1468892,7	3,3	685467	1,8	-783425,7	-1,5
Каучук, гума	538876,3	1,2	930125,2	1,5	391248,9	0,3
Добрива	206976,4	0,5	708333,5	1,9	501357,1	1,4
Органічні хімічні сполуки	518576,2	1,2	568700,4	1,5	50124,2	0,3
Разом	32058043	71,3	26057905	68,4	-6000137,9	-2,9

рівнях організації зовнішньої торгівлі: від товаровиробника до держави.

Аналіз тенденцій та закономірностей розвитку зовнішньої торгівлі України та чинників, що їх спонукали, дає змогу визначити основні перспективи її подальшого розвитку. Зокрема, у наступні роки суттєво не зміниться структура експорту вітчизняних товарів. Для поживлення експорту товарів і продукції вітчизняних підприємств «велике значення матиме поліпшення якості товарів шляхом технологічної модернізації металургійних підприємств та відновлення попиту на метали на світових ринках» [2]. Зміна структури експорту в бік зростання частки товарів із більшою питомою вагою доданої вартості можливе за створення якісних конкурентоспроможних товарів та формування іміджу країни на світових ринках. У структурі

імпорту також не очікується суттєвих змін. Залежність від імпорту енергоносіїв наразі стимулюватиме ріст імпорту випереджаючими темпами порівняно з розвитком експорту. Вирішення цієї проблеми лежить у модернізації ЖК комплексу України, пошуку альтернативних джерел енергії для української економіки. Крім того, постійне знецінення гривні, зниження реальних доходів стимулює перехід багатьох імпортерів товарів повсякденного вжитку в тінь. І це може стати тенденцією наступних років.

Таким чином, розвиток зовнішньої торгівлі України та з її допомогою економіки країни в найближчій перспективі залежить від виваженої політики уряду щодо стимулювання власного виробництва, зниження кризових явищ, подолання безробіття, сприяння зміцненню національної валюти.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Мазаракі А. Сучасні тенденції та чинники розвитку зовнішньої торгівлі України / А. Мазаракі, Т. Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 5–14.
3. Держзовнішінформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrdzi.com/ru>.
4. Далик В.П. Проблеми розвитку української зовнішньої торгівлі послугами / В.П. Далик, Н.І. Дуляба // Регіональні проблеми розвитку територіальних систем: теорія, практика, перспективи: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (15–16 квітня 2016 р.). Ч. 3; ред. кол.: М.А. Лендел (гол. ред.) [та ін.]. – Ужгород: ФОП Сабов А.М. – С. 26–29.

Анотація. В статті розглянуті тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України на основі статистичних даних торгівлі товарами та послугами. Встановлено основні проблеми міжнародної торгівлі, її вплив на розвиток економіки України. Охарактеризовано основні напрями подолання проблем зовнішньої торгівлі України та перспективи подальшого розвитку в світлі світових глобалістських тенденцій.

Ключевые слова: зовнішня торгівля, розвиток, тенденції, товари та послуги.

Summary. The tendencies of development of foreign trade of Ukraine on the basis of statistical data for trade in goods and services. Found out the main problems of international trade, its impact on the development of the domestic economy. Characterized the basic directions of overcoming problems of foreign trade of Ukraine and prospects of further development in the light of the world globalist trends.

Key words: external trade, development, trends, products and services.

Дегтярева Ю. В.
*кандидат экономических наук, доцент,
доцент кафедры экономики предприятия
Донбасской государственной машиностроительной академии*

Degtyareva Yu. V.
*Candidate of Economic Sciences, Docent,
Docent of Economics Enterprise Department
Donbas State Engineering Academy*

КОМПОНЕНТЫ ВНЕШНЕГО И ВНУТРЕННЕГО ОКРУЖЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

COMPONENTS OF THE EXTERNAL AND INTERNAL ENVIRONMENT OF THE INVESTMENT PROJECT

Аннотация. В статье рассмотрены срезы внутреннего и внешнего окружения предприятия, проведена идентификация основных компонент, входящих в состав каждого из этих компонент. Выделена интеллектуальная составляющая человеческого капитала в качестве основной компоненты, трансформирующей влияние риск-факторов в управленческие решения, способные не только подстраивать внутреннюю систему под изменения, приходящие извне, но и менять посредством ответной реакции внешнюю систему предприятия.

Ключевые слова: инвестиционный проект, внутренняя среда, внешняя среда, динамичность среды, факторы прямого воздействия, факторы косвенного воздействия, стейкхолдеры.

Вступление и постановка проблемы. Современная экономическая среда с каждым годом становится более насыщенной риск-факторами, и предприятия должны учитывать существующие и вновь возникающие риск-факторы в своей производственной деятельности с целью не только выживаемости, но и эффективного функционирования в сложившихся условиях. Правильная идентификация риск-факторов, оказывающих влияние на деятельность предприятия и на которые само предприятие оказывает воздействие, позволит своевременно принимать качественные управленческие решения.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросы основных составляющих внешнего и внутреннего окружения организации, их влияния на инвестиционные проекты затрагивались в трудах украинских и зарубежных ученых, таких как Й. Завадский, С. Гаркавенко, А. Семенов, В. Набоков, А. Наумов, О. Виханский, С. Фролов, Р. Фатхутдинов, Р. Дафт, М. Мескон, Ф. Котлер, Р. Фримен и другие.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Руководителям организаций, реализующим инвестиционные проекты, необходимо учитывать действия существенных факторов во внешнем и внутреннем окружении, способных влиять на организацию, подбирать методы и способы реагирования на эти воздействия.

Цель статьи – систематизировать компоненты внутреннего и внешнего окружения, которые являются не только потенциальными носителями угроз, а также могут открыть дополнительные возможности как для инвестиционного проекта, так и для самой организации.

Результаты исследования. Осуществление проекта происходит в динамической среде, которая оказывает на него определенное воздействие: экономическое, социальное, финансовое, организационное и другие. Каждое из таких воздействий в определенных условиях может оказаться критическим для проекта. В связи с этим окружающая среда проекта должна быть проанализирована

и выделены факторы окружения проекта, которые могут оказать существенное влияние на его реализацию.

Окружающая среда – это совокупность внешних и внутренних факторов, влияющих на достижение результатов проекта [1, с. 24].

Инвестиционный проект – последовательность действий, связанных с обоснованием объемов и порядка вложения средств, их реальным вложением, введением мощностей в действие, текущей оценкой целесообразности поддержания и продолжения проекта и итоговой оценкой результативности проекта по его завершении [2, с. 186].

Инвестиционный проект – это ограниченное по времени целенаправленное изменение отдельной системы с изначально четко определенными целями, достижение которых определяет завершение проекта, с установленными требованиями к срокам, результатам, риску, рамкам расходования средств и ресурсов и к организационной структуре [3, с. 59].

Внутренняя среда организации (микроокружение) – это та часть общей среды, которая находится в рамках организации. Она оказывает постоянное и непосредственное воздействие на функционирование организации, задает условия ее работы и является регулируемой и контролируемой посредством качественных управленческих решений. Внутренняя среда имеет несколько срезов, каждый из которых включает набор ключевых процессов и элементов организации. Эти процессы и элементы в совокупности определяют тот потенциал и те возможности, которыми располагает организация.

1. Организационный срез включает:
 - систему внутрифирменных коммуникационных процессов;
 - организационные структуры;
 - систему управления и уровень менеджмента;
 - распределение прав и ответственности; организационную культуру и тому подобное.
2. В производственно-технический срез входят:

- производство продукции;
- обеспеченность сырьем и материалами; т
- ехнологический парк и его обслуживание;
- система контроля качества;
- осуществление исследований и разработок;
- экологичность процессов производства;
- материалоемкость, ресурсо- и энергоэффективность.

3. Кадровый срез охватывает:

- квалификационный и количественный состав работников;
- текучесть кадров;
- оценку результатов труда и стимулирование;
- обучение и продвижение кадров;
- создание и поддержание вертикальных и горизонтальных отношений;

– корпоративную культуру.

4. Информационный срез включает:

- базы знаний, модели, алгоритмы;
- программное обеспечение;
- статистическую, научно-техническую, обзорно-аналитическую информацию.

5. Маркетинговый срез охватывает все те процессы, которые связаны с реализацией продукции:

- доля рынка и конкурентоспособность;
- продуктовая стратегия;
- стратегия ценообразования;
- стратегия продвижения продукта на рынке;
- выбор рынков сбыта и систем распределения;
- предпродажное и послепродажное обслуживание клиентов и тому подобное.

6. Финансовый срез включает процессы, связанные с обеспечением эффективного использования и движения денежных средств в организации [4, с. 196; 5].

В перечисленных блоках (срезах) внутренней среды организации немаловажную роль играет интеллектуальная составляющая человеческого капитала, от которой зависит эффективное функционирование предприятия в целом. Во внутренней среде организации проекты можно рассматривать как социально-экономический механизм, который является посредником между ресурсами и потребителями продукции.

На уровень элементов внутренней среды предприятия влияет прежде всего внешняя среда (макроокружение). Она является источником, питающим предприятие ресурсами (сырьевыми, информационными, технологическими, человеческими и другими ресурсами).

Внешняя среда предприятия – это совокупность экономических, политических, правовых, научных и технических, коммуникационных, природно-географических и других условий и факторов, которые находятся вне организации и оказывают прямое или косвенное воздействие на деятельность предпринимательского предприятия. При изучении внешнего окружения необходимо учитывать следующие факторы:

1. Взаимосвязанность факторов – представляет собой систему связей как внутри внешней среды, так и с внешней средой. Изменения в одной из компонент внешнего окружения обязательно приводят к тому, что происходят изменения в других компонентах внешнего и внутреннего окружения. Поэтому изучение и анализ должны вестись не по отдельности, а системно с отслеживанием не только собственно изменений в отдельной компоненте, но и с анализом того, как эти изменения скажутся на других компонентах макро- и микроокружения. Для нормального функционирования организация должна создавать, развивать и обеспечивать систему коммуникаций с внешней средой. При этом важно учитывать все виды связей с

внешним окружением: властные связи, информационные, контролирующие, культурные и так далее.

2. Сложность внешней среды – представляет собой показатель, характеризующий количество структурных единиц внешнего окружения и связей между ними, на которые организация должна реагировать или учитывать их влияние в своей деятельности.

3. Приоритетность структурных единиц и наиболее важных связей во внешней среде. Ранжируя окружающие организацию другие организации, социальные движения, государственные учреждения, социальные институты и отдельных влиятельных лиц, руководство организации сможет ориентироваться в постоянно изменяющихся ситуациях, возникающих во внешнем окружении, находить оптимальные пути достижения организационных целей.

4. Подвижность среды – скорость, с которой происходят изменения в окружении организации. Окружение современных организаций изменяется с нарастающей скоростью. Подвижность внешнего окружения может быть выше для одних подразделений организации и ниже для других. В высокоподвижной среде организация или подразделение должны опираться на более разнообразную информацию, чтобы принимать эффективные решения.

5. Неопределенность внешней среды – соотношение между количеством информации о среде, которой располагает организация, и уверенностью в точности этой информации. Чем неопределеннее внешнее окружение, тем труднее принимать эффективные решения [4; 6; 7].

Внешняя среда подразделяется на два блока факторов:

1. Факторы прямого воздействия – это явления, процессы и институты среды, которые непосредственно влияют на деятельность организации. К факторам прямого воздействия относятся:

- поставщики ресурсов – хозяйствующие субъекты (юридические или физические лица), обеспечивающие эффективность организации путем бесперебойной и своевременной доставки ресурсов (материальных, энергетических, финансовых, информационных, человеческих и др.). Данная часть внешнего окружения требует постоянно изменяемой особой политики [6]. Поставщики могут существенным образом воздействовать на деятельность организации, изменяя объемы поставок и цены на ресурсы, создавая ресурсную зависимость;

- клиенты – хозяйствующие субъекты (юридические или физические лица), испытывающие спрос на продукцию (работы, услуги), предлагаемые конкретной организацией. Воздействие клиентов на деятельность организации может проявляться в разных формах: в виде требований к качеству товара и формам оплаты или в предпочтении к конкретным видам товара и торговым маркам. Спрос в значительной степени определяет ценообразование и производственную политику организации.

Выделяют пять типов клиентурных рынков:

1. Потребительский рынок – отдельные лица и домохозяйства, приобретающие товары и услуги для личного потребления.

2. Рынок производителей – организации, приобретающие товары и услуги для использования их в процессе производства.

3. Рынок посредников – организации, приобретающие товары и услуги для последующей перепродажи их с прибылью для себя.

4. Рынок государственных учреждений – государственные организации, приобретающие товары и услуги либо для последующего их использования в сфере коммунальных услуг, либо для передачи этих товаров и услуг тем, кто в них нуждается.

5. Международный рынок – покупатели за рубежами страны, включая зарубежных потребителей, производителей, посредников и государственные учреждения [8, с. 108–109]:

К посредникам относятся:

– торговые посредники (оптовые и розничные торговцы) – фирмы, помогающие организации подыскивать клиентов и/или продавать его товары [8, с. 107].

– логистические посредники – занимаются услугами в системе складирования, транспортировки товаров и потокодвижения.

– маркетинговые посредники – оказывают помощь в системе взаимодействия фирмы со всеми субъектами маркетинговой системы в сфере организации маркетинговых исследований и оптимизации спроса на товары и услуги.

– финансовые посредники – осуществляют банковские, кредитные, страховые и другие финансовые услуги [10, с. 33].

– информационные посредники – осуществляют передачу материала в информационно-телекоммуникационной сети, в том числе в сети Интернет, предоставляют возможность размещения материала или информации, необходимой для его получения с использованием информационно-телекоммуникационной сети, а также предоставляют возможность доступа к материалу в этой сети [11, с. 49].

Факторы косвенного воздействия – это явления, процессы и институты среды, которые могут не оказывать прямого немедленного воздействия на организацию, но сказываются на ее функционировании. К ним относят:

– политико-правовые: основные направления государственной политики и методы ее реализации; возможные

изменения в законодательной и нормативно-технической базе; деятельность и полномочия местных органов власти;

– международные: глобализация мировой экономики; международные соглашения, заключаемые правительством в области тарифов и торговли; международная финансовая система; международный платежный баланс;

– демографические – численность и темпы роста населения; территориальное размещение; миграционные потоки и тенденции; возрастная структура; динамика рождаемости и смертности;

– экономические: темпы инфляции; состояние финансовой системы; уровень занятости трудовых ресурсов; процентные и налоговые ставки; величина и динамика ВВП; производительность труда; покупательная способность населения;

– социокультурные: отношение населения к работе и качеству жизни; традиции и культурные ценности населения; менталитет общества; уровень образования;

– научно-технические: возможности, связанные с развитием науки и техники, которые позволяют оперативно перестроиться на производство и реализацию технологически перспективного продукта, спрогнозировать момент отказа от используемой технологии [12].

– природно-экологические: наличие и перспективы использования источников сырья и энергетических ресурсов; наличие возобновляемых источников энергии; степень использования вторичных ресурсов; климатические условия; состояние окружающей среды.

К факторам внутреннего и внешнего окружения проекта необходимо отнести неучтенных выше стейкхолдеров – юридические или физические лица, проявляющие



Рис. 1. Основные компоненты внешней и внутренней среды предприятия

реальный или потенциальный интерес к организации и оказывающие влияние на способность организации достигать поставленных целей или испытывающие на себе влияние ее действий [13; 8, с. 111]. К ним относятся:

- сотрудники компании;
- акционеры и совет директоров;
- инвесторы;
- действующий на предприятии профсоюз;
- бизнес-партнеры;
- банки;
- юридические компании;
- аналитические центры;
- консультационные фирмы;
- рекламные агентства;
- учебные центры;
- PR-агентства;
- некоммерческие организации, в том числе общественные и благотворительные;
- местные органы власти;
- налоговые органы;
- средства массовой информации.

Исходя из вышеизложенного, на рис. 1 представим срезы внешнего и внутреннего окружения предприятия, которые будут включать множество взаимовлияющих друг на друга компонентов.

Все уровни внешней среды связаны между собой системой формальных и неформальных коммуникаций: постоянных, с помощью которых осуществляется бесперебойный обмен ресурсами между организацией и внешней средой, и спорадических кратковременных [6].

Выводы. Многие компоненты внешнего и внутреннего окружения предприятия могут оказывать значительное воздействие на реализацию инвестиционных проектов, в свою очередь и инвестиционные проекты могут оказывать воздействие на данное окружение. Такие взаимозависимости могут сказываться на эффективности функционирования самого предприятия. В целях принятия качественных управленческих решений основной задачей руководства является не только выявление и анализ всех составляющих макро- и микроокружения, но и прогноз динамики окружения инвестиционного проекта.

Список использованных источников:

1. Ивасенко А. Инвестиции: источники и методы финансирования / А. Ивасенко, Я. Никонова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Омега-Л, 2009. – 261 с.
2. Ковалев В. Инвестиции: [учебник] / В. Ковалев, В. Иванов, В. Лялин. – М.: ООО «ТК Велби», 2003. – 440 с.
3. Туккель И. Управление инновационными проектами: [учебник] / И. Туккель, А. Сурина, Н. Кульгин. – СПб.: БХВ-Петербург, 2011. – 416 с.
4. Виханский О. Менеджмент: [учебник] / О. Виханский, А. Наумов. – 3-е изд. – М.: Экономистъ, 2003. – 528 с.
5. Блохина Т. Экономика и управление инновационной организацией: [учебник для бакалавров и магистров] / Т. Блохина, О. Быкова, Т. Ермолаева. – М.: Проспект, 2013. – 427 с.
6. Фролов С. Социология организаций: [учебник] / С. Фролов. – М.: Гардарики, 2001. – 304 с.
7. Шапиро С. Мотивация и стимулирование персонала / С. Шапиро. – М.: ГроссМедиа, 2005. – 224 с.
8. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс / Ф. Котлер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2007. – 656 с.
9. Основы менеджмент а: [учеб. пособие] / под ред. И. Солдатовой, М. Чернышева. – М.: Дашков и К^о; Ростов-на-Дону: Наука-Пресс, 2006. – 256 с.
10. Багиев Г. Маркетинг: [учебник для вузов] / Г. Багиев, В. Тарасевич. – 3-е изд. – СПб.: Питер, 2010. – 576 с.
11. Иванов А. Ответственность информационного посредника за нарушение интеллектуальных прав в информационно-телекоммуникационной сети / А. Иванов // Правовое регулирование в современной России. – 2015. – № 2 (47). – С. 48–53.
12. Головков А. Теория внутренней и внешней среды в управлении процессами интеграции бизнеса / А. Головков // Российское предпринимательство. – 2011. – № 12 (198). – С. 46–51.
13. Freeman E. Strategic management: a stakeholder approach / E. Freeman. – Cambridge: Cambridge University Press, 2010. – 292 p.

Анотація. У статті розглянуто зрізи внутрішнього й зовнішнього оточення підприємства, проведено ідентифікацію основних компонентів, що входять до складу кожного з цих компонент. Виділено інтелектуальний елемент людського капіталу як основний складник, який трансформує вплив ризик-факторів в управлінські рішення, здатні не тільки підлаштувати внутрішню систему під зміни, які приходять ззовні, а й змінювати за допомогою відповідної реакції зовнішню систему підприємства.

Ключові слова: інвестиційний проект, внутрішнє середовище, зовнішнє середовище, динамічність середовища, фактори прямого впливу, фактори непрямого впливу, стейкхолдери.

Summary. In the article are described the slices of internal and external environment of the enterprise, carried out identification of the major components that included in each slice and detected interaction of these components. Are highlighted intellectual component of human capital as the main component, the transforming influence of risk-factors in management decisions that can not only adjust the internal system under the changes coming from the outside, but also to change the response of the external systems enterprise.

Key words: investment project, internal environment, external environment, dynamic environment, factors of direct impact, factors of indirect impact, stakeholders.

Дем'яненко Б. С.
директор
товариства з обмеженою відповідальністю
«Науковий інноваційний центр «Планті»

Demianenko B. S.
Director
Limited Liability Company
«Scientific Innovation Center «Planti»

МАРКЕТИНГОВІ СТРАТЕГІЇ СТИМУЛЮВАННЯ ПОПИТУ В ТОРГІВЛІ НАСІННЯМ MARKETING STRATEGIES OF DEMAND STIMULATING IN THE SEED'S TRADING

Анотація. У статті розглянуто проблеми, що виникають у підприємців під час вибору маркетингової стратегії стимулювання попиту в торгівлі насінням в Україні. Акцентовано увагу на двох основних видах маркетингової стратегії стимулювання попиту – стратегіях PULL та PUSH. Виявлено переваги та недоліки кожної зі стратегій і запропоновано варіанти вдосконалення цього напрямку маркетингової діяльності підприємств та підвищення її ефективності.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові стратегії, стимулювання, попиту, маркетингові комунікації, ринок насіння.

Вступ та постановка проблеми. Значення стратегії розвитку відіграє ключову роль у діяльності організації. Визначення основних довгострокових цілей та завдань підприємства, затвердження курсу дій і розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей, – це і є стратегія [3]. Розробка маркетингової стратегії необхідна для забезпечення ефективності здійснення маркетингової та комерційної активності у бізнесі. Реалізація стратегій маркетингу вимагає гнучкості, здатності розуміти, пристосовуватися і в окремих випадках впливати на ринок за допомогою доцільних та дієвих маркетингових методів.

Більшість стратегічно важливих рішень компанії, як правило, розглядаються з точки зору маркетингу. Створення нового бізнесу, освоєння нової ринкової ніші, дилерська політика, звуження або розширення продуктової лінійки, злиття та поглинання, вибір нових постачальників і партнерів – всі ці та багато інших рішень приймаються в рамках маркетингової стратегії. Від дієздатності маркетингової стратегії компанії залежить успіх бізнесу та його конкурентоспроможність. До таких стратегій належить і маркетингова стратегія стимулювання попиту.

Для насінневих компаній, що представлені на ринку України, в сучасних економічних та політичних умовах, кожен рік вимагає перегляду маркетингової стратегії стимулювання попиту та розробки нових рішень щодо ведення своєї діяльності. Саме готовність підприємства до оперативної зміни маркетингової стратегії стимулювання попиту визначає рівень конкурентоспроможності його товару.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Низка закордонних і вітчизняних дослідників і вчені присвятили свої праці темі стимулювання попиту. Зокрема ця тематика розглядалася Е. Роматом, Ж. Ламбенном, А. Арланцевим, Т. Лук'янець, Ю. Тетерним та іншими.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Проте дослідження питання сутності та принципів стимулювання попиту в торгівлі насінням висвітлено недостатньо й потребують ґрунтовного вивчення. Це зумовило актуальність та вибір теми даної роботи.

Метою статті є поглиблене вивчення сутності стратегій маркетингового стимулювання попиту, а також особливостей їх упровадження на ринку насіння.

Результати дослідження. Питання просування свого товару або послуги на ринку є найважливішим та найгострішим для будь-якого бізнесу. Підприємці зіштовхуються з необхідністю попереднього планування своїх каналів збуту. Для ринку насіння України характерними є такі стратегії формування попиту, як PULL і PUSH.

PULL (англ. «притягання») – стратегія, за якої виробник реалізує продукти самостійно напряму кінцевому споживачу.

PUSH (англ. «проштовхування») – стратегія, за якої основний збут продукту відбувається через розвинену мережу посередників, стимулюючи при цьому як кінцевого споживача, так і дистриб'ютора, обрати певну компанію [4, с. 31–36].

Під час використання стратегії PULL, основним завданням продавця продукту стає забезпечення лояльності споживача саме до своєї компанії. Для такого виду стимулювання попиту найкраще підходять ексклюзивні продукти та комплексні послуги. Для насінневого бізнесу це яскраво виражено на прикладі взаємодії таких агрохолдингів, як «Кернел», «Укрлендфармінг», «МХП», та таких насінневих компаній, як «Монсанто», «Дюпон», «Сингента» та інших. Агрохолдинги є потужними виробниками та, як правило, прямими експортерами сільськогосподарської продукції за кордон, а також займають близько 6 млн га сільськогосподарських угідь, що разом становить близько 20% всіх земель сільськогосподарського призначення України [2] При цьому компанії-виробники насіння здійснюють поставку своєї продукції напряму кінцевому споживачу (див. рис. 1).



Рис. 1. Процес формування попиту на ринку насінництва за стратегією PULL

Джерело: авторська розробка

На рис. 1 можна побачити, що попит на ринку формується завдяки його стимулюванню шляхом залучення такого маркетингового інструменту, як комунікації. При цьому під

терміном «маркетингові комунікації» розуміються ті маркетингові методи і заходи, які вживаються задля того, щоб донести до кінцевого споживача цінність певного продукту, що реалізовується. При виборі цієї маркетингової стратегії, підприємство використовує, як правило, елементи ATL (above-the-line) – комунікацій, тобто реклама у ЗМІ, на ТВ, радіо, білбордах у регіонах, в Інтернеті.

У випадку, якщо компанією приймається стратегія PUSH, основне завдання компанії-виробника насіння – налагодити довготривалі партнерські відносини з дилерською мережею, а також надати маркетингову підтримку дилерам та проводити дієву маркетингову комунікацію. Така співпраця є характерною саме для насіннєвого бізнесу, оскільки має низку переваг для виробників насіння. Наприклад, виробництвом кукурудзи на зерно займаються близько 5 000 господарств в Україні. Кожен з цих господарств надає перевагу насінню тієї чи іншої компанії-виробника. У кожній компанії-виробника насіння є 5–10 дистриб'юторів, які фактично забезпечують насінням господарства у регіонах. Тобто компанія-виробник насіння постачає оптом свої продукти дистриб'юторам, цим знімаючи з себе затрати на логістику, скорочує штат працівників та знімає з себе певні обов'язки. Вигода для дистриб'ютора полягає у тому, що він отримує маржу від продажу, яку забезпечує йому сам виробник насіння своїм торговим персоналом, додатковими інформаційними агротехнологічними послугами тощо (див. рис. 2).

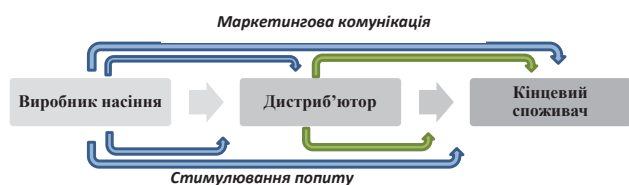


Рис. 2. Процес формування попиту на ринку насінництва за стратегією PUSH

Джерело: авторська розробка

Аналізуючи рис. 2, варто звернути увагу на те, що стимулювання попиту за даної стратегії відбувається трьома способами:

- на етапі, коли виробник насіння реалізує продукт дистриб'ютору;
- на етапі, коли дистриб'ютор реалізує товар кінцевому споживачу;
- виробником насіння до реалізації дистриб'ютором продукції кінцевому споживачу.

Кожному з етапів процесу формування попиту на даному ринку за стратегією PUSH передусе проведена або діюча маркетингова комунікація. У цьому випадку компанії використовують як комплекс ATL, так і BTL (below-the-line) – комунікацій. Найпоширеніші методи BTL-комунікацій, які застосовуються за даних умов – це участь виробників насіння у аграрних виставках, проведення семінарів та конференцій для дистриб'юторів і кінцевих споживачів, спеціалізовані демонстраційні виїзди у поля та інші агро-події, а також POSM (заохочувальні маркетингові матеріали), директ-мейл тощо.

Далі розглянемо основні переваги та недоліки стратегій PULL і PUSH (див. табл. 1).

Кожна компанія керується своїми власними принципами та сподіваннями від застосування тієї чи іншої стратегії стимулювання попиту.

Може існувати практика, коли стратегії PUSH і PULL діють одночасно. Переважно, це визначається рівнем однорідності або неоднорідності ринку. У деяких випадках необхідно вдаватися до стратегії PULL, коли посередник не може бути «PUSH-стимульований» (наприклад, він уже «ангажований» конкурентами) [5]. Для насіннєвого бізнесу характерним є змішаний тип маркетингової стратегії й найефективнішим вдале поєднання обох типів маркетингової стратегії стимулювання попиту.

Висновки. Від вибору маркетингової стратегії стимулювання попиту залежать багато чинників, зокрема, конкурентоспроможність організації, швидкість окупності інвестицій, темпи розвитку й розширення діяльності та багато інших. У насіннєвому бізнесі компанії-виробники насіння часто поєднують два основні види стратегій формування попиту на свої продукти – PUSH і PULL. У сучасних умовах агропромислового бізнесу нашої країни та з огляду на специфіку галузі й гравців на сільсько-

Таблиця 1

Переваги та недоліки маркетингових стратегій формування попиту PUSH і PULL

PUSH-стратегія	PULL-стратегія
Переваги	
Ефективна для ринків, де: – споживачі не очікують ексклюзивності продукції; – можлива спонтанна купівля; – висока роль дистриб'юторів, де вони розпоряджаються інформацією або іншими компетенціями; – вигідна тоді, коли продукт мало впізнаваний; – нижчі затрати на збут, порівняно зі стратегією PULL	Ефективна для ринків, де: – товари сильно диференційовані; – очікування та уподобання кінцевих споживачів можуть бути стимульовані, тобто створені і мають бути підтримані. – стимулює споживача спробувати новий товар, зробити пробну купівлю; – сприяє «переключенню» клієнтів з продуктів конкурентів; – сприяє утриманню клієнтів і розвитку лояльності; – вигідна, коли продукт брендовий і впізнаваний, має лояльних споживачів
Недоліки	
– присутність на полиці не обов'язково означає хороші продажі, часто товар потребує додаткової підтримки на стороні кінцевого споживача; – підтримка виробника часто закінчується на стадії найближчого посередника; – часті акції знижують цінність продукту в очах посередників; – часті знижки погіршують прибутковість; – найближчі посередники забирають усі можливі вигоди й наступним ланцюжку дістається маловигідна пропозиція	– як правило, вимагає великих бюджетів; – посередники з різних причин не завжди можуть розпізнати зростаючий попит на продукцію; – поки торговий ланцюг відреагує на зростаючий попит, може пройти великий проміжок часу – зниження прибутку

Джерело: авторська розробка

господарських ринках лише за вдалого поєднання даних стратегій можна очікувати збільшення попиту на продукти насінневих компаній. Інструментами, що фактично реалізують ці стратегії, є маркетингові комунікації. Саме

такі маркетингові інструменти дають змогу зорієнтувати кінцевих споживачів на продукцію компанії та вплинути на формування попиту, а також проаналізувати купівельну спроможність та потреби споживачів.

Список використаних джерел:

1. Єранкін О. Маркетинг в АПК України в умовах глобалізації: [монографія] / О. Єранкін. – К.: КНЕУ, 2009. – 419 с.
2. Лучка О. П'ять найбільших агрокомпаній України за розміром земельного банку / О. Лучка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.lb.ua/state/2016/01/13/325366_5_naybilshih_agrokompaniy_ukraini.html.
3. Циганкова Т. Сучасні моделі та тенденції розвитку стратегічного маркетингу / Т. Циганкова // Маркетинг в Україні. – 2004. – № 2. – С. 31–36.
4. Hinkelman E. Dictionary of International Trade: Handbook of the Global Trade Community / E. Hinkelman, S. Putzi. – California: World Trade Press, 2005. – 688 p.
5. Hopp W. To pull or not to pull: what is the question? / W. Hopp, M. Spearman // Manuf Serv Oper Manage. – 2014. – № 6 (2). – P. 133–148.

Аннотація. В статтю розглянуті проблеми, що виникають у підприємців у час вибору маркетингової стратегії стимулювання попиту в торгівлі насінням в Україні. Акцентовано увагу на двох основних типах маркетингової стратегії стимулювання попиту – стратегіях PULL і PUSH. Виявлені переваги і недоліки кожної з стратегій і запропоновані варіанти удосконалення цього напрямку маркетингової діяльності підприємств і підвищення її ефективності.

Ключові слова: маркетинг, маркетингові стратегії, попит, формування попиту, маркетингові комунікації, ринок насіння.

Summary. The article considers the problems encountered by entrepreneurs while choosing a marketing strategy to stimulate demand in the trade of seeds in Ukraine. The attention is focused on two main types of marketing strategies to stimulate demand – PULL and PUSH strategies. Advantages and disadvantages of each of the proposed strategies and options for improving this areas of marketing activities of enterprises and enhance its efficiency.

Key words: marketing, marketing strategy, promotion, demand, marketing communications, seed's trading.

Смовженко Т. С.

*доктор економічних наук, професор,
ректор ДВНЗ «Університет банківської справи»*

Денис О. Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та управління персоналом
Львівського навчально-наукового інституту
ДВНЗ «Університет банківської справи»*

Smovzhenko T. S.

*Doctor of Science (Economics), Professor,
Rector of State Higher Education Institution Banking University*

Denys O. B.

*PhD, Associate Professor,
Chair of HR and Labour Economics,
Lviv Institute of Banking University Ukraine*

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ОМБУДСМЕНА ЯК МЕХАНІЗМУ ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТІВ МІЖ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ ТА КЛІЄНТАМИ

THE RESEARCH OF FOREIGN EXPERIENCE OF FINANCIAL OMBUDSMAN FUNCTIONING, AS A MECHANISM FOR RESOLVING CONFLICTS BETWEEN BANKING INSTITUTIONS AND CUSTOMERS

Анотація. У статті проаналізовано зарубіжний досвід функціонування інституту фінансового омбудсмена як механізму вирішення конфліктів між банківськими установами та клієнтами. Висвітлено функції фінансового омбудсмена та моделі функціонування інституції. Визначено основні процедури роботи фінансового омбудсмена.

Ключові слова: конфлікт, банки, клієнти банків, фінансовий омбудсмен, ринок банківських послуг.

Постановка проблеми. Серед проблем розвитку економіки України питання формування інституту фінансового омбудсмена посідають важливе місце. Це обумовлено тим, що з огляду на складну ситуацію в банківському секторі, спричинену політичною та економічною кризами, на ринку зросла кількість спорів між банками та їх клієнтами. Спроби вирішити ці проблеми призвели до активного використання таких жорстких заходів, як використання послуг колекторних компаній, масове повернення та продаж власності із застави, процедури штучного банкрутства позичальників і багато іншого, що негативно відобразилося на взаємовідносинах банків та їх клієнтів, підірвало довіру до банківської системи.

З огляду на те, що досвід країн із розвиненими банківськими системами свідчить, що низка спорів, які виникають у процесі роботи банків із клієнтами, можна ефективно вирішити в досудовому порядку за допомогою впровадження такої інституції, як фінансовий омбудсмен, – незалежного органу, що захищає інтереси громадян, в яких виникли проблеми з фінансовими установами, актуальність та своєчасність теми дослідження не викликає сумніву.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ознайомлення з публікаціями свідчить, що особливості функціонування інституту фінансового омбудсмена висвітлювали вітчизняні та зарубіжні науковці, такі як: Г. Браун, О. Дзюнь, Г. Жуковська, А. Єрмошенко, Л. Єрмошенко, Т. Белялов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас, віддаючи належне напрацюванням дослідників, слід зазначити, що низка питань висвітлені фрагментарно та потребують поглиблених досліджень. Зокрема, це стосується проблематики функцій та прав омбудсмена, організаційної структури омбудсмена, законодавчих вимог до його діяльності.

Мета статті полягає у висвітленні зарубіжного досвіду функціонування фінансового омбудсмена як механізму вирішення корпоративних конфліктів між банківськими установами та клієнтами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий омбудсмен (або суспільний примирювач на фінансовому ринку) – це орган досудового розгляду спорів, що виникають між фінансовими організаціями та їх клієнтами – фізичними особами. Саме слово омбудсмен походить від шведського ombudsman – представник інтересів будь-кого.

Чим вигідний фінансовий омбудсмен:

- для клієнтів – фізичних осіб його послуги є безкоштовними;
- може розглянути спір швидше суді;
- діє максимально об'єктивно, оскільки не залежить від фінансово-кредитних організацій та держави.

Результати емпіричних досліджень засвідчили, що загалом інститут омбудсмена в зарубіжній практиці має довгу історію. Вперше посада особливого парламентського комісара для нагляду за дотриманням законодавчих актів парла-

менту судами та іншими органами влади (омбудсмена в його сучасному розумінні) була призначена в Швеції в 1809 р., у 1919 р. – у Фінляндії, у 1952 р. – у Норвегії, у 1953 р. – у Данії, у 1962 р. – у Новій Зеландії, у 1987 р. – у Польщі [1].

Одним із перших у сфері фінансових послуг став Страховий омбудсмен Великої Британії (1981 р.), метою функціонування якого був визначений захист прав страхувальників [2, с. 270]. Перша позасудова процедура врегулювання спорів за участю омбудсмена, що виникають між банками та їх клієнтами, виникла в Німеччині в липні 1992 р. з ініціативи Спільки німецьких банків [2, с. 270].

У всіх країнах схема досудового розгляду справ приблизно однакова [2–4]:

1. Заявник подає заяву (письмово або усно). У більшості країн встановлюється термін подачі заяви та її розгляд, визначається коло питань, які можуть бути розглянуті, коло осіб, які можуть бути позивачами, й осіб, по відношенню до яких можуть бути подані скарги, а також верхня і нижня межі суми позову, що стала предметом скарги, тощо.

2. Заявник може звернутися в кол-центр омбудсмена щодо умов і порядку направлення скарги.

3. Омбудсмен перевіряє скаргу на допустимість до розгляду.

4. Якщо скарга не підлягає розгляду, омбудсменом надаються рекомендації заявнику, щодо його подальших дій.

5. Скарга, що підлягає розгляду, направляється особі, на яку вона поступила, для отримання пояснень і може бути задоволена на цьому етапі.

6. На підставі представленої інформації та документів від того, хто надає послуги, омбудсмен може прийняти письмове рішення дистанційно.

7. Рішення для особи, на яку подана скарга, може бути обов'язковим або рекомендаційним і залежить від суми позову, умов угоди.

У світовій практиці є два варіанти роботи омбудсменів: німецький та британський. Німецька модель передбачає, що омбудсмен діє при галузевих банківських асоціаціях і призначається Правлінням спілки німецьких банків за поданням керівництва спілки терміном на три роки. При цьому банки укладають договір визнання регуляторних актів фінансового омбудсмена [1]. Омбудсмен може бути призначений на посаду повторно або звільнений із посади за рішенням Правління спілки лише за наявності фактів, які однозначно вказують на неможливість ним надалі ухвалювати незалежні рішення або у випадках коли він тривалий час не може виконувати свої обов'язки. Крім того, до призначення на посаду протягом трьох років він немає права працювати у будь-якій банківській спілці або кредитному комітеті. Що характерно, німецький банківський омбудсмен працює виключно зі скаргами фізичних осіб, поданими у письмовій формі. В офісі організації працює всього 10 осіб, а бюджет омбудсмена складає близько 1 млн. євро. При цьому витрати на розгляди скарг несе Спілька німецьких банків. Рішення омбудсмена має обов'язковий характер, якщо сума спору не перевищує 5 млн. євро. Банк не може подати позов на апеляцію в суд на відміну від фізичної особи. За справами сумою більше 5 тис. євро рішення омбудсмена не є обов'язковими до виконання для обох сторін [5].

Німецька модель широко розповсюджена, оскільки процедура розгляду омбудсмена дає можливість клієнтам, у більшості випадків, не тільки обов'язкове для виконання, але й швидке рішення, і, що важливо, безкоштовно.

2. У Великобританії омбудсмен – незалежна державна установа, яка фінансується державою та існує з 1981 р. [1]. Подібні моделі існують в Ірландії та Австралії [6].

На відміну від німецької системи, створення інституту фінансового омбудсмена Великобританії ініціюється державою, що передбачено відповідним законом прийнятим у 2000 р. [2; 5].

У Великобританії банки, для того щоб працювати з роздрібними клієнтами, зобов'язані надати таким клієнтам можливість вирішувати спори у позасудовому порядку. Як наслідок, за рік до омбудсмена поступає до 1 млн. звернень, тому апарат омбудсмена складається більше ніж із 1 000 осіб [1].

Цікавим є той факт, що британських омбудсменів кілька на відміну від одного в Німеччині. Вони можуть розглядати будь-які справи але, як правило, спеціалізуються на окремих напрямках галузі. Спори вирішуються шляхом примирення сторін, лише кожна десята справа передається на розгляд омбудсмену для винесення остаточного рішення [1].

Однією із суттєвих відмінностей британської системи від німецької є те, що подати скаргу може не лише фізична особа, але й організація чи благодійний фонд із річним оборотом менше 1 млн. фунтів стерлінгів. Гранічна сума обов'язкового до виконання рішення омбудсмена становить при цьому 100 000 фунтів стерлінгів, але в низці випадків омбудсмен може рекомендувати організації виплатити споживачу більше цього розміру. У зв'язку з тим, що у Великобританії спори стосуються значних сум, розглядаються вони в середньому більш тривалий період – протягом шести місяців [4].

Незважаючи на те що служба фінансового омбудсмена заснована як незалежний державний орган, вона фінансується за рахунок приватних організацій. Кожна справа, яка розглядається, оплачується в сумі 500 фунтів стерлінгів. Банківські установи теж сплачують річні внески [5].

Бюджет служби фінансового омбудсмена розраховується з огляду на прогнозний обсяг роботи на наступний рік, що підлягає публічному обговоренню кожного року в січні та лютому [5].

У цілому в ЄС успішно функціонують більше 50 схем із позасудового врегулювання спорів у сфері фінансових послуг. При цьому практика різних країн показує, що рішення омбудсмена виносяться на користь банків і клієнтів у приблизній пропорції 50/50 [7]. Саме тому фінансовий омбудсмен у багатьох країнах визнаний інструментом об'єктивного позасудового вирішення спорів між клієнтами і банками.

Без сумніву, кожна країна має свої особливі риси фінансового омбудсменства. Разом із цим, незважаючи на регіональні відмінності, можна виділити спільні риси інституту фінансового омбудсмена, основними з яких, на нашу думку, є:

- вирішення спорів між фізичними особами та фінансовими установами;
- проведення, координація та оцінка діяльності з фінансової просвіти;
- розробка політики у сфері захисту прав споживачів фінансових послуг та координація діяльності з іншими відповідальними установами та організаціями.

До основних прав фінансового омбудсмена традиційно належать [2; 4]:

- право проводити розслідування, у тому числі й за власною ініціативою, і на їх підставі вносити рекомендації щодо шляхів відновлення порушених прав у конкретному випадку, вносити пропозиції стосовно змін до законодавства або перегляду неправомірної адміністративної практики органів державної влади;
- незалежність інституції, що виявляється передусім у високому статусі посади омбудсмена, яка у більшості

країн закріплена Конституцією, а також в обранні омбудсмена парламентом держави, що забезпечує його незалежність від усіх гілок влади, включаючи законодавчу. Незалежність омбудсмена передбачає неприпустимість і пряму заборону втручання в його діяльність органів державної влади, політичних партій, громадських організацій, засобів масової інформації. У суспільстві омбудсман виступає своєрідним *арбітром між людиною та владою*, тому має діяти незалежно і неупереджено. Це вимагає також наявності в нього достатніх фінансових ресурсів для виконання своїх повноважень, а також, з огляду на *персоніфікованість інституції*, незалежність у здійсненні кадрової та організаційної політики;

- право на гласність та поширення інформації про порушення прав і свобод людини у державі, передусім шляхом оприлюднення щорічної та спеціальних доповідей, що обумовлюється відсутністю у омбудсмена імперативно-владних повноважень [4].

Німецька модель інституту фінансового омбудсмена отримала більше поширення, у тому числі взята за основу формування інституту фінансового омбудсмена і в Україні.

Менш поширеною є модель, коли омбудсмен існує при державній установі, що здійснює регулювання фінансового ринку (Боснія та Герцоговина – банківські установи, Азербайджан – Центральний банк, Сербія – Національний банк) [6; 7].

Таким чином, як свідчить світовий досвід, ініціатива щодо створення фінансового омбудсмена може належати як державі та бізнесу окремо, так і бути спільною ініціативою держави та бізнесу й/або організацій із захисту прав споживачів.

При цьому, згідно зі статистикою ЄС, більшість органів із розв'язання спорів фінансується за рахунок фінансових установ, 10–15% – із державних коштів, а інша частина припадає на змішані схеми фінансування.

Фінансові (банківські) омбудсмени здійснюють свою роботу як на основі добровільності та саморегулювання, так і на основі законодавчого регулювання.

Наприклад, у Вірменії банківський омбудсмен діє на підставі Закону від 2009 р. «Про примирителі фінансової системи». Водночас, незважаючи на тривалу історію банківського омбудсмена в Німеччині, правовою основою його діяльності є Положення Союзу німецьких банків (VdB) «Про процедуру врегулювання за скаргами клієнтів у німецькому банківському секторі». У Республіці Польща інститут банківського омбудсмена створений на основі добровільного договору між комерційними банками за посередництва Спільки польських банків і діє на підставі Регламенту банківського споживчого арбітражу [8].

На законодавчому рівні у більшості країн часто визначаються ключові вимоги до вирішення спорів між споживачами фінансових послуг і фінансовими установами [2–4; 6]:

1. Вимоги до поширення інформації про омбудсмена. Так, на сьогодні у семи країнах – членах ЄС (Данія, Ірландія, Нідерланди, Словенія, Іспанія, Велика Британія, Норвегія) існує законодавчо закріплене зобов'язання фінансових компаній інформувати клієнтів про існування органу позасудового вирішення спорів у розрізі всіх сегментів фінансового ринку. В інших країнах таке зобов'язання або не закріплене в правовому полі, або є частковим [3].

2. Вимоги до реєстрації та розгляду скарги. Ініціалізація процедури розгляду спору фінансовим омбудсменом відбувається на основі подання заявником відповідної скарги, найчастіше у письмовій формі.

Фінансовий омбудсмен може розглядати спори тільки в тому випадку, коли банк відмовив у задоволенні вимог

клієнта – фізичної особи або коли банк не розглядав претензію заявника протягом визначеного часу.

Із прийняттям скарги до розгляду омбудсменом встановлюється деколи не тільки верхня межа суми позову, який може бути розглянутий омбудсменами (250 тис. євро – в Ірландії і Нідерландах, 100 тис. ф. ст. – у Великій Британії, 5 тис. євро – у Португалії, 100 тис. євро – в Італії), але й нижня межа. Так, у Нідерландах мінімальна сума позову становить 100 євро, у Швеції – 2000 шв. крон [2].

Поширеною практикою є встановлення обов'язкового порядку пред'явлення претензії постачальнику послуг, що передусє зверненню до омбудсмена (наприклад, Бельгія, Франція, Італія). У Люксембурзі для представлення претензії до Комісії нагляду за фінансовим сектором (Commission de Surveillance du Secteur Financier) споживач зобов'язаний використовувати всі можливі засоби щодо звернення із претензією до постачальника фінансових послуг [2].

У Литві фінансова установа зобов'язана відповісти своєму клієнту протягом 30 днів із моменту отримання його претензії, і тільки після цього споживач отримує право звернутися до Державного органу захисту прав споживачів [2].

У Польщі для звернення до омбудсмена необхідно надати документ, який підтверджує, що скарга розглядалася фінансовою установою, або що відповідь на претензію заявником не отримано протягом 30 днів після направлення йому відповідної претензії [2].

Як правило, країни регламентують чіткий перелік скарг, які підлягають розгляду омбудсменом.

Так, у Латвії омбудсмен розглядає лише ті скарги, які відповідають усім таким ознакам:

- скаргу подає клієнт, що не є кредитною чи фінансовою установою;
- скарга стосується кредитних переводів безготівкових грошових коштів або угод із використанням електронних платіжних коштів;
- скарга стосується зареєстрованих в Латвії кредитних установ;
- обсяг угоди, відносно якої подана скарга, не перевищує 50 000 євро;
- скарга не стосується питань відносно підробки документів;
- скарга не стосується питань щодо обґрунтованості преїскуранта кредитних установ, про надання, відміну чи зміну кредитного ліміту й інших подібних питань;
- клієнт раніше звертався до кредитної установи з претензією того ж змісту, але в місячний термін із дня подання (відправки) претензії клієнт не отримав від кредитної установи задовольняючої його відповіді на скаргу, яка б його задовольнила;
- до суду чи третейського суду позов щодо предмету скарги не подавався;
- клієнт не звертався зі скаргою того ж змісту в центр захисту прав споживачів;
- омбудсмену раніше не подавалася скарга того ж клієнта на предмет скарги [9].

У Німеччині омбудсмен приватних банків може розглядати не всі скарги. По-перше, за загальним правилом омбудсмен розглядає лише скарги споживачів. По-друге, позасудове врегулювання суперечки омбудсменом не повинно мати місця, коли: а) спір за скаргою, що подана омбудсмену, розглядається або був розглянутий у суді, або по спору вже складена мирова угода; б) справа є або була предметом позасудового розгляду іншого погоджувального органу відповідно; в) якщо термін давності для передачі справи омбудсменові вже закінчився або банк посилається на закінчення терміну давності [1].

Загалом у більшості країн заявки подаються в письмовій формі, однак у низці випадків скарги приймаються і в електронній формі.

Поширеною практикою є безкоштовність процедури для двох сторін конфлікту, але частіше всі витрати оплачує фінансова установа (у тому числі діяльність органу).

3. Вимоги щодо обміну інформацією за справою між омбудсменом та фінансовою установою.

Як правило, фінансовим установам надається можливість висловити свою позицію щодо скарги.

Банки, які погодяться підписати угоду з омбудсменом, зобов'язані вчасно представляти йому документи, необхідні для розгляду справ, і виконувати його рішення. Якщо клієнт буде незадоволений рішенням омбудсмена, він зберігає право звернутись до суду.

Однак омбудсмени не завжди наділені правом запиту повного комплексу документації в письмовій формі з метою проведення розслідування по справі. У деяких випадках, якщо фінансова установа не реагує на звернення омбудсмена, процедура триває, а рішення за скарою ухвалюється на підставі доказів, представлених споживачем.

Органи з позасудового вирішення спорів покладаються на письмові докази. Слухання у справі вважаються досить витратними, вони займають багато часу, тому на практиці використовуються рідко. З метою розгляду скарг клієнтів, органи можуть покладатись на технічну експертизу (внутрішню або зовнішню), однак не мають права допитувати свідків [2].

4. Вимоги щодо ухвалення остаточного рішення та обов'язковості його виконання.

Схеми позасудового вирішення спорів передбачають ухвалення рішення не тільки на підставі законодавства, а й беручи до уваги практичну сторону справи. Рішення можуть бути обов'язковими для виконання банками (Німеччина, Великобританія, Австралія, Ірландія) або необов'язковими (Канада, Італія) [9]. Органи, рішення яких не є обов'язковими, здійснюють моніторинг їх виконання відповідно до рекомендацій. Іноді органи публікують інформацію про фінансові установи, що не виконують рекомендації органу розв'язання спорів, у засобах масової інформації.

Обов'язковість рішення омбудсмена для банківської установи може залежати: від суми позову (у Німеччині рішення омбудсмена для приватних комерційних банків є обов'язковим до виконання банками, якщо сума позову не перевищує 5 тис. євро) [5]; від попередньої згоди фінансової установи і споживача, що остаточне рішення фінансового омбудсмена є обов'язковим для виконання для обох сторін; від того, чи висловив постачальник фінансових послуг незгоду з прийнятим щодо нього рішенням. Наприклад, у Норвегії рішення Органу розгляду скарг у сфері страхування (Forsikringsklagekontoret) є обов'язковим для виконання, якщо страховик не опротестував рішення омбудсмена протягом 45 днів [2].

У більшості випадків для споживача рішення омбудсмена не є обов'язковим для виконання. У випадку, якщо останній незадоволений рішенням, заявник повинен повідомити про це фінансовому омбудсмену протягом певного періоду і має право звернутись до суду.

У цілому період розгляду за альтернативного вирішення спорів варіюється від одного місяця (Португалія, Литва, Велика Британія) до 9–10 місяців (Данія). Середня тривалість розгляду спору в більшості європейських країн становить три-чотири місяці [10].

Дієвість функціонування механізмів позасудового вирішення спорів в ЄС забезпечується на основі дотримання відповідних законодавчих актів (за умови їх наявності) та певних рекомендаційних документів. До останніх найбільш уживаних належать принципи, розроблені Європейською Комісією (Рекомендації про принципи, що застосовуються до органів, відповідальних за позасудове врегулювання спорів щодо захисту прав споживачів від 30 березня 1998 р. 98/257/ЄС) [3].

Висновки. На нашу думку, з урахуванням міжнародної практики для формування інституту фінансового омбудсмена в Україні та забезпечення ефективності його функціонування необхідно:

Національному банку України:

- ініціювати прийняття відповідних законодавчих актів щодо діяльності фінансового омбудсмена в Україні з чітким та прозорим регламентуванням функцій, організаційної структури, прав фінансового омбудсмена, вимог щодо розгляду скарг і т. д.;

- популяризувати ідею розгляду конфліктів між банками та клієнтами за участю фінансового омбудсмена;

- сприяти формуванню системи професійної освіти фінансового омбудсмена за європейськими стандартами;

Асоціації українських банків, комерційним банкам:

- узагальнювати банківський досвід, запроваджувати системне функціонування інституту фінансового омбудсмена відповідно до стандартів ЄС.

Функціонування інституту фінансового омбудсмена матиме певні позитивні риси як для споживачів, так і для держави та фінансових установ:

- клієнти фінансових установ матимуть більшу довіру до ринку фінансових послуг, оскільки в разі необхідності можуть звернутись до процедури альтернативного вирішення спорів із банками та іншими фінансовими установами;

- наглядові органи за фінансовим ринком на основі звітів та інших інформаційних матеріалів від фінансового омбудсмена матимуть змогу підвищувати якість регулювання на обґрунтованій основі;

- підвищиться попит клієнтів на фінансові послуги, зменшаться витрати на вирішення спорів для фінансових установ.

Список використаних джерел:

1. Омбудсмен у фінансовій сфері: чи зможе він захистити права українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gurt.org.ua/articles/19820/>.
2. Беялов Т.Е. Підвищення довіри споживачів як основа стабільного розвитку ринку фінансових послуг / Т.Е. Беялов // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 3 (129). – С. 267–273.
3. Єрмошенко А., Єрмошенко Л. Світовий досвід функціонування органів розгляду спорів у сфері фінансових послуг / А. Єрмошенко, Л. Єрмошенко // Вісник КНТЕУ. – 2011. – № 2. – С. 39.
4. Мамедов С. Чому Україні потрібен омбудсмен? / С. Мамедов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nabu.com.ua/ukr/press_centra/news/52273/.
5. В Україні буде створено інститут фінансового омбудсмена [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finbalance.com.ua/news/V-Ukraini-bude-stvoreniy-institut-finansovoho-ombudsmena>.

6. Захист прав споживачів фінансових послуг та фінансова грамотність. Програма технічної допомоги на стабілізацію фінансового сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vaks.org.ua/images/news_inform/UA_CPFL_Fin_Ombudsman_Mar20_2012_ukr.pdf.
7. Банкіри пропонують створити в Україні незалежний від влади інститут фінансового омбудсмена // Тиждень. – 2013. – 4 жовтня [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tyzhden.ua/News/90790>.
8. Утвердження інституту омбудсмена у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ombudsman.gov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=19.
9. Информация об омбудсмене Латвийской Ассоциации коммерческих банков [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.nordea.lv>.
10. Как финансовый омбудсмен работает в других странах [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://slon.ru/economics/kak_finansovyy_ombudsmen_rabotaet_v_drugikh_stranakh-867240.xhtml.

Аннотация. В статье проанализирован зарубежный опыт функционирования института финансового омбудсмена как механизма разрешения конфликтов между банковскими учреждениями и клиентами. Освещены функции финансового омбудсмена и модели функционирования института. Определены основные процедуры работы финансового омбудсмена.

Ключевые слова: конфликт, банки, клиенты банков, финансовый омбудсмен, рынок банковских услуг.

Summary. The foreign experience of financial institution of the ombudsman as a mechanism to resolve conflicts between banking institutions and customers is analyzed. The financial ombudsman's function and the models of institutions are shown. The basic procedures of the financial ombudsman's work are determined.

Key words: conflict, banks, customers of banks, financial ombudsman, the market of banking services.

УДК 330.341.1:658.5:656.2

Дикань О. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Українського державного університету залізничного транспорту*

Dykan E. V.

*Candidate of Economics Degree, Assistant Professor,
Assistant Professor of Management and Administration
Ukrainian State University of Railway Transport*

МОДЕЛЬ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ УКРАЇНИ

MODEL INVESTMENT SUPPORT INNOVATION IN INDUSTRIAL ENTERPRISES RAILWAY UKRAINE

Анотація. У статті зображено модель інвестиційного забезпечення впровадження інновацій на промислових підприємствах залізничного транспорту України. Розкрито джерела інвестування й технології акумулювання та перерозподілу інвестиційних ресурсів, необхідних для підтримки інноваційних процесів на промислових підприємствах залізничної галузі, та формуванні Регіонального фонду інвестиційного розвитку промислових підприємствах залізничного транспорту.

Ключові слова: модель, інвестиційне забезпечення, інноваційний процес, промислові підприємства залізничного транспорту, регіональні органи влади.

Вступ та постановка проблеми. Упровадження інновацій є достатньо тривалим та капіталозатратним процесом, можливості реалізації якого значною мірою залежать від рівня фінансового забезпечення всіх етапів інноваційного процесу: від проведення наукових досліджень до реалізації інноваційної продукції на ринку. Вибір джерел фінансування інноваційних розробок є чи не найважливішим питанням у процесі реалізації інноваційної діяльності й вимагає стимулювання інвестиційного забезпе-

чення процесів розвитку та впровадження інновацій на промислових підприємствах залізничної галузі.

На сьогодні етап функціонування вітчизняних промислових підприємств залізничного транспорту (далі – ППЗТ) зображає загальну тенденцію діяльності всього промислового комплексу країни й характеризується високим рівнем зносу обладнання та технічною відсталістю їх техніко-технологічної бази, що не дає змогу випустити високоякісну продукцію та явно погіршує їх конку-

рентні позиції на внутрішньому й зовнішньому ринках. За таких умов саме модернізація техніко-технологічної бази і впровадження інновацій в процес виробництва вагонобудівної продукції та продукції для потреб залізничного транспорту має стати основою конкурентоспроможності промислових підприємств залізничної галузі, вимагає покращення динаміки їх інвестиційних витрат на запровадження технологічних змін у сфері виробництва. Оскільки на сьогодні інвестиційна діяльність більшості ППЗТ обмежується виключно проведенням аварійних і поточних видів ремонтів та імпортом окремих одиниць обладнання, що свідчить про загрозливу тенденцію руйнації інноваційних засад розвитку підприємств залізничного машинобудування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств, у тому числі промислових підприємств залізничного транспорту, присвятили свої роботи такі вітчизняні вчені, як В. Гесць, В. Дикань, В. Зубенко, Л. Калініченко, Л. Ладонько, В. Татаринів, В. Татаринів та інші [1–5]. Науковий доробок цих учених є суттєвим внеском у розвиток теоретико-методичних засад інвестиційного забезпечення процесів модернізації промислових підприємств України. Однак, незважаючи на це, в умовах погіршення фінансово-економічного становища промислових підприємств залізничної галузі та необхідності реалізації інноваційних змін значно актуалізується питання інвестиційного забезпечення процесів запровадження інновацій на промислових підприємств залізничного транспорту.

Метою статті є розробка моделі інвестиційного забезпечення впровадження інновацій на промислових підприємствах залізничного транспорту України.

Результати дослідження. На сьогодні рівень інвестиційної активності ППЗТ зображає загальноекономічну ситуацію в країні і свідчить про суттєве зменшення обсягів капітальних інвестицій у розвиток власних виробництв. За останні чотири роки вагонобудівні заводи України скоротили обсяги виробництва вантажних вагонів майже

в 50 разів, і, як наслідок, галузь, що раніше генерувала мільйони доходи, нині опинилася на грані банкрутства [6]. Втрата російського ринку через введення РФ заборони на придбання українських вагонів та відсутність попиту на продукцію вітчизняних ППЗТ з боку «Укрзалізниці» привели до обвального падіння обсягів виробництва (див. табл. 1.) і відповідно ускладнили соціально-економічне становище промислових підприємств залізничної галузі. Попит, який свого часу забезпечувала Росія, так і не вдалося промисловим підприємствам залізничної галузі замінити обсягами реалізації на європейський ринок, що характеризується високим рівнем вимоги до якості вагонів та наявністю жорстких умов конкуренції.

Падіння виручки від реалізації вагонобудівної продукції негативно вплинуло не лише на економічні показники функціонування промислових підприємств залізничної галузі, а й зумовило погіршення інвестиційного та кредитного рейтингу даних підприємств. Раніше фінансово-економічне становище таких промислових гігантів дало їм змогу виділяти власні кошти не лише на проведення робіт з удосконалення наявних конструкцій виробів, а й самостійно фінансувати дослідження та розробки, спрямовані на створення й освоєння нових прогресивних моделей залізничного рухомого складу, що відповідають європейським стандартам, переоснащення виробництва, закупівлю сучасного високопродуктивного, енергоощадного та екологічно безпечного обладнання, впровадження сучасних технологій.

Поглиблення політичної, економічної та соціальної кризи в Україні, порушення її територіальної цілісності привело до обвального скорочення обсягів капітальних інвестицій в галузі, які на кінець 2015 р. становили 16,37968326 млн грн, що на 20,53% менше рівня 2014 р. (див. табл. 2). Зупинимося більш детально на вивченні досягнень в інноваційній сфері найбільш відомих українських гігантів у галузі вагонобудування.

Так, володіючи величезним виробничим потенціалом, ПАТ «Азовзагальмаш» протягом останніх п'яти років реалізовано вагомими інноваційні проекти у сфері розробки

Таблиця 1

Динаміка обсягу виробництва та виручки від реалізації продукції ППЗТ за 2011–2015 рр.

Обсяг виробництва на заводах вагонобудування	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
ПАТ «Азовзагальмаш», млн грн	9 086,978	8 923,095	5 536,615	350,188	64,317
ПАТ «Дніпровагонмаш», млн грн	11 804,62	71,161	85,412	18,934	43,260
ПАТ «Дніпровагонмаш», млн грн	3 831,9	3 486,8	834,3	238,6	50,3
ПАТ «Дніпровагонмаш», млн грн	3 857,5	3 897,483	1 326,392	383,357	61,213
ПАТ «Стаханівський вагонобудівний завод», млн грн	Дані відсутні	Дані відсутні	1 423,077	262,8347	Дані відсутні
ПАТ «Стаханівський вагонобудівний завод», млн грн	3 894,731	2 939,547	1 413,906	288,544	Дані відсутні
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», млн грн	5 668,913	6 582,166	3 175,092	1 283,486	388,406
ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод», млн грн	6 417,507	7 216,141	3 769,154	2 826,676	1 246,362

Джерело: побудовано автором на основі [6–10]

Таблиця 2

Динаміка витрат ППЗТ на інноваційну діяльність протягом 2011–2015 рр.

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
ПАТ «Азовзагальмаш», грн	8 038 000	434 390 000	20 237 000	8 552 600	33 300
ПАТ «Дніпровагонмаш», грн	25 421	342 000	2 701 000	144 865,63	114 383,26
ПАТ «Дніпровагонмаш», грн	66 901	39 753	500 211,98	4 759 400	Дані відсутні
ПАТ «Стаханівський вагонобудівний завод», грн	49 384 500	48 237 500	780 700	7 154 000	16 232 000
Усього	57 514 822	483 009 253	24218911,98	20 610 865,63	16 379 683,26

Джерело: побудовано автором на основі [6]

нових конструкцій та вдосконалення технічних характеристик наявних виробів вагонобудування. Зокрема, у 2012 р. на підприємстві було розроблено конструкторсько-технологічну документацію на нові вироби вагонобудування, а саме: вагон-хопер для мінеральних добрив, вагон-хопер для зерна, вагон критий, ємність стаціонарна для зберігання аміаку безводного, вагон-цистерна для хімічних вантажів, візки двовісні. Не менш результативними для ПАТ «Азовзагальмаш» виявилися і 2013–2014 рр. Протягом зазначеного періоду високоінтелектуальним потенціалом конструкторського бюро підприємства було виготовлено два дослідних зразки універсального критого вагона моделі 11-4150 та напіввагона моделі 12-4106-01, які пізніше було передано до серійного виробництва [6].

У 2014 р. колективом ПАТ «Азовзагальмаш» у співпраці з ТОВ «ГСКБВ ім. В.М. Бубнова» і НТК ПрАТ «АЕС» була виконана обширна програма робіт зі створення виробів нової техніки галузі вагонобудування як вже традиційної для підприємства номенклатури (вагони-цистерни, піввагони, вагони-платформи, криті вагони), так і принципів нових типів вантажних вагонів та їх складових частин, виробництво яких ще не було освоєно на підприємстві. Результатом цієї співпраці стала розробка 7 робочих та 2 технічних проектів для виробництва вагон-цистерн для перевезення хімічних, нафтопродуктів та спиртів, піввагонів моделі 12-9556, вагон-платформи для великотоннажних контейнерів моделі 13-9560, вагон-цистерн для рослинних масел моделі 15-1566-6П, а також виготовлення 4 дослідних зразків вантажних вагонів. У цілому розмір витрат ПАТ «Азовзагальмаш» на проведення робіт з розробки нових видів вагонобудівної продукції та отримання відповідних сертифікаційних документів протягом 2011–2015 рр. становив 471 250 900 грн, з яких у 2011 р. було витрачено близько 8 038 000 грн, а у 2015 р. – лише 33 300 грн [6].

ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» є одним із провідних промислових підприємств залізничної галузі, що володіє повним циклом виготовлення вагонобудівної продукції, і виступає центром розробки найсучасніших вагонобудівних технологій, завдяки чому займає провідні позиції не тільки в Україні, а й далеко за її межами. Володіючи величезним конструкторсько-технологічним потенціалом, щорічно ПАТ «Крюківський вагонобудівний завод» проводить дослідження та розробку нових моделей вантажних і спеціалізованих вагонів різного призначення, що після впровадження в серійне виробництво активно експлуатуються на залізницях як України, так і країн СНД, Балтії та далекого зарубіжжя. ПАТ засвідчило європейський рівень виробництва вагонобудівної продукції не тільки створенням швидкісних потягів, що забезпечують сьогодні швидкісне сполучення між столицями країн СНД, а й розробкою понад 30 моделей і 10 модифікацій пасажирських вагонів (вагонів з місцями для сидіння першого й другого класів, купейних і спальних вагонів, вагонів-ресторанів, багажних вагонів) [7].

Потужним потенціалом для проектування та виготовлення вантажних вагонів володіє ще одне стратегічно важливе для залізничної галузі підприємство – ПАТ «Дніпровагонмаш», яке сьогодні спеціалізується на виробництві більш ніж 150 моделей вантажних та магістральних вагонів. Завдяки потужному конструкторському та виробничому потенціалу ПАТ «Дніпровагонмаш» постійно розширює номенклатуру продукції. Протягом останніх років на підприємстві було розроблено та випущено дослідний зразок вагон-самосвала (думпкара) моделі 31-4154, призначений для транспортування та механізованого розвантаження насипних вантажів, вагон-цистерна моделі

15-4151 для перевезення світлих нафтопродуктів, що має збільшений діаметр котла до 3 200 мм та підвищену вантажопідйомність. У цілому підприємство постійно працює у сфері досліджень та розробок, пов'язаних зі створенням та освоєнням виробництва нових прогресивних моделей рухомого складу, які відповідають стандартам якості й основним вимогам споживачів [10].

Таким чином, вивчення політики ППЗТ у сфері інноваційної діяльності дозволило встановити, що більшість підприємств мають потужний інноваційний потенціал, що дає можливість реалізовувати науково-дослідні проекти зі створення нових видів вагонобудівної продукції. Однак, події на політичній арені України наприкінці 2013 р., які виникли у зв'язку з невідпущеною асоціацією з ЄС, привели у 2014 р. до загострення взаємовідносин з Російською Федерацією, у тому числі торговельних, та стали основною причиною зниження обсягів реалізації вагонобудівної продукції. Ці події зумовили зниження експорту українських вантажних вагонів та погіршення фінансово-економічних показників діяльності підприємств. Зменшення фінансових результатів, а отже, й скорочення величини прибутку призвело фінансової кризи на більшості промислових підприємствах залізничної галузі, а в деяких випадках взагалі до стану банкрутства. За такої тенденції фінансовий стан більшості підприємств не давали змоги здійснювати фінансування інноваційних процесів, а більша частина прибутку витрачалася на покриття витрат операційної діяльності.

Поточна криза привела до зменшення фінансування наукових досліджень і розробок, упровадження інноваційних технологій та модернізації технічних засобів виробництва. Знецінення гривні зумовило подорожчання імпортованих комплектуючих і ресурсів та змусило ППЗТ скорочувати обсяги фінансування не лише інноваційних розробок, а й науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт. На сьогодні зберігається тенденція, за якої основним джерелом фінансування інноваційних процесів на більшості ППЗТ виступають власні кошти підприємств. У зв'язку з високим рівнем фінансових ризиків більшість потенційних інвесторів відмовляються авансувати в виготовлення традиційного устаткування та реалізацію нових проектів у галузі вагонобудування. При цьому нестабільність банківської системи, «падіння» гривні та подорожчання кредитних ресурсів не дало можливості залучити промисловими підприємствами залізничної галузі кредитних коштів для фінансування інноваційної діяльності.

В умовах втрати своїх традиційних ринків збуту (куди раніше поставлялося близько 80% продукції вагонобудування), українським експортерам необхідно переорієнтувати свої виробництва на альтернативні ринки, у тому числі відповідно до європейських ініціатив України, що, у свою чергу, зумовлює необхідність подолання технологічної відсталості вітчизняних ППЗТ та впровадження інноваційних розробок у сферу виробництва.

Ураховуючи основні причини низького рівня інвестиційної активності на ППЗТ України та наявні трансформаційні зміни регіональної політики розвитку, нами запропонована модель інвестиційного забезпечення впровадження інновацій на промислових підприємствах залізничної галузі, відмінність якої полягає у розкритті джерел інвестування і технології акумулювання та перерозподілу інвестиційних ресурсів, необхідних для підтримки інноваційних процесів на ППЗТ, та передбачає формування Регіонального фонду інвестиційного розвитку ППЗТ (див. рис. 1.). Принципова особливість запропонованої моделі інвестиційного забезпечення впровадження інновацій на промислових підприємствах залізничної галузі

полягає в центральній ролі регіональних органів влади у сфері інвестиційного розвитку ППЗТ. Вона полягає у стимулюванні на внутрішньому ринку регіону платоспроможного попиту на інноваційну вагонобудівну продукцію та іншу продукцію залізничного призначення, що виготовляється ППЗТ, шляхом створення системи регіонального замовлення та впровадження ефективних інструментів бюджетних надходжень. Оскільки в умовах децентралізації повноважень саме останні мають бути зацікавлені в реалізації промислового потенціалу регіону та підвищенні рівня його економічної активності. Крім цього, завдання регіональних органів влади у фінансуванні такого роду проєктів розвитку зводяться до формування Регіонального фонду інвестиційного розвитку ППЗТ, основною метою якого є інвестування в проєкти розвитку промислових підприємств залізничної галузі та підвищення рівня їх інноваційної активності.

Аналізуючи рис. 1, ми бачимо, що формування початкового капіталу фонду та його подальша фінансова підтримка має відбуватися шляхом асигнувань з регіонального бюджету та залучення кредитних ресурсів комерційних банків регіону, інвестицій приватних

інвесторів під гарантії регіональних органів влади, які й будуть співзасновниками фонду. Це означає, що фактично Регіональний фонд інвестиційного розвитку ППЗТ забезпечуватиме мобілізацію інвестиційних ресурсів для потреб інноваційного розвитку промислових підприємств залізничної галузі й здійснюватиме пряму фінансову підтримку інноваційних проєктів на всіх стадіях його життєвого циклу. Пріоритетними для фонду інвестиційними проєктами виступають такі, які спрямовані на структурну модернізацію та розбудову залізничної інфраструктури регіону та потребують упровадження сучасних технологій та інновацій. Виділення інвестицій Регіональним фондом інвестиційного розвитку ППЗТ здійснюється в напрямі забезпечення техніко-технологічного переозброєння промислових підприємств залізничної галузі, будівництва й реконструкції їх виробничої бази, оволодіння ними конкурентоспроможними технологіями та інноваційною продукцією, розробки й реалізації унікальних науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок.

Крім залучення бюджетних ресурсів для інвестування в інновації ППЗТ, модель передбачає можливість участі приватного капіталу як шляхом виділення інвестицій-

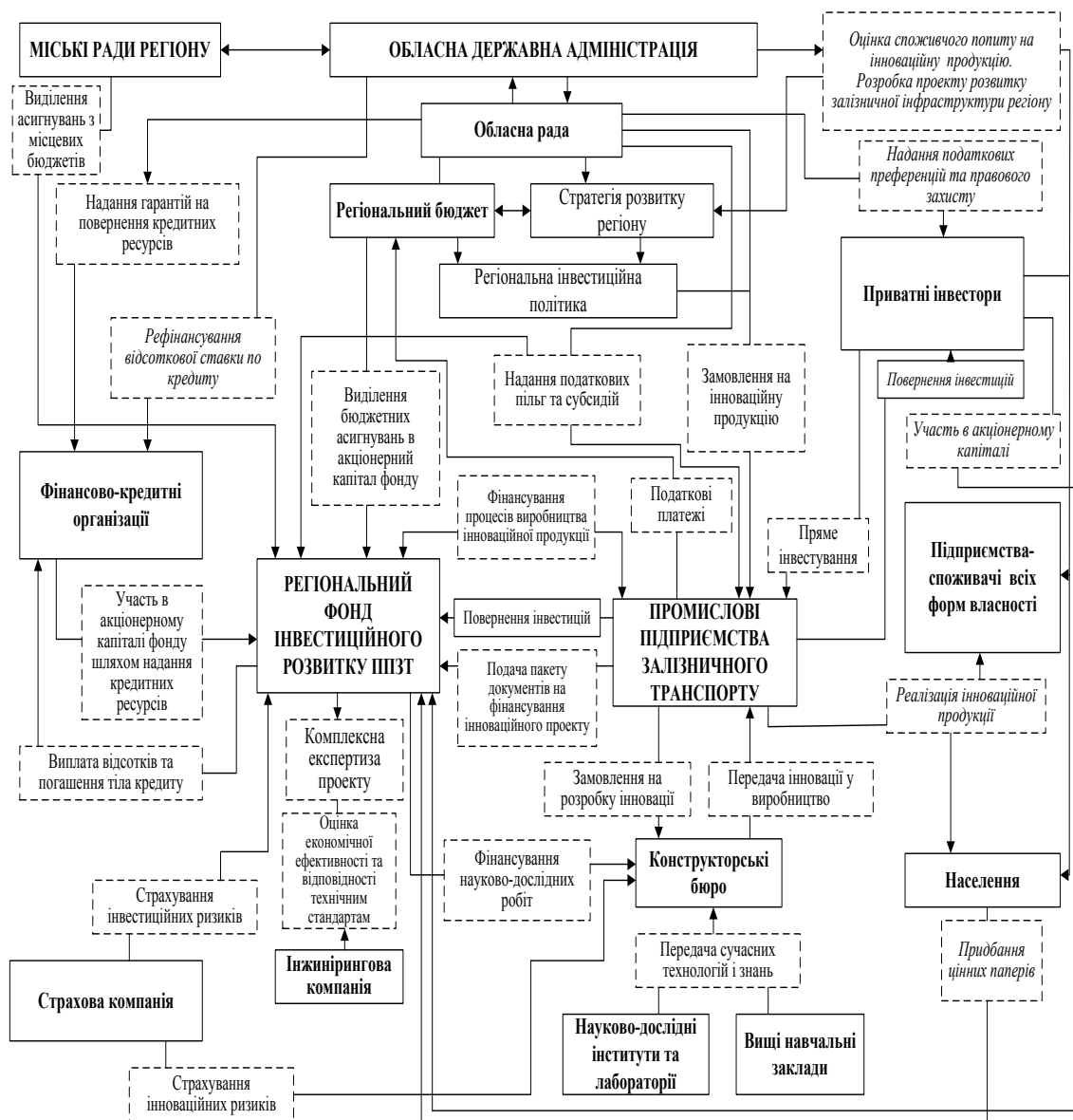


Рис. 1. Модель інвестиційного забезпечення впровадження інновацій на промислових підприємствах залізничної галузі

них коштів безпосередньо промисловим підприємствам залізничної галузі, так і за участі в акціонерному капіталі Регіонального фонду інвестиційного розвитку ППЗТ. Це можливо лише за умови створення в регіоні відповідного інвестиційного клімату, що припустимо лише у разі надання приватним інвесторам податкових преференцій і правового захисту.

Підвищення інноваційного потенціалу на ППЗТ, у першу чергу, спрямоване на модернізацію та зростання рівня їх конкурентоспроможності, а отже, реалізацію соціально значущих проєктів розвитку регіону. Без ефективної регіональної промислової, бюджетної, податкової, фінансово-кредитної та інвестиційної політики не можливо реалізувати інноваційну модернізацію ППЗТ та забезпечити реалізацію стратегічно важливих і соціально спрямованих проєктів у регіоні. У контексті трансформації регіональної політики місцеві органи влади матимуть можливість реалізувати всі наявні інструменти регіонального впливу через створення відповідної системи інструментів регіонального розвитку. Остання має передбачати як зниження податкового навантаження для ППЗТ, зростання обсягу бюджетних асигнувань для підтримки стратегічно важливих пріоритетів, так і запровадження інноваційних методів залучення до співпраці приватного капіталу.

Підсумовуючи вищевикладене, варто зазначити, що запропонована модель інвестиційного забезпечення впровадження інновацій на промислових підприємствах залізничної галузі дасть змогу не тільки фінансово забезпечити технологічну модернізацію промислових підприємств залізничної галузі, переорієнтацію їх виробничих потужностей на випуск високотехнологічної інноваційної продукції, а й реалізувати соціально значущі проєкти розвитку регіону, отримати низку економічних переваг для кожного з учасників цього партнерства. Зокрема, для регіональних органів влади та регіону в цілому реалізація такої моделі дасть змогу:

по-перше, забезпечити ефективність використання бюджетних коштів та підвищити прозорість витрат;

по-друге, реалізувати соціальні проєкти розвитку інфраструктури регіону, стимулювавши зростання обсягів промислового виробництва в регіоні, а отже, забезпечивши досягнення соціально-економічного розвитку регіону;

по-третє, збільшити кількість робочих місць та забезпечити зайнятість і зростання рівня доходів населення регіону;

по-четверте, підвищити інвестиційний рейтинг регіону та рівень його конкурентоспроможності тощо.

З іншого боку, ППЗТ у разі залучення інвестиційних ресурсів отримають:

– можливість для розширення ринків збуту продукції та збільшення обсягів реалізації продукції;

– техніко-технологічної модернізації виробничої бази та впровадження новітніх технологічних процесів промислового виробництва;

– упровадження у виробництво інноваційної продукції, виготовленої з застосуванням сучасних технологій;

– розширення асортименту та номенклатури продукції, а отже, забезпечення диверсифікації основних видів діяльності;

– активізації інноваційних процесів та зниження рівня інноваційних ризиків;

– покращення фінансово-економічних результатів та підвищення прозорості діяльності;

– підвищення рівня ділової активності та конкурентоспроможності на світовому ринку продукції залізничного призначення.

Висновок. Таким чином, для подолання технологічного розриву між ППЗТ України та виробництвами розвинених країн необхідно забезпечити виконання системних змін у принципах реалізації регіональної інвестиційної політики. В умовах трансформації регіональної політики саме регіональні органи влади мають вжити першочергові заходи щодо ліквідації тривалих кризових процесів в промисловості країни й ППЗТ зокрема. На цих змінах і побудова модель інвестиційного забезпечення впровадження інновацій на промислових підприємствах залізничної галузі, яка розкриває джерела інвестування й технології акумулювання та перерозподілу інвестиційних ресурсів, необхідних для підтримки інноваційних процесів на промислових підприємствах залізничної галузі, та передбачає формування Регіонального фонду інвестиційного розвитку ППЗТ. Саме за допомогою формування цього Фонду можливо фінансово забезпечити реалізацію процесів інноваційних перетворень на ППЗТ і забезпечити зростання рівня їх конкурентного потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Геєць В. Інновативно-інноваційний шлях розвитку – модернізаційний проєкт розвитку української економіки і суспільства початку XXI ст. / В. Геєць // Банківська справа. – 2003. – № 4. – С. 3–32.
2. Дикань В. Забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств залізничного транспорту: [монографія] / В. Дикань, В. Зубенко. – Х.: УкрДАЗТ, 2008. – 194 с.
3. Калініченко Л. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів: автореф. канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Л. Калініченко. – Х., 2008. – 23 с.
4. Ладонько Л. Формування інноваційного потенціалу промисловості в регіонах України: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил та регіональна економіка» / Л. Ладонько. – Чернігів, 2015. – 500 с.
5. Татаринов В. Опыт развития и финансирования инноваций за рубежом и реалии украинского рынка инноваций / В. Татаринов, В. Татаринов // Академічний огляд. – 2013. – № 2 (39). – С. 162–169.
6. Офіційний сайт Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Крюківського вагонобудівного заводу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kvsz.com>.
8. Офіційний сайт Стаханівського вагонобудівного заводу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stakhanovvz.com>.
9. Офіційний сайт ПАТ «Азовзагальмаш» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://azovmash.com>.
10. Офіційний сайт ПАТ «Дніпровагонмаш» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dvmash.biz/ru/otchetnost.html>.

Аннотация. В статье представлена модель инвестиционного обеспечения внедрения инноваций на промышленных предприятиях железнодорожного транспорта Украины. Раскрыты источники инвестирования и технологии аккумуляции и перераспределения инвестиционных ресурсов, необходимых для поддержки инновационных процессов на промышленных предприятиях железнодорожной отрасли, и формирования Регионального фонда инвестиционного развития промышленных предприятий железнодорожного транспорта.

Ключевые слова: модель, инвестиционное обеспечение, инновационный процесс, промышленные предприятия железнодорожного транспорта, региональные органы власти.

Summary. This paper presents a model investment support innovation in industrial railway transportation Ukraine. Disclosure of sources of investment and technology accumulation and redistribution of investment resources needed to support innovation processes in industrial rail industry, and the formation of Regional fund investment of industrial railway transport.

Key words: model, investment software, process innovation, industry railways, regional authorities.

УДК 338.12(075.8)

Dioba A. V.

*PhD in Economics, Assistant Professor,
Department of Management and Administration,
O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv*

Діоба А. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова*

BEHAVIORAL COMPONENT OF ISSUES RELATING TO CORPORATE ENVIRONMENTAL SUSTAINABILITY

ПОВЕДІНКОВИЙ КОМПОНЕНТ ЩОДО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОСТІ ДОВКІЛЛЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Summary. The article considers the potential energy savings in office buildings. Identified key strategies for implementation of the necessary changes in employees' behavior for energy saving and motivational factors in energy consumption to achieve environmental sustainability.

Key words: environmental sustainability, energy savings, behavior change, office buildings, enterprise.

Introduction. Achieving sustainable development goals is high on the international and national agendas. Sustainable development is increasingly being presented as a kind of development that provides real improvements in the quality of human life and at the same time conserves the vitality and diversity of the Earth [1]. A growing number of companies worldwide have engaged in serious efforts to integrate sustainability into their business practices. One approach to reduce the impact of organizations on the environment is by understanding employee's pro-environmental behaviors, and reduction in energy consumption particularly [2]. There are a lot of possibilities to reduce enterprise energy consumption through energy efficient technologies and materials, and it should be mentioned that all these measures require financial investments, physical and other efforts that can benefit to company only in future. Behavior change, on the other hand, also has the potential to reduce energy consumption yet possesses just a fraction of the costs of technological change and can benefit present company management. However, to become a useful tool, the theoretically grounded and methodologically sophis-

ticated understanding of environmentally significant consumption concept is needed to be clearly defined.

Literature review. The results of complex analysis of the literature on the achieving sustainable development goals suggest that many scholars and authors have given their own interpretation and definition of behavioral component of issues relating to the sustainability. The works of the researchers who have begun to examine the behavioral component of issues relating to corporate environmental sustainability include Dietz McDonald, Lülfs & Hahn, M. Nguyen, S. Lo, S. Attari and others [1–15]. However, the problem question about how can energy-saving behavior in the workplace be achieved has just recently been explored [4; 5; 7]. It appears after conducting a review of relevant literature, that there is the need for greater understanding on the role of commitment, norms, social comparison as well as other variables such as office culture on pro-environmental energy-saving behavior.

The research objective. The purpose of the article is in the theoretical justification of the effectiveness of behavior change interventions in the office building settings at the enterprises that facilitate gaining corporate environmental

sustainability based on modification of the individual decision making context.

Results. The important statement is that human behavior plays a significant role in climate change. Our response to climate change is made all the more complex by the fact that the environmental costs appear far into the future and are relatively intangible. Addressing climate change effectively will require policy actions by both government and the private sector [1]. The pivotal role organizations and their employees play in tackling climate change has been acknowledged by governments, communities and scholars [2]. Individuals' actions matter as well. Individuals' consumption decisions can significantly reduce greenhouse gas emissions and political support from citizens is necessary for implementing policy [3]. Individuals affect the climate via their roles both as consumers and as citizens [6]. Decades of research suggest that there is an energy-efficiency gap. The gap is a result of decision-making processes that deviate substantially from standard models of utility maximization and from policies that are intended to promote efficiency, but that are poorly designed [3]. Energy use is an abstract concept for most, resulting in a real disconnect between intention and action.

Numerous studies have been conducted assessing the potential for energy savings through investments in energy efficient technologies [7]. However, while there are a lot of technological opportunities, it is reasonable to focus on the potential for energy savings in office buildings through changes in individual behavior due to that fact that measures involving behavior change, unlike technological improvements, can reduce energy use and greenhouse gas emissions immediately and without significant financial costs [2; 4; 5]. T. Dietz et al. offer evidence that behavior change measures can on their own lead to substantial reductions in energy use [3]. T. Nguyen & M. Aiello suggest that careless energy consumption in office buildings 'can add one-third to a building's designed energy performance, while conservation behavior can save third' [8, p. 245]. Thereat, energy unaware behavior 'uses twice as much energy as the minimum that can be achieved' [8, p. 246].

D. Miller points out, that behavior change must be at the center of the overall strategy to reduce energy use and greenhouse gas emissions associated with office buildings [7]. Behavioral interventions may also have a positive spillover effect related to energy efficient technologies: the behavior of individuals 'can strengthen the effectiveness of technical measures which have been implemented with energy conservation and efficiency considerations in mind' [9, p. 227–228]. D. Miller justifies the need for behavior change – through workforce engagement, energy saving skills training, and an energy aware culture – within a set of mutually reinforcing strategies to reduce office building energy consumption in order to gain corporate sustainability [7]. Despite the challenges, many of the changes that governments around the world want to encourage, and particularly consumers engaging more in energy supply markets, require individuals to make active choices that require effort and changes to their routines [3].

T. Dietz stressed that, it is clear that changes in consumer behavior can help reduce the stress we place on the environment. This substantiates that an integrative theory of environmentally significant consumption can guide efficiency policy. But it should be mentioned that, generating the science to inform effective policy will require serious investment in interdisciplinary research [3; 15]. This justifies that for gaining corporate sustainability companies encourage greater energy efficiency. Most individuals are not taking energy efficiency actions despite the benefits for the environment and for individuals' budgets. This substantiates that to realize the

potential of consumer action policies based on a sound understanding of environmental decision making are needed.

Most scientific literature is concerned with internal factors and their influence on pro-environmental behaviors originate from the field of Social Psychology and can be broadly categorized into three theoretical domains: rational choice, moral and non-rational choice [5]. The earliest attempts to understand environmental decision making assumed consumers were rational actors promoting their individual self-interest using perfect information about the costs and benefits that would follow from their actions [10]. One of the social psychologist theories used to explain pro-environmental behavior is the Theory of Planned Behavior (TPB), which adopts a rational decision-making framework [5; 10]. Under this model, if a product or a change in behavior would save money while providing the same utility to the consumer, it would be adopted. The assumption of self-interested behavior raised the specter of the tragedy of the commons [11]. However, it should be noted, some commons have been maintained sustainably for decades or even centuries, whereas others have collapsed. This contradiction has inspired a rich and sophisticated literature [15]. The rational choice theory has been subject to increasingly assault in the last half of the century with scholars arguing that non-rational components, such as habits and emotions have to be considered to explain pro-environmental behavior [5].

Moral and non-rational choice theories focus on environmental values as the main driver of pro-environmental behaviors whilst Rational Choice Theories focus on the impact of attitudes. These Theories focus on environmental values as the main driver of on pro-environmental behaviors [5]. Supporters of this approach assume that altruistic or moral reasons are the cause of pro-environmental behavior [12] The New Environmental Paradigm (NEP) and the Noun Activation Theory (NAT) are amongst the leading constructs in this field [5]. NEP argues that environmental concern is the key to pro-environmental behavior, whilst the Noun Activation Theory contends that personal norms antecede environmentally friendly behavior [13]. These were later integrated into the Value-Belief-Norm Theory (VBN), which is now considered to be a comprehensive and widely accepted moral theory for pro-environmental behaviors amongst Moral Theory Psychologists [6].

VBN indicated a strong initial support for the NAT theory's contention that personal moral norms are the main basis for an individual's general predispositions to environmental behavior. However, the theory was extended claiming that not just altruistic but biosphere and egoistic beliefs in conjunction with new ecological worldview) were the basis for our behavior. If they were activated by our beliefs about our responsibility and the consequences of our actions our norms would be activated, which in addition would affect our behavior [5].

The Comprehensive Action Determination Model (CADM) integrated TPB and NAT and added the non-rational component habit to address the multidimensionality of human behavior [5] The CADM argued that environmental behavior is an outcome of the complex interrelationship among normative, intentional, habitual, and situational processes [4]. The core assumption of CADM is that behavior is directly predicted by intention, perceived behavioral control, and habit. Following the TPB, an intention refers to the feeling of being ready and willing to perform a behavior, whereas perceived behavioral control corresponds to a perceived ability to perform the behavior. Habit refers to both behavioral routines and behavioral automaticity. On the second level, in line with the TPB, intentional process is generated from attitude toward the behavior, perceived behavioral control, and social norms.

Attitude regards person's evaluation on the behavior, whereas social norms indicate the influence of relevant other people on the behavior. In addition, personal norms, which reflect to the feeling of moral obligation according to person's values, also influence intention directly [5]. Normative processes do not influence behavior directly, but are mediated by intentional and habitual processes [5]. Personal norms, themselves, are considered stable, yet perceived behavioral control could impact personal norms in the long terms [3].

The results of the theoretical analysis allow to justify that previous studies of pro-environmental change have mainly focused on socio-psychological models of individual behaviors. A. Darnton et al. in their study noted that it is possible to trace a move from simple linear 'information deficit' models, to those that recognize that holding positive attitudes does not automatically lead to undertaking positive individual behaviors [14]. Researchers in pro-environmental fields have repeatedly shown that holding pro-environmental attitudes does not necessarily lead to pro-environmental behaviors.

Motivating consumers will not be sufficient to realize environmental gains. Dietz argues that motivation will have to be accompanied by effective communication about what actions will have the biggest pay-offs. Furthermore, financial obstacles will have to be addressed [3].

Lo S. et al. suggest that «the research on household energy conservation and other pro-environmental behaviors cannot be easily generalized to organizational contexts» like offices

[9, p. 293]. Focus must be placed on energy saving behaviors in an office setting directly because the personal motivations for energy consumption and energy savings vary in comparison to a household setting. The existence of split incentives – whereby organizations reap the financial benefits of changes in behavior enacted by employees – therein presents a potential barrier to behavior change. Those engaged in behavior change likely perceive the process as providing only costs and no tangible benefits (Table 1).

Conclusions. It should be mentioned that a lot of programs which devoted for encouraging energy efficiency assume that monetary costs and the amenities provided by energy are the dominant motivators of energy consumption. The result of theoretical analysis allows to justify that a lot of authors stresses that consumers consider energy price but are not too sensitive to it [3; 10]. The findings of this research devoted to motivational determinants of employees' energy consumption are consistent with broader understanding of environmental decision making and environmentally significant consumption and allows to justify that beliefs, norms, and values also have a strong impact on energy consumption. Most energy consumers in office buildings have rather inaccurate beliefs about resource use and may select the wrong actions when they try to become more efficient. Thereby for ensuring environmental sustainability at the enterprises it is reasonable to modify the individual decision making context in office building according the most valuable motivational determinants of energy-consumption.

Table 1

Motivational determinants of employees' energy consumption

Motivational determinants	Energy Consumption
Well-being	Individuals use energy to enhance well-being. However, for most energy uses there are diminishing returns to well-being with increased consumption [3]. Energy efficiency actions are seeking to find an optimal trade-off between the amount of energy used and the amount of well-being produced. The goal is to provide the same improvement in well-being by using less energy, thus reducing harm to the environment [3]. This justifies the need to examine not only what improvements in well-being are derived from energy services, but also what people consider in making decisions about energy use [3]
Norms	T. Dietz et al. determine norms as understandings of what our friends and neighbors are doing and what they expect of us and point out that norms have a strong influence on decisions [3]. Being able to compare one's own consumption with that of an efficient group of neighbors undoubtedly encourages efficiency actions. D. Miller points to the presence of norms that inhibit the adoption of pro-environmental behaviors [7]
Altruistic values	When a decision has impacts not only on the individual but also on other people or the environment, altruistic values can complement or even dominate the narrow self-interest presumed by a standard rational choice theory of decision making [1; 3; 15]
Beliefs	Attari's work shows that we cannot assume that consumers will accurately assess the environmental impacts of their actions [10]. It justifies that the misperceptions are systematically biased. It appears that some of the systematic variation has to do with the resource itself [10]
Shortcuts	Cognitive psychology has demonstrated that humans use shortcuts to simplify the information available, an approach labeled 'heuristics and biases' [3; 5; 11]. Attari's work shows that our perceptions of consumption impacts can be systematically inaccurate [10]

References:

1. Holden E. Sustainable Development: Our Common Future / E. Holden, K. Linnerud, D. Banister // *Global Environmental Change*. – 2014. – № 26. – P. 130–139.
2. Farrell D. The Energy-Efficiency Opportunity / D. Farrell, J. Remes // *Breaking the Climate Deadlock*. – 2008. – 15 p. – [Electronic resource]. – Access mode: http://theclimategroup.org/_assets/files/Energy-Efficiency-Opportunity.pdf.
3. Dietz T. Politics shapes individual choices about energy efficiency / T. Dietz, A. McCright, C. Leshko // *Proceedings of the National Academy of Sciences*. – 2013. – № 110. – P. 191–192.
4. Lülfs R. Corporate Greening beyond Formal Programs, Initiatives, and Systems: A Conceptual Model for Voluntary Pro-Environmental Behavior of Employees / R. Lülfs, R. Hahn // *European Management Review*. – 2013. – № 10. – P. 83–98.
5. McDonald F. Developing an Integrated Conceptual Framework of Pro-Environmental Behavior in the Workplace through Synthesis of the Current Literature / F. McDonald // *Adm. Sci.* – 2014. – № 4. – P. 276–303.
6. Stern P. Individual and household interactions with energy systems: Toward integrated understanding / P. Stern // *Energy Research & Social Science*. – 2014. – № 1. – P. 41–48.
7. Miller D. Behavioral opportunities for energy savings in office buildings: a London field experiment / D. Miller. – London, 2013. – 100 p.

8. Nguyen T. Energy Intelligent Buildings based on User Activity: A Survey / T. Nguyen, M. Aiello // *Energy and buildings*. – 2013. – № 56. – P. 244–257.
9. Lo S. Energy-related behaviors in office buildings: A qualitative study on individual and organisational determinants / S. Lo, G. Peters, G. Kok // *Applied Psychology: An International Review*. – 2012. – № 61. – P. 227–24.
10. Attari S. Public perceptions of energy consumption and savings / S. Attari, M. DeKay, C. Davidson // *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America PNAS, Proceedings of the National Academy of Sciences*. – 2010. – № 107 (37). – P. 16054–16059.
11. Carrico A. Motivating energy conservation in the workplace: An evaluation of the use of group-level feedback and peer education / A. Carrico, M. Riemer // *Journal of Environmental Psychology*. – 2011. – № 31. – P. 1–13.
12. Dunlap R. The New Environmental Paradigm Scale: From Marginality to Worldwide Use / R. Dunlap // *The Journal of Environmental Education*. – 2008. – № 40. – P. 3–18.
13. Schwartz T. Sustainable energy practices at work: understanding the role of workers in energy conservation / T. Schwartz, L. Ramirez, M. Betz, G. Stevens // *Proceedings of the 6th Nordic Conference on Human-Computer Interaction: Extending Boundaries*. – 2010. – № 26. – P. 452–462.
14. Darnton A. Reference Report: An overview of behaviour change models and their uses / A. Darnton. – Westminster: Centre for Sustainable Development, University of Westminster, 2008. – 83 p.
15. Schultz P. The Constructive, Destructive and Reconstructive Power of Social Norms / P. Schultz, J. Nolan, R. Cialdini // *Psychological science*. – 2007. – № 18. – P. 429–434.

Анотація. У статті розглянуто потенціал економії енергоресурсів в офісних будівлях. Визначено основні стратегії щодо впровадження необхідних змін поведінки працівників для енергоощадження та мотиваційні чинники споживання енергії для досягнення сталості довкілля.

Ключові слова: сталість довкілля, економія енергії, зміна поведінки, офісні будівлі, підприємства.

Аннотация. В статье рассмотрен потенциал экономии энергоресурсов в офисных зданиях. Определены основные стратегии по внедрению необходимых изменений поведения работников для энергосбережения и мотивационные факторы потребления энергии для достижения устойчивости окружающей среды.

Ключевые слова: экологическая устойчивость, экономия энергии, изменение поведения, офисные здания, предприятия.

Захарченко Н. В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки і моделювання ринкових відносин
Інституту інноваційної та післядипломної освіти
Одеського національного університету імені І. І. Мечникова*

Zakharchenko N. V.

*Ph.D of Economics,
Senior Lecturer of Chair of Economics and Modeling of Market Relations
Institute of Innovative and Postgraduate Education
Odessa National I. I. Mechnikov University*

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ПРОЕКТУВАННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ ІННОВАЦІЙ

ORGANIZATIONAL DESIGN AND IMPLEMENTATION OF MANAGEMENT INNOVATIONS

Анотація. Визначено методичне забезпечення організаційного проектування управлінських інновацій у процесі реструктуризації підприємства, враховуючи автоматизацію запропонованих рішень. Обґрунтовано стадії та етапи створення автоматизованої системи забезпечення організаційного проектування управлінських інновацій, а також шість етапів їх розробки та впровадження.

Ключові слова: інновації, організаційне проектування, реструктуризація, впровадження, методика, підприємство, проект.

Вступ та постановка проблеми. Управлінські інновації є штучними організаційними системами. Штучні, з огляду на те, що вони не зростають самі собою відповідно до природних законів природи (подібно до рослин, живих організмів, річок, озер, мінералів тощо), а створюють і виготовляють їх люди. Ці інновації є продуктом цілеспрямованої людської діяльності. Отже, створення і «запуск» управлінських інновацій мають здійснюватися на основі проекту. Такі проекти можна назвати організаційними проектами, оскільки в результаті їх реалізації створюються організаційні системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для дослідження цієї проблематики було використано праці таких учених, як І. Грузнов [3], А. Дугельний і В. Комаров [2], М. Меркулов [1], Й. Петрович і Г. Захарчин [5], Фатхутдинов Р. [6] та інших.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Але в зазначених дослідженнях недостатньо висвітлено питання організаційного проектування управлінських інновацій.

Метою статті є розробка методичного забезпечення організаційного проекту щодо впровадження управлінських інновацій в практику промислового підприємства.

Результати дослідження. У загальному розумінні поняття «проектування» (від лат. *Projektus* – кинутий вперед) означає процес створення проекту – прототипу, образу передбачуваного або можливого об'єкта, стану. Проектування визначають як спосіб взаємин людини і предметного світу, як один із корінних атрибутів буття. Проектування – це самостійний і дуже важливий вид діяльності людини. «Сучасна людина живе в середовищі повністю спроектованому й постійно оновленому шляхом проектування. Наша цивілізація – епоха проектної культури» [3, с. 295].

Багато видів проектної діяльності розроблено до рівня обов'язкових до застосування стандартів. Наприклад, проек-

тування конструкторських виробів регламентується Єдиною Системою Конструкторської Документації (далі – ЄСКД), що діє у всіх країнах СНД і має статус міждержавного стандарту. ЄСКД визначає такі етапи або стадії розробки:

- 1) технічне завдання;
- 2) технічна пропозиція;
- 3) ескізний проект;
- 4) технічний проект;
- 5) розробка робочої документації.

Відповідно до СНіП, у будівельному проектуванні створюється велика кількість проектних документів, які поділяються на текстові й графічні.

До текстової проектної документації в будівельному проектуванні належать такі види документів:

- планове завдання;
- завдання на проектування;
- архітектурно-планувальне завдання;
- записка (загальна, звідна);
- пояснення;
- технічне завдання на проектування устаткування;
- техніко-економічне обґрунтування;
- описи;
- технічні умови на проектування;
- відомості;
- паспорта;
- кошторисна документація (кошториси, кошторисно-фінансовий розрахунок, одиничні розцінки, калькуляції);
- розрахунки.

До графічної проектної документації належать креслення, рисунки, графіки, ескізи, діаграми. Крім того, існує ілюстративний матеріал (планшети, макети, фотографії), матеріали інженерних досліджень (плани місцевості, геологічні розрізи тощо).

Власне будівельне проектування є розробкою технічних документів на таких стадіях:

- 1) передпроектна стадія;
- 2) проектне завдання;
- 3) технічний проект;
- 4) робочі креслення.

Далі детально регламентується процес проектування автоматизованих систем, які використовуються в різних видах діяльності (дослідження, проектування, управління), створені в організаціях, об'єднаннях і на підприємствах. Зокрема, у ГОСТ 34.601-90 визначено, що процес створення автоматизованої системи (далі – АС) є сукупність впорядкованих у часі, взаємопов'язаних, об'єднаних у стадії та етапи робіт, виконання яких необхідне для створення АС відповідно до заданих вимог. При цьому ГОСТ 34.601-90 встановлює стадії та етапи створення АС (див. табл. 1).

Проект АСУ є окремим випадком організаційного проекту і методику його не можна застосовувати для проектування багатьох управлінських й організаційних нововведень.

Дійсно, автоматизована система управління має своєрідну специфіку порівняно з багатьма управлінськими інноваціями. Скажімо, проектування організаційної структури або процедури конкретного відбору фахівців (типові інновації) відрізняються від процесу конструювання АСУ. Деякі управлінські інновації простіші, ніж автоматизована система управління (наприклад, процедура скликання й проведення загальних зборів акціонерів). Інші інновації – більші і складніші (наприклад, реструктуризація підприємства). Деякі науковці пропонують схожі з розробкою АСУ методи проектування специфічних управлінських нововведень. Так, А. Дугельний та В. Комаров пропонують проектувати систему бюджетного управління підприємством за допомогою виконання трьох етапів робіт (див. табл. 2) з умовними іменами: проектне

завдання (етап ПЗ), проект (етап ПР) і впровадження (етап ВН). При цьому на кожному етапі формується певний комплект документів. Однак і цей підхід не є універсальним для випадку організаційного проектування.

Отже, будь-яка організаційна система є колективом людей, що додержуються будь-якої мети й діють відповідно до певних правил. Тому в результаті організаційного проектування необхідно:

- 1) визначити склад і структуру такого колективу;
- 2) сформулювати мету його діяльності;
- 3) описати правила роботи людей і груп (підрозділів);
- 4) навчити їх цим правилам.

Формально результатом організаційного проектування є сукупність текстових документів – положень, інструкцій, регламентів.

У реальному житті організаційне проектування часто спрямоване на реформування наявної структури, завдання якої є вдосконалити окремі блоки, підсистеми, технології чинної системи управління. Тому в більшості випадках у процесі організаційного проектування потрібно внести зміни до чинних на підприємстві нормативних актів – у положення про підрозділи, посадові інструкції, регламенти управління.

Тому, можемо стверджувати, що управлінські інновації дуже різноманітні. Не буде великим перебільшенням сказати, що розробка кожного нововведення унікальна. Адже щоразу доводиться створювати не лише нову організаційну «конструкцію», а й нову сукупність нормативних документів (методик, положень, інструкцій), що регламентують процес функціонування нововведення. Тому й проектування конкретної управлінської інновації, на наш погляд, має здійснюватися за унікальною методикою. Не можна заздалегідь визначити, скільки буде в такому проектуванні етапів. Тим більше не можна ска-

Таблиця 1

Стадії та етапи створення автоматизованої системи

Стадії	Етапи
Формування вимог до АС	1. Обстеження об'єкта та обґрунтування необхідності створення АС. 2. Формування вимог користувача до АС. 3. Оформлення звіту про виконану роботу й заявки на розробку АС (тактико-технічного завдання)
Розробка концепції АС	1. Вивчення об'єкта. 2. Проведення необхідних науково-дослідних робіт. 3. Розробка варіантів концепції АС, що задовольняє вимоги користувача. 4. Оформлення звіту про виконану роботу
Технічне завдання	Розробка та затвердження технічного завдання на створення АС
Ескізний проект	1. Розробка попередніх проектних рішень системи та її частин. 2. Розробка документації на АС та її частин
Технічний проект	1. Розробка проектних рішень системи та її частин. 2. Розробка документації на АС та її частин. 3. Розробка й оформлення документації на постачання виробів для комплектування АС і (або) технічних вимог (технічних завдань) на їх розробку. 4. Розробка завдань на проектування в суміжних частинах проекту об'єкта автоматизації
Робоча документація	1. Розробка робочої документації на систему та її частин. 2. Розробка або адаптація програм
Запровадження в дію	1. Підготовка об'єкта автоматизації до введення АС у дію. 2. Підготовка персоналу. 3. Комплектація АС виробами (програмними й технічними засобами, програмно-технічними комплексами, інформаційними виробами), що поставляються. 4. Будівельно-монтажні роботи. 5. Пусконаладжувальні роботи. 6. Проведення попередніх досліджень. 7. Проведення дослідної експлуатації. 8. Проведення приймальних випробувань
Супровід АС	1. Виконання робіт відповідно до гарантійних зобов'язань. 2. Післягарантійне обслуговування

Склад етапів і документів проекту «Розробка і впровадження системи бюджетування»

Етап	Проектний документ	Експлуатаційний документ
	Назва	Зміст
ПЗ	Пояснювальна записка	Аналітичний матеріал (результати досліджень функцій підприємства) та обґрунтування вимог до системи бюджетного управління з огляду цілей компанії і виконаних нею функцій
	Проектне завдання	Короткий опис вимог до системи бюджетування, функціональна структура цієї системи (список підлягаючих розробці бюджетів і звітів), загальні рішення кадрового, інструктивного, інформаційного та технічного забезпеченню системи, порядок і терміни проектування й впровадження системи
ПР	Положення про систему бюджетного управління підприємством, чи бюджетний кодекс підприємства	Регламенти складання, розгляду, узгодження, коректування та ухвалення бюджетів і звітів. Методи складання й аналізу бюджетів, методи проведення план-фактного контролю й аналізу, методи складання й аналізу звітів про виконання бюджетів
	Пакет інструкцій і положень	Посадові інструкції і положення про підрозділи
	Пакет технологічних інструкцій	Довідники, класифікатори, кодифікатори, комп'ютерні програми, технологічні інструкції
ВН	План заходів щодо підготовки підприємства до впровадження системи бюджетного управління	План заходів щодо: а) підготовки персоналу системи бюджетування; б) «виготовлення» положень та інструкцій; в) технічного оснащення системи обчислювальними засобами, засобами зв'язку, засобами розмноження інформації; г) видання директивних документів про запуск системи в експлуатацію
	Програма випробувань проектних рішень	Перелік випробуваних проектних рішень, методика їх дослідження, правила оформлення результатів дослідження, формат звіту про результати випробувань

зати, яким методом мають визначитися проектні рішення конкретної інновації.

Слід зазначити, що термін «організаційне проектування» зустрічається в багатьох літературних джерелах [1; 4; 5]. Проте кожен автор по-своєму трактує зміст і послідовність розробки організаційних проектів. Немає жодної книги або статті, в якій (подібно до АСУ) були б визначені стадії, етапи і роботи з проектування організаційних систем. На основі зазначених літературних джерел можемо стверджувати, що склад етапів і документів організаційного проекту слід встановлювати за «місцем», тобто визначати щодо розробки конкретного управлінського нововведення.

При цьому загальну методичну послідовність робіт, що зображають логіку конструювання і впровадження управлінської інновації, визначити можна. Ми пропонуємо такі етапи розробки і впровадження управлінської інновації:

- а) розробка концепції нововведення;
- б) декомпозиція нововведення;
- в) конструювання нововведення (вибір проектних рішень);
- г) складання й аналіз графіка реалізації проекту;
- д) розрахунок економічної ефективності;
- е) розробка додаткових заходів з реалізації проекту.

Роботи на кожному етапі мають свою методичну специфіку. Їх розширений зміст зводиться до такого.

А. Розробка концепції інновації. Побудові концепції інновації передусім аналіз умов функціонування підприємства (сприятливі можливості й погрози зовнішнього середовища; конкурентні переваги й недоліки підприємства). За результатами аналізу визначаються цілі й завдання інновації. Визначаються проблеми, які вирішує ця інновація (головні завдання підприємства), аналізуються наявні проблеми та пов'язані з нею тенденції, обґрунтовується необхідності розробки такої інновації. Оцінюються ресурсно-технологічні й соціально-економічні можливості впровадження інновації, фіксуються умови та обмеження.

Етап розробки концепції інновації закінчується складанням документа «Концепція інновації», або «Поясню-

вальна записка до організаційного проекту»). Цей документ призначений для опису й обґрунтування задуму планованої інновації. Виконати його можна різними способами. Зокрема, концепція складної інновації може бути підсумком масштабних наукових досліджень і розробок (дослідження ринку, вивчення конкурентів, аналіз виконання основних функцій підприємства, розробка сценаріїв діяльності компанії, генерування й оцінка варіантів структурних рішень, вивчення інвестиційних можливостей тощо).

Зрозуміло, що рівень обґрунтованості рішень щодо конструкції інновації при цьому буде досить високим. Деякі науковці вважають, що лише такий підхід має бути в основі організаційних змін на підприємстві. Оскільки він відповідає критерію «науковості». Ми є прихильниками критерію «реалістичності», відповідно до якого розробка й обґрунтування задуму нововведення можуть бути виконані відносно простими, «швидкісними» методами. Ця точка зору базується на трьох міркуваннях.

По-перше, інновації здійснюються, як правило, у важких для підприємства умовах (посилення конкуренції, втрата частини ринків, криза збуту, відсутність фінансових коштів тощо). За цих умов немає ні часу, ні коштів для виконання масштабних наукових досліджень.

По-друге, навколишнє економічне середовище весь час змінюється. Отже, довгострокові прогнози і стратегії не є надійними, що часто знецінює зусилля з їх розробки.

По-третє, є загальні методики експрес-аналізу діяльності підприємства в ринкових умовах, застосування яких (після відповідної їх адаптації) дає гарні результати.

Закінчується розробка концепції складанням списку цілей і завдань інновації. Вибір й обґрунтування стратегічних завдань інновації доцільно здійснювати з використанням матриці первинного стратегічного аналізу, яку іноді називають матрицею SWOT-аналізу [6]. Це дійсно швидкий метод стратегічного аналізу.

Б. Декомпозиція інновації. У статті встановлено, що нововведення – це система. А будь-яка система є сукупністю функцій, структурних елементів, зв'язків між елементами. Наступний етап організаційного проектування присвячений складанню нових списків цих функцій, елементів і зв'язків.

При цьому вичленується і структурується матеріально-речовий або організаційно-управлінський комплекс, пов'язаний із цією інновацією. Іншими словами, визначається склад того нововведення (інновації), яке має з'явитися на підприємстві, щоб усунути виявлені раніше проблеми. Далі за кожною функцією, елементом, зв'язками інновації розробляються варіанти їх реалізації. Для кожного варіанту виявляються достоїнства (з огляду завдання інновації) і можливі труднощі. Наш досвід показує, що з практичної точки зору опис основних блоків інновації зручно подати у вигляді анкети (запитальника), в якій за кожним блоком (питанням) пропонуються варіанти відповідей.

В. Конструювання інновації (вибір проекту рішень). На основі даних перших двох етапів складається список основних проектних рішень за інновацією. Проектні рушення – це сукупність вибраних варіантів реалізації кожного блоку інновації. Прагматично, це вибрані варіанти відповідей на складену раніше анкету (запитальник). Наприклад, у проекті бюджетування проектні рішення – це:

- пропонувані склад бюджетів і звітів (список бюджетних форм);
- список центрів господарської відповідальності, для яких доцільно складати бюджети;
- склад підрозділів й органів управління, які братимуть участь у бюджетуванні;
- схема адміністрування бюджетами тощо.

Крім того, на цьому етапі виконується розробка, експертиза, узгодження та затвердження повного комплексу експлуатаційної документації за проектованою управлінською інновацією. Під експлуатаційною документацією слід розуміти набір положень про впроваджену систему, положень про підрозділи, посадові й технологічні інструкції, регламенти та інші документи, що визначають режим функціонування створюваної системи (управлінської інновації).

Діючи на основі цих положень, інструкцій, регламентів, персонал підприємства може організувати й ефективно підтримувати режим регулярного функціонування інновації на підприємстві. При цьому слід абстрагуватися від особливих властивостей працівників: передбачається, що будь-якого грамотного фахівця можна за короткий термін навчити працювати відповідно до інструкцій і регламентів. Інновація живе як би незалежно від кадрової специфіки підприємства.

Очевидно, що склад експлуатаційної документації залежить від характеру проектованої інновації. Наприклад, під час створення системи бюджетування розробляються три групи документів:

- 1) положення про систему бюджетного управління на підприємстві, або бюджетний кодекс підприємства;
- 2) пакет положень про підрозділи й посадові інструкції;
- 3) пакет технологічних інструкцій.

Г. Складання й аналіз графіка реалізації проекту. Формально графік реалізації проекту – це парний план робіт з виконання цього проекту. Термін «календарний» означає, що роботи, які зображені у графіку, «прив'язані до календаря» (тобто кожна робота має планові терміни початку й закінчення). Існують достатньо розвинені наукові теорії складання календарних планів. До них можна віднести теорію розкладів, теорію графіків, мережні методи планування й управління. Кожна така теорія системою якісних і обчислювальних методів, що дають змогу впорядкувати в часі безліч робіт (заходів), оптимальним чином. Тобто методами відповідної теорії можна розробити календарний план робіт (за проектом), оптимальний за певним критерієм. Наприклад, за критерієм мінімізації витрати ресурсів у заданому терміні виконання проекту.

Незважаючи на багато переваг методів календарного планування, оснований на застосуванні методів СПУ, в повсякденному житті більшості підприємств ці методи не застосовуються з багатьох причин.

По-перше, складання й розрахунок мережевого графіка потребує великих трудовитрат і значних обсягів інформації. Таким чином, необхідно, щоб на підприємстві був відділ або група СПУ, укомплектована кваліфікованими фахівцями.

По-друге, мережна модель (як і будь-яка математична модель) має багато спрощених передумов. Отримане на моделі рішення може не повною мірою відповідати реаліям життя.

По-третє, з огляду на інші обставини календарний план робіт доводиться досить часто корегувати. У застосуванні методів СПУ будь-яке корегування календарного плану потребує повторного розрахунку всього циклу.

По-четверте, застосування СПУ виправдане під час виконання складного й дорогого проекту. Тільки при цьому отримана економія перекиває витрати, пов'язані з регулярним вирішенням завдання мережного планування.

На нашу думку, необхідно використовувати спрощену методику складання графіка робіт. В основу цієї методики покладена логіка календарного планування, але без застосування мережної моделі. Крім того, ця методика припускає деяку стандартизацію термінів і процедур. Насамперед, вводиться ієрархія календарного плану. Згідно з цією ієрархією, передбачаються три рівні «вкладеності» елементів плану:

- 1) проект;
- 2) захід;
- 3) робота.

Ураховуючи ці визначення, пропонується така послідовність складання графіка реструктуризації підприємства:

- 1) складання списку заходів і робіт;
- 2) нормування робіт;
- 3) визначення термінів виконання заходів і робіт;
- 4) оформлення графіка виконання проекту.

Звідний список заходів і робіт складається на підставі даних попереднього етапу робіт. Кожен захід означає виготовлення певного блоку інновації. У загальному розумінні список проектних заходів може включати такі розділи:

- а) підготовка персоналу підприємства;
- б) виготовлення положень й інструкцій;
- в) технічне оснащення інновації обчислювальними засобами, засобами зв'язку та розповсюдження інформації тощо;

г) видання директивних документів про запуск інновації в експлуатацію (із закріпленням за посадовими особами нових повноважень).

За кожним заходом і роботою зазначається виконавець. Нормування робіт означає визначення планових (нормативних) значень таких показників, як тривалість роботи, витрата ресурсів, трудомісткість. Визначення термінів виконання робіт може здійснюватися експертним методом. При цьому спочатку визначається послідовність виконання робіт, а потім, ураховуючи нормативу тривалості, роботи прив'язуються до календаря. У результаті за кожною роботою визначається дата початку і дата закінчення. Термін виконання заходу приймається рівним терміну виконання останньої роботи, що входить у цей захід. Термін виконання проекту приймається рівним терміну виконання останнього заходу проекту.

Оформлення графіка виконання проекту передбачає аналіз термінів виконання завдань, ресурсів, що витрачаються, завантаження виконавців. Після проведення

такого аналізу й корегування окремих показників формується остаточний варіант графіка. Фрагмент оформлення графіка для проекту реструктуризації ПАТ «Одескабель» наведений у табл. 3.

Д. *Розрахунок економічної ефективності.* Насамперед складається кошторис (або бюджет) витрат, пов'язаних із виконанням заходів проекту. Потім розраховується еконо-

мія або прибуток, які можуть бути отримані в результаті реалізації управлінської інновації. На підставі цих даних розраховуються величини економічного, соціального й науково-технічного ефектів від впровадження інновації на підприємстві.

Наприклад, під час проведення реструктуризації підприємства можна скласти таблицю, аналогічну табл. 4.

Таблиця 3

Фрагмент календарного плану заходів і робіт з реструктуризації ПАТ «Одескабель»

Заходи та роботи	Термін	Виконавець
1. Громадські рішення		
1.1. Раціоналізація майнового комплексу ПАТ «Одескабель»		
1.1.1. Складання реєстрування нетехнологічних (з погляду ключової компетенції ПАТ «Одескабель») будинків, споруджень, груп устаткування, запасів товарно-матеріальних цінностей з описом їх технічного стану, балансової вартості, інших характеристик		
1.1.2. Визначення ринкової вартості майна		
1.1.3. Підготовка пропозицій для ген. директора з: а) демонтажу й утилізації непотрібних будинків, споруджень, устаткування; б) консервації тимчасово невикористовуваних майнових комплексів; в) проведення ремонтно-відбудовчих робіт тих будинків, споруджень, машин і механізмів, що доцільно використовувати; г) використання будинків, споруджень, устаткування під нове виробництво (створення нових бізнесів), для здачі в оренду, для продажу зовнішньому інвестору. Наприклад, варіант здачі в оренду приміщень адміністративного корпусу під офіси. Чи варіант організації і подальшого продажу автостоянки на площадці перед заводом		
І так далі...		

Таблиця 4

Вплив реструктуризації ПАТ «Одескабель» на економічні результати (якісні оцінки)

Структурні рішення	Зниження витрат за рахунок				Збільшення доходів	
	Економії ресурсів					Зниження витрат від
	ФОП	Ам	Под	Екс		
1. Оптимізація розмірів підприємства						
1.1. Уцінка і списання майна	-	+	+	+	-	
1.2. Консервація майна	-	+	-	+	-	
1.3. Продаж майна	-	+	+	+	Виторг	
1.4. Здача майна в оренду	-	+	-	+	Виторг	
1.5. Виведення непрофільних об'єктів зі складу ПАТ «Одескабель»	+	+	+	+	Недовантаження потужностей	
1.6. Виведення функцій з ПАТ (покупка послуг на стороні)	+	+	+	+	Накладних витрат	
1.7. Організація дохідного бізнесу (горизонтальна диверсифікація)	-	-	-	-	-	Виторг
1.8. Участь у капіталі партнерів (вертикальна інтеграція)	-	-	-	-	Неритмічності постачань	Дивіденди
1.9. Збільшення продуктивності бізнес-одиниць	-	-	-	-	Простоїв устаткування	Зростання виторгу від реалізації
2. Раціоналізація функцій підприємства						
2.1. Аутсоринг ремонтів	+	-	-	+	Простоїв	-
2.2. Аутсоринг постачання	+	+	+	+	Надмірні запаси	Зниження ціни придбання
2.3. Аутсоринг маркетингу	+	-	-	-	Брак замовлень	Оптимізація цін реалізації
2.4. Аутсоринг роботи з персоналом	+	-	-	-	Недостатньої кваліфікації	-
2.5. Спрощення структури, делегування повноважень	+	-	-	+	Недовантаження персоналу	-
3. Реалізація елементів матричного (проектного) підходу						
3.1. Розробка і реалізація організаційних проектів	+	-	-	+	Неготовність до майбутнього	Нові товари
3.2. Експертиза і опрацювання серйозних питань силами комісій, комітетів, ВТК	-	-	-	-	Неякісних стратегічних рішень	Нова ринкова стратегія

Примітки: ФОП – фонд оплати праці з нарахуванням, включаючи інші витрати, пов'язані з утриманням працівника; Ам – амортизація; Под – податок на майно; Екс – експлуатаційні витрати, пов'язані з обслуговуванням і ремонтом устаткування.

У ній зображено вплив структурних рішень на економічні результати роботи підприємства на прикладі ПАТ «Одескабель». Ця таблиця показує, що в термінах економічних результатів мета структурних перетворень на підприємстві полягає в:

- 1) зниженні витрат;
- 2) скороченні витрат;
- 3) збільшенні доходів.

Крім того, структурні рішення справляють додатковий вплив на економічні результати роботи підприємства да допомогою підвищення керованості колективом, підвищення оперативності і якості ухвалених рішень, підвищення мотивації працівників, скорочення кількості персоналу. Як показує досвід, у результаті цього виробіток на одного робітника різко (іноді в рази) зростає.

Це має позитивні наслідки для капіталізації підприємства, а отже, для підвищення його інвестиційної привабливості. Це, у свою чергу, відкриває можливості для залучення відносно дешевих фінансових ресурсів (шляхом випущення цінних паперів або кредитів) та здійснення за допомогою цих коштів заходів з технічної модернізації, освоєння нових ринків. Створення бренду, а отже, і збільшення вартості нематеріальних активів підприємства. Всі ці чинники можуть бути оцінені кількісно

й подані в розрахунках економічної ефективності організаційного проекту.

Е. Розробка додаткових заходів з реалізації проекту. На цьому етапі виділяються питання, які необхідно вирішити в порядку забезпечення процесу виконання проектних заходів. Далі відпрацьовуються організаційні форми вирішення цих питань (доручення підрозділам і службам, замовлення робіт зовнішнім виконавцям тощо). На завершення графік заходів оформляється у вигляді директивного документа (наказ директора, рішення правління або ради директорів).

У числі додаткових заходів з реалізації проекту можуть бути такі заходи, як проведення навчання персоналу (тренінги, ділові ігри, інструктивні наради), розробка системи стимулів для виконавців проектних робіт, оснащення підрозділів необхідною інформаційною технікою та ін.

Висновки. Управлінські інновації бувають різними, тому й методи їх розробки і впровадження можуть сильно відрізнятися. Необхідно вирішити порядок проведення організаційного проектування, обов'язково забезпечити різноманітні передпланові дослідження та складання графіків заходів.

Ця стаття написана в межах виконання НДР «Новітні моделі та інструментарій передпланової оцінки інноваційно-інвестиційних проектів» (№ ДР 011421005506).

Список використаних джерел:

1. Меркулов М. Научно-технологический розвиток и управления инновациями: [монография] / М. Меркулов. – Одеса: Фенікс, 2008. – 344 с.
2. Дугельный А. Структурные преобразования промышленного предприятия / А. Дугельный, В. Комаров. – Новосибирск: НГУ, 2001. – 256 с.
3. Грузнов И. Механизм интенсификации обновления продукции (теоретические и прикладные основы) / И. Грузнов. – Одесса: ОНПУ, 2004. – 288 с.
4. Осипов В. Экономика предприятия: [учебник] / В. Осипов. – Одесса: Маяк, 2005. – 720 с.
5. Петрович Й. Организация производства: [підручник] / Й. Петрович, Г. Захарчин. – Львів: Магнолія плюс, 2004. – 400 с.
6. Фатхутдинов Р. Стратегический менеджмент: [учебник] / Р. Фатхутдинов. – 4-е изд. – М.: Дело, 2001. – 448 с.

Аннотация. Представлено методическое обеспечение организационного проектирования управленческих инноваций в процессе реструктуризации предприятия с учетом автоматизации предложенных решений. Обоснованно стадии и этапы создания автоматизированной системы обеспечения организационного проектирования управленческих инноваций, а также шесть этапов их разработки и внедрения.

Ключевые слова: инновации, организационное проектирование, реструктуризация, внедрение, методика, предприятие, проект.

Summary. Presents the methodological support of organizational design of administrative innovations in the process of restructuring the company, taking into account the proposed automation solutions. Grounded stage and stages of development of an automated system to ensure organizational design of administrative innovations, as well as six stages of their development and implementation.

Key words: innovation, organizational design, restructuring, introduction, methodology, enterprise project.

Заяць М. Я.

*кандидат економічних наук,
викладач кафедри обліку та фінансів
Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

Zaiac M. Ia.

*Candidate of Economic Sciences,
Lecturer at the Department of Accounting and Finance
Ivano-Frankivsk Scientific-Educational Institute of Management
Ternopil National and Economic University*

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ: ФІНАНСОВІ ТА ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ

RISK-MANAGEMENT OF ASSETS SECURITIZATION: FINANCIAL, ACCOUNTING AND ANALYTICAL ASPECTS

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність дослідження проблематики обліково-аналітичного забезпечення управління ризиками сек'юритизації активів. Обґрунтовано напрями вдосконалення облікової системи для ефективного управління ризиками. Проаналізовано зміни структури балансу в результаті сек'юритизації активів. Обґрунтовано відмінності сек'юритизації з позиції бухгалтерського обліку та фінансів. Проаналізовано функції та порядок реалізації традиційної сек'юритизації активів. Виявлено визначальні проблеми обліку процесу сек'юритизації активів у сучасних умовах розвитку системи міжнародних облікових стандартів.

Ключові слова: управління ризиками, сек'юритизація активів, обліково-аналітичне забезпечення, пул активів.

Постановка проблеми. Розвиток облікової науки повинен відбуватись паралельно зі зміною особливостей діяльності підприємств, удосконаленням моделей і систем прийняття управлінських рішень, оскільки облікова система є базисом системи інформаційної підтримки управління підприємством. Одним із напрямів розвитку фінансової діяльності підприємств є поява нових моделей управління активами, зокрема, їх сек'юритизація, що передбачає заміну неринкових позик чи грошових потоків (дебіторської заборгованості) на різні види цінних паперів, що вільно обертаються на ринку капіталу. Якщо в зарубіжних країнах сек'юритизація активів використовується вже більше 30 років, то в Україні даний інструмент використовується досить рідко. Водночас прагнення позичальників знизити вартість залучених ресурсів в останні роки підвищує актуальність його застосування в господарській практиці, що зумовлює необхідність розробки обліково-аналітичного забезпечення операцій сек'юритизації активів та управління ризиками, що виникають під час застосування даного інструменту. Вищенаведене підкреслює актуальність досліджень у даній сфері та вимагає розробки нових підходів до функціонування облікової системи в умовах появи нових видів фінансових операцій, зокрема такого виду структурованого фінансування, як сек'юритизація.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням обліково-аналітичного забезпечення управління ризиками приділяли увагу І.А. Бланк, К.П. Боримська, І.М. Вигівська, Л.В. Гнилицька, І.Л. Грабчук, О.М. Гончаренко, З.В. Гуцайлук, О.П. Дріга, О.О. Зеленіна, І.А. Панченко, О.В. Фоміна та ін. Особливості управління ризиками сек'юритизації активів досліджували Г.О. Дорошенко, М.С. Кисельова, О.О. Казаков, О.В. Можарівський, К.О. Петрова, О.С. Новак, Т.М. Посталюк, А.О. Солдатова, А.М. Шелепов та ін.

Мета статті полягає в аналізі фінансових та обліково-аналітичних аспектів управління ризиками сек'юритизації активів в умовах трансформації системи економічних відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні десятиліття почала чітко прослідковуватись залежність розвитку системи обліково-аналітичного забезпечення управління від зміни підходів до управління фінансами, маркетингу, логістикою та іншими сферами господарської діяльності підприємства. Одним із прикладів такої взаємодії є широкі запровадження теорії ризиків в обліково-аналітичні дослідження, які мають значну сферу проявів. Як наслідок, на сьогодні існує значна кількість наукових праць, що присвячені питанням обліково-аналітичного забезпечення управління підприємницькими та господарськими ризиками, основною метою яких є формування методики його облікової оцінки, встановлення рівня його впливу на результати діяльності підприємства та створення інформаційних передумов для формування комплексу заходів із підвищення ефективності управління ризиками з метою забезпечення їх мінімізації.

Поняття «ризик» тривалий час знаходилося поза межами облікової науки та більше асоціювалось із фінансовою сферою, де дослідження впливу ризиків на результати функціонування економічних систем є однією із найбільш актуальних проблем, що потребує вирішення. Дана проблема особливо актуалізувалась починаючи з кінця 60-х років ХХ ст., коли досить відчутною і явною стала дестабілізація функціонування ринків, а існуючі системи планування показників почали значно відрізнятись від фактично одержаних результатів. На результати діяльності підприємств усе більшою мірою почали впливати загрози різних видів, які призводили до одержання негативного результату, ймовірність настання яких почали називати ризиком. Тому для забезпечення ефективного управління в умовах інтенсифі-

кації кризових явищ і ситуацій невід'ємним атрибуту системи управління великими підприємствами поступово стала підсистема ризик-менеджменту (risk-management) або фрод-менеджменту (fraud-management), що забезпечує зниження ймовірності одержання негативних результатів діяльності та можливих утрат, що виникають у результаті їх настання.

Оскільки система обліково-аналітичного забезпечення є основним джерелом інформації для прийняття управлінських рішень, доцільним є використання її засобів як інструменту для управління ризиками підприємницької діяльності. Під управлінням у даному випадку можна розуміти як процес інформаційного забезпечення управління та інформаційної підтримки заходів із мінімізації ризиків (страхування, хеджування, диверсифікації тощо), так і безпосереднє управління ризиками шляхом застосування бухгалтерського методичного інструментарію (професійного судження, облікової політики, політики формування звітності тощо). Зокрема, І.М. Вигівська відмічає з цього приводу, що бухгалтерський облік суб'єкта господарювання є одним із економічних інститутів, за допомогою інструментів якого можна здійснювати вплив на рівень підприємницьких ризиків [2, с. 92].

На думку Л.В. Гнилицької, для того щоб обліково-аналітична система змогла стати інструментом управління ризиками, слід забезпечити виконання таких взаємопов'язаних завдань:

- визнання ризику (фактів господарської діяльності, пов'язаних із ризиком) у системі бухгалтерського обліку;
 - оцінка ймовірності втрати економічних вигод окремими об'єктами бухгалтерського обліку під впливом ризику;
 - вибір методичного інструментарію управління ризиками, притаманного системі бухгалтерського обліку;
 - відображення на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності інформації про підприємницькі ризики та наслідки їх впливу на показники діяльності підприємства [3, с. 116].
- Основна ідея даних пропозицій полягає в тому, що під час побудови системи ризик-менеджменту підприємства слід урахувати особливості побудови його обліково-аналітичної системи та інформаційну технологію, на основі якої розроблені базові теоретичні засади бухгалтерського обліку (подвійний запис, консерватизм, історична собівартість та ін.). Це дасть змогу в цілому забезпечити інтегрування обліково-аналітичної інформації з моделями прийняття рішень, що використовуються для управління ризиками та мінімізації наслідків їх настання.

Крім того, облікова система має бути вдосконалена таким чином, щоб вона змогла забезпечувати надання необхідної для користувачів інформації про:

- облікову оцінку господарських ризиків;
- утрату економічних вигод від використання капіталу під впливом ризиків;
- ризики як факти господарської діяльності (умовні активи, умовні зобов'язання);
- професійні ризики бухгалтера та аналітика.

Виникнення наприкінці 1970-х років сек'юритизації активів на іпотечному ринку в США як одного з альтернативних способів фінансування діяльності та його подальше широке застосування у світі починаючи з 1980-х років зумовили появу значної кількості питань, які потребують теоретичного обґрунтування для підвищення ефективності впровадження даного фінансового інструменту в практичну діяльність вітчизняних підприємств.

Як зазначає А.О. Солдатова, під сек'юритизацією слід розуміти інноваційну техніку фінансування шляхом трансформації частини фінансових активів підприємства у високоліквідні інструменти ринку капіталу, що обер-

таються на вторинному ринку [7, с. 179], що можна графічно представити за допомогою ілюстрації зміни структури активів бухгалтерського балансу (табл. 1).

Таблиця 1

**Зміна структури балансу
в результаті сек'юритизації активів**

Активи підприємства до сек'юритизації	Активи підприємства після сек'юритизації
Нематеріальні активи	Високоліквідні інструменти ринку капіталу
Основні засоби	Основні засоби
Інші необоротні активи	Інші необоротні активи
Запаси	Запаси
Дебіторська заборгованість	Високоліквідні інструменти ринку капіталу
Поточні фінансові інвестиції	
Грошові кошти та їх еквіваленти	
Інші оборотні активи	Інші оборотні активи
Витрати майбутніх періодів	Витрати майбутніх періодів

Також починаючи із 90-х років ХХ ст. до складу об'єктів сек'юритизації почали включатись ті види активів, використання яких у діяльності підприємства є джерелом одержання регулярних майбутніх грошових потоків. Зокрема, прикладами цього є такі види нематеріальних активів, як авторські та суміжні з ними права на музичні твори, права на видобуток нафти і газу тощо.

При цьому слід обов'язково враховувати, що реальний продаж активів здійснюється не в усіх випадках, за умови здійснення синтетичної сек'юритизації відбувається лише передача ризиків, що не призводить до кінцевого продажу активів. Такі синтетичні операції, що не передбачають списання активів із балансу підприємства, найчастіше здійснюються за допомогою кредитних деривативів.

Таким чином, сек'юритизація з позиції фінансів – це один із способів фінансування чи рефінансування діяльності за допомогою ринку капіталу через продаж (передачу) неліквідних фінансових активів (наприклад, простроченої дебіторської заборгованості) й одержання взаємін інших видів фінансових активів, які мають вищий рівень ліквідності. З позиції бухгалтерського обліку сек'юритизація – це сукупність операцій, які призводять до трансформації одних видів активів (дебіторської заборгованості та інших неліквідних активів) в інші види активів (більш ліквідних) на різних засадах – продажу, обміну, списання і придбання тощо, що залежать від обраної форми реалізації сек'юритизації на конкретному підприємстві (класична, синтетична, квазісек'юритизація, псевдосек'юритизація та ін.). Тому якщо з позиції фінансів основними проблемами використання сек'юритизації активів є механізми її здійснення та аналіз її впливу на можливості регулювання ринкових відносин і руху позичкового капіталу, то з позиції обліку – це забезпечення достовірного інформаційного супроводу даного процесу трансформації одних видів активів в інші. З позиції економічного аналізу важливу роль відіграє вплив сек'юритизації активів на основні фінансові показники підприємства, а також аналіз доцільності її здійснення на основі врахування витрат, що були понесені в результаті її реалізації.

Використання сек'юритизації активів дає змогу виконати три основні функції: 1) створення можливості для додаткового рефінансування господарської діяльності; 2) підвищення ліквідності балансу підприємства та забезпечення відповідності вимогам різних груп зовнішніх

користувачів (банків, інвесторів, інституційних інвесторів, регуляторів ринку капіталу тощо); 3) розподіл ризиків між суб'єктом сек'юритизації активів та іншими задіяними в даному процесі суб'єктами. У цілому вона дає змогу обезпечити підприємство від ризику банкрутства, тобто від неможливості погасити свої зобов'язання перед кредиторами, та підвищити показники ефективності використання капіталу підприємства. Тому особливо важливу роль у процесі здійснення сек'юритизації активів має обліково-аналітична система, яка є засобом обґрунтування необхідності її здійснення та інформаційної підтримки її проведення, з одного боку, та інструментом визначення ефективності її проведення та аналізу досягнення поставлених перед нею цілей, з іншого боку.

Загальну модель традиційної сек'юритизації активів підприємства можна представити таким чином (рис. 1).

Таким чином, сек'юритизація активів передбачає, що підприємство (компанія-оригінація) виокремлює частину своїх активів у певну групу (пул активів), які виступають забезпеченням цінних паперів та передаються спеціально створеній компанії (special purpose vehicle (SPV)), яка випускає під ці активи високоліквідні інструменти ринку капіталу, які починають відноситись до групи цінних паперів, забезпечених активами (asset-backed security (ABS)).

Стосовно розуміння сутності сек'юритизації активів як фінансового інструменту, то на сьогодні відсутні значні суперечності серед дослідників, а їх основна увага приділяється пошуку нових моделей сек'юритизації активів, що виникають у зв'язку із розширенням кола об'єктів сек'юритизації та появою нових видів цінних паперів, які забезпечуються активами. Проте серед учених у сфері обліку на сьогодні відсутня єдність у підходах стосовно їх відображення на практиці, що зумовлено відсутністю чіткої регламентації сек'юритизації активів на законодавчому рівні, внаслідок чого виникають значні неузгодженості під час їх відображення в системі обліку, а фінансова звітність стає непорівнянною, що порушує базові принципи функціонування ефективного ринку капіталу.

Представники компанії Deloitte виділяють дві визначальні проблеми обліку процесу сек'юритизації активів [9, с. 5]:

1. Чи слід консолідувати звітність підприємства зі звітністю компанії спеціального призначення?

2. Чи слід у системі обліку відображати продаж активів, що є об'єктом сек'юритизації?

Перша проблема передбачає необхідність розгляду статусу спеціально створеної компанії по відношенню до підприємства-оригінація. Якщо спеціально створена компанія є дочірньою по відношенню до останньої, то передача пулу активів не може розглядатись як їх продаж, а може вважатись борговими відносинами, дольовою участю або орендними відносинами. В іншому випадку передача пулу активів є продажем, що зумовлює їх зняття з балансу компанії-оригінація і постановку на баланс спеціально створеної компанії. В п. 8 ПКР (СІС) 12 «Консолідація підприємства спеціального призначення» (далі – ПСН) зазначається, що ПСН слід консолідувати в тому випадку, якщо сутність взаємин між підприємством і ПСН указує на те, що ПСН контролюється цим підприємством. На наявність взаємин, за яких підприємство контролює ПСН і повинно консолідувати це ПСН, можуть вказувати такі обставини:

а) за змістом, діяльність ПСН здійснюється від імені такого підприємства з урахуванням його конкретних комерційних потреб із тим, щоб підприємство отримувало вигоди від діяльності ПСН;

б) за змістом, підприємство володіє повноваженнями щодо прийняття рішень, що дають йому змогу отримувати основну частину вигод від діяльності ПСН, або підприємство делегувало ці повноваження щодо прийняття рішень, установивши режим «автопілоту»;

в) за змістом, підприємство має права на отримання основної частини вигод від діяльності ПСН і, відповідно, може бути схильним до ризиків, пов'язаних з діяльністю ПСН;

г) за змістом, підприємство зберігає за собою основну частину залишкових ризиків або ризиків власника, що від-



Примітки:

1. Компанія-оригінація формує пул активів як об'єкт сек'юритизації та списує його з балансу.
2. Пул активів продається спеціально створеній компанії.
3. Спеціально створена компанія випускає цінні папери, забезпечені активами, які банк-андеррайтер розміщує серед інвесторів.
4. Інвестори оплачують випущені цінні папери через банк – платіжний агент, який за мінусом наданих послуг перераховує їх спеціально створеній компанії.
5. Спеціально створена компанія погашає заборгованість за одержаний пул активів за допомогою грошей, одержаних від банку – платіжного агента.
6. Обслуговування оригінація пулу активів протягом терміну дії угоди.
7. Перерахування отриманих доходів від пулу активів спеціально створеній компанії.
8. Спеціально створена компанія через банк – платіжний агент погашає відсотки по випущених цінних паперах та основною заборгованістю перед інвесторами.

Рис. 1. Загальна модель традиційної сек'юритизації активів

носяться до ПСН або до його активів із метою отримання вигод від його діяльності [6, с. 2688]. У випадку наявності цих обставин передача активів ПСН відбувається не шляхом їх продажу, а шляхом передачі в користування на боргових взаємовідносинах, як дольова участь у ПСН або на орендних засадах. Незважаючи на те що ПКР (SIC) 12 у 2013 р. був замінений МСФЗ 10 та МСФЗ 12, вищевказані положення п. 8 можуть використовуватись для обґрунтування реалізації професійного судження бухгалтера під час визначення порядку обліку процесу передачі пулу активів від підприємства-оригіатора до спеціально створеної компанії.

Виходячи з можливих варіантів, вирішення першої проблеми частково залежить від вирішення другої проблеми. Зокрема, на сьогодні можуть бути виділені такі варіанти облікового відображення передачі пулу активів від компанії-оригіатора до спеціально створеної компанії:

- як продаж, коли компанія-оригіатор не має тривалих стосунків зі спеціально створеною компанією;
- як фінансування, коли передача пулу активів не відповідає критеріям їх продажу (передача контролю над активами; одержання доходів від продажу);
- як частковий продаж, коли компанія-оригіатор залишає в обслуговуванні одні види цінних паперів («молодші», що оплачуються після погашення зобов'язань за «старшими»), а інші види цінних паперів продає інвесторам. Такий вид операцій передбачає здійснення часткової сек'юритизації;

– як частковий продаж та як часткове фінансування (коли окремі види цінних паперів продаються, а інші види передаються на засадах, що не відповідають критеріям їх продажу).

Вибір конкретного із наведених варіантів залежить від особливостей операцій сек'юритизації активів, що здійснюються компанією-оригіатором, та від юридичних взаємовідносин між спеціально створеною компанією та компанією-оригіатором.

Незважаючи на існування значних переваг сек'юритизації активів для компанії-оригіатора, здійснення даного виду операцій, як і застосування будь-яких інших фінансових інструментів, тісно взаємопов'язані з певними ризиками. Враховуючи зростаючу роль обліково-аналітичної системи під час побудови системи ризик-менеджменту, одним із завдань бухгалтерського обліку в контексті операцій із сек'юритизації активів, що здійснюються на підприємстві, є не лише надання своєчасної та достовірної інформації про проходження даного процесу для прийняття відповідних рішень, а й створення необхідних передумов для управління ризиками, що виникають під час здійснення таких операцій.

На думку швейцарського вченого Х.П. Бера, всі ризики сек'юритизації активів можна об'єднати в дві основні групи (табл. 2).

Перша група ризиків стосується об'єкта сек'юритизації і пов'язана із невиконанням очікувань учасників, які є ініціаторами даного процесу – компанії-оригіатора та спеціально створеної компанії. Друга група ризиків пов'язана з юридичною складністю здійснення операцій сек'юритизації активів, є результатом залучення значної кількості учасників у даний процес та укладання значної кількості договорів та угод.

На сьогодні вченими запропонована значна кількість шляхів мінімізації ризиків сек'юритизації активів, які базуються на традиційних підходах ризик-менеджменту. Так, на думку Г.О. Дорошенко, як засоби мінімізації ризиків сек'юритизації у світовій практиці використовуються: збір і аналіз додаткової інформації; зовнішня і внутрішня

кредитна підтримка [4, с. 286]. Зокрема, всі механізми зовнішньої кредитної підтримки (страхування безперервності відсоткових платежів, надання додаткових гарантій, страхове покриття випущених цінних паперів та ін.) та внутрішньої кредитної підтримки (географічна диверсифікація пулу активів, формування спеціального резервного фонду, видача гарантій компанією-оригіатором та ін.) є прикладами традиційних інструментів мінімізації підприємницьких ризиків.

Таблиця 2

Класифікація ризиків сек'юритизації активів за Х.П. Бером [1, с. 212–214]

Види ризиків	Характеристика ризиків
Ризики покриття	Ризики, що виникають під час фінансування пулу активів (кредитний ризик, ризик дострокового повернення або затримки платежів, ризик ліквідності, зміни відсоткових ставок або обмінних курсів валют тощо)
Ризики відносин сек'юритизації	Ризики, що залежать від обраної структури проведення угоди (ризики структури і потоку платежів (ризик невиконання прийнятих зобов'язань) і правові ризики (ризики зміни законодавства)).

Кожен із розглянутих методів мінімізації ризиків сек'юритизації активів може використовуватись як окремо, так і комплексно. Як відмічає з цього приводу Р.Р. Хасанов, у даний час застосовується комбінація внутрішніх і зовнішніх способів підвищення надійності. Іноді два механізми підвищення надійності комбінуються таким чином, що створюється нова форма забезпечення, що володіє унікальними характеристиками [8, с. 236].

Водночас на сьогодні зовсім незначна увага приділена ролі бухгалтерського обліку та економічного аналізу в управлінні ризиками сек'юритизації активів. На нашу думку, можна виділити такі напрями облікового забезпечення управління даними видами ризиків:

– забезпечення надання достовірної інформації про активи, які включаються до пулу активів у процесі сек'юритизації, та облікова підтримка процесу їх відокремлення від інших активів підприємства-оригіатора на основі формування необхідних аналітичних розрізів. Зокрема, на думку О.П. Дріги, узагальнення інформації щодо формування та відокремлення пулу активів у процесі сек'юритизації слід здійснювати на окремому рахунку 32 «Пул сек'юритизаційних активів» [5, с. 187]. У цілому погоджуючись із зазначеною пропозицією, потребує уточнення клас рахунків, до якого наведений вище рахунок має бути віднесений. На нашу думку, клас рахунку має визначатись залежно від типу активів, які включені до складу пулу (1-го, 2-го, 3-го), тому якщо пул активів складається з нематеріальних активів, то такі об'єкти сек'юритизації слід розміщувати на рахунку 126 «Пул сек'юритизаційних активів». Під час формування гібридного пулу активів, наповненого активами із різних класів, пропонуємо використовувати рахунок 00 «Пул змішаних сек'юритизаційних активів»;

– облікове відображення процесу трансформації сформованого пулу активів на високоліквідні інструменти ринку капіталу за допомогою різних варіантів (продажу, фінансування, дольової участі, оренди тощо);

– відображення в обліковій системі фактів господарської діяльності, пов'язаних із ризиком синтетичної сек'юритизації активів (умовних активів та умовних зобов'язань) у підприємства-оригіатора та спеціально

створеної компанії під час часткового продажу пулу активів або під час його передачі на засадах фінансування;

- застосування інструментарію бухгалтерського резервування, що дає змогу формувати резерви для забезпечення виконання вимог підприємства-оригінатора;

- оцінка ймовірності втрати економічних вигід пулом активів як об'єктом сек'юритизації під впливом ризиків;

- відображення на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності інформації ризику покриття і ризику відносин сек'юритизації та наслідки їх впливу на показники підприємства-оригінатора та інвесторів.

Роль економічного аналізу в процесі сек'юритизації активів полягає в:

- здійсненні аналізу можливостей та потреб компанії-оригінатора з метою обґрунтування доцільності її застосування;

- застосуванні аналітичного інструментарію в процесі тактичного та стратегічного планування реалізації сек'юритизації;

- проведенні аналізу якості активів, які можуть бути включені до складу пулу;

- обґрунтуванні переваг застосування сек'юритизації активів із позиції появи можливостей для додаткового рефінансування, підвищення поточної ліквідності та розподіл інвестиційних ризиків.

Висновки. Розвиток фінансового ринку, що характеризується появою нових фінансових інструментів, одним із яких є сек'юритизація активів, формує перед обліково-аналітичною системою підприємства нові напрями подальшого вдосконалення. Ефективність здійснення будь-яких фінансових операцій залежить від правильно прийнятих рішень, процес формування яких відбувається на основі аналізу значних обсягів інформації, основним джерелом якої виступає обліково-аналітична система під-

приємства. Тому на сьогодні потребує вдосконалення теоретико-методологічний інструментарій бухгалтерського обліку та економічного аналізу у світлі появи нових фінансових інструментів з урахуванням специфіки їх реалізації та вітчизняних умов розвитку фінансового ринку.

Одним з актуальних напрямів розвитку бухгалтерського обліку є обґрунтування його інформаційно-сервісної ролі в системі ризик-менеджменту. На сьогодні обліково-аналітична система підприємства повинна бути не лише засобом фіксації минулих подій, а стати дієвим інструментом аналізу причин виникнення, засобом мінімізації ризиків та втрат, що виникають у результаті їх настання. Застосування сек'юритизації як інструменту трансформації наявних активів у більш ліквідні з метою забезпечення додаткового фінансування та покращання показників фінансової звітності супроводжуються значною кількістю ризиків, в управлінні якими важливу роль відіграє відповідним чином удосконалена обліково-аналітична система.

До складу основних напрямів удосконалення обліково-аналітичного забезпечення управління ризиками сек'юритизації активів віднесено такі: обліково-інформаційна підтримка процесу сек'юритизації активів; удосконалення облікової політики щодо процесу трансформації сформованого пулу активів; відображення ризиків синтетичної сек'юритизації активів як умовних активів та умовних зобов'язань; використання бухгалтерських резервів; оцінка ймовірності втрати економічних вигід пулом активів як об'єктом сек'юритизації під впливом ризиків; облік ризиків покриття і ризиків відносин сек'юритизації; аналітичне обґрунтування доцільності проведення та планування сек'юритизації активів, формування структури пулу активів; обґрунтування переваг застосування сек'юритизації активів порівняно з іншими фінансовими інструментами.

Список використаних джерел:

1. Бэр Х.П. Секьюритизация активов / Х.П. Бэр. – М.: Волтерс Клувер, 2006. – 624 с.
2. Вигівська І.М. Місце бухгалтерського обліку в управлінні підприємницькими ризиками / І.М. Вигівська // *Materialy V mezinarodni vedecko-prakticka konference «Moderni vymozenosti vedy-2009»*: Dil 2. *Ekonomicke vedy*. – Praga: Publishing House «Education and Science» s.r.o., 2009. – 96 s. – S. 92–94.
3. Гнилицька Л.В. Бухгалтерський облік як інструмент управління ризиками підприємницької діяльності / Л.В. Гнилицька // *Фінанси України*. – 2014. – № 3. – С. 114–125.
4. Дорошенко Г.О. Механізми мінімізації ризиків при сек'юритизації банківських активів / Г.О. Дорошенко // *Вісник економіки транспорту і промисловості*. – 2013. – № 42. – С. 283–287.
5. Дріга О.П. Сек'юритизація активів: особливості механізму здійснення та облікового відображення / О.П. Дріга // *Науковий вісник НЛТУ України*: зб. наук.-техн. пр.; гол. ред. Ю.Ю. Туниця. – 2015. – Вип. 25.7. – С. 182–188.
6. *Международные стандарты финансовой отчетности по состоянию на 1 января 2009 года*. – Лондон: International Accounting Standards Board, 2009. – 2880 с.
7. Солдатова А.О. Факторинг и секьюритизация финансовых активов / А.О. Солдатова. – М.: ВШЭ, 2013. – 608 с.
8. Хасанов Р.Р. Риски отношений секьюритизации и механизмы их снижения / Р.Р. Хасанов // *Проблемы современной экономики*. – 2010. – № 3. – С. 234–236.
9. *Securitization Accounting*. Ninth edition. – London: Deloitte Development LLC, 2014. – 126 p.

Анотація. В статті обоснована необхідність дослідження проблематики учетно-аналітичного забезпечення управління ризиками секьюритизації активів. Обосновані напрями удосконалення учетної системи для ефективного управління ризиками. Проаналізовані зміни структури балансу в результаті секьюритизації активів. Обосновані розбіжності секьюритизації з позиції бухгалтерського учета і фінансов. Проаналізовані функції і порядок реалізації традиційної секьюритизації активів. Виявлені визначаючі проблеми учета процесу секьюритизації активів в сучасних умовах розвитку системи міжнародних учетних стандартів.

Ключевые слова: управление рисками, секьюритизация активов, учетно-аналитическое обеспечение, пул активов.

Summary. The necessity to study issues of accounting and analytical support for risk management of assets securitization has been grounded. The directions of accounting systems improvement for effective risk-management have been grounded. Changes in the balance sheet structure as a result of asset securitization have been analyzed. Differences between securitization in accounting and finance have been grounded. Functions and procedures of traditional assets securitization have been analyzed. Determining accounting issues of asset securitization process in modern conditions of development of international accounting standards have been determined.

Key words: risk-management, asset securitization, accounting and analytical support, the pool of assets.

Іванова А. І.
*аспірант кафедри фінансів
Національного університету біоресурсів
і природокористування України*

Ivanova A. I.
*Postgraduate Department of Finance
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

ІНСТИТУЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ

INSTITUTIONAL SUPPORT OF TAXATION OF LAND RELATIONS IN UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто проблеми застосування земельних податків в Україні як одного з методів регулювання земельних відносин. Проаналізовано механізм плати за землю та обґрунтовано необхідність його вдосконалення. Проаналізовано й узагальнено теоретичні підходи та законодавчі практики оцінення вартості земель сільськогосподарського призначення для оподаткування. Досліджено систему правового регулювання методичних підходів до визначення експертної грошової оцінки земель. Сформульовано умови для оптимізації податкових надходжень та запропоновано механізм застосування оподаткування землі.

Ключові слова: земельні відносини, оподаткування, грошова оцінка земель, ринок, рента, нерухомість.

Вступ та постановка проблеми. Земельні відносини існують ще з часів виникнення землеробства. Земля була і залишається основним інструментом для виготовлення сільськогосподарських культур. Вона є важливим чинником сталого соціально-економічного розвитку держави, однак потрібно раціонально її використовувати. Тому одним з основних положень правового забезпечення раціонального використання й охорони земель є платність землекористування, що реалізується шляхом оподаткування й частково здійснюється у вигляді плати за землю [1, с. 541].

Економічна природа земельного оподаткування реалізується у разі виконання таких функцій:

- 1) стимулювання раціонального використання землі (стимулююча функція);
- 2) вирівнювання умов господарювання для підприємств, що функціонують у різних умовах (регулююча функція);
- 3) акумулювання коштів на фінансування землеохоронних потреб і розвитку соціальної інфраструктури територіальних громад, яким належать сільськогосподарські угіддя (фіскальна функція) [2].

Відомо, що важливою складовою ефективних земельних відносин є виважена фіскальна політика державної влади у сфері землекористування. Така політика, не стримуючи розвиток господарської діяльності, повинна створювати передумови для перерозподілу частини земельної ренти в інтересах територіальних громад [3]. Натомість найчастіше малодосвідчені ідеологи податків прямолінійно сприймають логіку економічних відносин і вважають, що чим вищі податки, тим більше грошей надійде в бюджет. Однак на практиці виходить навпаки. «Податки ніхто не любить платити», – філософські прорік за IV століття до н. е. у віці можновладцю давньогрецький філософ, учень Сократа, учитель Аристотеля – Платон. Для того, щоб податки стимулювали, а не знищували платників, визнаний світом античний філософ дав владному інституту універсальну пораду: знаходити в оподаткуванні «золоту середину».

Крім того, що земля є об'єктом оподаткування у фіскальній політиці, водночас вона є інструментом інвес-

тиційної політики. Недарма всі успішні в інвестиційній політиці країни Європи та світу використовують пільгове й навіть безоплатне користування землею для інвесторів, що дає змогу вирішувати екологічні проблеми та проблеми енергозбереження, створювати нові робочі місця тощо. Однак, незважаючи на те, що основний об'єкт права власності українського народу – це земля, вона має високу інвестиційну привабливість та бюджетну спрямованість. Цей ресурс здатний генерувати, згідно з певними дослідженнями, до 30% ВВП держави [4]. У фіскальній політиці сучасної України замість диференціального (наприклад, щодо абсолютної вартості нерухомості) пошуку «золотої середини» у фіскальній політиці пріоритети помилково віддано прямому податковому тиску на власників земельного ресурсу.

Враховуючи викладене, умовою реалізації платного характеру використання землі є нагальне вирішення проблематики забезпечення суспільства реалістичними уявленнями про вартість землі та підтримання процесів прозорості, безперервності та об'єктивності оцінювання зазначеного ресурсу для фіскальних цілей та збалансування податкового навантаження в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками інтерес до дослідження питань, пов'язаних з оподаткуванням земельних відносин, зростає, про що свідчить велика кількість робіт таких авторів, як С. Біленко, І. Будзилович, М. Ібрагімов, А. Колосюк, А. Мартин, А. Мірошніченко, О. Терентьєва, Ф. Харрісон, Т. Якубенко, А. Юрченко. Наукові результати, отримані вищезазначеними та іншими науковцями, дали змогу визначити об'єктивну необхідність більш глибокого дослідження проблем управління природними ресурсами через запровадження фіскальних механізмів, а система оподаткування земельних відносин України, що сьогодні існує, лише підтверджує актуальність цього напрямку.

Метою статті є оцінення ефективності системи оподаткування земельних відносин в Україні як одного із складників дієвих механізмів регулювання сталого соціально-економічного розвитку держави.

Результати дослідження. Самобутність економічної розбудови земельних відносин в Україні, а точніше, імітація такої розбудови впливає на стан земельних відносин в цілому і **формовання** нормативно-правової бази проведення й використання оцінення основного національного багатства України, яке, згідно з Конституцією України, перебуває під декларативно особливою охороною держави, а саме українського Уряду. Левову частку в руйнівні процеси непослідовних трансформаційних змін суспільного ладу в Україні вносять чинні вектори державної політики в галузі земельних відносин.

Так, характерною рисою реалізації Урядами (майже всіх каденцій) державної політики у сфері управління земельних відносин, стало відверте правило підбору тимчасових непрофільних осіб, виключно за квотним принципом, на посаду очільників земельного відомства.

Окремої критики заслуговують владні експерименти щодо спотворення функцій, прав та обов'язків земельної служби України, починаючи від зниження належного статусу та штучного підпорядкування (як будь-якої пересічної структури) непрофільному для земельної галузі Міністерства (Мінекології, МінАПК, Мінрегіону тощо) та завершуючи безпрецедентним розширенням функціоналу земельної служби.

Непослідовність реформування у сфері земельних відносин привела до офіційного визнання в останні десятиріччя багатьох факторів корумпованості сфери земельних відносин як сфери державного управління. Величезні суми хабарів, які підприємці та звичайні громадяни змушені сплачувати чиновникам, які розпоряджаються державними та комунальними землями, погоджують проектну документацію, реєструють земельні ділянки й права на них, підтверджуються статистикою правоохоронних органів [3].

Сучасне проведення та використання в Україні оцінки земель регламентовано значною низкою неузгоджених між собою законів, а саме: Земельним кодексом України, Податковим кодексом України, Законом України «Про оцінку земель», Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність», Законом України «Про державний земельний кадастр».

З прийняттям у 2003 р. спеціального Закону України щодо оцінки земель НГО земельних ділянок визначена одним із найважливіших економічних регуляторів земельних відносин, що застосовується для визначення розміру земельного податку та орендної плати за землі державної та комунальної власності, державного мита у разі міні, спадкування та дарування земельних ділянок відповідно до закону, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, втрат сільськогосподарського й лісогосподарського виробництва, а також під час розробки показників і механізмів економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель.

З 2010 р. у Законі України, який регулює відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів, закріплено визнання НГО земельних ділянок базою оподаткування земель. При цьому законодавець відокремлює визначення ставок податку для земель, НГО яких проведено, та для земель, НГО яких не проведено незалежно від місцезнаходження таких ділянок.

Наповнення фінансової бази місцевого самоврядування в Україні шляхом плати за землю забезпечено застосуванням затверджених місцевими радами результатів НГО земельних ділянок, а плату за землю віднесено до місцевих податків.

Розбудовуючи та уточнюючи розмір фіскальних навантажень, законодавець України залишає поза увагою мето-

дологічну хибність та 20 річну застарілість НГО земель як безпеліційний інструментарій та база оцінювання. Унаслідок зазначених процесів методологічне підмінювання реалістичного уявлення вартості земельної власності різноманітними нормативними схемами ціноутворення зразку 1995 р. замість соціально-економічного регулювання земельних відносин їх руйнує.

Перелічені вади оцінювання нерухомості де-юре і де-факто запрограмовані генерувати «результат навпаки» проголошеним ринковим перетворенням, про що з кожним роком гучніше наголошують вітчизняні науковці:

- сформований у 1995 р. стан методичного регулювання нормативної грошової оцінки земель України в межах поселень приводить до суттєвих економічних та соціальних проблем, що негативно впливає на сприймання населенням земельної політики держави та супроводжується зменшенням надходжень від плати за землю [5];

- економіко-правовий механізм платності землекористування початку 1990 р., який має значні корупційні ризики, без суттєвих змін перенесено у Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI [3];

- небезпечна тенденція економічно не виважених спроб подальшого розвитку та впровадження всіма гілками влади України вибіркового податкового тиску на хибних вихідних облікових даних, зокрема на користувачів забудованих земель, приводить до суттєвих переключувань значень НГО окремих земельних ділянок, а також до суб'єктивних суджень осіб, зацікавлених у результатах такого оцінення [4];

- зволікання зі внесенням змін у чинну Методику та Порядок нормативної грошової оцінки поселень можуть у найближчий час привести до суттєвих економічних та соціальних проблем, що позначиться як на сприйнятті населенням земельної політики держави, так і до значного скорочення бюджетних надходжень від плати за землю [6].

З огляду на аналіз чинного законодавства України та наукової літератури, можна констатувати, що правовідносини з оподаткування землі є комплексними, базуються на фундаментальних основах конституційного права, базисних положеннях цивільного й господарського права та становлять симбіоз із земельними правовідносинами, в яких принципи земельного права тісно переплітаються із принципами податкового права та допомагають реалізувати основні завдання земельної та податкової реформ.

Так, виділимо два підходи до правової природи плати за землю в Україні:

1. Плата за землю в Україні має характер ресурсних платежів. Однією з актуальних проблем у правовому регулюванні ресурсних платежів є відсутність нормативно закріпленого визначення власне сутності цих платежів. Крім того, в науковій літературі це поняття також видається недостатньо розкритим. Сутність ресурсних платежів полягає у тому, що вони виступають своєрідною компенсаційною виплатою за використання певних природних ресурсів.

2. Плата за землю належить до податків на власність. Виходячи із зарубіжного досвіду розвинених країн, а також урахуванням той факт, що плата за землю в Україні має все ж таки певні характерні відмінності від інших ресурсних платежів, найважливішою з яких виступає можливість надання в приватну власність земельних ділянок, можна констатувати, що плата за землю відноситься до податків на власність.

Проте не можна однозначно відносити плату на землю до податків на власність. Шляхом прийняття низки законодавчих актів держава позбавила власників земельних

ділянок сільськогосподарського призначення права розпоряджатися ними [7]. Думки теоретиків та практиків земельного права щодо існування мораторію на відчуження земельних ділянок розділились та здебільшого мають політичне забарвлення. Так, у країнах, які відносять плату за землю до податку на власність, існує спеціальна процедура продажу земельних ділянок сільськогосподарського призначення, спрямована як на гарантування права приватної власності на землю, так і на недопустимість спекуляції угодами, об'єктом яких виступають земельні ділянки сільськогосподарського призначення, а також на недопустимість погіршення стану земельних ділянок.

З одного боку, видається очевидним, що плата за землю сільськогосподарського призначення не може бути повною мірою віднесена до податків на власність, оскільки відсутня ознака «розпорядження». Проте навіть за таких умов наявні ознаки володіння та користування, яких не мають інші ресурсні платежі, наприклад:

- платниками плати за користування надрами визначаються відповідно до п. 263.1.1 Податкового кодексу України особи, які набули права користування об'єктом надр;
- згідно зі ст. 323 Податкового кодексу України платниками збору за спеціальне використання води є водокористувачі;
- згідно зі ст. 329 Податкового кодексу України платниками збору за спеціальне використання лісових ресурсів є лісокористувачі тощо;
- відповідно до п. 269 Податкового кодексу України платниками плати за землю поряд із землекористувачами є власники земельних ділянок, земельних часток (паїв).

Отже, з вищенаведеного випливає, що плата за землю має подвійну правову природу: з одного боку, цей податок відноситься до ресурсних платежів, а з іншого – до податку на власність.

Подвійність правової природи плати за землю викликана також подвійністю структури даного податкового платежу. У п. 14.1.147 ст. 14 Податкового кодексу України закріплено, що плата за землю – загальнодержавний податок, який визначається у формі земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної й комунальної власності (див. табл. 1).

Таблиця 1

Види плати за землю та платники

Вид плати за землю	Платники	Підстави для сплати
Земельний податок	– власники земельних ділянок, часток (паїв); – землекористувачі, які володіють земельними ділянками для постійного користування (ст. 269 ПКУ)	Дані державного земельного кадастру (п. 286.1 ПКУ)
Орендна плата	Орендарі земельних ділянок державної або комунальної власності (ст. 288.2 ПКУ)	Договори оренди земельних ділянок (п. 288.1 ПКУ)

Отже, відповідно до Податкового кодексу України, поняття «плата за землю» є узагальненим й об'єднує два обов'язкових платежі – земельний податок та орендну плату за землі державної й комунальної власності.

Відповідно до ст. 14 Податкового кодексу України земельний податок – це обов'язковий платіж, що стягується з власників земельних ділянок та земельних часток (паїв), а також постійних землекористувачів. Орендна плата за земельні ділянки державної і комунальної влас-

ності – обов'язковий платіж, який орендар вносить орендодавцеві за користування земельною ділянкою.

Подвійність правової природи плати за землю та її структури обумовлюється подвійністю її структури: земельний податок відноситься до категорії податку на власність (проте не повною мірою з огляду на існування мораторію на відчуження земель сільськогосподарського призначення в Україні), а орендна плата за землі державної та комунальної власності виступає податковим платежем за користування природними ресурсами, тобто являє собою ресурсний платіж, який є специфічним податковим інструментом, а не цивільно-правовою категорією. Подвійність правової природи плати за землю та її структури зумовлює відмінності в правовому регулюванні об'єкту, платників, ставок, пільг зі сплати податку як елементів плати за землю.

На сьогодні конкретний розмір ставки (див. табл. 2 і 3) визначають органи місцевого самоврядування (п. 284.1 ПКУ).

Таблиця 2

Ставки земельного податку за земельні ділянки, нормативну грошову оцінку яких проведено

Вид земельної ділянки	Граничні ставки податку у % від нормативної грошової оцінки	Стаття (пункт, підпункт) р. XIII ПКУ
Земельні ділянки	3	п. 274.1
Сільськогосподарські угіддя та землі загального користування	1	п. 274.1
Земельні ділянки, які перебувають у постійному користуванні суб'єктів господарювання (крім державної та комунальної форми власності)	12	п. 274.2

Місцеві органи самоврядування щороку до 25 грудня подають свої рішення щодо застосування ставок і пільг контролюючим органам за місцезнаходженням земельних ділянок.

Таблиця 3

Ставки податку за земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів, нормативну грошову оцінку яких не проведено

Вид земельної ділянки	Граничні ставки податку у % від нормативної грошової оцінки площі ріллі в АРК або області	Стаття (пункт, підпункт) р. XIII ПКУ
Земельні ділянки несільськогосподарських угідь, розташовані за межами населених пунктів	5	п. 277.1

Згідно з п. 289.2 ПКУ, нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь, земель населених пунктів та інших земель несільськогосподарського призначення станом на 1 січня поточного року індексується на коефіцієнт індексації. Цей коефіцієнт визначається центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері земельних відносин влади з питань земельних ресурсів, щороку за формулою:

$$K_i = I : 100, (1)$$

де I – індекс споживчих цін за попередній рік.

У разі якщо індекс споживчих цін не перевищує 100%, то такий індекс застосовується із значенням 100. До речі, індекс споживчих цін за рік можна дізнатись із довідника «Зведена таблиця індексів інфляції».

У дослідженні особливостей оцінення земельних ресурсів визначено, що вартість землі базується на величині доходу, який вона дає своєму власнику і є капіталізованою земельною рентою. Основою для визначення вартості землі є її оцінення, яке поділяється на економічне та грошове.

Економічне оцінення земель різного призначення проводиться для порівняльного аналізу ефективності їх використання. Дані економічного оцінення є основою у:

- проведенні нормативно грошового оцінення земельних ділянок;
- аналізі ефективності використання земель порівняно з іншими природними ресурсами;
- визначенні економічної придатності земель сільськогосподарського призначення для вирощування сільськогосподарських культур.

Грошове оцінення земельних ділянок за призначенням поділяється на два види: нормативну й експертну.

Нормативно грошове оцінення використовується для груп земельних ділянок, розміщених на певній території та подібних між собою за якісним складом ґрунтів. В основу цього визначення покладено рентний дохід. Нормативно грошове оцінення призначене для визначення розміру земельного податку та орендної плати, розрахунку земельних ділянок, визначення втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва, економічного стимулювання раціонального використання та охорони земель тощо. Потреба в нормативному оціненні виникає, коли необхідно одночасно оцінити велику кількість земельних ділянок або територію міста в цілому. Воно більш стабільне і базується на узагальнених даних, що зображають потенційну вартість землі.

Експертне грошове оцінення земельних ділянок проводиться суб'єктами оціночної діяльності відповідно до вимог Закону України «Про оцінку земель» [8] та «Про оцінку майна, майнових прав і професійну оціночну діяльність в Україні» [9], а також інших нормативно-правових актів. Експертне грошове оцінення проводиться окремо для кожної земельної ділянки під час здійснення купівлі – продажу, оренди, обміну або іпотеки землі за трьома методичними підходами: доходним, витратним та зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок, кожен з яких має свої переваги та недоліки. Для отримання найкращого результату оцінювання землі здійснюють за різними методичними підходами, після чого на основі порівняльного аналізу отриманих значень встановлюють остаточну ціну землі.

Методологія оцінення як економічної, так і грошової (нормативної, експертної) базується на врахуванні особливостей природного й економічного характеру земельних ділянок для визначення рентного складника згідно з напрямом використання земельного фонду.

Методичні підходи, які застосовуються у експертному оціненні є розвитком основних напрямів нормативної грошової оцінки. Якщо нормативно грошове оцінення, в першу чергу, оперує з рентними доходами від земельної ділянки, включаючи групу коефіцієнтів, які зображають вплив на вартість ділянки групи найважливіших рентоформуючих факторів, то експертне грошове оцінення розглядає можливість найефектив-

нішого комерційного використання конкретної земельної ділянки. В основі нормативно грошового оцінення земельних ділянок покладені неринкові механізми формування вартості. Це оцінення є перехідним варіантом бази для оподаткування земельної власності. Експертне грошове оцінення, розроблене для умов української економіки, має інструментарій, що включає декілька методів оцінення земельних ділянок, заснованих на комбінації різних підходів до оцінки майна.

Як визначає М. Ступень, на відміну від нормативно грошового оцінення, в межах експертного оцінення земельної ділянки розглядаються як основний складник нерухомості (житлової, виробничої, комерційної), ринки яких достатньою мірою сформувались у багатьох регіонах України. Це дає змогу під час визначення вартості землі максимально врахувати ринкові чинники [10]. Крім того, оцінка внеску землі в загальну прибутковість об'єкта нерухомості забезпечує визначення поточної вартості реального, а не потенційного рентного доходу, в якому акумулюються індивідуальні властивості земельної ділянки та локалізованої в її межах діяльності й економічна ситуація, що склалася в населеному пункті та в країні в цілому на момент оцінення.

Вартість земельної ділянки визначається її специфічною корисністю, унікальністю, довговічністю, місце розташуванням, а також кількістю ринкових пропозицій. При цьому слід зазначити, що алгоритм визначення вартості землі тісно пов'язаний з юридичними процедурами, які формують, визначають, регламентують та обслуговують відносини власності на неї.

На сучасному етапі реформування вітчизняної податкової системи необхідно придивитися до світової, принаймні європейської панорами оподаткування землі. Зарубіжний досвід не можна переносити на український чорнозем не критично, але познайомитися з ним корисно. Без цього створити відповідну сучасним вимогам систему податків, пов'язаних з володінням і користуванням земельними угіддями, неможливо.

В цілому в країнах Євросоюзу окремий податок на землю запроваджено лише в 9 країнах із 28. У решті країн, зокрема, в усіх постсоціалістичних країнах, оподаткування землі комбінується з розташованими на землі будівлями або залежить від різноманітних режимів землекористування. Особливо велике фіскальне значення податки на нерухомість, у тому числі податок на землю, відіграють у доходах місцевих бюджетів.

Оскільки місцеві органи влади самі встановлюють ставки податків, спираючись на ринкову або оціночну (кадастрову) вартість нерухомості (землі, будівель, споруд), нерідко прийнята для оподаткування оціночна вартість землі нижча від її реальної ринкової ціни.

Багато дослідників сфери економіки та державних фінансів вважають, що ефективні системи оподаткування сучасності повинні будуватися саме на домінування рентних платежів. Наприклад, директор Центру вивчення проблем земельної політики Великобританії Ф. ед Харрісон послідовно відстоює ідею превалювання рентних платежів і повного вилучення ренти в дохід держави [11].

Протягом тривалого історичного періоду рентний чинник практично не брався до уваги, а проблемі приватної власності не приділялося належної уваги ні в наукових дослідженнях, ні на практиці. Це привело до безгосподарності у використанні земельних ресурсів, зниження родючості ґрунтів і, як результат, до низької ефективності сільськогосподарського виробництва. Подолання ситуації, що склалася, безпосередньо пов'язане з розвитком різних форм власності на землю, створенням для всіх сільсько-

господарських товаровиробників відносно рівних стартових умов ведення господарської діяльності [12, с. 34–35]. Ці проблеми стосуються і земель промисловості.

Тому земельне оподаткування на даний момент повинне ґрунтуватися саме на земельному рентному доході як бази оподаткування, додаткового доходу, зумовленого кращими умовами господарювання. Система оподаткування повинна базуватися на реальних засадах, а не на застарілих даних, які не зображають сучасного стану земельних відносин і які в будь-якому разі не пов'язані з реаліями сьогодення.

Відповідно до чинного законодавства податок на землю сплачується у вигляді платежів за одиницю земельної площі, які не залежать від результатів господарської діяльності власників або користувачів.

Цей факт підлягає переосмисленню, оскільки земельна ділянка, на якій перебувають виробничі потужності, несе в собі певний ефект, який виражається в отриманому надході. Отриманий надході є земельним рентним доходом і повинен оподатковуватися, що приведе до покращення системи оподаткування землі, а також підтримати товаровиробника у разі його відсутності або негативного значення. Це стане першим кроком у зображенні реального земельного рентного доходу, який на даний момент визначається на базі даних 1988 р. У разі відсутності земельного рентного доходу залишається факт володіння земельною ділянкою, яка повинна обкладатися податком як об'єкт нерухомого майна з використанням удосконаленого порядку нормативної оцінки землі. Запропоновані нами нововведення дадуть змогу не лише відновити справедливий соціальний податковий ефект, а й налагодити належним чином облік і контроль за нарахуванням та сплатою податку з землі.

Висновки. Основним національним багатством України є земля, яка перебуває під особливою охороною держави. Поточна практика оподаткування землі є незадовільною, насамперед, через низький рівень доходів

від земельних податків саме на місцевому рівні. Також сучасне законодавство передбачає велику кількість операцій, які проводяться з землею та нерухомістю, і дуже часто при цьому потрібно знати її ринкову (справедливу) вартість, тому що саме на основі результатів оцінення вартості землі приймаються рішення про купівлю – продаж землі, а отже, про доцільність і вигідність проведення операції. Точність визначення вартості землі є критичним елементом ефективної системи оподаткування. Об'єктивне оцінення землі забезпечує правильність прийняття рішень у галузі землекористування не тільки в державному, а й у приватному секторі. Визначення ринкової вартості землі можливе у разі здійснення експертного грошового оцінення землі.

Варто відмітити, земельний рентний дохід – це основний дохід із землі, який підприємство отримує за допомогою наявних переваг порівняно з іншим підприємством. Такими перевагами можуть бути місце розташування підприємства, тобто розмір транспортних витрат, податковий тиск, рівень науково-технічного прогресу, платоспроможність населення тощо. Ця категорія складна для визначення, застосовуючи показники бухгалтерського обліку, але зі застосуванням певних дій держави її визначення може мати місце для подальшого оподаткування. Для визначення земельного рентного доходу з метою його оподаткування необхідним є запровадження чіткого механізму встановлення та оприлюднення рішення місцевих рад (органів зовнішнього контролю) щодо величини галузевої ціни на різні види товару конкретних галузей промисловості.

Отже, оцінення національного багатства України, розробка методичних рекомендацій щодо грошового оцінення окремих елементів національного багатства, враховуючи їх специфічні характеристики, сприятиме виявленню закономірностей розвитку економіки країни, пріоритетів, які б забезпечили закріплення за Україною передових позицій світовому співтовариству.

Список використаних джерел:

1. Терентьєва О. Генеза державного регулювання плати за землю в Україні: історико-правовий аспект / О. Терентьєва // Право та управління. – 2012. – № 1. – С. 540–559.
2. Ібрагімов М. Земельне оподаткування: теоретичні постулати та фіскальні реалії в Україні / М. Ібрагімов // Економіст. – 2008. – № 7. – С. 37–41. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nbuv.gov.ua/portal/Soc.../45.pdf.
3. Мартин А. Десять кроків для подолання корупції у земельних відносинах / А. Мартин, С. Біленко. – К.: Асоціація «Земельна спілка України», 2014. – 30 с.
4. Колосюк А. Методологічні ризики використання даних державного обліку забудованих земель України метою їх нормативного оцінювання / А. Колосюк // Землевпорядний вісник. – 2014. – № 8. – С. 11–16.
5. Колосюк А. Аналіз даних довідника нормативної грошової оцінки земель населених пунктів / А. Колосюк, Т. Якубенко // Землевпорядний вісник. – 2013. – № 3. – С. 11–16.
6. Палеха Ю. Нормативна грошова оцінка земель населених пунктів: на рубіконі змін / Ю. Палеха, А. Колосюк // Землеустрій і кадастр. – 2013. – № 2. – С. 60–68.
7. Мірошниченко А. Мораторію – ні! / А. Мірошниченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://amm.org.ua/en/moratorium-no>.
8. Про оцінку земель: Закон України від 11 грудня 2003 р. № 1378-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1378-15/print1332502719577659>.
9. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12 липня 2001 р. ку № 2658-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2658-14>.
10. Ступень М. Теоретичні основи державного земельного кадастру: [навч. посібник] / М. Ступень, Р. Гулько, О. Микула. – 2-ге вид., стер. – Львів: Новий Світ-2000, 2006. – 336 с.
11. Харрисон Ф. Налоги снижают стимулы к труду / Ф. Харрисон // Независимая газета. – 2001. – № 5. – С. 4.
12. Будзилович І. Фактори негативного впливу на правове забезпечення земельної реформи в Україні / І. Будзилович, А. Юрченко // Право України. – 2011. – № 7. – С. 33–37.

Аннотация. В статье рассмотрены проблемы применения земельных налогов в Украине как одного из методов регулирования земельных отношений. Проанализированы существующий механизм платы за землю и обоснована необходимость его совершенствования. Проведен анализ и обобщение теоретических подходов и законодательной практики оценки стоимости земель сельскохозяйственного назначения для целей налогообложения. Исследована система правового регулирования методических подходов к определению экспертной денежной оценки земель. Сформулированы условия для оптимизации налоговых поступлений и предложен механизм применения налогообложения земли.

Ключевые слова: земельные отношения, налогообложение, денежная оценка земель, рынок, рента, недвижимость.

Summary. The article deals with the problems of land use taxes in Ukraine as one of the methods of regulation of land relations. The existing mechanism for payment for the land and the necessity of its improvement. The analysis and synthesis of theoretical approaches and legislative practices valuation of agricultural land for tax purposes. The system of legal regulation of methodological approaches to determining the expert money valuation of land. Conditions formulated to optimize revenues and use the mechanism of taxation of land.

Key words: land relations, taxation, land valuation, market, rent, real estate.

УДК 330.341.1:339.137:339.564(477)

Ищенко А. В.

*аспірант кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Ishchenko A. V.

*Postgraduate of International Trade Department
Kyiv National Economic University Vadim Hetman*

ІННОВАЦІЙНИЙ КОМПОНЕНТ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ

INNOVATIVE COMPONENT OF EXPORT COMPETITIVENESS OF UKRAINE

Анотація. У статті визначено, що в сучасних умовах розвитку світової економіки однією з рушійних сил досягнення міжнародної конкурентоспроможності та формування конкурентоспроможності експорту виступають такі фактори, як інновації та технології. Розглянуто стан та проблеми інноваційного розвитку України. Досліджено прогнози щодо майбутнього розвитку національної економіки та визначено основні пріоритети формування ефективної інноваційної політики країни.

Ключові слова: інновації, інноваційна політика, конкурентоспроможність, конкурентоспроможність експорту, високотехнологічне виробництво, екологізація, технологічний рівень.

Вступ та постановка проблеми. За сучасних умов розвитку світової економіки важливим компонентом формування конкурентоспроможності країн на міжнародній арені виступають саме інновації та технології. Підтримка та стимулювання високотехнологічних галузей виробництва, поліпшення державної політики інноваційного розвитку економіки дасть Україні змогу вийти на новий технологічний рівень, підвищити конкурентоспроможність вітчизняної продукції та національних виробників, переорієнтувати виробництво та стимулювати розвиток економіки в цілому.

Сьогодні Україна характеризується відсутністю налагодженої ефективної державної інноваційної політики, занепадом наукового сектора та наукоємних галузей, низькою конкурентоспроможністю вітчизняних виробників та продукції, а також майже виключена зі світового ринку високих технологій. Зважаючи на вплив інноваційної політики на національну економіку та на формування конкурентоспроможності вітчизняного експорту, актуальними стають дослідження сучасного стану, проблем і перешкод інноваційного розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У останні десятиліття питання інноваційної політики держав досліджуються багатьма зарубіжними та вітчизняними науковцями. Значний вклад у вивчення цієї проблеми внесли такі вітчизняні вчені: Г. Андрощук, Ю. Бажал, А. Гальчинський, М. Гаман, В. Геєць, В. Семиноженко, Л. Федулова, вчені Національного інституту стратегічних досліджень при Президентіві України та інші.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Подальшого вивчення потребує питання впливу державної інноваційної політики на розвиток конкурентоспроможності національного експорту та його інноваційний складник.

Метою статті є дослідження інноваційного складника державної політики розвитку національної економіки, його вплив на формування конкурентоспроможності експорту, а також визначення пріоритетних галузей національного виробництва для підвищення інноваційного компонента економіки України.

Результати дослідження. Після втрати з-під контролю України в 2013–2014 рр. газових родовищ Чорноморського

шельфу та туристичного сегменту Криму і значної частини гірничодобувної, металургійної та хімічної промисловості Донбасу очевидним став факт, що майбутня економіка країни вже не буде мати попереднього характеру розвитку та попередньої структури. Втрачені підприємства формували основу цілих галузей економіки. Так, Донбас, де проживає 14% населення України, був основним промислово-енергетичним центром країни – частка цього регіону в національному ВВП становила 16%, у тому числі 25% промисловості й 7% продукції сільського господарства. Він забезпечував 95% внутрішніх потреб у вугіллі та непропорційно велику частку товарного експорту – 23,2%. Вихід з-під контролю України АР Крим оцінюється втратою 4,3% населення України, 1,5–1,6% зовнішньоторговельного обороту й 4% ВВП. За підрахунками Міністерства екології України і Міністерства юстиції України, загальна сума втрат із відходом цього регіону від України нині оцінюється у понад 1 трлн грн, з них сума прямих збитків становила 950 млрд грн, втрати ринкової вартості матеріально-сировинної бази Криму – 126,8 млрд грн [1, с. 11].

Тому для країни необхідні економічні реформи, які дадуть можливість трансформувати соціально-економічні відносини та прискорити запровадження високоефективної моделі розвитку для зміцнення економічного потенціалу країни, забезпечення стабільного й прискореного економічного зростання, формування інноваційної та конкурентоспроможної національної економіки. Також для посилення експортного потенціалу України необхідно зосередити ресурси на виробництві конкурентоспроможної технологічної продукції [2, с. 281].

Україні дуже необхідно перейти до інноваційно-проривного або випереджального сценарію розвитку, відповідно до якого головною рушійною силою в боротьбі за ринки збуту визнаються інновації, а конкурентоспроможність економіки забезпечується здатністю основної маси суб'єктів господарювання створювати продукти з високою споживчою цінністю. За цих умов вона буде задовольняти потреби споживачів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку [3].

Упродовж багатьох років особливістю промисловості України є її технологічна різноукладність у домінуванні нижчих за рівнем технологічних укладів (3-го та 4-го), наявність різних техноеконімічних секторів і галузевих сегментів з різною конкурентоспроможністю, а також ринкових секторів з різними рівнями споживання (див. рис. 1).

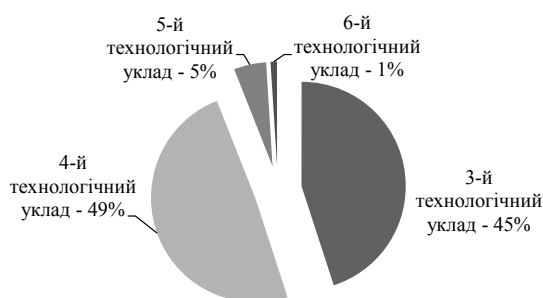


Рис. 1. Технологічна структура промислового виробництва України [4, с. 11]

Багато науковців, дослідивши стан економіки України, сильні та слабкі її сторони, зміни в її розвитку, прогнозували розвиток національної економіки до 2030 р., визначивши такі основні кластери, як аграрний сектор, військово-промисловий комплекс, інформаційно-телекомунікаційні технології, створення нових речовин і мате-

ріалів, нанотехнології, енергетика, високотехнологічне машинобудування, розвиток транзитної інфраструктури, «науки про життя» (біомедична інженерія, клітинна медицина, фармація), туризм та інші кластери. Діаграми передбачення структури майбутньої економіки України на середньостроковому (2015–2020 рр.) та довгостроковому (2020–2030 рр.) часових горизонтах показано на рис. 3.

Важливу роль у розвитку національної економіки відіграє виробництво та експорт високотехнологічних товарів. На рис. 2 показана динаміка експорту високих технологій України у 1996–2013 рр. Частка експорту високих технологій в експорті промислових товарів незначна, а найбільшого значення досягла в 2004 та 2012 рр. (6,3%).

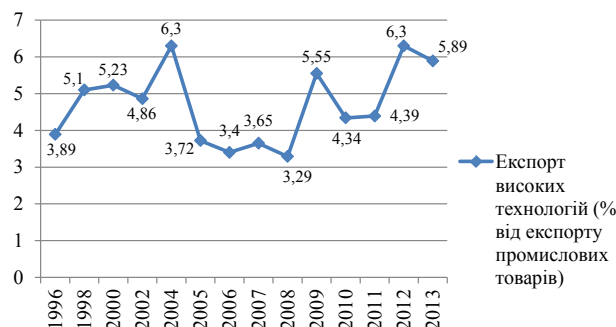


Рис. 2. Експорт високих технологій (% від експорту промислових товарів)

Джерело: побудовано автором на основі [5]

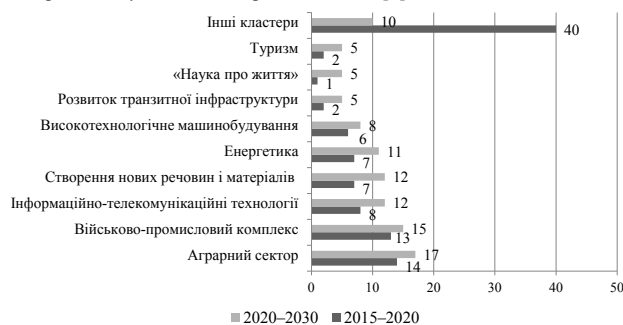


Рис. 3. Передбачення структури майбутньої економіки України, % [1, с. 22]

Підкреслимо, що інноваційна діяльність полягає не лише у безпосередньому пошуку нововведень, а й в управлінсько-технологічному та інвестиційному процесі, що зумовлений і залежить від минулого досвіду та загального стану економіки. Підґрунтя щодо здійснення інноваційного прориву, який відповідно неможливий без технологічних проривів становитиме інформація (накопичені знання плюс досвід), яка й визначатиме поведінку господарських суб'єктів-новаторів. Економічна політика держави повинна бути орієнтована на реалізацію конкурентних переваг тих галузей національної економіки, які можуть бути носіями економічного зростання у масштабах світового ринку. Наявність не загублених власних наукових шкіл й унікальних передових технологій практично забезпечить розвиток конкурентоспроможних виробництв у масштабах світового ринку. Водночас доцільно формувати умови для випереджального становлення новітнього технологічного укладу, які б складали державну підтримку фундаментальних і прикладних досліджень, формування інфраструктури підготовки кадрів потрібної кваліфікації, створення повноцінної інформаційної інфраструктури й системи захисту інтелектуальної

власності. Головна мета у формуванні інноваційно-технологічного модуля української економіки полягає в тому, щоб, концентруючи зусилля, досягти прориву на вузьких сегментах світового ринку технологій [6, с. 38].

Науково-дослідна система України не відзначається ні високими науково-технологічними результатами (що підтверджується міжнародними показниками щодо наукового виробництва (публікації та фактори впливу), ні технологічним виробництвом (патенти). Деякі знання зберігаються в «неявній» формі в інститутах та промислових компаніях авіаційного, космічного та військового секторів. Співпраця між сектором досліджень та промисловістю є слабкою, вона відбувається на основі двосторонніх офіційних та неофіційних контактів на рівні науково-дослідних підрозділів [7, с. 17].

Авіакосмічна промисловість – одна з пріоритетних галузей інноваційного прориву для економіки України, яка має у своєму складі кваліфікований людський ресурс, володіє виключно високим мультиплікативним ефектом і сприяє розвитку великої кількості пов'язаних з нею галузей: хімічної, металургійної, радіоелектронної, галузей нано- та біотехнологій. Ще один суттєвий аргумент на користь прискореного розвитку аерокосмічної галузі пов'язаний позитивним співвідношенням між експортом і імпортом товарів цієї індустрії в Україні, який складав у середньому 5,1 за період 1995–2014 рр. [8, с. 47].

Перехід на інноваційно-технологічний шлях розвитку в державі має відбуватися на базі визначених пріоритетів з метою формування національної інноваційної системи й цілісної структури науково-технічного комплексу, здатного стало функціонувати в умовах глобалізації. Основними напрямками інноваційного розвитку мають бути:

- екологічна реструктуризація та екологічна модернізація виробництва, що передбачає зміну галузевої структури шляхом зниження попиту на продукцію екологічно брудних виробництв або шляхом модернізації підприємств – споживачів такої продукції;

- розробка та використання природоохоронних технологій, зокрема, більш широкого використання технологій утилізації відходів, рециклювання ресурсів після їх обробки, рекультивация порушених земель;

- сприяння розвитку інформаційно-телекомунікаційної технологій та електроніки; космічних і авіаційних, хімічних, виробничих, енергоощадних, нових транспортних технологій, виробництво нових видів продукції та послуг;

- запровадження на промислових підприємствах систем екологічного менеджменту, що є сучасним механізмом управління природоохоронною діяльністю, функціонування якого сприяє покращенню екологічних показників підприємств та зниженню екологічних ризиків і витрат природоохоронного призначення, як свідчить зарубіжний досвід;

- формування екологічних вимог до розробки нових, запровадження в практику жорсткого екологіч-

ного контролю наявних технологій відповідно до сучасних екологічних та економічних нормативів та стандартів, що сприятиме підвищенню інноваційної активності підприємств [9].

В останні роки більшість країн світу велику увагу приділяють проблемі екологізації. На нашу думку, для досягнення та розвитку конкурентоспроможності експорту необхідно зосередити увагу також і на екологічності виробленої продукції та процесу її створення.

Зазначимо, що врахування майбутнього впливу на довкілля на етапі планування політик, планів і програм розвитку не є законодавчо обов'язковим в Україні, на відміну від законодавства ЄС. Екологізація економічного розвитку потребує зміни експортної політики, враховуючи той факт, що у структурі експорту з України переважає так звана технологічна сировина та середньотехнологічна продукція переробної та машинобудівної галузі. Оптимізація структури експорту потребує життя заходів, спрямованих на побудову нової аграрно-індустріальної моделі економіки, орієнтованої на високотехнологічні види продукції та послуг. Це потребує, в першу чергу від держави, реструктуризації переробної галузі, підтримки розвитку перспективних галузей виробництва товарів та послуг, реалізації стратегії щодо відновлення та підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектору та розвитку і зміцнення високотехнологічного компоненту українського експорту [9].

Висновки. Турбулентність та нестабільність розвитку економіки України, її сировинна залежність, відсутність ефективної єдиної інноваційної політики, занепад науково-дослідницьких інститутів та низький рівень конкурентоспроможності на міжнародних ринках, незважаючи на перспективи національного виробництва та людський потенціал – все це гальмує розвиток національної економіки, стримує вітчизняних виробників виходити на закордонні ринки та відштовхує іноземних інвесторів. На нашу думку, з метою подолання всіх перешкод Україні необхідна переорієнтація на високотехнологічний шлях подальшого розвитку, враховуючи власні географічні, ресурсні, людські та інші переваги. Тому держава має розвивати якісний людський капітал, стимулювати високотехнологічне виробництво, конкурентоспроможність науки та економіки в цілому.

Під час розробки інноваційної політики держава та підприємства мають налагодити ефективну співпрацю. Для подальшої інтеграції на міжнародні ринки слід урахувувати сучасні світові тенденції та потреби, основною з яких виступає саме екологізація, яка проявляється не лише в процесі виробництва, а й у якості продукції, її впливі на життя та здоров'я споживачів. Державна інноваційна політика України має бути спрямована на мотивацію підприємств проводити власні розробки та дослідження, впроваджувати інновації в нові товари та послуги, співпрацювати з науково-дослідними установами тощо.

Список використаних джерел:

1. Згуровський М. Форсайт економіки України: середньостроковий (2015–2020 рр.) і довгостроковий (2020–2030 рр.) часові горизонти (версія для обговорення) / М. Згуровський // Міжнародна рада з науки; Інститут прикладного системного аналізу НАН України і МОН України; Світовий центр даних з геоінформатики та сталого розвитку. – К.: НТУУ «КПІ», 2015. – 36 с.
2. Ховрак І. Оцінення експортного потенціалу України в контексті сучасних інтеграційних процесів / І. Ховрак, В. Безпарточна, М. Похила // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 5. – С. 277–282. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/5-2015/55.pdf>.
3. Стадник В. Стратегія диверсифікації в управлінні міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: [монографія] / В. Стадник, М. Йохна, Г. Соколюк. – Хмельницький: ПП Гонта А.С., 2013. – 200 с. – С. 51–52.
4. Гусев В. Імперативи і основні напрями інноваційної реструктуризації промислового комплексу України / В. Гусев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://academy.gov.ua/ej/ej7/doc_pdf/gusev.pdf.

- World Bank national accounts data, and OECD National Accounts data files: Catalog Sources World Development Indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.CD/countries/UA?display=graph>.
- Дубик В. Активізація участі України в новому технологічному укладі як шлях інноваційного прориву і нарощення прибутковості / В. Дубик, О. Осідач // Науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2014. – № 2 (51). – С. 31–39.
- Інновації в Україні: Європейський досвід та рекомендації для України: проект ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні». – К.: Фенікс, 2011. – Т. 3: Інновації в Україні: Пропозиції до політичних заходів. Остаточний варіант. – 76 с.
- Панченко Є. Формування та розвиток корпоративного потенціалу високотехнологічного експорту / Є. Панченко, М. Войчак // Міжнародна економічна політика. – 2015. – № 1 (22). – С. 27–53. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.uran.ua/jiepr/article/viewFile/48783/45019>.
- Напрями державної політики щодо екологізації національної економіки: аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президентіві України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://niss.gov.ua/articles/807>.

Анотація. В статтю определено, что в современных условиях развития мировой экономики одной из движущих сил достижения международной конкурентоспособности и формирования конкурентоспособности экспорта выступают такие факторы, как инновации и технологии. Рассмотрены состояние и проблемы инновационного развития Украины. Исследованы прогнозы относительно будущего развития национальной экономики и определены основные приоритеты формирования эффективной инновационной политики страны.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, конкурентоспособность, конкурентоспособность экспорта, высокотехнологичное производство, экологизация, технологический уклад.

Summary. In article determined that in the modern terms of development of world economy one of motive forces of achievement of international competitiveness and forming of export competitiveness such factors as innovations and technologies come forward. The state and problems of innovative development of Ukraine are considered. Researched predictions about the future development of the national economy and the main priorities of the formation of effective innovation policy.

Key words: innovations, innovative policy, competitiveness, export competitiveness, high-tech production, ecologization, technological mode.

УДК 339.172(477)

Карпенко Л. Ф.

*здобувач кафедри біржової діяльності
Національного університету біоресурсів і природокористування України*

Karpenko L. F.

*Researcher Exchange Activity Department
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine*

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ БІРЖОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ

FORMATION OF THE CONCEPT OF EXCHANGE TRADE IN UKRAINE

Анотація. Оскільки правовий статус, повноваження та взаємодія органів державної влади у сфері біржової торгівлі є необхідною умовою існування адміністративно-правової платформи для розвитку біржової справи країни, сучасний стан системи біржової діяльності потребує глибокого реформування. Участь у процесах розвитку біржових відносин повинні приймати як державні органи, так і організації, які здатні до саморегулювання. Тільки за цих умов можливе формування здорової платформи для розвитку біржової торгівлі в Україні.

Ключові слова: органи державного управління, біржова торгівля, біржовий ринок, нормативно-правові акти.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток системи світової біржової торгівлі спонукає до рішучих дій для розвитку біржової торгівлі в нашій країні. Багато економістів та практиків біржовиків у своїх працях звертають увагу на актуальні проблеми в системі біржових відносин, але на сьогодні й досі не вироблено єдиного механізму функціонування біржової торгівлі. Проекти, розробки та рекомендації щодо вдосконалення діяльності бірж та біржового ринку, на жаль, не беруться до уваги взагалі або лише частково впро-

ваджуються. Важливу роль у процесі розвитку біржової торгівлі відіграє досвід розвинених країн світу, але економіка більшості таких країн попереду нашої системи, тому не можна стверджувати, що копіювання методик ведення біржової справи підходить для економічних умов нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розробки та впровадження механізму управління суб'єктами біржової діяльності та процесами, пов'язаними з біржовою торгівлею, займаються такі вітчизняні вчені, як

А.І. Берляч [1], П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, Г.О. Шевченко [2], Л.В. Гарарук, А.Л. Коцур, Г.Г. Коцур [3], О.Ю. Минюк [4], С.М. Чистяков, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко [5].

Метою статті є розробка концептуальних підходів до формування концепції розвитку біржової торгівлі в Україні.

Результати дослідження. Наявна система органів влади та державного управління у сфері біржової торгівлі в Україні, на жаль, не забезпечує належним чином законодавче та адміністративно-правове поле. Протягом усього періоду еволюціонування біржової торгівлі в нашій країні так і не було створено єдиного регулятора у сфері біржової діяльності. Участь у біржовій діяльності приймали й приймають різні органи управління, розділяючи систему біржових відносин. Спираючись на досвід інших країн, що вийшли на високий рівень розвитку, доцільно звернути увагу на цілісність системи біржової торгівлі.

У нашій країні органи регулювання біржової діяльності можна розділити на три групи:

- 1) органи загальної компетенції;
- 2) органи спеціальної компетенції;
- 3) організації, які здатні до саморегулювання.

До державних органів загальної компетенції доцільно віднести Президента України, Кабінет Міністрів України та Верховну Раду України. До державних органів спеціальної компетенції – Міністерство фінансів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Міністерство соціальної політики України, Міністерство аграрної політики та продовольства України, Національний банк України, Антимонопольний комітет України, Фонд державного майна України, Державну службу з питань фінансового моніторингу України, Державний комітет з питань регулювання політики та підприємництва України.

До контролюючих та правозахисних органів відносяться Міністерство внутрішніх справ України, Генеральна прокуратура України, Служба безпеки України та судові органи.

Слід відмітити, що належне місце в системі органів управління та регулювання біржовою діяльністю організації, які здатні до саморегулювання, належить Національній асоціації бірж України та Союзу бірж України.

Відсутність єдиного державного органу управління біржовою діяльністю суттєво уповільнює розвиток біржової справи в Україні, а функції, що виконують органи державного управління, задовольняють потреби бірж у законодавчому та адміністративно-правових аспектах лише частково.

Протягом останніх десятиліть, коли Україна отримала статус незалежності, були спроби створити керівний апарат саме у сфері біржової діяльності, але відсутність підтримки з боку державних органів загальної компетенції сформувала стереотип другорядності відносно пропозицій, що час від часу вносяться науковцями та спеціалістами галузі.

Ми пропонуємо все ж таки повернутись до спроби реорганізації апарату державної влади щодо питань регулювання біржової діяльності.

Для ефективного функціонування бірж і біржових відносин пропонуємо:

- створити департамент розвитку біржової діяльності, що зможе регулювати питання, якими займаються державні органи віднесені нами до органів загальної та спеціальної компетенції;
- розробити структуру, положення, концепцію та державну програму, що повністю визначать фактори впливу та діяльності департаменту з розвитку біржової діяльності.

Після проведеної реорганізації система державних органів регулювання біржової діяльності в Україні, структурно матиме такий вигляд (див. рис. 1).

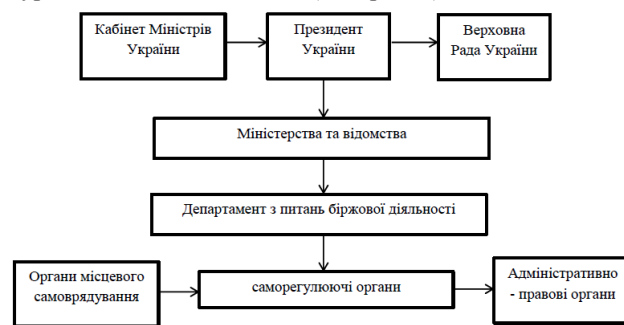


Рис. 1. Система державних органів регулювання біржової діяльності в Україні

Джерело: авторська розробка

Розглядаючи рис. 1, йдеться насамперед про створення державного органу, що виконуватиме ключові функції регулювання, контролю та розвитку всієї системи біржових відносин. Звичайно, без участі інших державних законотворчих, виконавчих та судових органів функціонування біржових відносин не можливе, але концентрація повноважень дасть можливість сформувати в майбутньому чіткий механізм управління. Новостворений орган керуватиметься Конституцією України, законами України, нормативно-правовими актами в галузі біржової діяльності. Підпорядковуватиметься Департаменту Кабінету Міністрів України. На Департамент з розвитку біржової діяльності будуть покладені певні завдання, виконання яких зможе забезпечити розвиток, контроль та регулювання біржового ринку та біржових відносин.

Отже, Департамент з розвитку біржової діяльності виконує такі функції:

- веде реєстр бірж та організацій, які здатні до саморегулювання у сфері біржової діяльності;
- розробляє і затверджує нормативні акти та положення для учасників товарного біржового ринку;
- контролює діяльність бірж і брокерських контор шляхом отримання звітності;
- надає ліцензії біржам на право займатися біржовою діяльністю;
- бере участь у підготовленні пропозицій до проектів програм розвитку біржової торгівлі та економічного розвитку країни;
- бере участь у підготовці заходів щодо регіонального розвитку біржових установ;
- затверджує звіти діяльності бірж і передає інформацію до Державної служби статистики України;
- здійснює заходи до запобігання маніпуляцій на біржовому ринку;
- затверджує форму біржових договорів;
- забезпечує доступ до публічної інформації стосовно діяльності бірж;
- співпрацює з органами, які здатні до саморегулювання, та органами місцевого самоврядування з питань біржової діяльності та торгівлі;
- розробляє та подає пропозиції до Кабінету Міністрів України щодо інноваційної діяльності у сфері біржових відносин;
- проводить дослідження кон'юнктури вітчизняного та зарубіжного ринку збуту;
- реалізує разом із науково-дослідними та освітніми установами науково-практичні інноваційні проекти;

- сприяє впровадженню сучасних технологій біржових торгів та інформаційно-комунікаційних технологій;
- сприяє наданню фінансових ресурсів, кредитів і дотацій для удачників біржової торгівлі;
- розглядає пропозиції щодо залучення інвестицій для розвитку біржової справи;
- здійснює моніторинг стану вітчизняного та світового біржового ринку;
- розробляє та впроваджує систему заходів щодо мінімізації ризиків пов'язаних з укладанням біржових угод;
- розробляє положення та стандарти зберігання біржових товарів на елеваторах та складських приміщеннях;
- формує методичне забезпечення підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів у сфері біржової торгівлі;
- бере участь у програмах міжнародного співробітництва з питань біржової діяльності;

- визначає та контролює порядок акредитації учасників біржових торгів;
- накладає відповідні санкції у разі порушення законодавства у сфері біржової торгівлі.

Оптимальна структура Департаменту складається з восьми відділів, що забезпечуватимуть роботи ключового органу й виконуватимуть певні функції в межах своїх повноважень. На створені підрозділи будуть покладені завдання постійного моніторингу біржового ринку, формування пріоритетних напрямів розвитку та шляхів виходу на новий рівень біржових відносин.

У табл. 1 зображено основні функції відділів Департаменту з розвитку біржової діяльності.

Упровадження та реалізація вищенаведеної системи обов'язків розширить можливості біржового вітчизняного ринку, поліпшить умови функціонування системи біржової торгівлі, дасть можливість для збільшення кількості повно-

Таблиця 1

Функції відділів Департаменту з розвитку біржової діяльності

Назва відділу	Зміст функції
Відділ сертифікація та ліцензування учасників біржового ринку і біржових товарів	Здійснення та контроль процесу ліцензування та акредитації
Відділ розвитку державної політики біржових відносин	Реалізація внутрішньої та зовнішньої державної політики у сфері біржової торгівлі. Розробка проектів і прогнозів розвитку біржової діяльності
Відділ розробки стандартів біржових торгів	Організація і проведення експертизи додержання вимог стандартизації біржових відносин
Відділ боротьби з маніпуляціями та врегулювання конфліктів	Реагування та вживання заходів щодо порушень у процесі біржових відносин
Відділ інформаційного забезпечення	Забезпечення інформаційної взаємодії між суб'єктами, об'єктами біржових відносин, органами влади та громадськістю
Відділ маркетингу та міжнародного співробітництва	Комплексне вивчення ринку й розробка на основі його результатів довгострокових, середньострокових і короткострокових прогнозів споживчих потреб. Формування ефективних методів продажу й реклами. Організація й здійснення міжнародного співробітництва з органами та установами іноземних держав у сфері біржової діяльності
Навчально-освітній відділ	Аналіз стану та прогнозування розвитку освітнього середовища сфери біржової торгівлі. Удосконалення професійної кваліфікації спеціалістів, їх перепідготовка та атестація

Джерело: авторська розробка

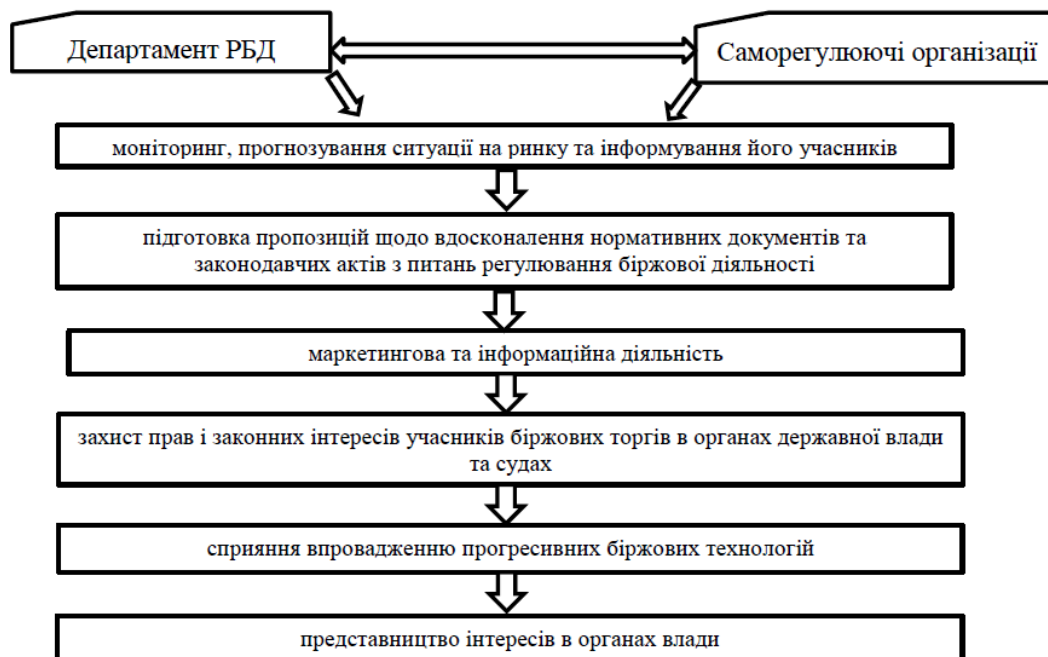


Рис. 2. Взаємодія органів, які здатні до саморегулювання, та Департаменту з питань розвитку біржової торгівлі

Джерело: авторська розробка

важень біржових інститутів, підвищить кваліфікаційний рівень персоналу, що входить до біржової системи, дасть змогу детально вивчити ресурсний потенціал країни та можливі шляхи зведення до мінімуму розповсюдження тіншової економіки, підвищить рівень продовольчої безпеки країни, зменшить відсоток ризиків, що виникають у процесі ведення біржових торгів та забезпечить виконання гарантійних умов для учасників біржових операцій.

Слід ще раз наголосити на значній ролі органів саморегулювання біржової діяльності, які беруть активну участь у функціонуванні біржового ринку та торгівлі. Законодавством України вони визначаються як комерційні неприбуткові організації, що не входять до системи державних органів управління. Для формування єдиного механізму регулювання біржової діяльності необхідна більш тісна взаємодія організацій, які здатні до саморегулювання, з новоствореним органом, що регулює. Це можливо за умови розподілу повноважень між органами, що відносяться до системи біржової діяльності.

Основною метою діяльності органів, які здатні до саморегулювання, має стати підвищення ефективності саме біржового товарного ринку шляхом реалізації економічних, технічних та організаційних заходів. Упровадження цих заходів повинно відбуватись за участі єдиного органу, що контролює, та організацій, які здатні до саморегулювання.

Необхідно надати більше прав та обов'язків організаціям, які здатні до саморегулювання, саме на регіональному рівні. Для постійного моніторингу, надання кваліфікаційної інформаційної та юридичної підтримки на місцях, тобто регіонах, областях і містах, необхідно збільшити кількість організацій, які здатні до саморегулювання. У своїй діяльності вони будуть керуватись нормативними актами та положеннями єдиного органу, що регулює, – Департаменту з питань розвитку біржової діяльності.

Мова не йде про жорсткий контроль, диктатуру чи спроби з боку держави тиску на організації, які здатні до саморегулювання, мова йде про тісну співпрацю для досягнення єдиних стратегічних цілей на благо країни. Схематично взаємодія органів, які здатні до саморегулювання, та Департаменту з питань розвитку біржової торгівлі зображена на рис. 2.

Для прикладу наведемо наступну проблему інформаційного забезпечення потенційних учасників біржових торгів, яка на сьогодні існує, або проблему отримання інформації або кваліфікованої консуль-

тації спеціалістів для вирішення тих чи інших спірних питань, що можуть виникати під час процедури купівлі чи продажу, укладання біржових угод, особливо ф'ючерсних угод та деривативів. Отримання дозволів та система акредитації й сертифікації потребує вдосконалення з боку часової орієнтації. У зв'язку з недостатнім оперативним отриманням тих чи інших послуг відсоток суб'єктів, що теоретично можуть брати участь у біржових операціях або, тих, що вже мали справу з біржами, бажає мати справу з тіншовими структурами чи організаціями на нелегальному ринку.

Говорячи про відсоткове співвідношення участі державних та недержавних органів управління та регулювання біржової діяльності, доцільно було б надати більшу частину повноважень єдиному органу, що регулює, а іншу – розподілити між вищими державними органами управління, організаціями, які здатні до саморегулювання, та місцевими органами управління (див. рис. 3).

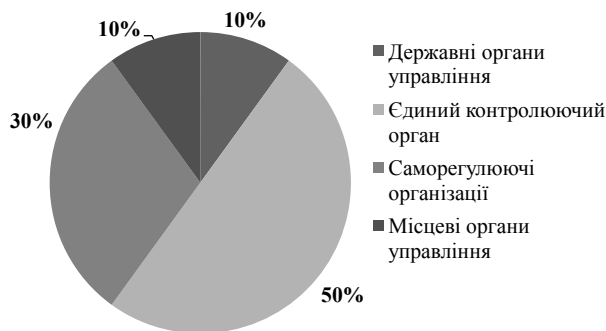


Рис. 3. Відсоткове співвідношення розподілу повноважень серед органів управління

Джерело: авторська розробка

Висновки. Створення єдиного регулятора у сфері біржової діяльності сформує дієвий механізм забезпечення здійснення державою комплексних заходів упорядкування, стабілізації та ефективності функціонування біржового ринку й біржової торгівлі, а прийняття нових нормативних актів, які зможуть регламентувати заходи нагляду за біржовою діяльністю, формування вимог до біржових інститутів та розробка кваліфікаційних вимог єдиного зразка для управлінського та організаційного персоналу бірж, розширить можливості учасників біржових взаємовідносин.

Список використаних джерел:

1. Берлач А.І. Біржове право України: [навч. посібник] / А.І. Берлач. – К.: Університет «Україна», 2008. – 316 с.
2. Саблук П.Т. Товарні біржі в Україні: аналіз діяльності, законодавче поле, перспективи розвитку / П.Т. Саблук, О.М. Шпичак, Г.О. Шевченко. – К.: Ін-т аграрної економіки УААН, 1997. – 427 с.
3. Гарарук Л.В. Біржова торгівля України в період нової економічної політики (1921–1929 рр.) / Л.В. Гарарук, А.Л. Коцур, Г.Г. Коцур. – К.; Чернівці: Книги – XXI, 2007. – 200 с.
4. Минюк О.Ю. Адміністративно-правове регулювання біржової діяльності в Україні в період 1703–1990 рр. / О.Ю. Минюк // Митна справа. – 2009. – № 2. – С. 87–92.
5. Державне регулювання економіки / [С.М. Чистяков, А.С. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін.]. – К.: КНЕУ, 2006. – 440 с.

Анотація. Поскольку правовой статус, полномочия и взаимодействие органов государственной власти в сфере биржевой торговли является необходимым условием существования административно-правовой платформы для развития биржевого дела страны, современное состояние системы биржевой деятельности нуждается в глубоком реформировании. Участие в процессах развития биржевых отношений должны принимать как государственные органы, так и саморегулируемые организации. Только при этих условиях возможно формирование здоровой платформы для развития биржевой торговли в Украине.

Ключевые слова: органы государственного управления, биржевая торговля, биржевой рынок, нормативно-правовые акты.

Summary. Because legal status, authority and interaction between them by public authorities in the field of stock trading is a necessary condition for the existence of administrative and legal platform for the exchange of affairs, the current state system of exchange needs fundamental reform. Participation in development of relations should take stock as public authorities and self-regulatory organizations. Only if the efforts of the possible formation of a healthy platform for the development of exchange trade in Ukraine.

Key words: public administration, stock trading, stock market normative and legal acts.

УДК 339.7

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
The Mykolaiv national V. O. Sykhomiynsky university*

ТЕНДЕНЦІЇ СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ З МІЖНАРОДНИМИ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИМИ ОРГАНІЗАЦІЯМИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ

TENDENCIES OF COLLABORATION OF UKRAINE ARE WITH INTERNATIONAL FINANSOVO-KREDITNIMI ORGANIZATIONS: MODERN STATE AND PROSPECTS OF EXPANSION

Анотація. У статті проаналізовано основні тенденції співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, досліджено кредитну діяльність провідних МФО та їх ефективність, окреслено ключові програми, які реалізує Україна, визначено пріоритетні напрями співпраці, що дали б змогу підвищити ефективність залучених коштів і створити сприятливий інвестиційний клімат у країні.

Ключові слова: міжнародні фінансово-кредитні організації, проекти, фінансові ресурси, ефективність діяльності, міжнародний кредит.

Постановка проблеми. В умовах макроекономічної нестабільності країн, що сформувалася на тлі фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр., політичної нестабільності у світі, та слабких темпів розвитку країн із перехідною економікою найбільшої актуальності набуває діяльність міжнародних фінансових організацій у напрямі стримування негативних економічних процесів.

Саме вони у процесі включення у світовий валютно-фінансовий простір усіх груп країн формують сталі і системні зв'язки між ними, які виходять за межі суто валютно-фінансових і розвиваються як економічні в цілому.

На сьогоднішній день основна проблема полягає в тому, що роль окремих груп країн у цьому процесі визначається міжнародними фінансовими організаціями, оскільки вони перебирають на себе функції створення рамкових умов світового економічного порядку, зокрема валютного, акумулювання у світовому масштабі тимчасово вільних валютних коштів та їх розподіл між країнами-позичальниками.

Україна як країна з транзитивною економікою є на сьогодні найбільш незахищеною від ринкової кон'юнктури, яка склалася під тиском не лише економічних факторів, а й від політичних процесів кінця 2013 та початку 2014 рр. Значний

економічний потенціал країни на сьогодні частково реалізується саме за допомогою тісної співпраці з міжнародними фінансовими організаціями в багатьох напрямках.

Виходячи з вищезазначеного, актуальним є дослідження особливостей відносин України з даними організаціями з огляду на сучасну ситуацію у світовій економіці та аналіз перспектив побудови оптимального сценарію співпраці в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів співробітництва з міжнародними фінансово-кредитними організаціями присвячено праці відомих вітчизняних науковців: А. Кредисова, Б. Губського, В. Новицького, А. Поручника, С. Сокаленка, А. Філіпенка. Провідними вітчизняними вченими у дослідженні суті та теоретичних засад міжнародного кредитування є: Ю. Макагон, Д. Лук'яненко, О. Мозговий, Т. Оболенська та ін. Проте, незважаючи на значний обсяг накопичених у даній сфері наукових досліджень, багато положень праць носять суперечливий і дискусійний характер.

Мета статті полягає в аналізі основних тенденцій співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, виявленні позитивних і нега-

тивних рис та визначенні пріоритетних напрямів розширення співпраці.

Відповідно до визначеної мети, передбачається вирішити такі основні завдання:

- проаналізувати характер, масштаби та особливості співробітництва України з МФО;
- дослідити кредитну діяльність провідних МФО та проаналізувати ефективність наданих кредитів;

– виділити позитивні та негативні сторони співпраці з міжнародними фінансовими організаціями для України та визначити пріоритетні напрями розширення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародні фінансово-кредитні організації давно зайняли провідне місце в Україні серед установ, які здійснюють серйозну фінансову підтримку і надають технічну допомогу з метою реалізації в нашій країні необхідних реформ, а

Таблиця 1

Етапи співпраці між Україною та МВФ

Етапи	Роки	Особливості кредитування	Виконання
I етап	1992–1994	Фінансова допомога у вигляді системної трансформаційної позики на суму 498,7 млн. СПЗ (763,1 млн. дол. США) для підтримки платіжного балансу	Завершено завчасно через невиконання Україною умов програми
II етап	1995–1998	За трьома кредитними програмами Stand-By Україна отримала кредити на загальну суму 1318,2 млн. СПЗ (1935 млн. дол. США) на підтримку курсу національної валюти і фінансування дефіциту платіжного балансу	Програму виконано
III етап	1998–2002	Програма розширеного фінансування, яка передбачала надання кредиту на загальну суму 2,6 млрд. дол. США. Україна отримала в рамках програми EFF 1193,0 млн. СПЗ (1591,0 млн. дол. США), які були спрямовані на поповнення валютних резервів Національного банку України	МВФ не надав Україні залишкової суми кредитів у зв'язку з негативними висновками спостерігачів ходу виконання програми
IV етап	2002–2008	У 2004–2005 рр. Україна завершила співробітництво за Програмою EFF, у подальших стосунках обрало на безкредитній основі попереджувальну програму Stand-By та зосереджено стосунки в рамках надання технічної допомоги, спрямованої на вирішення проблем, пов'язаних із макроекономічною, грошовою, валютною, податковою та бюджетною політикою	Програму виконано
V етап	2008–2013	У 2008 р. у рамках програми Stand-By Україна отримала три транші загальною сумою 7 млрд. СПЗ. Частина другого траншу в розмірі 1,5 млрд. доларів США та третій транш у повному обсязі були спрямовані до державного бюджету України. У липні 2010 р. Україна ухвалила нову спільну з МВФ програму Stand-By на загальну суму 10 млрд. СПЗ строком на 2,5 роки, і вже в серпні 2010 р. отримала перший транш у розмірі 1 250 млрд. СПЗ, з яких 1 млрд. дол. США надійшов на підтримку державного бюджету і другий транш у розмірі 1 млрд. СПЗ (1,9 млрд. дол. США) – на підтримку НБУ. У 2011 р. Україна не отримала від МВФ три кварталних кредити в розмірі приблизно 1,5 млрд. дол. США, кожен у рамках програми Stand-By загальним обсягом 15,15 млрд. дол. США за невиконання вимог.	Програму скасовано у 2010 році та усі транші, що ще залишилися відповідно до Угоди Співпраці призупинена на невизначений період
VI етап	2014	22 квітня 2014 р. прийнято Розпорядження Кабінету Міністрів № 411-р «Про схвалення проекту Листа про наміри Уряду України і Національного банку України до Міжнародного валютного фонду та проекту Меморандуму про економічну та фінансову політику». За результатами звернення Української сторони, 30 квітня 2014 р. Рада директорів МВФ ухвалила 24-місячну угоду Stand-By для України на суму 10 976 млн. СПЗ (800% від квоти країни) 29 серпня 2014 р. Рада директорів МВФ ухвалила рішення щодо завершення першого перегляду програми Stand-By та виділення коштів другого траншу для України на суму 914 млн. СПЗ (приблизно 1,39 млрд. дол. США). З 11 по 25 листопада 2014 р. у м. Київ перебувала місія Європейського департаменту МВФ із метою підготовки до другого перегляду програми Stand-By.	Програму прийнято 2014 р. Програму призупинено січні 2015 р.
VII етап	2015	11 березня 2015 р. рада директорів МВФ затвердила нову чотирирічну кредитну програму Extended Fund Facility (EFF, механізм розширеного кредитування) на фінансування заходів з економічної і фінансової стабілізації України на 12,35 СПЗ, або 17,5 млрд. дол. США. Гроші ці повинні надходити порціями (траншами), рішення по виплаті чергового траншу приймається за результатами перевірки того, як Україна виконує свої зобов'язання з реформування економіки і країни в цілому, прописані в спеціальному меморандумі. Перший транш кредиту в обсязі 5 млрд. дол. США поступив в Україну у березні 2015 р. На сьогоднішній день отримано два транші на суму близько 6,7 млрд. дол. До кінця 2015 р. планувалось отримати третій транш (на 1,7 млрд. дол.), але рішення призупинено до прийняття держбюджету 2016 р. Зараз, у травні 2016 р. в Україні працює місія МВФ щодо прийняття рішення надання третього траншу за умов виконання Україною своїх зобов'язань, прописаних у спеціальному меморандумі.	

також підтримки та розвитку підприємств різних галузей економіки і зміцнення фінансового сектору в цілому.

Наразі Україна знаходиться в такому фінансовому та економічному стані, що реальним інструментом виходу з нього поряд із жорстким упродовженням реформ може стати лише плідна співпраця з міжнародними фінансовими організаціями. Водночас формат такої співпраці має будуватись виключно на національних інтересах нашої держави.

На сьогодні Україна є членом таких міжнародних фінансово-кредитних організацій, як Міжнародний валютний фонд (МВФ), Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). Саме ці інституції проводять активну роботу в плані надання фінансової, технічної допомоги і кредитування.

Відносини України з міжнародними фінансовими організаціями юридично регламентуються нормативно-правовими актами, меморандумами, програмами, стратегіями розвитку та угодами [1, с. 49]. Окремо варто зазначити, що документом, на базі якого здійснюється співпраця з групою Світового банку, є Стратегія партнерства з Україною на період 2012–2016 рр. [2].

Україна з 1994 р. активно співпрацює з МВФ, використовуючи його фінансові і технічні ресурси з метою досягнення макроекономічної стабілізації та створення необхідних передумов для проведення економічних реформ. Таке співробітництво здійснюється за певними етапами (табл. 1) переважно в рамках реалізації спільних програм: STF (системна трансформаційна позика), Stand-By (стабілізаційна позика), механізм розширеного фінансування (позика на підтримку розвитку), попереджувальний Stand-By, Extended Fund Facility (EFF, механізм розширеного кредитування).

Кредити МВФ надаються Україні за виконання низки критеріїв ефективності, зокрема: дотримання рівня чистих міжнародних резервів НБУ, відповідних монетарних показників та дефіциту бюджету, досягнення макроекономічної стабільності розвитку, проведення реформ в економічній та політичній сферах тощо [1, с. 50].

Найбільшим кредитором України серед міжнародних фінансових організацій є саме Міжнародний валютний фонд, розпорядником фінансових ресурсів, наданих МВФ, є НБУ.

За роки співробітництва з МВФ (1994–2016 рр.) Україна отримала близько 16,25 млрд. СПЗ, що становить 29 млрд. дол. США кредитних коштів.

За роки співробітництва з МВФ (1994–2016 рр.) Україна отримала близько 16,25 млрд. СПЗ, що становить 29 млрд. дол. США кредитних коштів.

Варто зазначити, що співпраця з МВФ має свої як позитивні, так і негативні наслідки. Впродовж останніх десятиліть кредити МВФ допомагали розв'язувати низку проблем нашої країни, такі як: забезпечення макроекономічного зростання, стабілізація банківського сектору, фінансування імпорту, формування валютних резервів НБУ, підтримка стабільності національної валюти, обслуговування зовнішнього боргу. Крім того, кредити від МВФ виступили індикатором для співпраці з іншими міжнародними фінансовими організаціями та приватними зовнішніми інвесторами.

З іншого боку, є негативні наслідки співпраці України з МВФ, а саме: загроза фінансовій безпеці держави, зростання зовнішнього боргу, неспроможність конкурентоздатності національної економіки, загроза суверенітету держави, прояви незадоволення в суспільстві під час проведення непопулярних реформ із боку уряду, підвищення пенсійного віку та комунальних послуг, замороження соціальних стандартів.

Лише ефективне використання кредитних коштів МВФ, отриманих Україною в попередні роки, та проведення в державі економічних реформ більш швидкими темпами дасть можливість обґрунтувати доцільність залучення цих кредитів та знівелює кредитні ризики, які при цьому виникали [1, с. 50].

Наступною міжнародною валютно-фінансовою організацією, яка співпрацює з Україною з 1992 року, є Група Світового банку і виступає потужним кредитором та взаємодіє на основі Стратегії партнерства з Україною на період 2012–2016 рр. Дана стратегія спрямована на реалізацію економічних реформ, підвищення рівня конкурентоспроможності національної економіки та окреслені вимоги, котрих повинна дотримуватись Україна, зокрема щодо тісних контактів з інвесторами, встановлення незаперечливих форм власності та подолання корупційних проявів.

Кредитні програми, проекти Світового банку реалізуються у соціальному, фінансовому, транспортному та державному секторах, електроенергетиці та енергоефективності, екологічній безпеці, охороні здоров'я, муніципальній інфраструктурі та агропромисловому комплексі.

Впродовж 1994–2014 рр. Світовий банк затвердив для України 26 позик загальним обсягом 6399,85 млрд. дол. США [3, с. 50].

Найбільшою філією групи Світового банку є Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), який є основною позиковою організацією в інституціональній сфері. Кредити надаються на 15–20 років, включаючи п'ятирічний термін. Кредити МБРР надаються під гарантії державного бюджету, а тому позичальники повинні повертати надані кредити.

На жаль, суми проектів МБРР не відповідають кредитним очікуванням українського уряду.

Так, держава запланувала позичити кошти в МБРР у 2014 р. 2 480,0 млн. дол. США, у 2013 р. – 1742,5 млн. дол. США, а в 2012 р. – 1641, 3 млн. дол. США. Натомість МБРР у 2012–2013 рр. не затвердив жодного кредитного проекту для України. А в 2014 р. затверджена сума кредитів становила 1082 млн. дол. США, 750 млн. дол. США було виділено на реалізацію політики розвитку держави. Це кредитування мало сприяти проведенню реформ, критично важливих для подолання поточної економічної кризи в Україні, а 332 млн. дол. США – на реалізацію проектів з підвищення енергоефективності у секторі централізованого теплопостачання у 10 містах України [1, с. 50].

У рамках залучених кредитних коштів від МБРР реалізуються інвестиційні програми. Відносини України з МБРР охоплюють три типи програм (рис. 1).



Рис. 1. Співпраця України з МБРР

Серед спільних проектів із Міжнародним банком реконструкції та розвитку за рахунок коштів, залучених державою та під державні гарантії, реалізуються такі проекти (табл. 2).

Отже, виходячи з табл. 2, ми можемо зробити висновок, що на сьогоднішній день МБРР має різні напрями співпраці з Україною. Значна частина наданих коштів іде на структурну перебудову економіки, реалізацію урядом соціальних проектів, удосконалення важливих для економіки галузей. Однак варто було б кредити МБРР спрямовувати на найбільш важливі національні проекти, щодо яких має бути чіткий моніторинг від розробки та обґрунтування доцільності до повного завершення, що помітно підвищить їх ефективність.

Відповідно до Указу Президента України «Про членство України в Європейському банку реконструкції та розвитку» від 14 липня 1992 р. № 379/92, у серпні 1992 р. Україна набула статусу країни – члена Європейського банку реконструкції та розвитку.

На сьогодні ЄБРР залишається одним із провідних інвесторів в економіку України, вкладення якого мають комплексний характер. Європейський банк реконструкції та розвитку надає значну підтримку економічним реформам в країні, що створює умови для розвитку стосунків між Україною та Банком, про що свідчить портфель проектів ЄБРР в Україні. Станом на 1 січня 2015 р. портфель ЄБРР в Україні нараховує 351 проект із загальним обсягом фінансування більше 9,158 млрд. євро. ЄБРР реалізував 23 проекти в державному секторі економіки України на загальну суму 674,94 млн. дол. США та 1487,35 млн. євро, за якими кредити надавалися державі або під державні гарантії [4, с. 24].

Галузева структура кредитного портфелю проектів ЄБРР в державному секторі економіки складається таким чином, що 50% всього портфелю кредитів спрямовані на фінансування проектів розвитку транспортної інфраструктури, 39% – на підтримку проектів в енергетичній сфері, інші – у фінансовий (8%), зв'язок (2%) та розвиток муніципалітетів (1%) [5, с. 13].

На відміну від МВФ, ЄБРР працює лише на комерційних засадах. Банк надає тільки цільові кредити під конкретні проекти приватним та державним структурам на потреби розвитку економіки. 60% позичкових засобів спрямовуються у приватний і 40% – у державний сектор.

Крім цільових кредитів, ЄБРР здійснює прямі інвестиції, а також надає технічну допомогу (консультації, курси навчання банкірів та менеджерів, допомога в організації систем розподілу продовольства). Крім того, ЄБРР здійснює зовнішнє пряме та спільне фінансування інвестиційних проектів. Дедалі більший інтерес банку викликає фінансування недержавних підприємств, зокрема приватних малих і середніх (МСП).

Кредити ЄБРР спрямовуються на підтримку та реалізацію проектів, пов'язаних із виробництвом харчових продуктів, нафтовою та газовою промисловістю, транспортом, телекомунікаціями, сферою фінансів та наданням послуг у сільському господарстві, а також проектами комунальної інфраструктури, пов'язаними з водопостачанням та опаленням. Крім того, Україна та ЄБРР розпо-

Таблиця 2

Проекти МБРР в Україні

Назва проекту	Мета	Сума позики
Розвиток міської інфраструктури	Надання комунальним підприємствам допомоги для надійного забезпечення населення України якісними комунальними послугами	140 млн. дол. США
Розвиток міської інфраструктури-2	Надання комунальним підприємствам допомоги для якісного водопостачання та водовідведення, поводження з твердими побутовими відходами на 11 комунальних підприємствах.	350 млн. дол. США
Поліпшення автомобільних доріг і безпеки руху	Приведення до європейського рівня транспортно-експлуатаційного стану автомобільної дороги М-03 Київ – Харків – Довжанський на ділянці від м. Бориспіль до м. Лубни та поліпшення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг загального користування на небезпечних ділянках і місцях концентрації ДТП	400 млн. дол. США
Проект поліпшення автомобільних доріг і безпеки руху-2	Приведення до європейського рівня транспортно-експлуатаційного стану автомобільної дороги М-03 Київ – Харків на ділянці від м. Лубни до м. Полтава – однієї з найважливіших магістральних доріг України, що співпадає з національним транспортним коридором Європа – Азія	450 млн. дол. США
Розвиток системи державної статистики для моніторингу соціально-економічних перетворень (із урахуванням додаткового фінансування)	Створення сталої національної системи статистики шляхом її комплексного і системного реформування для повнішого задоволення потреб органів державного управління та інших користувачів в об'єктивній статистичній інформації щодо соціально-економічного розвитку країни, її регіонів, галузей і секторів економіки	42 млн. дол. США
Передача електроенергії	Підвищення надійності постачання електроенергії за допомогою реабілітації передавальних станцій, оновлення мережі передачі електроенергії та збільшення інституційних можливостей оператора передавальної системи НЕК «Укренерго»	200 млн. дол. США
Реабілітація гідроелектростанцій	Збільшення виробничих потужностей гідроенергетики, підвищення надійності й ефективності роботи гідроелектростанцій, поліпшення технічних параметрів їх функціонування, безпечної експлуатації їхніх гідротехнічних споруд	166 млн. дол. США
Другий проект розвитку експорту	Сприяння розвитку експорту недержавних підприємств України шляхом середньо- і довгострокового кредитування інвестиційних потреб експортоорієнтованих підприємств, поповнення їх оборотних коштів, надання доступу підприємствам до дешевших ресурсів шляхом ширшого використання нових банківських продуктів	150 млн. дол. США
Проект з енергоефективності	Кредитування заходів із поліпшення енергоефективності українських промислових і муніципальних підприємств	200 млн. дол. США

Джерело: власна розробка автора на основі [3]

чали реалізацію спільних проектів щодо впровадження енергозберігаючих технологій в енергоємних галузях.

Для України важливою є підтримка з боку ЄБРР проектів, які сприятимуть розвитку муніципальної інфраструктури міст України, охороні навколишнього середовища та транспортної інфраструктури.

Завершено реалізацію семи проектів з ЄБРР та ЄІБ загальною вартістю (909,55 млн. євро), із них кредитних коштів – 659,23 млн. євро.

Основними спільними з ЄБРР проектами розвитку, що на сьогодні реалізуються в державному секторі економіки України, є: «Впровадження швидкісного руху пасажирських поїздів на залізницях України» – 120 млн. дол. США, «Поліпшення транспортно-експлуатаційного стану автомобільних доріг на підходах до Києва» – 450 млн. дол. США, «Реабілітація гідроелектростанцій» – 200 млн. дол. США.

Спільні з Європейським інвестиційним банком проекти розвитку, що реалізуються за рахунок коштів, залучених державою та під державні гарантії: «Європейські дороги ІІ» – 450 млн. дол. США, «Розвиток системи водопостачання та водовідведення в м. Миколаїв» – 15,54 млн. дол. США.

Спільні з ЄБРР та ЄІБ проекти, які реалізуються на даний час: «Будівництво повітряної лінії 750 кВ Рівненська АЕС – Київська» – 150 млн. євро, «Будівництво повітряної лінії 750 кВ Запорізька АЕС – Каховська» – 175 млн. євро. На стадії переговорів з ЄБРР та ЄІБ знаходяться три проекти: «Електрифікація залізничного напрямку Долинська – Миколаїв – Колосівка» – 4,28 млрд. грн., «Проект із розвитку міського електричного транспорту» – 670 млн. євро, «Будівництво нової автомобільної дороги Львів – Краковець» – 4,3 млрд. грн. [6, с. 11].

Співпраця України з Європейським інвестиційним банком розпочалася в 2004 р. зі створення нормативно-правової бази регулювання відносин із метою залучення його ресурсів для реалізації інфраструктурних, енергетичних, природоохоронних та інших інвестиційних проектів, яка набула чинності 21 грудня 2010 р. Проекти в Україні спрямовуються ЄІБ в такі сектори економіки, як транспорт, телекомунікації, енергетична інфраструктура (на пріоритетних напрямках транс'європейських мереж та європейських транспортних коридорів), захист довкілля.

Загалом ЄІБ було надано кредитів на суму майже 2,5 млрд. євро для реалізації 21 проекту в Україні, а наприкінці 2014 р. ЄІБ було затверджено ще декілька проектів для України на загальну суму 1,708 млрд. євро, які знаходяться на погодженні [6, с. 51].

На початку 2014 р. Європейська Комісія оголосила про всеосяжний пакет допомоги Україні на певних умовах на 2014–2016 рр. із бюджетом 11 млрд. євро. ЄІБ робить свій внесок у цей пакет, надаючи протягом наступних трьох років позику в розмірі до 3 млрд. євро. Банк зосереджує свою увагу на інвестиціях в енергетику та муніципальну інфраструктуру, а також на питаннях доступу малих і середніх підприємств до фінансування.

З огляду на важливість і динамічність сектору агропромислового комплексу, представники ЄІБ планують запровадити певні проекти, пов'язані саме з цим сектором. Наприкінці 2015 р. ЄІБ затвердив кредитну лінію для України в розмірі 400 млн. євро на реалізацію 25–40 державних інфраструктурних проектів із метою поліпшення енергоефективності.

Результатом співпраці української сторони з ЄІБ наприкінці 2014 р. стало завершення підготовки та перехід до фази реалізації в таких важливих для Укра-

їни проектах, як: «Реконструкція, капремонт і технічне переоснащення магістрального газопроводу «Уренгой – Помари – Ужгород» (кредитори ЄІБ та ЄБРР – по 150 млн. євро), кредитна лінія для малого та середнього бізнесу «АРЕХ» (ЄІБ – 400 млн. євро), «Надзвичайна кредитна програма для України» (ЄІБ – 200 млн. євро).

Варто зазначити, що Україна та ЄІБ обговорили план заходів і терміни підписання та підготовки пріоритетних проектів уже найближчим часом для перегляду кредитного портфелю. Ці проекти стосуються сфери енергоефективності й енергозбереження у вищих навчальних закладах, розвитку муніципальної інфраструктури, підтримки модернізації Канівської ГЕС і підтримки зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств.

Таким чином, ми проаналізували співробітництво з провідними міжнародними фінансово-кредитними організаціями і дійшли висновку, що кожна з цих інституцій є важливим стратегічним партнером для України та допомагає вирішувати проблеми у фінансово-бюджетній сфері та реалізовувати важливі проекти у сфері транспорту, електроенергетики, інфраструктури, освіти, зв'язку тощо [1, с. 52].

На нашу думку, варто окреслити подальші шляхи та напрями розширення співпраці з МФО:

- збереження наявних рівнів і форм взаємовідносин України з міжнародними фінансовими організаціями і надалі;

- перехід від безпосереднього отримання фінансових ресурсів від міжнародних фінансових організацій до отримання виключно політичної та консультативної та технічної допомоги;

- стратегія взаємовідносин України з міжнародними фінансовими організаціями повинна будуватися з урахуванням поточного стану національної економіки;

- чітке розділення функцій і сфер діяльності між державними організаційними структурами – Міністерством фінансів України, Національним банком України, Міністерством економіки України (та його підрозділами, – які здійснюють загальнодержавну регуляцію зовнішньоекономічної діяльності);

- взаємини України з міжнародними фінансовими організаціями мають будуватися в контексті оптимізації моделі соціально-економічного розвитку і зміни відповідних акцентів (внутрішні політичні фактори);

- переорієнтування кредитних ресурсів МФО в промисловий сектор економіки України;

- впровадження моніторингу переліку проектів, оприлюднення інформації про стан реалізації та розробка системи оцінки використання міжнародних позичкових коштів;

- проведення загальних структурних реформ із використанням залучених коштів МФО.

Отже, ми вважаємо, що міжнародні фінансові організації мають велике значення для покращання економічного становища України. Співпраця України з МФО сприяє поліпшенню макрофінансових показників стабілізації, формуванню конкурентного ринкового середовища, стабілізації національної грошової одиниці, активізації інвестиційного процесу, розвитку приватного підприємництва.

Висновки. Незважаючи на низку організаційних недоліків, співпраця з міжнародними фінансово-кредитними організаціями буде спрямовуватися на залучення додаткових фінансових ресурсів для реформування національної економіки, реалізацію пріоритетних системних та інвестиційних проектів. Перспективним подальшим напрямом дослідження для себе вважаємо розгляд співробітництва з МФО регіонального рівня, країнами-донорами та ЄС.

Список використаних джерел:

1. Миськів Г.В. Кредити міжнародних фінансових організацій в економіці України / Г.В. Миськів // Фінансовий простір. – 2015. – № 2 (18). – С. 49.
2. Інформаційно-довідкові матеріали щодо співробітництва з МФО / Стратегія партнерства з Україною на період 2012–2016 ф. р. МБРР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/MixedList?tag=InformatsiinodovidkoviMaterialiSchodoSpivrobitnitstvaZMfo>.
3. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=388308&cat_id=3531
4. Співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями / Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=244829807.
5. Українська призма: співпраця України з міжнародними організаціями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/publikationen/prizma_ukr_int_2014.pdf.
6. Інфраструктурні проекти ЄБРР та ЄІБ / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua/content/infrastrukturni-proekti-z-ebr-ri-ta-eib.html>.

Анотація. В статтю проаналізовані основні тенденції співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями, досліджена кредитна діяльність провідних МФО та їх ефективність, наведено ключові програми, які реалізує Україна, визначені пріоритетні напрями співробітництва, які б дали можливість підвищити ефективність залучених коштів та створити сприятливий інвестиційний клімат в країні.

Ключевые слова: міжнародні фінансово-кредитні організації, проекти, фінансові ресурси, ефективність діяльності, міжнародний кредит.

Summary. The basic tendencies of collaboration of Ukraine are in-process analysed with international finance and credit organizations, investigational credit activity of leading MFO and their efficiency, outlined key programs which will be realized by Ukraine, certainly priority directions of collaboration, which would enable to promote efficiency of the attracted money and create a favourable investment climate in a country.

Key words: international finance and credit organizations, projects, financial resources, efficiency of activity, international credit.

Єрмоленко О. А.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління державними
і корпоративними фінансами*

Українського державного університету залізничного транспорту

Килушик С. Ю.

студент

Українського державного університету залізничного транспорту

Yermolenko O. A.

*Associate Professor Chair of Management of Public
and Corporate Finances*

Ukrainian State University of Railway Transport

Kyliushyk S. Yu.

Student

Ukrainian State University of Railway Transport

ПРОБЛЕМИ ДОВГОСТРОКОВОГО ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

LONG-TERM FINANCIAL PLANNING PROBLEMS IN MODERN CONDITIONS

Анотація. Фінансово-господарська діяльність будь-якого підприємства в сучасних економічно-політичних реаліях тісно пов'язана з наявністю великої кількості ризиків з різними рівнями впливу на діяльність підприємства. Для своєчасного виявлення й оцінювання ризиків у прийнятті ефективних управлінських рішень щодо їх мінімізації менеджер повинен вміти своєчасно планувати фінансові показники діяльності компанії, що збільшить конкурентоспроможність і приведе до максимального прибутку в умовах невизначеності.

Ключові слова: фінансове планування, невизначеність, аналіз вразливості, сценарний аналіз.

Вступ та постановка проблеми. В умовах переходу від директивного до індикативного планування відбулося реформування фінансового планування, але відсутність методологічного, методичного й організаційного забезпечення, що враховувало б умови їх функціонування у конкурентному середовищі, привела до відмови від планування й запровадження оперативного управління фінансами.

У сучасних умовах політичної кризи й жорсткого ринкового господарювання обійтися без втрат стає неможливо.

Фінансового менеджера, який поважає результати своєї праці, цікавить питання, як під час здійснення фінансових операцій уникнути непередбачених втрат або максимально їх зменшити. Фінансові показники діяльності підприємства залежать від взаємин керівництва з зовнішнім середовищем. При цьому слід враховувати їх зміни як з позитивної, так і з негативної точки зору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі методологічні, методичні й організаційні аспекти фінансового планування досліджуються українськими науковцями, а саме: К. Григоренко [6], Т. Ставерською [7], О. Білою [3], О. Терещенком, Д. Стащук, Д. Савчук [8] та іншими, а також зарубіжними дослідниками, такими як Р. Акофф [1], І. Ансофф [2], Р. Брейлі, С. Майерс [4], С. Брігхем [5], С. Куроса, Л. Бадокс [9] та інші.

Виділення невирішених раніше частин проблеми. В умовах політичної кризи та конкурентного середовища фінансово-господарська діяльність підприємства пов'язана з певними ризиками, рівень яких залежить від макро- та мікроекономічних показників. Для зменшення

руйнівного впливу ризиків на підприємство, для виживання, закріплення своїх позицій на ринку та отримання достатнього фінансового результату до компетенції фінансово-кризового менеджера повинні входити вміння й знання щодо планування фінансових показників діяльності підприємства. Це дасть можливість своєчасно виявити й оцінити ризики та вжити ефективні заходи з їх мінімізації. Але в працях вищезазначених вчених недостатньо висвітлено питання фінансового планування в умовах невизначеності, ризиків, які можуть виникати, та їх загальний вплив на можливість подальшої господарсько-фінансової діяльності підприємства в умовах невизначеності.

Дослідження проблем і перспектив розвитку фінансового планування, з позиції розвитку національної фінансової системи під впливом світової економіки, в умовах неможливого довгострокового фінансового планування, спонукає до створення цілісної концепції фінансового планування.

Метою статті є вивчення питання організації фінансового планування на підприємстві в умовах невизначеності, тобто в умовах неможливого довгострокового фінансового планування.

Результати дослідження. Найбільш простим і найчастіше доступним способом для здійснення господарської діяльності в умовах невизначеності є забезпечення гнучкості фінансового плану, сутність якого полягає, по-перше, у використанні короткострокового позикового фінансування. При цьому використовуються банківські кредити для покриття фінансових потреб і збільшення кредиторської заборгованості. По-друге, постійній підтримці на достатньому рівні запасу ліквідних коротко-

строкових фінансових вкладень, зокрема, низькоризикові цінні папери, які приносять мінімальний дохід і можуть бути моментально конвертовані в грошові кошти.

Негативним моментом є те, що ці способи значно погіршують прогнозованість розвитку підприємства в довгостроковій перспективі.

За цих умов доцільним є використання SWIFT-аналізу як більш послідовного підходу до забезпечення гнучкості фінансового планування. При цьому цей метод найбільш прийнятний для дослідження запасу стійкості фінансового плану до невідомих заздалегідь обставин, які здатні вплинути на його реалізацію.

Разом з традиційним фінансовим плануванням SWIFT-аналіз гармонійно вписується в концепцію стратегічного менеджменту і таким чином забезпечує багатосценарний характер планування в умовах високої мінливості зовнішнього середовища підприємства.

Найбільш відомими методами стратегічного менеджменту є аналіз вразливості та сценарний аналіз, які передбачають виділення екзогенних факторів невизначеності, зокрема, економічних змінних, що є зовнішніми з огляду на економічні параметри підприємства. Такими змінними частіше за все можуть бути платоспроможний попит населення, рівень відсоткових ставок, ціни на сировину, ціни на продукцію та суміжні товари тощо. Відмінністю цих методів є те, що вплив цих факторів на показники фінансового плану враховується по-різному.

Метод аналізу вразливості призначений для дослідження індивідуальних факторів залежності між плановими показниками від кожного з факторів невизначеності, але за умови, що інші фактори мають очікувані значення. Цей метод використовується у дослідженні таких показників, як доходи, витрати й прибуток підприємства, і пов'язаних з ними грошових потоків під час визначення абсолютних значень еластичності фінансових планів.

Метод сценарного аналізу передбачає планування кількох варіантів розвитку підприємства в майбутньому за такими сценаріями: песимістичним, найбільш ймовірний та оптимістичним. У багатьох випадках сценарний аналіз є більш підходящим методом SWIFT-аналізу. Наприклад, фінансовий план з такими показниками, як доходи, витрати бізнесу, його дебіторська заборгованість тощо, вважається найбільш ймовірною перспективою підприємства. Два інших варіанти плану повинні описувати найгірший і найкращий сценарії його розвитку.

При цьому найгірший сценарій будується, якщо весь набір екзогенних факторів невизначеності спрямований проти досліджуваного підприємства. Наприклад, обсяг продаж не досягнув запланованого рівня, витрати перевищили очікування, оплата покупцями відвантаженої про-

дукції затримується, не вдалося провести впровадження системи управління запасами у встановлений термін тощо. Фінансові показники у найкращий сценарій закладаються з надією, що основні зовнішні фактори працюють на користь підприємства.

Необхідність трисценарного планування полягає у визначенні меж можливих коливань фінансових показників і передбаченні наявності запасу міцності, який забезпечує гнучкість плану у разі коливань фінансових показників в цих межах. Без побудови песимістичного й оптимістичного сценаріїв фінансового плану нечітким є питання міцності буферу, його запасу міцності й того, що дає змогу забезпечити цей запас. Існує загроза нереалізації фінансового плану в недостатньому запасі міцності. А надмірний запас міцності, пов'язаний з підвищенням ліквідності та фінансової стійкості підприємства, характеризує неоптимальність фінансового управління і приводить до зайвих витрат: прямих і втрачених альтернативних можливостей використання капіталу. Таким чином, у ході довгострокового фінансового планування аналіз ризику стає необхідним елементом оптимізації плану.

Кращих результатів гнучкості фінансового плану можливо досягти за допомогою активного стилю менеджменту підприємства, зокрема, швидкого реагування на зміни, які відбуваються в його зовнішньому середовищі, тоді як підприємство може не підлаштовуватися під зміни ринкової кон'юнктури, а створювати собі ринок. При цьому метод сценарного аналізу модифікується в більш досконалу процедуру – «дерево рішень», яке дає можливість вибирати сценарії фінансового розвитку залежно від поведінки факторів невизначеності. Необхідність такого активного стилю планування зростає разом з тимчасовим горизонтом, в межах якого прогнозується фінансовий розвиток підприємства.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене, можемо стверджувати, що фінансове планування є одним із важливих фінансових інструментів, який може використовуватися підприємствами для підвищення власної рентабельності та платоспроможності, і є одним із найбільш важливих показників налагодження фінансової діяльності та зміцнення фінансового стану підприємства.

Ефективне використання фінансового планування у фінансово-господарській діяльності підприємства веде до зміцнення фінансової стабільності підприємства. Але це зміцнення можливе лише за умови точного виконання прогнозованих обсягів операційної та інвестиційної діяльності фінансової стійкості. Важливим моментом при цьому є створення фінансових передумов для отримання чистого прибутку, обсяг якого був би достатнім для самокупності та самофінансування підприємства.

Список використаних джерел:

1. Акофф Р. Идеализированное проектирование. Как предотвратить завтрашний кризис сегодня. Создание будущего организации / Р. Акофф. – пер. Ф. Тарасенко. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 320 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – пер. с англ. С. Жильцова, Э. МакДоннелл. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
3. Біла О. Фінансове планування і прогнозування: [навч. посібник для студ. вищ. навч. закл.] / О. Біла. – Львів: Компакт-ЛВ, 2005. – 312 с.
4. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов: [учеб. для студ. экон. спец. вузов] / Р. Брейли, С. Майерс. – М.: Олимп-Бизнес; Тройка-Диалог, 1997. – 1120 с.
5. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту / Є. Брігхем; Державний національний ун-т ім. Т.Г. Шевченка. – К.: ВАЖАКО; Молодь, 1997. – 1000 с.
6. Григоренко К. Фінансове планування в умовах невизначеності / К. Григоренко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2015. – Вип. 50. – С. 230–232.
7. Ставерська Т. Фінансове планування та прогнозування в підприємствах і фінансових установах: [навч. посібник] / Т. Ставерська, І. Андрющенко; Харків. держ. ун-т харчування і торгівлі. – Х., 2013. – 146 с.

8. Терещенко О. Сучасний стан і перспективи розвитку фінансового контролінгу / О. Терещенко, Д. Стащук, Д. Савчук // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 117–126.
9. Kooros S. Economic Development Planning Models: A Comparative Assessment / S. Kooros, L. Badeaux // International Research Journal of Finance and Economics. – 2007. – № 7. – P. 120–134.

Аннотация. Финансово-хозяйственная деятельность любого предприятия в современных экономически-политических реалиях тесно связана с наличием большого количества рисков, с различными степенями влияния на деятельность предприятия. Для своевременного выявления и оценки рисков в принятии эффективных управленческих решений по их минимизации менеджер должен уметь своевременно планировать финансовые показатели деятельности компании, что увеличит конкурентоспособность и приведет к максимальной прибыли в условиях неопределенности.

Ключевые слова: финансовое планирование; неопределенность; анализ чувствительности; сценарный анализ.

Summary. Financial and economic activities of any company in the current economic and political realities are closely linked to the presence of a large set of risks, with varying degrees of impact on the enterprise. For early detection and risk assessment in making effective management decisions to minimize them, the manager must be able to plan timely financial performance of the company, increase competitiveness and leads to the maximum. The article is the issue of organization of financial planning at the enterprise in conditions of uncertainty. For economic activity in the face of uncertainty, the simplest and most commonly used method is the flexibility of the financial plan. The problem is that the above methods are significantly impair the predictability of the company in the long term. Financial planning is one of the alternative financial instruments used by enterprises to establish financial activities and increasing their profitability and solvency as one of the most important indicators of strong financial condition of the entity. This is what will be discussed in this article.

Key words: financial planning; uncertainty; sensitivity analysis; scenario analysis.

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 7

Частина 1

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 19,30.
Підписано до друку 31.05.2016 р. Замов. № 0531/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.