

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 8
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 № 7 від 30 червня 2016 року.

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

ЗМІСТ

Аляб'єва О.М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЛОГІСТИКА» ТА «ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ».....	5
Артюх О.В., Топольницька Н.Д. ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ПИТАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ.....	8
Богма О.С. АНАЛІЗ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ЗА ОСНОВНИМИ СКЛАДОВИМИ.....	11
Бортнік Н.В. ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ.....	15
Брензович К.С., Дубляк О.І. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ.....	18
Буряк І.В. МОНІТОРИНГ ЯКОСТІ ЖИТТЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ.....	23
Венгер В.В. ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	27
Вігренко А.О. ДОВГОСТРОКОВІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ.....	32
Войнова Є.І. СТРАХОВІ РИНКИ СВІТОВИХ ЛІДЕРІВ ЗА ЧАСТКОЮ ЕКСПОРТУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ (БОТСВАНИ, МЕКСИКИ, ТРИНІДАД І ТОБАГО).....	37
Голубка М.М. ЕКОНОМІЧНА ДУМКА У ДОСЛІДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ І НАУКИ НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ В 1848–1918 РОКАХ ЯК ФАКТОР СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ ПІД ВПЛИВОМ ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОДІЙ.....	41
Горпинченко О.В. СИСТЕМА ПІДГОТОВКИ КАДРІВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	45
Грабовецький Б.Є. ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ ЯК ЗАСОБУ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ БУРЯКОЦУКРОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ.....	49
Гудзь Ю.Ф. ВИЗНАЧЕННЯ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЇ ВИБІРКИ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	54
Данілкова А.Ю. МЕХАНІЗМ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	58
Деркач Т.В. ВАЖЕЛІ Й МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ У РЕГІОНАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРІ.....	62
Дубовіч І.А., Булгакова М.Г. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ Й ПРАВОВІ ЗАСАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЗІ ЗМІНИ КЛІМАТУ.....	67
Філяк М.С., Завадовська Ю.Ю. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ ПЕРЕСЕЛЕНЦІВ У ПРИЙМАЮЧИХ ГРОМАДАХ.....	71
Zavadska D.V. BACKGROUND OF INTERACTION MECHANISM FORMATION BETWEEN A BANK AND CUSTOMERS.....	77

Завальнюк В.В. МЕТОДИКА ПРОЕКТУВАННЯ ПІДСИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	82
Запроводиук А.В. РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У СВІТІ.....	86
Зачосова Н.В., Горячківська І.В. ІНФОРМАЦІЙНА ПРОЗОРИСТЬ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕРФЕЙСНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ЕЛЕМЕНТИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА ПРОТИДІЇ ЗЛОЧИНАМ У ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ НА МІЖНАРОДНОМУ РІВНІ.....	90
Коваль О.В. ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ДИНАМІКУ ОБСЯГІВ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ВІД СУБ'ЄКТІВ ІНДУСТРІЇ ПРОГРАМНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	93
Козьмук Н.І. ОСОБЛИВОСТІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ.....	98
Колінець Л.Б. ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО ПОРЯДКУ: РОЛЬ КЕЙНСІАНСТВА ТА НЕОЛІБЕРАЛІЗМУ.....	102
Колісник Г.М. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ В УКРАЇНІ.....	106
Кузнєцов В.Ю. ОЦІНКА ВПЛИВУ ОБСЯГІВ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ.....	112
Кульчицька Н.С., Дерманська Л.В. ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ.....	116
Кучер Г.В. ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	120
Кушнір Н.О., Стебляк Д.М. НЕРІВНОМІРНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄС.....	125
Лаврів І.М. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	129
Латкіна С.А., Тябус А.А. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	132
Кузьминчук Н. В., Терованесова О. Ю. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА ОСНОВІ РЕСУРСНО-ДІЯЛЬНІСНОГО ПІДХОДУ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ.....	135
Шелеметьєва Т. В. КОМПОНЕНТИ МЕТОДОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ.....	142
Тарасенко Д. Л. ОЦІНКА СТАЛОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ: ПІДХІД З ВИКОРИСТАННЯМ КІЛЬКІСНИХ ТА АНАЛІТИЧНИХ МЕТОДІВ.....	146
Фісуненко П. А. МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	151
Артеменко А. В. МЕТОДИКА ПОБУДОВИ РЕГІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОГО РЕГІОНУ).....	155

Аляб'єва О.М.
*аспірант кафедри транспортної техніки і логістики,
завідувач аспірантури
Київської державної академії водного транспорту
імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного*

Alyabieva O.M.
*Graduate Student,
Head of the Postgraduate Department of
Kyiv State Maritime Academy named after
Hetman Petro Konashevich-Sahaydachny*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЛОГІСТИКА» ТА «ЛОГІСТИЧНЕ УПРАВЛІННЯ»

THE THEORETICAL FUNDAMENTALS OF THE FORMATION OF CONCEPTS "LOGISTICS" AND "LOGISTICS MANAGEMENT"

Анотація. У статті розглянуто наукові аспекти розвитку поняття «логістика» та «логістичне управління», визначено, що є об'єктом дослідження в логістиці та логістичному управлінні. Теоретичне дослідження термінів «логістика» та «логістичне управління» дало можливість визначити, що під логістикою розуміється наукова і практична діяльність підприємств, пов'язана з організацією, управлінням, оптимізацією рухів матеріальних, фінансових та інформаційних потоків від джерел сировини до кінцевого споживача. В статті було визначено, що в сучасних ринкових умовах логістика може стати інструментом досягнення поставлених цілей не тільки для підприємства, а також для економіки держави в цілому.

Ключові слова: логістика, логістична компанія, перерозподіл, транспорт, організація процесу, управління.

Постановка проблеми. Розвиток економіки нерозривно пов'язаний з логістикою. Тому метою статті є дослідження особливостей розвитку понять «логістика» та «логістичне управління» задля розуміння функціональних особливостей логістики. Логістика є відносно молодою наукою. Багато питань, що відносяться до її понятійного апарату і термінології, постійно уточнюються і змінюються, наповнюючись новим змістом. Тобто вирішення всього комплексу питань, пов'язаних з процесами обігу сировини, матеріалів і готової продукції, доведенням їх від постачальників до підприємств-виробників і від останніх до кінцевих споживачів відповідно до їх вимог, потребує дослідження теоретичних основ також. Важливість роз'яснення цієї проблеми на теоретичному рівні обумовлює подальший ефективний розвиток логістичних процесів в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій: Вагомий внесок у розробку теоретичної бази логістики зробили В. Амітан, А. Гаджинський, С. Крикавський, Л. Миротин, Л. Сергєєв, О. Тридід, А. Чудаков, Н. Чухрай, С. Боняр, Г. Кучерук, Е. Тмошук, С. Мочерний.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У сучасних умовах ринкової економіки надзвичайно важливим є планування перевезення вантажу, пасажирів з найменшими витратами та з найбільшою економією часу. Особливості сучасного економічного розвитку створюють усі передумови для поширення логістики у господарській діяльності. Обмеженість фінансових, енергетичних ресурсів, зростання тарифів на перевезення спонукають до вирішення зазначених проблем. Логістика взяла на себе всі функції швидкого та ефективного переміщення всіх видів вантажу.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження теоретичних основ поняття «логістика» та «логістичне управління».

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття «логістика» донедавна було відоме лише вузькому колу спеціалістів, але сьогодні активно набуває широкого розповсюдження в світі та в Україні [1, с. 13].

Ми з'ясували, що термін «логістика» має багатовікову історію. Так, наприклад, стародавні греки вже визначали це як «мистецтво виконання розрахунків»; римляни в свою чергу визначали дане поняття як «правильний розподіл продуктів»; у великому англо-російському словнику слово «logistics» перекладається як: 1) тил і постачання; 2) матеріально-технічне забезпечення; 3) організація та здійснення роботи тилу.

В сучасні іноземній та в вітчизняній літературі виокремлюють різні визначення даного поняття. В багатьох наукових джерелах основним визначенням логістики прийнято вважати визначення військового теоретика А. Жоміні, який зазначав, що логістика включає в себе планування, управління, матеріальне і продовольче забезпечення військ, а також визначення місця їх дислокації, укріплень [5, с. 34].

Аналіз робіт вітчизняних науковців показав, що, наприклад, В. Литвиненко, А. Родніков визначають логістику як комплексний напрям в науці, який охоплює проблеми управління матеріальним та інформаційним потоком у їх взаємодії [2, с. 55].

Варто також відзначити позицію В. Сергєєва, який визначив дане поняття як «інтегральний інструмент менеджменту, що сприяє досягненню стратегічних, тактичних або оперативних цілей організації бізнесу за рахунок ефективного з погляду зниження загальних витрат і задоволення вимог кінцевих споживачів щодо якості продукції і послуг управління матеріальними і/або сервісними потоками, сукупними їм потоками інформації і фінансових коштів» [3, с. 45]. Л. Миротин визначає дане поняття як

«науку про організацію спільної діяльності менеджерів різних підрозділів підприємства, групи підприємств з метою ефективного просування продукції за ланцюгом «закупівля сировини – виробництво продукції – розподіл», а також цілеспрямованих транспортно-людських потоків на основі інтеграції і координації операцій, процедур і функцій, що виконуються у рамках даного процесу з метою мінімізації загальних витрат ресурсів» [11, с. 8].

Якщо аналізувати досвід зарубіжних науковців, варто відзначити, що більшість з них трактує поняття «логістика» як процес планування, реалізації та контролю економічно ефективного переміщення і складування сировини, запасів незавершеного виробництва, готових виробів та пов'язаних із цим послуг, та відповідної інформації з місця походження до місця споживання для забезпечення відповідності вимогам споживачів [5]. Варто звернути увагу на роботу Дж. Хескета, який визначав логістику як «сукупність видів діяльності з управління потоками продукції, координації виробництва і ринків збуту за встановленого рівня послуг з мінімальними витратами» [12, с. 5]. М. Окландер визначав логістику як «інтегровану функцію управління матеріальними потоками» [5, с. 45].

Дж. Бушер розрізняв це як «процес планування, реалізації і управління ефективним економічним рухом і збереженням сировинних матеріалів, незакінченого виробництва, готової продукції, пов'язаної з цим інформації з пункту виникнення в пункт споживання з метою забезпечення відповідності вимогам споживачів» [6, с. 32].

Проведений теоретичний аналіз робіт вітчизняних та зарубіжних вчених дає можливість визначити об'єкт дослідження в логістиці – це логістичний потік (матеріальний, інформаційний, фінансовий, потік послуг).

Як ми розуміємо, всі тлумачення даного поняття є різними та багатофункціональними, але спільною рисою всіх зазначених нами визначень є організація, управління потоками, стратегічність, тактичність дій.

Ми також згодні з думкою, що можна виділити два основні наукові підходи до трактування поняття «логістика», які принципово відрізняються один від одного та одночасно охоплюють головні еволюційні етапи даного поняття:

– перший підхід – об'єктом логістики є процес фізичного поширення продукції або процес її руху від сировини до кінцевого споживача;

– другий підхід – об'єктом логістики є логістичний потік, тобто вся різноманітність потокових процесів як у сфері виробництва, так і в сфері обігу, що власне розширює сферу застосування логістики, адже об'єктами дослідження в даному підході є матеріальні, фінансові, інформаційні, людські та інші ресурси [2, с. 88]. Цьому сприяла глобальна революція в науці та техніці, формування інфраструктури господарства кожної країни та всього світу, яка об'єднує всі галузі в єдину глобальну логістичну систему.

Проведений нами детальний аналіз теоретичних основ визначення поняття «логістичне управління» показав, що найбільш поширеним визначенням є процес формулювання стратегії, планування, управління і контролю за переміщенням і складуванням сировини, матеріалів, виробничих запасів, готових виробів та формуванням інформації від пункту виникнення до пункту використання (споживання) з метою найефективнішого пристосування та задоволення потреб клієнта [3, с. 65]. Варто відзначити визначення цього поняття, дане Б. Паласюком: це «логістичне управління, яке полягає в цілеспрямованому впливі на логістичні потоки з метою синхронізації їхньої взаємодії і досягнення ефекту синергізму». Л. Фролова визначала логістичне управління як цілеспрямований вплив на просторово-часове балансування бізнес-процесів, пов'язаних з формуванням потоків матеріальних і нематеріальних цінностей, метою якого є ефект синергізму, що проявляється в чистому грошовому потоці підприємства.

І. Струтинська зазначала, що логістичне управління – це процес приведення інфраструктури підприємства до стану рівноваги або досягнення цілей з ефективного забезпечення та обслуговування логістичних процесів та операцій на підприємстві [10, с. 32].

На нашу думку, найбільш наповненим є визначення С. Мочерного, який визначив логістичне управління як процес формулювання стратегії, планування, управління і контролю за переміщенням і складуванням сировини, матеріалів, виробничих запасів, готових виробів та формуванням інформації від пункту виникнення до пункту використання (споживання) з метою найефективнішого пристосування та задоволення потреб клієнта» [9, с. 78].

Проведений нами аналіз теоретичних підходів до визначення поняття «логістичне управління» дозволив надати узагальнене визначення даного поняття. Ми можемо виокремити логістичне управління як підхід організації до діяльності підприємства, що ґрунтується на засадах та принципах логістики, характеризується системною комплексністю управління товарно-матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками задля досягнення ефекту синергії з метою задоволення потреб підприємства та запитів споживачів з мінімальними витратами ресурсів та часу.

Загальною метою логістичного управління є реалізація й узгодження економічних інтересів безпосередніх і опосередкованих учасників господарських процесів [4, с. 90].

Висновки. Отже, логістичне управління узгоджує економічні інтереси учасників підприємницьких ресурсів шляхом найефективнішого використання наявних ресурсів в найбільш оптимальні терміни. Ефективне логістичне управління – це таке узгодження, яке має призвести до загального зміцнення позицій підприємства на ринку та підвищити його конкурентоспроможність на зовнішньому ринку.

Список використаних джерел:

1. Тридід О.М. Логістика : [навч. посіб.] / О.М. Тридід. – К. : Знання, 2008. – 566 с.
2. Хвищун Н.В. Сутність поняття «логістика»: ретроспективний аналіз / Н.В. Хвищун // Ефективна економіка. – № 11. – 2012.
3. Сергеев В.И. Логистика: аналитический обзор / В.И. Сергеев. – СПб.: Организация об-ва «Знание», 1996. – 27 с.
4. Николайчук В.Е. Логистика: теория и практика управления: учебн. пособие / В.Е. Николайчук, В.Г. Кузнецов. – Донецк: НОРД-ПРЕСС, 2006. – 540 с.
5. Lambert D.M., Harrington T.C. Establishing Customer Service Strategies Within the Marketing Mix // Journal of Business Logistics, 10. – №. 2. – 198 p.
6. Dietz W., Sasch B. Grunlage der Logistik. – Wien, 1971.
7. Bowersox D.J., Closs D.J., Logistical Management. – Mc millan Pudlishing, 3rd ed. 1991.
8. Тимошук, О.М., Кучерук Г.Ю., Мельник О.В. Логістична стратегія розвитку річкових портів України : [монографія] / [О.М. Тимошук, Г.Ю. Кучерук, О.В. Мельник]. – Київ. ППРЕД НАН України, 2015. – 208 с.

9. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2. / С.В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
10. Струтинська. І.В. Проблеми логістичного управління підприємствами / І.В. Струтинська / Наука й економіка. Менеджмент і маркетинг. – 2010. – № 4 (20).
11. Миротин Л.Б. Логистика для предпринимателя: основные понятия, положения и процедуры: [уч. пособие] / Л.Б. Миротин, И.Е. Ташбаев. – М.: ИНФРА. – М., 2002. – 252 с.
12. Heskett J.L. Logistics: Essential to Strategy // Harvard Business Review. – 1977. – November-December. – P. 4–11.

Аннотация. В статье рассмотрены научные аспекты развития понятия «логистика» и «логистическое управление», определено, что является объектом исследования в логистике и логистическом управлении. Теоретическое исследование терминов «логистика» и «логистическое управление» дало возможность понять, что под логистикой понимается научная и практическая деятельность предприятий, связанная с организацией, управлением, оптимизацией движений материальных, финансовых и информационных потоков от источников сырья до конечного потребителя. В статье было определено, что в современных рыночных условиях логистика может стать инструментом достижения поставленных целей не только для предприятия, но и для экономики государства в целом.

Ключевые слова: логистика, логистическая компания, перераспределение, транспорт, организация процесса, управление

Summary. The article deals with the scientific aspects of the development of the concept of “logistics” and “logistics management”, it is determined that an object of research in the logistics and logistics management. Theoretical studies of the terms “logistics” and “logistics management” has made it possible to understand what is meant by logistics scientific and practical activity of the enterprises associated with the organization, management, optimization of the movements of material, financial and information flow for consumer. In this way, in the current market conditions the logistics can be a tool to achieve the goals, not only for businesses, but also for the economy of the state as a whole.

Key words: logistics, logistics company, redistribution, transport, organization to process, control.

Артюх О.В.

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

Топольницька Н.Д.

*студентка
Одеського національного економічного університету*

Artyuh O.V.

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

Topolnitskaya N.D.

*Student
Odessa National Economic University*

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ: ПИТАННЯ ОПТИМІЗАЦІЇ

FINANCIAL CONTROL OF VALUE ADDED TAX: THE ISSUES OF OPTIMIZATION

Анотація. У статті розглянуто питання перевірки податку на додану вартість (далі – ПДВ) у системі фінансового контролю через призму процесів аудиторської діяльності і державного податкового контролю. Окреслена проблема якості контролю ПДВ та шляхи вдосконалення перевірок податку через взаємозв'язок роботи фіскальних органів та незалежних аудиторів. Умотивовано, що втілення в життя нового синтезу контролю сприятиме забезпеченню балансу інтересів держави і осіб, що виконують податкові зобов'язання з ПДВ.

Ключові слова: фінансовий контроль, податковий аудит, податковий контроль ПДВ, порівняльний аналіз проведення перевірок.

Постановка проблеми. ПДВ є одним із основних наповнювачів бюджету України з одного боку, а з іншого – найпроблемнішим з усіх податків як з точки зору його обліку, так і з позицій його адміністрування. Вітчизняна практика свідчить, що в обліку розрахунків з ПДВ виникає багато питань, непорозумінь та суперечностей щодо правильного застосування норм, визнання в обліку сум податкового зобов'язання та кредиту, порядку їх відображення та сплати тощо. Контролюючі органи приділяють цьому податку велике значення, оскільки встановлені фінансові санкції за неправильне нарахування та сплату до бюджету можуть призвести до складної фінансової ситуації безпосередньо для підприємств – платників податку. Водночас незалежну оцінку щодо достовірності відображення ПДВ в обліку та звітності у системі оподаткування та повноти сплати до бюджету сум ПДВ можуть зробити аудиторські фірми шляхом проведення податкового аудиту, що дозволить мінімізувати фінансові санкції фіскальних органів. Тому на сьогодні, безперечно, актуальною проблемою у сфері фінансового контролю (державного та незалежного) за ПДВ є виявлення шляхів його оптимізації в умовах постійного реформування системи обліку та оподаткування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розкриття проблематики здійснення податкового контролю та аудиту в системі оподаткування, питання доцільності застосування ПДВ, висвітлення особливостей справляння, адміністрування податкових платежів та удосконалення їх обліку та контролю досліджували такі вчені та науковці, як: О. Малишкін, Г. Пухальська, О. Петрик, О. Редько, І. Литвінчук, В. Мельник, К. Проскура та інші.

Проте постійні зміни в податковому законодавстві України, необхідність адаптації системи обліку та фінансового контролю до вимог сучасності обумовлюють подальші дослідження окресленої проблематики.

Метою статті є виявлення сучасної проблематики фінансового контролю щодо правильності нарахування та сплати ПДВ та окреслення шляхів оптимізації фінансового контролю через взаємодію функцій податкового контролю та незалежного аудиту у сфері оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Порядок нарахування та сплати ПДВ, його адміністрування регулюється вимогами Податкового кодексу України (далі – ПКУ), прийняття якого внесло низку змін у механізм його справляння. З боку держави податковий контроль здійснюється фіскальними контролюючими органами в межах їх повноважень.

Податковий контроль – це система заходів, що вживаються контролюючими органами з метою контролю правильності нарахування, повноти і своєчасності сплати податків і зборів, а також дотримання законодавства з питань регулювання обігу готівки, проведення розрахункових та касових операцій, патентування, ліцензування та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи [1]. Здійснюється податковий контроль шляхом:

- ведення обліку платників податків;
- інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності контролюючих органів;
- перевірок та звірок відповідно до вимог ПКУ, а також перевірок щодо дотримання законодавства.

Як альтернатива податковій перевірці існує податковий аудит – один з найбільш затребуваних видів аудиторських послуг в системі фінансового контролю на сучасному етапі.

Податковий аудит – це незалежна перевірка обліку та звітності у системі оподаткування з приводу відповідності формування оподаткованої бази за кожним виду податків; нарахування та сплати податків і зборів за певний період часу, стану розрахунків; відповідності податкового обліку та звітності вимогам чинного законодавства.

Податковий аудит визначається як «завдання з надання достатньої впевненості, яке реалізується у формі

спостереження та перевірки обліку та звітності у системі оподаткування платника податків з метою висловлення незалежної думки аудитора про достовірність, повноту та відповідність чинному податковому законодавству в усіх суттєвих аспектах та допомоги у прийнятті оптимальних управлінських рішень у сфері оподаткування згідно вимог користувачів» [2, с. 237].

Не викликає сумніву, що податковий аудит належить до сфери аудиторської діяльності, тобто підприємницької діяльності, яка включає в себе організаційне і методичне забезпечення аудиту, практичне виконання аудиторських перевірок (аудиту) та надання інших аудиторських

Таблиця 1

Порівняльна характеристика понятійних категорій фінансового контролю

Понятійні категорії контролю	Фінансовий контроль	
	Податковий контроль	Податковий аудит
Нормативна база,	ПКУ, Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»	П(С)БО або МСФЗ та інші нормативні документи ПКУ, Закони України «Про аудиторську діяльність», «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Міжнародні стандарти аудиту (МСА), П(С)БО або МСФЗ та інші нормативні документи
Загальна мета перевірки	Підтвердження (або не підтвердження) правильності нарахування та сплати ПДВ до державного бюджету о	Висловлення думки щодо відповідності показників податкової звітності з ПДВ законодавчим вимогам та обліковій політиці платника податків
Цільові установки	Оцінка відповідності нормам податкового законодавства податкової звітності з ПДВ; Виявлення та аналіз порушень у частині нарахування та сплати ПДВ Профілактика порушень щодо нарахування та сплати ПДВ у податковій сфері	
Головні завдання для досягнення цілей перевірки	Перевірка первинної документації, правильність її відображення в обліку та звітності з ПДВ у системі оподаткування; Перевірка правильності нарахування ПДВ, своєчасності його сплати до бюджету; Перевірка достовірності податкової звітності з ПДВ	
Методичний інструментарій	Загальнонаукові методи контролю (зокрема, аналіз і синтез, індукція і дедукція, аналогія і моделювання, абстрагування і конкретизація, системний аналіз тощо) та методичні прийоми і процедури, які згруповані за певними рисами, зокрема: – методичні прийоми фактичного контролю (інвентаризація, заміри, спостереження тощо); – методичні прийоми документального контролю (нормативно-правова перевірка, формальна, експертна та зустрічна перевірка документів, арифметична та логічна перевірка, аналітична перевірка звітності та контрольні порівняння на збалансованість окремих фінансових показників тощо)	
Ким здійснюється перевірка	Контролюючі органи, які визначені нормами ПКУ	Незалежна особа (аудитор)/ аудиторська фірма, яка визначена нормами Закону України «Про аудиторську діяльність», МСА
Документ перевірки	Акт або довідка	Аудиторський звіт та висновок
Професійні вимоги до перевіряючих	Громадянство України, наявність повної вищої освіти за фахом фінансово-економічного спрямування з освітньо-кваліфікаційним рівнем магістра чи спеціаліста	Сертифікація, яка здійснюється Аудиторською палатою України, здобуття вищої освіти, певні знання з питань аудиту та досвід роботи не менше трьох років підряд на посадах аудитора, ревізора, бухгалтера, юриста, фінансиста або економіста. Наявність певних знань з питань аудиту визначається шляхом проведення іспиту
Контроль якості виконаних робіт, контролюючий орган	Департамент внутрішнього аудиту, який забезпечує досягнення належного рівня ефективності у діяльності Державної фіскальної служби (далі – ДФС) щодо виконання поставлених завдань, здійснює внутрішній аудит та контроль за дотриманням вимог законодавства	Єдиний порядок проведення зовнішніх перевірок системи контролю якості аудиторських послуг, який є обов'язковим для всіх суб'єктів аудиторської діяльності в Україні. Наявність в аудиторській фірмі системи внутрішнього контролю якості наданих аудиторських послуг
Результат перевірки	Нарахування податкових зобов'язань, штрафних санкцій, пені, примусова сплата виявлених сум недоїмки	Оцінка податкових ризиків і зведення їх до мінімуму, рекомендації з виправлення виявлених помилок, добровільна сплата виявлених за результатами перевірки сум недоїмки та фінансових санкцій

послуг відповідно до Закону України «Про аудиторську діяльність» [3].

Деякі дослідники критично ставляться до діяльності недержавних аудиторських організацій у сфері перевірки податків, відзначаючи, що незалежний аудит в Україні не вирішує завдань податкового контролю [4, с. 48].

Не можна не погодитися із тим, що через відсутність механізму взаємодії аудиторських організацій із органами державного податкового контролю реально не втілена в практику Генеральна Угода про співробітництво та взаємодію між Аудиторською палатою України та Державною податковою службою України, яка була складена ще у 2011 р. [5, с. 4].

Практика останніх років свідчить про те, що у сфері оподаткування для господарчих суб'єктів мало що змінилося. Незважаючи на законодавчі зміни ПКУ, які спрямовані на удосконалення адміністрування податків, зниження податкового навантаження на бізнес, створення стимулів для інноваційно-технологічного розвитку вітчизняної економіки, на практиці до сьогоднішнього дня у повному обсязі не реалізовані заходи із реформування податкової системи, які б стимулювали бізнес працювати легально і прозоро. На сьогодні в повній мірі не працює система автоматичного відшкодування ПДВ, не вирішене питання щодо переплат податкових надходжень та взагалі не йде мова про спрощення податкового адміністрування та інших податкових процедур для платників податків.

Разом з тим не можна не відмітити і позитивні аспекти у частині законодавчих новацій з ПДВ, які пов'язані з впровадженням системи електронного адміністрування, створенням електронного кабінету платника податків, зміною норм нарахування та сплати ПДВ, формуванням первинної документації, складанням податкової звітності. Але одночасно такі нововведення сприяли і виникненню деяких проблем у сфері оподаткування. Так, можна простерігати «вимивання» об'єктів витрат підприємств, ускладнення обліку та звітності з ПДВ, відсутність методичних рекомендацій щодо складання податкової звітності та наявність проблем з програмним забезпеченням щодо реєстрації податкових накладних та коригувань до них.

Все це потребує нового ставлення до фінансового контролю у сфері оподаткування, залучення та об'єднання зусиль фахівців, які спеціалізуються на перевірках правильності нарахування та своєчасності сплати податків, тобто фахівців у галузі податкового контролю та незалежного податкового аудиту.

Порівняльний аналіз проведення перевірок правильності відображення в обліку та звітності сум ПДВ дозволив виявити ряд спільних та відмінних рис у практиці державного фінансового контролю та незалежного податкового аудиту (табл. 1).

Також слід звернути увагу на деякі вимоги чинного законодавства у сфері податкового контролю суб'єктів господарювання щодо перевірок ПДВ.

Так, Законом України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» №71-VIII від 28.12.2014 р. встановлено, що у 2015 р. та 2016 р. перевірки підприємств, установ та організацій, фізичних осіб-підприємців (незалежно від системи оподаткування) з обсягом доходу до 20000,0 тис. грн за попередній календарний рік контролюючими органами здійснюються виключно з дозволу Кабінету Міністрів України, за заявкою суб'єкта господарювання щодо його перевірки, згідно з рішенням суду

або вимогами Кримінального процесуального кодексу України [6]. Мораторій не розповсюджується на перевірки операцій, пов'язаних з відшкодуванням ПДВ, заявленого після 01.07.2015 р. (на підставі п. 37 підр. 2 розд. XX ПКУ), та перевірки суб'єктів, які ввозять на митну територію України та/або виробляють, та/або реалізують піддакцизні товари [1].

Перевірка правильності відшкодування ПДВ може бути камеральна або документальна (якщо сума відшкодування розрахована за рахунок від'ємного значення за період до 01.07.2015 р. або придбання відбувалося у платників, які застосовували спеціальний режим оподаткування ПДВ до 01.01.2016 р).

При допущенні помилки в податкових накладних, розбіжностях з даними декларації, при отриманні скарги від контрагента на порушення порядку реєстрації, розрахунку коригування та недотримання вимоги відносно пояснень від платника контролюючі органи проводять документальну позапланову перевірку.

З вищесказаного видно, що всі платники ПДВ знаходяться під пильним оком податківців та постійним моніторингом, але лише невелика кількість платників податків охоплюється комплексними перевірками. Водночас постає питання про досить низьку ефективність контрольної роботи податкових органів та, як наслідок, якості роботи контролюючих органів.

У цьому контексті узгодженість податкового контролю та незалежного податкового аудиту сприятиме розвитку системи фінансового контролю та підвищенню його ефективності. До того ж інтеграція України в європейське економічне співтовариство також передбачає реформування податкової системи та відповідної системи контролю. Для реформування такої суспільної інституції Україна має достатньо кадрового ресурсу, адже незалежні аудитори є висококваліфікованими фахівцями в сфері обліку та оподаткування.

В умовах сьогоденної економічної кризи також окремо постає питання економії державних коштів, які витрачаються на перевірки фіскальними службами.

Висновки. Вчасне усвідомлення специфічного синтезу складових фінансового контролю та їх особливе втілення в теорію та практику системи фінансового контролю дозволить:

- значно зекономити державні кошти;
- зменшити кількість та тривалість перевірок підприємств;
- отримати надходження додаткових коштів до бюджету за рахунок сплати податків аудиторськими фірмами;
- ефективно управляти людськими ресурсами;
- стимулювати збільшення податкових надходжень;
- забезпечити дотримання балансу інтересів держави і осіб, що виконують податкові зобов'язання.

Ефективність такої системи фінансового контролю позитивно вплине на психологічне сприйняття платників дій держави у сфері оподаткування, на створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності та регулювання соціально-економічного життя суспільства. Імплементация діяльності незалежних аудиторів (аудиторських фірм) в систему державного контролю дозволить вивільнити час для перевірок інших видів податків. В результаті з'явиться таке методичне забезпечення фінансового контролю (за його складовими), яке зробить його найбільш оптимальним у системі відношень держави і платників податків.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Артюх О.В. Податковий аудит як завдання з надання достатньої впевненості / О.В. Артюх // Збірник наукових праць «Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету». Серія: «Економіка і менеджмент». Випуск № 12, 2015 – 275 с. – С. 235–238.
3. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22.04.1993 р. № 3125 – XII. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>
4. Глушенко В.В. Вектори розвитку податкового аудиту в Україні / В.В. Глушенко, І.С. Риженко // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 46–53.
5. Проскура К.П. Організація та методичне забезпечення податкового аудиту як елемента податкового контролю / К.П. Проскура // Незалежний аудитор. – 2013. – № 5(III). – С. 43–48.
6. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» № 71-VIII від 28.12. 2014 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/71-19>

Анотація. В статті рассмотрені питання перевірки податку на додану вартість (далі – НДС) в системі фінансового контролю через призму процесів аудиторської діяльності та державного податкового контролю. Проблема якості контролю НДС та шляхи її вдосконалення перевірок податку розглянуті через взаємозв'язок роботи фінансових органів та незалежних аудиторів. Мотивовано, що впровадження в життя нового синтезу контролю буде сприяти забезпеченню балансу інтересів держави та осіб, які виконують податкові зобов'язання.

Ключові слова: фінансовий контроль, податковий аудит, податковий контроль НДС, порівняльний аналіз проведення перевірок.

Summary. The article considers the issues of value added tax in the financial control system through the prism of processes of auditing and state tax control. The problem of quality control of the tax and ways of improvement of tax audits is considered through the relationship of the work of fiscal authorities and independent auditors. Motivated, that the implementation of a new synthesis of control will contribute to ensuring the balance of interests of the state and of persons, performing the tax obligation on tax.

Key words: financial control, tax audit, tax control of value added tax, comparative analysis of inspections.

УДК 65.012.8(477)

Богма О.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Запорізького національного університету*

Bogma O.S.

*Candidate of Science in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department of Finances and Credit
Zaporizhzhya National University*

АНАЛІЗ РІВНЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ ЗА ОСНОВНИМИ СКЛАДОВИМИ

ANALYSIS OF ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE MAIN COMPONENTS

Анотація. У статті розглянуто динаміку інтегрального показника рівня економічної безпеки України за 2011–2014 рр. Проаналізовано рівень економічної безпеки України за основними складовими згідно з офіційною методикою розрахунку. Розглянуто основні проблеми в розрізі окремих складових, які призвели до зниження інтегрального показника рівня економічної безпеки України на кінець аналізованого періоду.

Ключові слова: економічна безпека, енергетична безпека, фінансова безпека, виробнича безпека, макроекономічна безпека, інвестиційно-інноваційна безпека, соціальна безпека, продовольча безпека, демографічна безпека, зовнішньо-економічна безпека.

Постановка проблеми. Побудова ефективної системи забезпечення економічної безпеки представляє собою одну з найважливіших проблем функціонування будь-якої країни. При цьому, оцінка ефективності діяльності

такої системи є неможливою без визначення досягнутого рівня економічної безпеки. Так, існують певні критерії, що визначають безпечний стан національної економіки, вихід за межі яких створює загрозу економічній безпеці.

Відтак, керівні органи держави повинні чітко уявляти собі перелік таких критеріїв та їх допустимі значення, а також відповідним чином реагувати на зміни стану національної економіки з метою попередження та подолання наслідків дії загроз внутрішнього та зовнішнього походження. Зазначене актуалізує необхідність кількісного оцінювання рівня економічної безпеки держави в цілому та за його основними складовими, що дозволить системно встановлювати ступінь прояву загроз національним економічним інтересам, визначати масштаби збитку й розробляти перелік необхідних заходів для забезпечення прийняттого рівня економічної безпеки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику стану та перспектив зміцнення економічної безпеки України досліджували такі сучасні вчені-економісти, як І. Білько, Д. Буркальцева, З. Варналій, М. Денисенко, М. Єрмошенко, С. Єрохін, В. Кабанов, Т. Ковальчук, С. Лаптев, О. Наєнко, В. Мунтян, П. Пригунов, В. Похилук, А. Сухоруков, В. Сідак, В. Третяк, В. Шевчук та ін. Серед закордонних дослідників в галузі економічної безпеки країн слід відзначити таких відомих вчених-економістів, як Л. Абалкін, Д. Біго, Б. Бузан, В. Бейн, А. Городецький, М. Жук, В. Колупасєв, Ж. Солан, В. Сенчагов та ін. Проте, незважаючи на наявність значної кількості публікацій з досліджуваної проблематики й дотепер залишається багато недостатньо досліджених питань у галузі теорії та практики забезпечення економічної безпеки. Зокрема, більш детального розгляду потребують питання кількісного оцінювання рівня економічної безпеки як інструменту визначення основних проблем в сфері реалізації національних економічних інтересів.

Мета статті полягає в аналізі динаміки інтегрального показника рівня економічної безпеки України в цілому та за основними складовими, що дозволяє виявити основні проблеми, які призвели до зниження рівня економічної безпеки України на кінець аналізованого періоду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх років національна економіка знаходиться у рецесійному стані, за якого переважна більшість осно-

вних економічних показників демонструють тенденцію до падіння, що свідчить про зростання економічних загроз внутрішнього та зовнішнього походження та недостатній рівень економічної безпеки України. Таким чином, на сьогодні слід констатувати наявність численної кількості проблем в сфері забезпечення економічної безпеки України, підтвердженням чого виступає рівень інтегрального показника економічної безпеки (рис. 1), розрахованого відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджених Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [1].

Як бачимо з рисунку 1, при оптимальному значенні інтегрального показника 100%, найвищий рівень інтегрального показника спостерігався у 2011 р. – 50%, що характеризується, як небезпечний рівень економічної безпеки (діапазон 40–59%). При цьому, протягом всього аналізованого періоду рівень економічної безпеки знаходився в межах інтервалу 40–59%, не виходячи за межі небезпечної зони та не досягаючи задовільного рівня, що слід оцінювати негативно. Негативною тенденцією також є зменшення інтегрального показника на кінець 2014 р. на 4% в. п. або на 8,9% порівняно зі станом на кінець 2013 р.



Рис. 1. Динаміка інтегрального показника рівня економічної безпеки України за 2011–2014 рр., %

Джерело: за даними Мінекономрозвитку [2]

Таблиця 1

Рівень економічної безпеки України за складовими, %

	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Зміна 2014 р. до 2013 р.
Економічна безпека у цілому	50%	48%	49%	45%	-4%
Енергетична	32%	34%	39%	45%	6%
Фінансова	48%	46%	50%	36%	-14%
Виробнича	57%	53%	53%	52%	-1%
Макроекономічна	47%	38%	40%	33%	-7%
Інвестиційно-інноваційна	36%	37%	35%	30%	-5%
Соціальна	59%	62%	64%	57%	-7%
Продовольча	92%	93%	86%	94%	8%
Демографічна	52%	45%	46%	46%	–
Зовнішньоекономічна	35%	30%	32%	35%	3%
Зональний розподіл рівнів економічної безпеки країни, %					
	0–19% – критична зона економічної безпеки				
	20–39% – небезпечна зона економічної безпеки				
	40–59% – незадовільна зона економічної безпеки				
	60–79% – задовільна зона економічної безпеки				
	80–100% – оптимальна зона економічної безпеки				

Джерело: за даними Мінекономрозвитку [2]

Якщо розглядати рівень економічної безпеки України за окремими складовими, то також слід відзначити негативну тенденцію до зменшення переважної більшості складових на кінець аналізованого періоду (табл. 1, рис. 2).

Як бачимо з таблиці 1 та рисунку 2, жодна зі складових економічної безпеки на кінець 2014 р. не перебуває в зоні критичного стану, разом з тим, більше ніж третина складових – фінансова, макроекономічна, інвестиційно-інноваційна та зовнішньоекономічна безпека – знаходяться у зоні небезпечного стану безпеки.

Саме така кількість складових (енергетична, виробнича, соціальна й демографічна), як і сам рівень економічної безпеки в Україні в цілому, на кінець 2014 р. знаходяться у зоні незадовільного стану безпеки. І лише продовольча безпека демонструє відповідність оптимальній зоні безпеки.

При цьому, найбільше погіршення на кінець 2014 р. відбулося у стані фінансової безпеки – зниження на кінець 2014 р. на 14 в. п. або на 28%. При цьому рівень фінансової безпеки у 2014 р. є найнижчим за весь аналізований період, що виступає наслідком дестабілізації ситуації на валютному й грошово-кредитному ринках й загострення проблем у борговій, бюджетній й банківській сферах. Зазначене вказує на посилення фінансової нестабільності в країні та погіршення здатності України забезпечувати захист національних фінансових інтересів.

На другому місці за негативною динамікою у 2014 р. знаходяться рівні макроекономічної та соціальної безпеки.

Так, зменшення рівня макроекономічної безпеки – на 7 в. п. або на 17,5% на кінець 2014 р. – вказує на наявність в Україні певної незбалансованості макроекономічних відтворювальних пропорцій на фоні розгортання інфляційних процесів (зростання індексу споживчих цін у 2014 р. до рівня 124,9%), зростання рівня безробіття (з 7,3% до економічно активного населення відповідної вікової групи у 2013 р. до 9,3% у 2014 р.) поряд із зниженням реальних доходів населення (падіння реальних наявних доходів населення у 2014 р. на 11,5%), значного рівня тінізації економіки (зростання на 7 в. п. порівняно зі станом на кінець 2013 р.), скорочення схильності населення до заощаджень (на 2,8 в. п. або на 28,6%) внаслідок знецінення доходів через зростаючу інфляцію [3].

Щодо соціальної безпеки, то слід відзначити, що негативний вплив погіршення рівня зайнятості населення, а також скорочення обсягів бюджетного фінансування освіти та охорони здоров'я (що призводить до низького освітнього рівня населення та погіршення фізичного та

психологічного здоров'я) на фоні високого рівня бідності (майже 30%) та погіршення нерівності населення за доходами та умовами життя призвели до зниження рівня соціальної безпеки – на 7 в. п. або на 10,9% на кінець 2014 р. Як наслідок, рівень соціальної безпеки перейшов із зони задовільного стану до незадовільної зони.

Несприятливі тенденції відбулися також і в рівні інвестиційно-інноваційної безпеки, який на кінець 2014 р. знизився на 5 в. п. або на 14,3%. Така ситуація зумовлена несприятливим інвестиційним кліматом й недостатнім рівнем інвестиційних ресурсів через військові дії на сході країни й невизначені перспективи економічного зростання на фоні значного рівня корупції, гальмування реформ та несприятливості умов ведення бізнесу. У свою чергу, зазначене несприятливо відображається на можливостях розвитку високотехнологічного виробництва, створення продукції з високою часткою доданої вартості.

Зменшення рівня виробничої безпеки – на 1 в. п. або на 1,9% на кінець 2014 р. – вказує на збільшення проблем у виробничій сфері України через погіршення ефективності діяльності реального сектору економіки. У свою чергу, зазначене відбулося через поглиблення рецесійних процесів у вітчизняній економіці, розгортання збройного конфлікту в Україні, значне погіршення українсько-російських відносин та загострення економічного протистояння в умовах експортної орієнтації значної кількості вітчизняних промислових підприємств на Російську Федерацію та обмежень, які запровадила Російська Федерація щодо імпорту з України, недостатнього рівня внутрішнього попиту на продукції вітчизняних підприємств й погіршення кон'юнктури на основних товарних ринках вітчизняного експорту, зокрема, через уповільнення росту світової торгівлі. При цьому основним чинником довгострокової дії, який унеможливує зростання виробничої складової економічної безпеки, виступає надвисокий знос основних засобів виробництва (зокрема, за підсумком 2014 р. у будівництві – 54,4%, у промисловості – 60,3%, у ВЕД «Транспорт та зв'язок» – 97,9%), який не лише негативно відображається на виробничих потужностях вітчизняних підприємств, а й зумовлює збільшення технічного та технологічного відставання нашої країни від розвинених світових країн, що доводить незначна частка освоєння високотехнологічної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції (3,31% у 2014 р.) [3].

Незважаючи на те, що рівень демографічної безпеки на кінець 2014 р. залишається без змін, відзначимо, що він продовжує залишатись у зоні незадовільного стану (46% від оптимального рівня).

При цьому до основних проблем забезпечення демографічної безпеки слід віднести [4]: погіршення якості та рівня життя, за якого спостерігається явище, що можна визначити як «демографічна криза»; падіння цінності інституту сім'ї (перебільшення коефіцієнта смертності над коефіцієнтом народжуваності, зростання кількості неповних сімей, сімей без дітей, громадянських шлюбів без зобов'язань тощо).

На кінець 2014 р. відбулося збільшення рівня продовольчої безпеки на 8 в. п. або на 9,3%. При цьому слід підкреслити, що протягом всього періоду рівень продовольчої безпеки України перевищує 80%, тобто знаходиться в оптимальній зоні безпеки, що вказує на достатню спроможність вітчизняних виробників до задоволення потреб вітчизняних споживачів у продуктах харчування.

На кінець 2014 р. відбулося збільшення рівня енергетичної безпеки (на 6 в. п. або на 15,4%), при її виході до незадовільної зони, що сприятливо відображається на можливостях збереження енергетичної незалежності

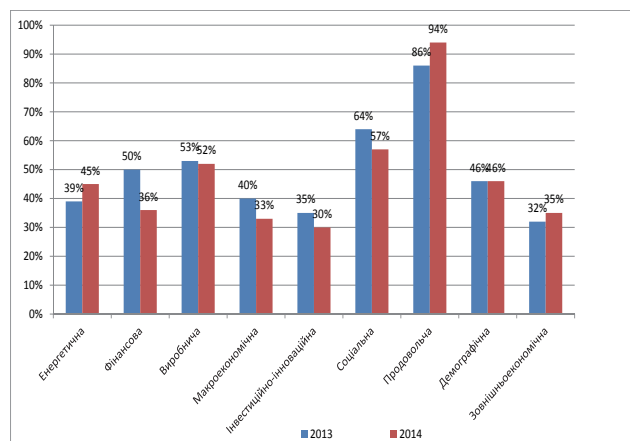


Рис. 2. Рівні економічної безпеки країни за складовими за 2013–2014 рр., %

Джерело: за даними Мінекономрозвитку [2]

нашої держави в умовах загострення енергетичного протистояння з Російською Федерацією. При цьому слід зазначити, що найбільший позитивний вплив на покращення рівня енергетичної безпеки на кінець 2014 р. зробили зниження рівня імпоротної залежності за домінуючим ресурсом (на 2,5%), частки імпорту паливно-енергетичних ресурсів з однієї країни у загальному обсязі його імпорту (на 34,5%) та енергоємності ВВП (на 26,1%) [3].

При цьому слід відзначити, що незадовільний стан енергетичної безпеки України пояснюється наявністю наступних проблем [5; 6]: надмірна залежність від імпорту енергоносіїв; невирішені проблеми диверсифікації джерел енергоносіїв і маршрутів їх постачання, недостатнє використання власного енергетичного потенціалу; низька ефективність використання паливно-енергетичних ресурсів, відносно повільні темпи впровадження енергозберігаючих технологій; недостатня реалізація енерготранзитного потенціалу та інтеграція України в європейський енергетичний ринок; відсутність зведеного енергетичного балансу держави.

Зростання рівня зовнішньоекономічної безпеки (на 3 в. п. або на 9,4%) на кінець 2014 р. відбулося завдяки

скороченню обсягів імпорту більшими темпами, ніж обсягів експорту (71,8% імпорту на кінець 2014 р. проти 86,5% експорту на кінець 2014 р.), а також збільшенню диверсифікації експортно-імпортних операцій, що свідчить про зменшення проблем в сфері міжнародного співробітництва.

Висновки. Таким чином, слід констатувати наявність на сьогодні численної кількості проблем в енергетичній, фінансовій, виробничій, макроекономічній, інвестиційно-інноваційній, соціальній, продовольчій, демографічній та зовнішньоекономічній сферах, які унеможливають стабільний соціально-економічний розвиток України та призводять до зниження загального рівня національної економічної безпеки. Зазначене зумовлює необхідність розроблення та затвердження на державному рівні обґрунтованої Концепції економічної безпеки України, реалізація якої створить можливості ефективного захисту й реалізації національних економічних інтересів на основі цілеспрямованого впливу на існуючі загрози зовнішнього та внутрішнього походження.

Список використаних джерел:

1. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України // Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Metodichni_Rekomendatsii.
2. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
4. Економічна безпека держави і науково-технологічні аспекти її реалізації: Праці IV міжнар. наук.-практ. сем., 23–26 жовт. 2012 р. / відпов. ред. Є.М. Письменний, В.М. Шаповал. – Д.: Національний гірничий університет, 2012. – 205 с.
5. Власюк Т.О. Стан і тенденції зовнішньоторговельної діяльності України: виклики для економічної безпеки та способи їх подолання / Т.О. Власюк // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 4(37). – С. 48–58.
6. Загрози у сфері енергетичної безпеки та їх вплив на стан національної безпеки (моніторинг реалізації стратегії національної безпеки) [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1808>

Анотація. В статтю розглянута динаміка інтегрального показателя рівня економічної безпеки України за 2011–2014 гг. Проаналізовано рівень економічної безпеки України по основним складовим згідно офіційної методики розрахунку. Розглянуті основні проблеми в разі окремих складових, які привели до зниження інтегрального показателя рівня економічної безпеки України на кінець аналізованого періоду.

Ключевые слова: економічна безпека, енергетична безпека, фінансова безпека, виробничая безпека, інвестиційно-інноваційна безпека, соціальна безпека, продовольствена безпека, демографічна безпека, зовнішньоекономічна безпека.

Summary. The article examines the dynamics of the integral index of economic security of Ukraine for 2011–2014 years. The level of economic security of Ukraine for the main components according to the official method of calculation. The main problems in individual components that have reduced the level of integral index of economic security of Ukraine at the end of the period under review.

Key words: economic security, energy security, financial security, industrial security, macroeconomic security, investment and innovative security, social security, food security, demographic security, foreign security.

Бортнік Н.В.
викладач кафедри економіки та обліку господарської діяльності
Нововолинського навчально-наукового інституту
економіки та менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

Bortnik N.V.
Lecturer in Economics and Accounting of Economic Activity
Novovolynsk Research Institute of Economics and Management
Ternopil National Economic University

ЗАРУБІЖНА ПРАКТИКА МІСЦЕВОГО ОПОДАТКУВАННЯ

FOREIGN PRACTICE OF LOCAL TAXATION

Анотація. У статті досліджено зарубіжний досвід функціонування систем місцевих податків та зборів. Визначено основні групи місцевих податків та зборів у країнах з розвинутою ринковою економікою. Проведено зіставлення міжнародного досвіду та української практики місцевого оподаткування. Визначено основні принципи формування систем місцевих податків і зборів у розвинутих країнах. Надано рекомендації щодо використання ефективного досвіду місцевого оподаткування у вітчизняних умовах господарювання.

Ключові слова: податкова система, місцеві податки та збори, податок на нерухоме майно, податок з доходів громадян, екологічний податок.

Постановка проблеми. Податкова система держави – одна з головних складових стратегічного економічного та соціального розвитку будь-якої країни. У період євроінтеграції України досить актуальним постає переймання ефективного економічного досвіду країн з розвинутою ринковою економікою щодо формування дохідної частини місцевих бюджетів. Саме тому дослідження ефективних зарубіжних систем місцевого оподаткування є однією з необхідних передумов реформування вітчизняної податкової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням особливостей зарубіжних податкових систем займалися такі вітчизняні науковці, як А.І. Крисоватий, О.П. Кириленко, В.І. Кравченко, О.В. Гончаренко, Н.М. Ткаченко, Т.Г. Бондарук, В.В. Зайчикова, Я.В. Литвиненко, С.В. Слухай, М.Б. Лаврів та ін. Проте світова практика місцевого оподаткування потребує детального дослідження з метою переймання ефективного досвіду наповнення місцевих бюджетів, особливо в умовах адміністративно-територіальної реформи.

Метою статті є дослідження зарубіжного досвіду функціонування систем місцевих податків та зборів, а також визначення передумов впровадження такого досвіду у вітчизняних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеві податки та збори у країнах із розвинутою економікою займають значну частку в загальній сумі грошових надходжень органів місцевого самоврядування, на відміну від постсоціалістичних країн. Зокрема, до таких країн належать США, Канада. З європейських країн – це, наприклад, Німеччина. Місцеві податки становлять у загальній сумі доходів місцевих бюджетів Австрії – 72%, Японії – 55%, Франції – 48%, Швеції – 61%, Данії – 51%, Швейцарії – 46%, Норвегії – 43%, Великій Британії – 37%, Фінляндії – 34%, Іспанії – 31%.

Кількість місцевих податків і зборів у різних країнах також диференційована. Зокрема, у Франції місцевих податків та зборів понад 40, Німеччині – 55, Італії – близько 70, Бельгії – близько 100 [1].

Проте існують країни із обмеженим переліком місцевих податків та зборів. Наприклад, у Великій Британії стягується лише один податок з нерухомого майна – землі, будівель, крамниць, установ, заводів і фабрик, причому сільськогосподарські угіддя та будівлі на них, а також церкви не оподатковуються.

В Японії існує три основні види місцевих податків: підприємницький, який нараховується на прибуток, корпоративний муніципальний податок та зрівняльний податок, що є фіксованою сумою податку, розмір якої залежить від розміру капіталу юридичної особи та чисельності працюючих.

У США запроваджено такі місцеві податки, як податок з продажу, місцевий прибутковий податок, податки на прибуток корпорацій, на спадщину, майновий податок.

У свою чергу, місцеві податки і збори забезпечують:

- одержання податкових надходжень із місцевих баз оподаткування; захист від однобічного розвитку місцевої економічної інфраструктури; невеликі коливання надходжень упродовж усього ділового циклу;
- відповідність податків і баланс інтересів, рівновагу між споживанням місцевих послуг і податковим тягарем;
- відповідність між економічним розвитком і надходженнями місцевих податків; в однакових за розмірами адміністративних одиницях різниця між надходженнями від місцевих податків на душу населення незначна; гнучку систему ставок місцевих податків;
- розподіл податкового потенціалу залежно від місцевих потреб; місцеві органи самоврядування мають право встановлювати ставки одного або двох найголовніших податків [2].

Використання цілісної системи місцевих податків і зборів для фінансування місцевого самоврядування є більш ефективним і з погляду можливостей контролю за використанням їх з боку платників податків, котрі мають змогу прослідкувати за цим безпосередньо.

Враховуючи світовий досвід, чимало місцевих податків можна розділити на кілька груп.

Податки першої групи охоплюють податки на нерухоме майно, місцеві непрямі податки, прямі прибуткові податки з фізичних і юридичних осіб та місцеві податки, які складають найбільшу частку в доходах місцевих бюджетів.

Друга група – це податки на прибуток та доходи. Одним із найбільш досконалих видів фіскальних інструментів другої групи є прибутковий податок із громадян.

До третьої групи належать непрямі податки: податок з обороту, податок на додану вартість, податок на роздрібний продаж.

До четвертої групи можна віднести місцеві податки та екологічні податки, які застосовуються у багатьох країнах і складають невелику частку в загальній сумі доходів місцевих бюджетів.

До наступної групи належать податки на ігри, видовища, розваги, аукціони, збори, які проводять органи місцевої влади, за виконані ними послуги, які в структурі доходів місцевих бюджетів є незначними [3].

Загалом, варто виділити сучасні принципи функціонування інституту місцевих податків і зборів європейських країн, які передбачають:

- справедливий розподіл тягаря місцевих податків з урахуванням платоспроможності платників податків і вигоди, яку вони отримують від послуг, що надаються місцевими органами влади;

- транспарентність податкового тягаря для фізичних і юридичних осіб – платників податків, що має сприяти ефективному розподілу ресурсів;

- визнане право органів місцевого самоврядування змінювати при потребі в обсязі наперед установлених обмежень обсяг місцевих податків;

- різниця між обсягом місцевих податків, які збираються органами місцевого самоврядування різних адміністративно-територіальних одиниць, не повинна бути великою, за винятком випадків, коли це пояснюється таким чинником, як різний рівень послуг;

- невисокий рівень економічних (мінімальний вплив на економічну структуру території муніципалітету), демографічних (неспричинення міграції жителів) і соціальних (запобігання погіршенню становища соціальних груп) наслідків;

- певна еластичність, яка б сприяла коригуванню обсягу податкових надходжень залежно від зміни рівня витрат [3].

Погоджуємось із думкою науковця Т.Г. Бондарук щодо того, що на місцевому рівні найважливішими є, насамперед, податки на нерухоме майно.

Наприклад, у Литві, Нідерландах, Угорщині, Франції платниками цього податку можуть бути як власники, так і орендарі нерухомості. Податок на нерухомість сплачується як фізичними, так і юридичними особами, проте платниками цього податку можуть бути лише юридичні особи (в таких країнах, як Ірландія та Данія) або лише фізичні особи (в таких країнах, як Великобританія та Словенія). Податок на нерухомість нараховується відповідно до оціночної вартості об'єкта нерухомості, при цьому також враховується місце розташування об'єкта нерухомості або його корисна площа.

Загальна підстава для оподаткування майна полягає в тому, що сам факт володіння ним породжує певні вигоди для його власника, а також у тому, що принаймні частину вартості майна можна розглядати як прибутки від приросту капіталу. При цьому податки на нерухомість вважаються найбільш ефективними саме на місцевому рівні. Це пов'язано з тим, що вартість нерухомого майна можна розглядати як елемент процесу накопичення, а не як скла-

дову валового потоку, якими є, наприклад, доходи, тому вартість нерухомості може бути обчислена тільки в певний момент, її розмір не має протяжності у часі.

Якщо порівняти податки на нерухоме майно з іншими місцевими податками і зборами, то вони мають певні переваги: це здатність отримувати постійні надходження за будь-яких умов; справедливий розподіл податкового тягаря; мінімальне викривлення економічної діяльності й мінімальне стримування економічного зростання; легкість в адмініструванні; майнові податки не є конкурентними щодо державних податків у частині бази оподаткування та сплати до бюджету; суми податків опосередковуються через вигоди, які отримують їхні власники від органів місцевого самоврядування тією мірою, якою місцеві послуги капіталізуються у вартості власності [3].

Як показує польський досвід, запровадження такого виду податку на майно, як «за квадратний метр», підвищує щорічний рівень ВВП приблизно на 1% або рівень загальних доходів громади на 15% [3]. Податок на нерухомість у Польщі є найвагомим джерелом надходжень до бюджетів найнижчої ланки (гміна). Зокрема, надходження від нього до місцевих бюджетів становить більше 3 млн дол. США на рік, або понад 15% загальних доходів бюджетів гміни чи 45% доходів із власних джерел (без надходжень від субвенцій і розподілу податків). Податок на нерухомість стягується як із задовоаної нерухомості, так і з порожніх ділянок (за винятком тих, які використовуються для лісового або сільського господарства, з них стягується окремий сільськогосподарський або лісогосподарський податок). Встановлення фактичної ставки цього податку є прерогативою кожної місцевої ради, національним законодавством закріплені лише його максимальні межі. Максимальна ставка автоматично збільшується з кожним роком на суму ставки інфляції, яку оголошує Головне управління статистики [3].

Зокрема варто зазначити, що Велика Британія – єдина з країн Заходу, де податки на нерухоме майно забезпечують 100% доходів місцевих бюджетів. Доходи місцевих бюджетів цієї країни формуються за рахунок трьох основних джерел: муніципального податку, рентного збору з житлових приміщень, рентного збору з приміщень ділового призначення [1].

Муніципальний податок у Великій Британії накладають на майно, призначене для житла, тобто будинки, квартири, бунгало, житлові фургони і яхти, незалежно від того, знаходяться вони у власності чи оренднуються. Податок справляють на основі диференційованої за регіонами країни вартісної оцінки житла за 8 рівнями (від А до Н) та залежно від кількості мешканців. Рентний збір із житлових приміщень – податок на доходи від здачі в найм житлових приміщень. Відрізняється від звичайного податку на доходи фізичних осіб лише походженням доходу та тим, що надходить до місцевих бюджетів.

В Україні, для порівняння, фактичні надходження податку на нерухоме майно за 2015 р. склали 736,9 млн грн [5].

Щодо місцевих податків з доходів, то, наприклад, у Бельгії, Данії, Фінляндії, Італії, Іспанії, Швеції та Великобританії впроваджено місцевий податок з доходів, який є важливим джерелом наповнення місцевих бюджетів у цих країнах. Цей податок справляється у вигляді місцевої надбавки до державного податку з доходів фізичних осіб. У деяких країнах ЄС (Бельгія, Фінляндія, Швеція) місцеві органи влади мають повноваження щодо встановлення частки місцевої надбавки в межах, визначених на державному рівні на податок з доходів. Наприклад, в Італії ставка місцевого прибуткового податку для громадян

становить 16,2%. Нагадаємо, що в Україні згідно ст. 64 Бюджетного кодексу до місцевих бюджетів зараховується 60% сплачених податків з доходів фізичних осіб. Зокрема, за 2015 р. обсяг надходжень ПДФО до місцевих бюджетів склав 53 625,8 млн грн [5].

Ще одним джерелом доходів місцевих органів самоврядування в зарубіжних країнах є поточні платежі. Вони надходять від осіб за визначені товари або ж послуги, які надаються органами влади. Найважливішими з них є водопостачання, каналізація та збір сміття. Місцевими органами влади ліцензується право на продаж продуктів, спиртних напоїв, тютюнових виробів, володіння ресторанами. Видаються ліцензії на право використання автомобілів, мотоциклів, утримання домашніх тварин.

В Італії, наприклад, розвинута система зборів, які сплачуються за послуги державних органів влади. Найважливішими з них є гербовий, реєстровий та комісійний збори.

Гербові збори сплачуються при отриманні будь-яких державних та адміністративних актів чи документів. Різноманітні способи його стягнення: використання гербового паперу або паперу з водяними знаками, гашення гербових марок, накладання гербової печатки.

Реєстрові або реєстраційні збори встановлюються реєстровими органами й використовуються при реєстрації, тобто записах у державних реєстрах визначених актів. До таких актів відносять нотаріальні акти про передачу права володіння нерухомим майном, договори про оренду нерухомості, про оренду або передачу майна у власність підприємства.

Державні комісійні збори стягуються за окремі види адміністративних актів. До них відносяться видача паспортів, посвідчень водіїв. Збори сплачуються як у момент видачі, так і у випадках переоформлення документів [4].

Також важливу роль відіграє податок на рекламу. Податком на рекламу обкладаються рекламні оголошення та інші види реклами, розміщені в громадських місцях і відкриті для доступу публіки. Ставки податку в різних місцях різні. Вони залежать від фінансового стану муні-

ципалітету, а також диференційовані залежно від виду та мети рекламної діяльності.

Податком на автотранспорт обкладаються всі власники транспортних засобів. Ставка залежить від об'єму циліндрів та потужності двигуна. Муніципалітети визначають податок на використання суспільної площі. Його розмір залежить від розміру, місцезнаходження та мети використання. Для визначення ставки податку суспільна площа розбивається на класи та категорії [4].

Загалом, ст. 9 Європейської Хартії про місцеве самоврядування вимагає, щоб принаймні частина доходів місцевих бюджетів формувалась за рахунок місцевих податків, ставки яких мають визначатись органами місцевого самоврядування. Це вважається суттєвою гарантією незалежності органів місцевого самоврядування, оскільки самостійне розв'язання ними завдань місцевого значення і, відповідно, фінансування необхідних для цього видатків є центральним критерієм оцінки самостійності органів місцевого самоврядування.

Більшість європейських країн практикує встановлення власних податків субцентральних урядів: закріплені на місцевому рівні є податки на нерухомість, прибутковий податок із громадян і прибутковий податок із підприємств та ін. [4].

Таким чином, наявна в Україні система податків і зборів не відповідає принципам Європейської хартії місцевого самоврядування, тому потребує свого реформування.

Висновки. Для удосконалення системи місцевого оподаткування в Україні необхідним, насамперед, є оновлення правового регламентування справляння місцевих податків і зборів через прийняття відповідних змін до Податкового кодексу. Як свідчить досвід інших країн, до місцевих податків можуть відноситися такі платежі, як податок на доходи фізичних осіб, плата за землю, податок із власників транспортних засобів. В Україні ці податки відносяться до загальнодержавних, але відповідно до Бюджетного Кодексу України повністю зараховуються до місцевих бюджетів.

Список використаних джерел:

1. Бондарук Т.Г. Зарубіжний досвід використання місцевих податків / Т.Г. Бондарук // Формування ринкової економіки в Україні, 2008. – № 5. – С. 42–46.
2. Сошка Н.В. Особливості реалізації податкової політики місцевих органів влади у зарубіжних країнах [текст] / Н.В. Сошка // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка, 2009. – № 112. – С. 52–55.
3. Бондарук Т.Г. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування та можливості його застосування в Україні / Т.Г. Бондарук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – № 1. – 2011. – С. 56–66.
4. Дмитровська В.С. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування / В.С. Дмитровська // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: наук. зб. – Івано-Франківськ, 2008. – Вип.4. – Т.2. – С. 20–26. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Aprel/2008_4_2/50.pdf
5. Довідка Міністерства фінансів України щодо стану виконання місцевих бюджетів за 2015 рік [Електронний ресурс] // Режим доступу: www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/56969ae43ec34.docx

Анотація. В статті досліджено зарубіжний досвід функціонування систем місцевих податків і зборів. Визначено основні групи місцевих податків і зборів у країнах з розвинутою ринковою економікою. Проведено порівняння міжнародного досвіду та української практики місцевого оподаткування. Визначено основні принципи формування систем місцевих податків і зборів у розвинутих країнах. Дані рекомендації по використанню ефективного досвіду місцевого оподаткування в українських умовах господарювання.

Ключевые слова: налоговая система, местные налоги и сборы, налог на недвижимое имущество, налог с доходов граждан, экологический налог.

Summary. In the article the foreign experience of functioning of local taxes and fees are researched. The main group of local taxes in the countries with developed market economies are identified. A comparison of international experience and Ukrainian practice of local taxation. The basic principles of formation of local taxes and fees in developed countries are identified. Recommendations for using efficient local taxation experience in domestic economic conditions.

Key words: tax system, local taxes and fees, property tax, income tax, environmental tax.

Брензович К.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Дубляк О.І.

*студентка факультету міжнародних відносин
Ужгородського національного університету*

Brenzovych K.S.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of International Economic Relations Department
Uzhgorod National University*

Dubliak O.I.

*Student of International Relations Faculty
Uzhgorod National University*

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

CURRENT TRENDS IN THE WORLD AGRICULTURAL TRADE

Анотація. Статтю присвячено висвітленню сучасних тенденцій та особливостей розвитку торгівлі сільськогосподарською продукцією, дослідженню ролі міжнародної торгівлі аграрною продукцією у світовому господарстві. У ході дослідження виявлено місце і значення аграрного сектора у зовнішньоторговельній стратегії провідних країн – найбільших виробників і експортерів (імпортерів) агропродовольчої продукції.

Ключові слова: сільське господарство, агропромисловий сектор, світовий ринок, зовнішня торгівля сільськогосподарською продукцією, експорт, імпорт.

Вступ та постановка проблеми. Сільське господарство, попри зростаючу і переважаючу роль третинного сектору у світовій економіці, залишається важливою ланкою у розвитку людської цивілізації. Від наявності та якості продуктів харчування, в першу чергу, залежить фізичне існування і здоров'я мільярдів людей. З іншого боку, рівень розвитку агропромислового сектору держави є ключовим елементом у формуванні її продовольчої безпеки. Актуальність даної тематики дослідження для України пояснюється тим, що аграрний сектор набув нового значення в контексті стрімкого зростання обсягів виробництва та експорту сільськогосподарської продукції з України протягом останнього десятиліття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження даної тематики, зокрема у вивчення ролі України на світовому ринку аграрної продукції, зробили вітчизняні вчені О. Батигіна, О. Могильний, С. Марченко, В. Уркевич, В. Ярмоленко, однак дослідження торгівлі сільськогосподарською продукцією вимагає врахування динамічних змін останніх років та місяців, в тому числі економічних, таких як інтеграційні процеси, так і політичних та військових, таких як сучасний конфлікт між Росією та Україною.

Метою статті є аналіз тенденцій та особливостей розвитку світової торгівлі аграрною продукцією та визначення місця й ролі України у вказаних процесах. Об'єктом дослідження слугує світова торгівля аграрною продукцією як важливий елемент глобальної торгової системи. Предметом дослідження є сучасні тенденції у торгівлі сільськогосподарською продукцією. Основними методами дослідження у процесі виконання роботи є наступні:

порівняння, узагальнення, статистичного та економічного аналізу, графічний метод, аналіз рядів динаміки та інші. Інформаційну базу дослідження становлять статистичні звіти та офіційні аналітичні матеріали Світової організації торгівлі, Організації Об'єднаних Націй, Державного комітету статистики України та профільних організацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах сільське господарство залишається важливим сектором глобальної торгової системи. Попит на сільськогосподарську продукцію зростає пропорційно збільшенню споживачів у світовій економіці. За останні 55 років населення нашої планети зросло більш як вдвічі (рис. 1), однак зростання це відбувається насамперед за рахунок країн із низьким рівнем доходів, де проблема нестачі продовольства постає особливо гостро.

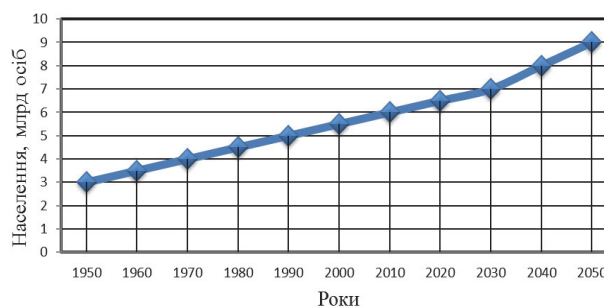


Рис. 1. Динаміка та прогноз росту населення світу (1950–2050 рр.)

Сформовано авторами на основі даних джерела [1]

Дані рисунку 1 свідчать, що населення світу має чітку тенденцію до зростання (щороку населення світу збільшується приблизно на 90 млн осіб). Щодня народжуються 250 тис. осіб, яких потрібно нагодувати. Очікується, що до 2020 р. населення Землі складе 7–8 мільярдів осіб [1]. У цьому контексті слід говорити про загострення глобальної продовольчої проблеми, яка полягає у випереджаючому зростанні чисельності населення у порівнянні із ростом виробництва продуктів харчування. В результаті цього у світі відбувається збільшення чисельності недоїдаючих та голодуючих.

На сучасному глобальному ринку сільськогосподарської продукції виділяють дві головні якісні тенденції. Перша з них полягає у тому, що загострення проблеми голоду дало поштовх для активізації виробництва генетично модифікованої сільськогосподарської продукції, що споживається на національному ринку окремих країн та реалізується на міжнародному. Прослідковується перехід від повної і категоричної відмови країн виробляти і споживати генно-модифіковану продукцію до узаконення в допустимих межах вирощування певних видів сільськогосподарської продукції і розширення наукових досліджень у даному напрямі. У 2015 р. у світі використовувалося близько 179,7 млн га земельних ресурсів під вирощування генетично модифікованих культур (рис. 2).

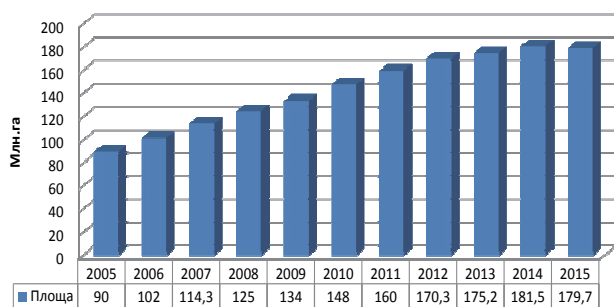


Рис. 2. Площа сільськогосподарських угідь під генетично-модифікованими культурами (млн гектарів)

Сформовано авторами на основі даних джерела [2]

У світі спостерігається чітка тенденція до збільшення площі сільськогосподарських угідь, відведених для вирощування генно-модифікованих культур. Так, з 2005 р. по 2014 р. цей показник стрімко зростає (з 90 до 181,5 млн га за період з 2005 р. до 2014 р.). Найбільші площі таких угідь сконцентровані у 22 країнах, зокрема, Аргентині, Бразилії, Китаї та Індії [2].

Ще однією наростаючою тенденцією у міжнародній торгівлі сільськогосподарською продукцією є виробництво та реалізація органічних продуктів, що суттєво активізувалося на даний час. Так, для задоволення потреб світового попиту у 2005 р. під органічним землеробством використовувалося менш ніж 20 млн га, а вже у 2014 р. його загальна площа становила 43,7 млн га [3]. Вочевидь, якщо попит на генно-модифіковану продукцію головним чином формується населенням слаборозвинутих країн, то на органічну продукцію – споживачі високорозвинених економік.

Таким чином, ці дві тенденції на міжнародному ринку сільськогосподарської продукції можна пояснити одночасним існуванням попиту на якісну та безпечну продовольчу продукцію з боку розвинених країн та необхідністю подолання голоду в країнах, що розвиваються, за рахунок споживання генетично-модифікованої продукції.

Аналіз кількісних показників зовнішньої торгівлі сільськогосподарською продукцією свідчить, що зі зрос-

танням виробництва сільськогосподарської продукції відбувається постійне збільшення обсягів зовнішньої торгівлі товарами даної категорії як в експортному, так і в імпортному напрямках (рис. 3). Це підтверджує загальну тенденцію у світовій торгівлі, коли обсяги міжнародної торгівлі зростають швидшими темпами, ніж безпосереднє виробництво продукції, поглиблюється спеціалізація країн та зростає їх взаємозалежність. За даними наведеного рисунку бачимо, що обсяги експорту та імпорту сільськогосподарської продукції продовжують зростати. У 2014 р. світовий експорт склав 1,765 трлн дол. США, тоді як імпорт сягнув 1,873 трлн дол. США.

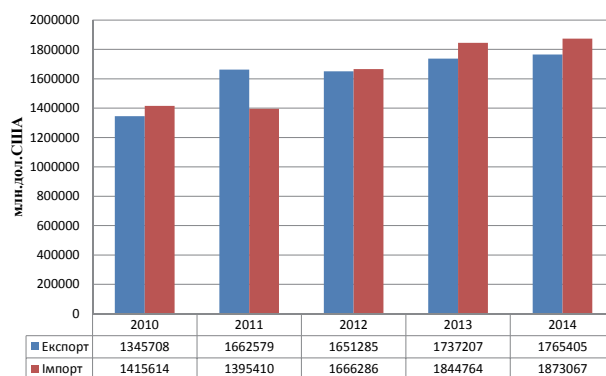


Рис. 3. Обсяги світової торгівлі сільськогосподарською продукцією, (млн дол. США)

Сформовано авторами на основі даних джерела [4]

В структурі світового імпорту продовольства у 2015 р. головними позиціями були харчові напівфабрикати, соя, пшениця, пальмова олія, тобто продукція відносно високої вартості (табл. 1).

Таблиця 1

Топ-10 позицій світового імпорту агропродовольчої продукції, 2015 р.

Вид продукції	Кількість, т	Імпорт, тис. дол. США
Напівфабрикати	1 237 1613	44 112 597
Соя	95 660 512	43 733 036
Пшениця	144 326 072	36 590 420
Пальмова олія	34 409 174	29 301 740
Вино	9 121 972	28 166 531
Кукурудза	107 231 867	25 954 567
Продукти із сої	62 349 893	24 995 339
Алкоголь	4 509 170	23 912 898
М'ясо великої рогатої худоби	5 067 415	23 427 511
Сир з цільного коров'ячого молока	4 696 583	22 380 356

Укладено авторами за даними джерела [5]

Ключовими імпортерами сільськогосподарської та продовольчої продукції є країни ЄС, США, Китай та Японія. Поряд із тим, що головними імпортерами сільськогосподарської та продовольчої продукції у світі є переважно високорозвинені країни, лідерами з її закупівлі з точки зору частки у структурі національного імпорту є країни, що розвиваються, серед яких частка аграрної продукції в імпорті досягає максимальних значень в Джибуті – 80,92%, Гамбії – 61,43%, Зімбабве – 48,38% [6].

Цікавим з точки зору порівняння тенденцій спеціалізації країн є дослідження ринку сільськогосподарської продукції за провідними експортерами. За даними, оприлюдненими організацією “International Trading Center”, зроблено вибірку країн-лідерів за експортом певних видів продукції агропромислового комплексу (табл. 2). Бразилія та США є лідерами за експортом одразу декількох видів продукції (соя, пшениця, цукор, м'ясо та субпродукти).

Таблиця 2

Країни-лідери за експортом продукції АПК, 2015 р.

Вид продукту	Країна-експортер	Експорт, тис. дол. США
Соя	Бразилія	22 812 300
	США	21 494 193
Пальмова олія	Індонезія	15 838 851
	Малазія	12 307 067
Вино	ЄС	11 850 024
Продукти із сої	Аргентина	10 660 573
Пшениця	США	10 542 809
	Франція	10 348 736
Цукор(сирець)	Бразилія	9 163 702
Живі тварини	Франція	2 255 384
М'ясо і субпродукти з нього	США	14 260 711
Риба та ракоподібні	Китай	13 325 035
Кава, чай, спеції	Бразилія	6 046 077

Укладено авторами за даними джерела [7]

Сільське господарство України має значні природні конкурентні переваги, серед яких – величезна площа сільськогосподарських земель, сприятливі природні умови, близькість основних ринків збуту, розвинута транспортна мережа, наявність порівняно дешевих трудових ресурсів і т.д. Нині у даному секторі економіки зайнято понад 3,5 млн осіб (17% зайнятих в Україні), агросектор є суттєвим джерелом валютних надходжень для держави, забезпечуючи 12% загального обсягу ВВП України [8]. Частка експорту сільськогосподарської продукції у загальному експорті товарів і продукції з України зросла з 12,6% у 2005 р. до 43% у 2016 р. (станом на лютий поточного року), що свідчить про поглиблення експортної спеціалізації України. За практично незмінної за останні роки структури українського товарного експорту, другу та третю позиції за часткою у загальному експорті (після найбільш вагомого за даним показником експорту чорних металів) займали зернові культури – 15,9%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 8,7%). Внесок зазначених видів продукції у формування позитивного сальдо зовнішньої торгівлі товарами у 2015 р. склав понад 13,3 млрд дол. [9, с. 9].

Аналіз структури зовнішньої торгівлі України продукцією сільського господарства за видами продукції вказує на наступне:

1) Структура експорту сільськогосподарської продукції з України насамперед визначається внутрішньогалузевою спеціалізацією. Основний напрямок українського агропромислового комплексу – рослинництво (близько 70% продукованої сільськогосподарської продукції). У структурі валової сільськогосподарської продукції найбільш важливе значення відіграють зернові та зернобобові культури (26,5%), технічні культури (19,4%), овочі (18,1%). Тваринництво (решта 30% випуску сільськогосподарської

продукції) представлене головним чином вирощуванням худоби та птиці (14,1%), виробництвом молока (11,5%) та яєць (3,6%) [10]. Як свідчать статистичні дані, саме вивіз за кордон зернових та рослинної олії становить основні статті українського експорту продукції АПК. Україна є одним з найбільших світових виробників та експортерів сільськогосподарської продукції, вирощуючи понад 60 млн т зернових та більше 10 млн т насіння соняшника на рік, і є провідним світовим експортером соняшникової олії в (56% світового експорту) [11].

2) Що стосується імпорту сільгосппродукції, то Україна є нетто-імпортером живих тварин та риби, горіхів та спецій, продуктів з м'яса та риби. Найбільшу питому вагу в структурі імпорту основних видів продукції аграрного сектора мають: плоди, горіхи та цедра (11,9%); тютюн та вироби з нього (10,6%); риба, ракоподібні та молюски (6,6%); зернові злаки (6,4%); кава, чай, прянощі (5,1%); шоколад, какао (4,5%); олія (3,2%); м'ясо та субпродукти (2,4%). Найбільше продукції в Україну завозиться з Польщі та Німеччини (по 8,7% у загальному імпорті), Туреччини (5,3%) [12]. Вартісні обсяги імпортованої продукції із зазначених країн наведені у таблиці 3. Основними ринками збуту української сільськогосподарської продукції на сьогодні є країни Азії та ЄС, частка кожного з регіонів становить 48% та 26% відповідно в загальному експорті АПК у 2015 р. Крім того, український агробізнес експортує свою продукцію до країн СНД (10%), Африки (13%) та інших країн (3%) [13].

Таблиця 3

Основні країни, з яких Україна імпортує сільськогосподарську продукцію, 2015 р.[13]

Країна	Продукція	Обсяг імпорту, млн дол. США	Частка в загальному імпорті, %
Польща	Яблука, груші, айва	21,7	8,7
	Жива свійська птиця	13,8	
	М'ясо та істотні субпродукти птиці	11,9	
Німеччина	Екстракти, есенції, концентрати кави, чаю	20,2	8,7
	Інші харчові продукти	15,7	
Туреччина	Цитрусові	30,6	5,3
	Помідори	11,3	
Франція	Кукурудза	20,3	4,5
	Продукти для годівлі тварин	13,9	
	Насіння свиріпи, ріпаку	3,6	
США	Насіння соняшнику	27,6	4,3
	Риба морожена	17,5	
	Яйця птиці в шкарлупі	6,4	

Укладено авторами на основі даних джерела [12]

Основними ринками збуту української сільськогосподарської продукції на сьогодні є країни Азії та ЄС, частка кожного з регіонів становить 48% та 26% відпо-

відно в загальному експорті АПК у 2015 р. Крім того, український агробізнес експортує свою продукцію до країн СНД (10%) та Африки (13%), інших країн (3%) [13]. Україна розширює ринки збуту м'ясо-молочної продукції. Зокрема, відкрито ринок Ізраїлю для вітчизняних підприємств-виробників столових яєць, відновлено експорт м'яса та м'ясних продуктів до Молдови, Вірменії, Узбекистану, Киргизії, молочної продукції – до Казахстану. Відкрито ринок Саудівської Аравії та Єгипту для виробників курятини, Китаю та Європейського Союзу – для виробників молочної продукції.

Особливої актуальності торгівля сільськогосподарською продукцією набуває в контексті асоціації України з ЄС та запровадження зони вільної торгівлі за участі України. Товарна структура експорту до ЄС вже декілька років поспіль залишається незмінною. Україна постачає до ЄС переважно продукти рослинного походження. Найбільшу питому вагу в експорті до країн ЄС займала така продукція, як зернові злаки (1,6 млрд дол.), масло (675,6 млн дол.), насіння олійних культур (625,9 млн дол.), залишки і відходи харчової промисловості (491,3 млн дол.), соки (96,2 млн дол.), плоди, горіхи й цедра (87,7 млн дол.). Також у ЄС минулого 2015 р. експортувалися шоколад і продукти із вмістом какао (21,2 млн дол.), овочі, рослини, коренеплоди (11,9 млн дол.) [14]. Головним недоліком структури аграрного експорту до ЄС є те, що у ньому переважають товари з низьким рівнем переробки та доданої вартості, а частка готових харчових продуктів все ще є незначною.

Асоціація з ЄС передбачає введення для України тарифних квот на 36 видів продуктів (м'ясо птиці, крупи, борошно, мед, молочні продукти й сухе молоко, гриби тощо). Це означає, що 36 видів продукції Україна може продавати у ЄС без мит тільки в певних обсягах. Після того, як квота вичерпується, виробникам доводиться платити мито. Однак, як свідчать статистичні дані, запроваджені квоти є заниженими для певних видів продукції, оскільки лише за період п'яти місяців 2016 р. українськими експортерами вже повністю використано 9 тарифних квот (на виноградний та яблучний соки, мед, ячмінну крупу та борошно, цукор, оброблені томати, кукурудзу, овес, пшеницю, а також солод та пшеничну клейковину) [15].

У цілому, дія зони вільної торгівлі позитивно позначилася на розширенні експорту до країн ЄС. Внаслідок дії ЗВТ у першому кварталі 2016 р. спостерігався загальний приріст торгівлі сільськогосподарською продукцією (+16,2%). Україна стала більше експортувати м'яса (в тому числі м'яса птиці) (+29%), риби і ракоподібних (+64%), молока та молочних продуктів, меду (+30%),

овочів (+22%), зернових культур, борошна. Значно зріс експорт продукції олійної промисловості (більш ніж в 2,5 рази). Збільшився і експорт переробленої продукції, зокрема, продуктів з м'яса, риби; цукру і кондитерів з цукру; какао та продуктів з нього; продуктів із зернових культур; різних харчових продуктів тощо. Ефективне виконання Угоди про асоціацію між Україною та ЄС повинно стати ефективним інструментом для покращення умов торгівлі з ЄС та роботи сектору АПК в цілому [15].

Що ж до зовнішньоторговельних зв'язків із Російською Федерацією, яка раніше виступала основним торговельним партнером України, то через запроваджені Росією торговельні обмеження спостерігається тенденція до скорочення експорту АПК до РФ та країн Євразійського економічного союзу (обсяг експорту української сільськогосподарської продукції до Російської Федерації у 2015 р. зменшився на 73% порівняно з попереднім 2014 р.). Однак, разом із негативними наслідками даних подій, погіршення торговельних відносин з Росією прогнозовано спричинить освоєння українськими виробниками нових ринків збуту.

Висновки. Сільське господарство має особливе значення в світовій економіці. Зростання населення світу з одного боку та підвищення вимог до якості та асортименту продуктів харчування з іншого формують основні тенденції у світовій торгівлі сільськогосподарською продукцією – збільшення обсягів виробництва генно-модифікованої продукції та розвиток сегменту органічних продуктів харчування. Країни з розвинутою економікою (насамперед країни ЄС, США, Японія) виступають основними імпортерами сільськогосподарської продукції, водночас експортуючи значну кількість продукції за рахунок високоефективної організації виробництва та застосування провідних досягнень науки і техніки (насамперед європейські країни). У той же час, частка продовольства у загальному імпорті цих країн є незначною, на відміну від країн, що розвиваються, для яких продовольство складає основну частину імпорту.

В Україні сільське господарство має значний потенціал розвитку і визначену експортну спеціалізацію. В умовах погіршення торговельних відносин з Російською Федерацією та поглиблення зони вільної торгівлі із західним сусідом, торгівля сільськогосподарською продукцією з Європейським Союзом набуває особливого значення як з точки зору переорієнтації збуту зі «східного» на «західний» напрям, так і з позицій завоювання нових сегментів ринку для певних видів продукції в межах визначених тарифних квот.

Список використаних джерел:

1. Department of Economic and Social Affairs United Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unstats.un.org/unsd/demographic/products/dyb/default.htm>
2. The Statistics Portal, Acreage of genetically modified crops [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.statista.com/statistics/263294/acreage-of-genetically-modified-crops-by-country-since-2003/>
3. Research Institute of Organic Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fibl.org/en/themes/organic-farming-statistics.html>
4. World Trade Organisation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDDBViewData.aspx?Language=E>
5. Trade statistics for international business development, Top 10 positions of world imports of agri-food products [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.trademap.org/Country_SelProduct.aspx
6. Food and Agriculture Organization of the United Nations. The proportion of agricultural production in the structure of imports of developing countries, 2015. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://faostat3.fao.org/browse/Q/*/E
7. Trade statistics for international business development. The structure of world exports of agri-food products and leading exporting countries [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.trademap.org/Country_SelProduct.TOTAL
8. Україна на 8 місці у рейтингу найрозвинутіших аграрних країн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agropolit.com/news/172-ukrayina-na-8-mistsi-u-reytingu-nayrozvinutishih-agrarnih-krayin>

9. Зовнішня торгівля України товарами і послугами у 2015 р. (статистичний збірник). – Держкомстат: Київ. – 2016. – 156 с.
10. Аграрний сектор України: тенденції, суб'єкти, перспективи формування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://newukraineinstitute.org/media/news/549/file/Agro%202015.pdf>
11. Аграрний сектор України, огляд рослинництва. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bakertilly.ua/media/pdf/Agri2013RU.pdf>
12. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : minagro.gov.ua
13. Сучасне світове господарство України-2015 (Інформаційні матеріали урядового порталу) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248944464
14. Товарна структура експорту сільськогосподарської продукції до ЄС (експрес-випуск). – Державна служба статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
15. Микольська Н.Я. Що дала Україні вільна торгівля з ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://m.biz.nv.ua/ukr/experts/mikolskaya/vilna-torgivlja-mizh-ukrajinoju-ta-jes-pershi-rezultati-142400.html>

Анотація. Стаття посвячена освещению современных тенденций и особенностей развития торговли сельскохозяйственной продукцией, определению роли международной торговли аграрной продукцией в мировом хозяйстве. В ходе исследования выявлено место и значение аграрного сектора во внешнеэкономической стратегии ведущих стран – крупнейших производителей и экспортеров (импортеров) агропродовольственной продукции. Определено участие Украины в торговле аграрной продукцией как в мировом масштабе, так и в контексте ассоциации с ЕС. Проанализирована современная товарная и географическая структура экспорта и импорта, выявлены основные рынки сбыта украинской сельскохозяйственной продукции.

Ключевые слова: сельское хозяйство, агропромышленный сектор, мировой рынок, внешняя торговля сельскохозяйственной продукцией.

Summary. The article is devoted to highlighting current trends and characteristics of agricultural trade, the definition of the role of international trade in agricultural products in the world economy. The study reveals the place and importance of the agricultural sector in foreign trade strategy of leading countries – the largest manufacturers and exporters (importers) of agro-food products. Ukraine's participation in trade in agricultural products is determined both globally and in the context of association with the EU. The current commodity and geographical structure of exports and imports is analyzed, the main markets for Ukrainian agricultural products are studied.

Key words: agriculture, agro-industrial sector, world market, foreign trade in agricultural products.

Буряк І.В.

аспірант кафедри управління персоналом та економіки праці
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Buriak I.V.

Post-Graduate Student of Personnel Management
and Labor Economics Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

МОНІТОРИНГ ЯКОСТІ ЖИТТЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ

MONITORING OF THE HOUSEHOLD'S QUALITY OF LIFE

Анотація. Статтю присвячено опрацюванню поняття та сутності процесу моніторингу як складної системи. Розглянуто види моніторингу, етапи проведення та основні його завдання. Проведено соціально-економічний моніторинг на прикладі дослідження якості життя домогосподарств. Проаналізовано зарубіжний досвід щодо покращення умов життя домогосподарств.

Ключові слова: моніторинг, соціально-економічний моніторинг, домогосподарство, якість життя, товари довготривалого користування (вжитку), житлові умови.

Постановка проблеми. Сучасне суспільство характеризується динамічним розвитком інформаційних технологій та значною роллю інформації в соціально-економічних відносинах. Тому наявність повної, своєчасної та достовірної інформації про процеси, які відбуваються в різних сферах життєдіяльності населення, є необхідною умовою для прогнозування, успішної адаптації до негативних факторів та ефективного розвитку діяльності домогосподарств.

На сьогоднішній день найбільш важливим інструментом спостереження, аналізу та прогнозування, а також фактором у прийнятті обґрунтованих і найбільш ефективних рішень, є система моніторингу, яка застосовується в рамках різних сфер науково-практичної діяльності підприємств, організацій та домогосподарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей впровадження і використання моніторингу в різних сферах діяльності присвячені праці таких вчених, як: В.М. Едрінова, А.А. Кавінова, Т.С. Максимова, А.В. Васильєва, А.Ф. Новикова, А.Ф. Мельника, С.І. Бойко, Л.В. Кравцова, А.В. Шубравської та інших.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. В економічних дослідженнях відчувається недооцінка моніторингу як виду спостереження. Найчастіше він зводиться до отримання лише статистичних даних. Насправді ж моніторинг є комплексним методом господарського контролю, який базується на отриманні різних видів інформації, у тому числі не тільки кількісної, але і якісної. Нехтування якісною інформацією веде до погіршення параметрів моніторингу і неможливості передбачення щодо настання надзвичайних або катастрофічних господарських явищ (криз, дефолтів, біржових крахів, банкрутств і т.п.).

Метою статті є вивчення сутності поняття «моніторинг», аналіз етапів проведення моніторингу, розгляд використання соціально-економічного моніторингу на прикладі дослідження якості життя домогосподарств України.

Виклад основного матеріалу. Оскільки моніторинг є достатньо складним та неоднозначним процесом, то для більш чіткого розуміння сутності даного поняття автором зроблено літературний огляд з цього питання.

С.А. Кузнецов у Великому тлумачному словнику визначає моніторинг як «систему постійних спостережень, оцінки і прогнозування змін стану будь-якого природного, соціального і економічного об'єкта» [1].

В.П. Кушлін тлумачить моніторинг як «технологію спостереження і аналізу змін об'єкту управління, яка характеризується постійністю, регулярністю здійснення протягом всього управлінського циклу» [2].

На думку О.Я. Кібанова моніторинг – це система збору даних про складні явища, процеси, які описуються за допомогою певних ключових показників, що дозволяють діагностувати стан об'єкта дослідження, оперативно відстежувати тенденції і динаміку його змін і на цій основі приймати оптимальні управлінські рішення [3].

Отже, розглянувши трактування поняття «моніторинг» різними вченими, можна зробити висновок, що їх поєднує збір даних або спостереження. Різноманітність визначень даного поняття пояснюється сферою його застосування. Графічно сутність процесу моніторингу зображено на рисунку 1.

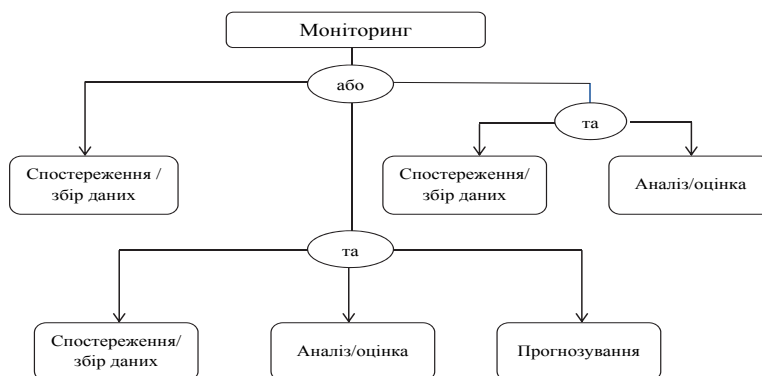


Рис. 1. Сутність процесу моніторингу

Моніторинг, який обмежується здійсненням спостереження або збору даних, ототожнюють із соціологічними спостереженнями, а оцінка та прогнозування зазвичай відокремлюється від моніторингу та розглядається як якості самостійних функцій [4].

Якщо розглянути моніторинг з економічної точки зору, то він характеризує особливий тип економічного спостереження, що передбачає систематичне спостереження за будь-якими господарськими процесами і явищами, оцінки передбачуваних змін, а також прогнозування і виявлення тих чи інших економічних тенденцій [5]. Тобто, економічний моніторинг складається зі спостереження, аналізу даних та прогнозування. Він дозволяє передбачити майбутні тренди і тенденції економічного розвитку і тим самим заздалегідь підготувати прийняття адекватних заходів щодо виправлення і поліпшення господарської ситуації.

Залежно від масштабу охоплення, економічний моніторинг, на думку О.М. Орехова та В.О. Ядова, може бути: глобальним, національним, регіональним, локальним і точковим. За типом спостережуваних явищ економічний моніторинг поділяється на демографічний, аграрний, промисловий, транспортний, фінансовий, еколого-економічний і т.д. Можна назвати також загальноекономічний моніторинг, коли спостереження охоплює всі господарські сфери і галузі [5].

Головною метою функціонування системи моніторингу, з економічної точки зору, є забезпечення органів управління повною, своєчасною і достовірною інформацією про процеси, що протікають в різних сферах економіки та про стан соціальної сфери [6].

Збір та обробка інформації проходить у декілька етапів на різних рівнях управління (рис. 2).

Одним із найважливіших напрямків соціально-економічного моніторингу є моніторинг якості життя населення. Особливо актуальним це питання постає у світлі нинішньої економічної ситуації в Україні.

Сьогодні домогосподарства виступають центральним об'єктом дослідження та оцінки рівня та якості життя населення, вони представляють практично всі прошарки суспільства і на їхньому рівні зосереджені основні економічні, соціальні та демографічні характеристики ста-

новища та статусу населення [9]. Оскільки поняття домогосподарства охоплює усіх споживачів, найманих працівників, власників великих та дрібних капіталів, власників землі та засобів виробництва, осіб, які зайняті або не зайняті у суспільному виробництві, то постає гостра необхідність у більш детальному вивченні діяльності домогосподарств за допомогою механізмів моніторингу.

До діяльності домогосподарств можна віднести як ведення домашнього господарства, так і зовнішню взаємодію членів домогосподарств з іншими суб'єктами в інтересах своєї суспільної ланки.

Зазвичай в економічній літературі домогосподарства класифікуються за демографічними та економічними ознаками. Основними демографічними характеристиками домогосподарств є їх кількість, склад та місце проживання. Головним економічним критерієм класифікації домогосподарств є рівень їх доходів та багатства.

У багатьох емпіричних дослідженнях зустрічаються характеристики домогосподарств за типами поселення (міські та сільські), за регіональним розташуванням (східні, західні, кліматичні зони та ін.) та за рівнем доходів (низький рівень, середній та високий) [6].

Також, сучасні дослідники вважають, що домогосподарства можна поділити на сімейні, несімейні та суспільні. На думку автора, їх слід поєднати за соціально-статусною ознакою.

Сімейні домогосподарства – це, звичайно, об'єднання людей, які пов'язані спорідненими або шлюбними відносинами.

Суспільні та несімейні домогосподарства не пов'язані між собою шлюбними або спорідненими відносинами, однак це не означає, що в минулому вони не існували або у майбутньому не будуть існувати як сімейні господарства.

Основними джерелами даних про домогосподарства є:

- щорічні вибіркові обстеження умов життя домогосподарств;
- спеціальні соціально-демографічні обстеження населення, що проводяться епізодично та охоплюють широкий спектр питань.

За даними Державної служби статистики України кількість домогосподарств в Україні у 2015 р. складає 15 074 тис. од. у порівнянні з 16 076 тис. од. у 2014 р. У міських поселеннях проживають 67% домогосподарств, з них у великих містах (з чисельністю населення 100 тис. осіб і більше) – 39%, у малих – 28%, у сільській місцевості – третина [10].

Одними з основних характеристик умов та якості життя домогосподарств є забезпеченість житлом, рівень його благоустрою, матеріальна забезпеченість, що, в свою чергу, включає наявність товарів тривалого користування.

Переважна більшість домогосподарств України (94%) мають окреме житло (окрему квартиру або індивідуальний будинок). Разом із тим 4% домогосподарств все ще мешкають у комунальних квартирах та гуртожитках.

У власному житлі проживають 95% домогосподарств (без урахування тих, які мешкають у гуртожитках), 1% – у державному чи відомчому, а 4% – наймають його у фізичних осіб. На селі майже всі домогосподарства мають власне житло, у містах – 93% [10].

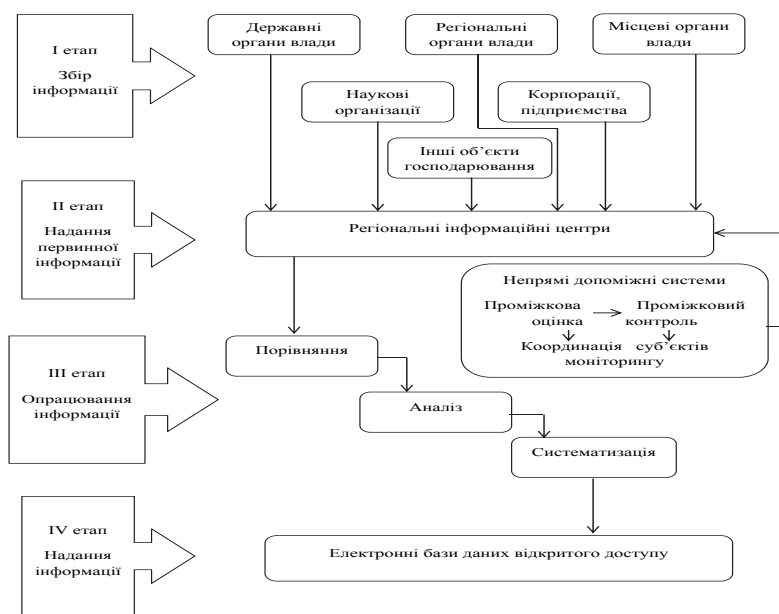


Рис. 2. Етапи проведення моніторингу

Складено за [7; 8]

Найбільша частина домогосподарств мають двокімнатне або трикімнатне житло (34% та 35% відповідно), 17% домогосподарств проживає в чотирьох і більше кімнатах, 13% – в одній кімнаті. Частка сільських домогосподарств, які проживають в трьох і більше кімнатах, у 1,5 рази більша, ніж серед домогосподарств міських поселень.

За підсумками опитування 56% домогосподарств задоволені у цілому або дуже задоволені своїми житловими умовами, що на 2 в. п. більше, ніж у минулому році. У великих містах такі оцінки повідомили 62% домогосподарств (у 2014 р. – 61%), у малих – 57% (54%), на селі – 47% (44%) [10].

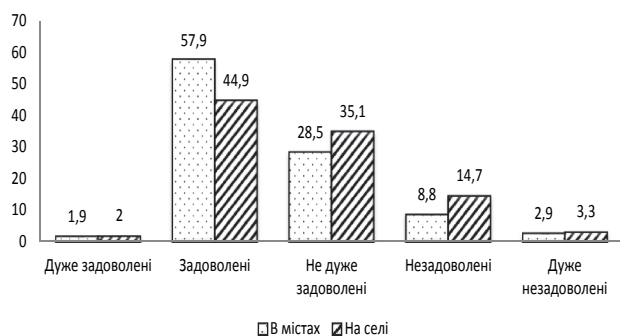


Рис. 3. Розподіл міських та сільських домогосподарств за ступенем задоволення своїми житловими умовами у 2015 р. [10]

У цілому по країні 14% домогосподарств (12% у містах та 18% на селі) незадоволені або дуже незадоволені своїми житловими умовами. Не дуже задоволені своїм житлом 31% домогосподарств. Порівняно з 2014 р. серед міських та сільських домогосподарств частка незадоволених або дуже незадоволених своїми житловими умовами скоротилася відповідно на 1,4 в. п. та 3 в. п. [10].

Відсоток незадоволеності житловими умовами досить високий, тому вирішення проблеми забезпечення житлом матиме суттєвий позитивний ефект для пом'якшення соціальної напруженості в суспільстві [11].

У соціально-орієнтованих країнах, таких як країни Європейського Союзу, США, Австралії та Канаді, існує чимало програм соціального житла, які реалізуються як на загальнодержавному, так і на регіональному (муниципальному) рівнях.

Цікавим є досвід надання державного житла в Новому Південному Уельсі (Австралія) [12]. Тут практично кожне домогосподарство з низьким рівнем доходів може розраховувати на допомогу держави (відповідно до встановленого державою межі доходу). Межа доходу являє собою максимальний розмір доходу (до сплати податків), який може заробити домогосподарство і який дозволяє розраховувати на отримання державного житла.

У розвинених країнах для домогосподарств, які не підпадають під програми надання державного житла, передбачені різні іпотечні програми.

Цікавим досвідом фінансування доступного житла є так звана «німецька схема», заснована на системі будівельно-ощадних кас (БОК). Дана система набула поширення по всій Європі. У цьому випадку, квартира протягом усього процесу залишається у власності БОК до повної виплати покупцем суми. БОК займають близько 30% усієї німецької індустрії житла, в інших європейських державах цей відсоток дещо нижчий, але також значний. Термін внесення передоплати – 5 років, передплата звичайно дорівнює від 30% до 40% від вартості житла. Максимальний термін кредитування – від

12 до 18 років, мінімального терміну не існує, штрафів за дострокове погашення не передбачено. Ставка коливається від 3% до 5% річних. Державою практикуються різного роду субсидії для пільгових категорій громадян і для молодих державних службовців, що мають родину і дітей. Особливо така практика субсидування поширена у Швеції. Окремим варіантом БОК є некомерційні і контрольовані державою житлові товариства у Великобританії і Гонконзі [13].

Китайська система іпотеки близька до німецької. У Китаї існують житлові акціонерні товариства (ЖАТ), які дещо схожі на БОК. ЖАТ прийшли на зміну житловим зобов'язанням державних підприємств перед своїми співробітниками. Це комерційні організації, незалежні від держави, яким державні підприємства передали свій житловий фонд.

Житлові витрати виводяться з бюджету підприємства, житло або здається в оренду, або продається, а за рахунок виключення з бюджету підприємства витрат на придбання і утримання житла формується ресурс для підвищення зарплати співробітникам, що компенсує їм витрати на оренду чи придбання житла за ринковими цінами. Фінансування схем здійснюється комерційними банками.

На основі досвіду ЖАТ був прийнятий «Національний проект зручного житла». За цією програмою в Пекіні, Шанхаї та ряді інших великих міст було продано житло, надане державою підприємствам для своїх співробітників. Також поширена практика фондів житлових заощаджень, куди, як у пенсійний фонд, підприємством відраховуються гроші із зарплати співробітника (5% на місяць) [13].

В багатьох країнах світу доступне житло підтримується також іншими різноманітними способами – зокрема, державними субсидіями, грантами, гарантіями і податковими пільгами. Наприклад, організація, що видала громадянину іпотечну позику на житло, у свою чергу, одержує гарантію держави (центральної чи місцевої влади). Одночасно позичальнику видається субсидія, що знижує процентну ставку по кредиту до прийнятних розмірів. Пільги за іпотечними відсотками практикуються в Бельгії, Великобританії, Голландії, Данії, Ірландії та Франції.

Не менш важливою характеристикою якості життя домогосподарств є наявність товарів тривалого користування (автомобілі, мотоцикли, холодильники, пральні та посудомийні машини та ін.).

Л.П. Кураков у Енциклопедичному словнику економіки та права визначає товари тривалого користування як товари, що використовуються споживачами протягом довготривалого часу, декількох місяців, років [14].

У радянському суспільстві переважна більшість товарів тривалого користування була не необхідністю, а предметом розкоші. Так, наявність кольорового телевізора та магнітофона вважалась ознакою заможності та наявності відповідних «зв'язків» у сфері торгівлі. Такі товари, як пральні машини, холодильники, були у користуванні переважно міських домогосподарств, в той час як сільські родини таких товарів зазвичай не мали [15].

На сьогодні витрати домогосподарств на товари довготривалого користування складають приблизно 10–20%. Впродовж останніх років у цілому по країні частка домогосподарств, що не мають більшості товарів тривалого вжитку, поступово знижується, тобто рівень забезпеченості такими товарами покращується.

Так, за даними Державної служби статистики, у середньому на 100 домогосподарств припадає 23 автомобілі, з них 79% імпортного виробництва та 21% – вітчизняного. Майже 98% домогосподарств мають холодильники,

88% – пральні машини та лише 1,5% домогосподарств мають посудомийні машини [10].

Окремо слід торкнутися теми забезпеченості автомобілями. Нині, як і раніше, автомобіль є малодоступним для широких верств населення і залишається предметом розкоші, а не засобом пересування (рівень забезпеченості домогосподарств автомобілями майже не змінюється і залишається стабільно невисоким протягом років). Змінилися лише причини: якщо раніше це були черги на придбання нових авто та значне перевищення попиту над пропозицією на такі, що були у вжитку, то сьогодні – це низька платоспроможність населення [15].

У порівнянні з країнами з розвинутою економікою, в Австралії на 100 домогосподарств – 72 автомобіля, в США – 81 автомобіль, Канаді – 62 автомобіля [16].

Одним із варіантів поліпшення ситуації з придбанням авто, яким і користується більшість населення у розвинутих країнах, може бути купівля автомобіля в кредит. Однак умови кредитування, які сьогодні пропонують банки, є доволі жорсткими і в багатьох випадках неприйнятними для громадян. Так, більшість банків вимагають від клієнтів сплатити аванс у розмірі 30% і більше від вартості авто, кредит видають на термін від 2 до 7 років під 25–30% річних [17]. А це означає, що за 2 роки особа, що купила автомобіль у кредит, повинна виплатити банку додатково в середньому ще половину його вартості. До того ж, в умовах нестабільності, а тим більше кризи, виплата кредиту стає важким тягарем для більшості пересічних громадян.

В середньому по країні частка домогосподарств, які не мають певних товарів тривалого користування, поступово зменшується, але досі залишається залежність між забезпеченістю цими товарами та типом населеного пункту, в якому знаходиться домогосподарство: показники наявності окремих товарів тривалого вжитку в сільській місцевості нижчі за показники по містах. До того ж, позитивні зміни, що відбувались протягом останніх років, мають більш виражений характер саме в містах [16].

Висновки. Підсумовуючи викладений матеріал, необхідно підкреслити те, що моніторинг є складним проце-

сом збору та оброблення кількісної та якісної інформації. Він застосовується у технічних, соціальних, економічних та інших сферах практичної діяльності.

З економічної точки зору моніторинг характеризується як вид спостереження, до якого входять систематичне спостереження за будь-якими господарськими процесами та явищами, оцінка та прогнозування економічних тенденцій. В даному випадку автором була використана система соціально-економічного моніторингу на прикладі дослідження якості життя домогосподарств, які в свою чергу представляють практично всі прошки суспільства.

Окрім загальноприйнятих класифікацій домогосподарств (міські, сільські, сімейні, несімейні, суспільні та ін.), автором запропоноване поєднання їх за соціально-статусною ознакою. Завдяки цій ознаці домогосподарства можна розглядати під призмою положення суб'єкта в системі соціальних відносин.

Підсумовуючи проведений автором моніторинг якості життя домогосподарств, варто зазначити, що не зважаючи на кризові потрясіння нашої країни, домогосподарства витрачають від 10% до 20% свого доходу на придбання товарів довготривалого використання, та, на жаль, не всі домогосподарства мають змогу за таких умов відкласти кошти на придбання автомобіля, покращення житлових умов або на оплату кредиту на кілька місяців наперед, і тому робити заощадження з метою їх подальшого використання як інвестиційних ресурсів вони не мають можливості.

Проведення моніторингу якості життя домогосподарств необхідно здійснювати, перш за все, на державному рівні, що є однією з головних умов для стабільного соціально-економічного розвитку держави. Такі дослідження дають змогу прогнозувати подальший розвиток суспільного благополуччя та приймати конкретні заходи щодо покращення умов життя домогосподарств на прикладах соціально-орієнтованих країн. Тому процес моніторингу є одним з діючих методів виявлення та своєчасного реагування на проблеми, які виникають у процесі життєдіяльності домогосподарств.

Список використаних джерел:

1. Кузнецов А.С. Великий тлумачний словник / А.С. Кузнецов. // СПб. : Норіт, 2000. – 563 с.
2. Кушлін В.П. Сучасна ринкова економіка. Енциклопедичний словник / В.П. Кушлін, В.П. Чичканов // М. : РАГС, 2004. – 250 с.
3. Кібанов О.Я. Управління персоналом: енциклопедичний словник / О.Я. Кібанов // М. : Інфра-М, 1998. – 183 с.
4. Осипов Г.В. Соціологічний енциклопедичний словник / Г.В. Осипов, Л.М. Москвичов // М. : Норма, – 2008. – 170 с.
5. Економічний моніторинг як спосіб економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://studopedia.ru/5_5474_ekonomicheskij-monitoring-kak-sposob-ekonomicheskikh-issledovaniy.html
6. Рощина Я.М. Основи моделювання економічної поведінки домогосподарств / Я.М. Рощина. – М. : Издательский дом Высшей школы экономики, 2015. – 351 с. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.hse.ru/pubs/share/direct/demo_document/167307242
7. Гладій М.В. Регіональний менеджмент і моніторинг / [М.В. Гладій, М.І. Долішній, С.М. Писаренко, М.А. Янків] // Львів – ІРД НАНАУ, 2000. – 67 с.
8. Халіна В.М. Фінансово-економічний моніторинг діяльності підприємства: теоретичні аспекти // Економіка підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://finansovo-ekonomichnij-monitoring-diyalnosti-pidpriemstva-teoretichni-aspekti.pdf&name=finansovo-ekonomichnij-monitoring-diyalnosti-pidpriemstva-teoretichni-page=1>
9. Лученко О.І. Теоретичні аспекти життєвого рівня домогосподарств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jm/natural/Nvuu/Ekon/2012_36/statii/1_4.htm
10. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrcensus.gov.ua/information/definition
11. Гончарова С.Ю. Соціальна стратифікація сучасного суспільства / С.Ю. Гончарова, А.В. Семенченко // Розвиток України очима молоді: економічні, соціальні та правові аспекти : матеріали всеукраїнської науково-практичної V конференції молодих учених та студентів, м. Харків, 28 березня 2014 року. – Дніпропетровськ : Середняк Т.К., 2014. – С. 1072–1076.
12. Family and Community Services [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.housing.nsw.gov.au.
13. Поворзник В.О. Відділ економічної та соціальної стратегії. Додаток до аналітичної записки. Досвід житлової політики зарубіжних країн / В.О. Поворзник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/May08/10.htm>
14. Кураков Л.П. Енциклопедичний словник економіки та права / Л.П. Кураков // М. : «Вуз и школа», 2004. – 186 с.

15. Новіков В.М. Людський розвиток в Україні: трансформація рівня життя та регіональні диспропорції [колективна монографія] / В.М. Новіков // Київ – Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАНУ, 2012. – 26 с.
16. Список країн по кількості автомобілів на 1000 осіб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://key-dom.com/pages/spisok-stran-po-kolichestvu-avtomobiley-na-1000-chelovek.html>
17. Експрес кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kharkiv-avto.ukravto.ua/credit>

Анотація. Стаття посвячена вопросам рассмотрения понятия и сущности процесса мониторинга как сложной системы. Рассмотрены виды мониторинга, этапы проведения и основные его задачи. Проведен социально-экономический мониторинг на примере исследования качества жизни домохозяйств. Проанализирован зарубежный опыт по улучшению условий жизни домохозяйств.

Ключевые слова: мониторинг, социально-экономический мониторинг, домохозяйство, качество жизни, товары длительного пользования (потребления), жилищные условия.

Summary. This article is dedicated to the examination of the concept and nature of the monitoring process as a complicated system. Monitoring types, stages of the realization and its main tasks are considered. It is carried out a socio-economic monitoring based on the research of household's quality of life. A foreign experience how to improve the living conditions of the households is examined.

Key words: monitoring, socio-economic monitoring, household, quality of life, goods of long-term use, living conditions.

УДК 330.356

Венгер В.В.

*кандидат економічних наук, старший науковий співробітник
Інституту економіки та прогнозування
Національної академії наук України*

Venger V.V.

*PhD in Economics, Leading Researcher,
Institute for Economic and Forecasting, NAS of Ukraine*

ІНВЕСТИЦІЇ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

FIXED CAPITAL INVESTMENT AS A FACTOR OF ECONOMIC GROWTH OF METALLURGICAL INDUSTRY OF UKRAINE

Анотація. На основі кореляційно-регресійного аналізу виявлено, що між обсягами інвестицій в основний капітал та економічним зростанням металургійних підприємств існує пряма кореляційна залежність. Виявлено, що високий рівень фізичного спрацювання і морального старіння основного капіталу підприємств металургійної галузі України – основний чинник її відставання від розвинених країн. Доведено, що через обмеженість фінансових ресурсів існуючий рівень інвестування в основний капітал металургійних підприємств є неефективним. На основі аналізу статистичних даних зроблено висновок про низьку віддачу основного капіталу в металургійній галузі та суттєве її зниження протягом останніх років. З метою збільшення обсягів фінансування інвестицій в основний капітал запропоновано на державному рівні створити та реалізувати комплекс заходів щодо покращення інвестиційного клімату в металургійній галузі України.

Ключові слова: економічне зростання, фактори економічного зростання, інвестиції, капітальні інвестиції, продуктивність основного капіталу, капіталовіддача, капіталомісткість.

Постановка проблеми. Економічне зростання будь-якого суб'єкта господарювання безпосередньо пов'язане з відтворенням основних фондів з огляду на те, що задоволення виникаючих суспільних потреб вимагає реконструкції, технічного переозброєння існуючих основних засобів або створення нових, здатних давати необхідну продукцію. Для досягнення цієї мети потрібні додаткові інвестиційні ресурси в основний капітал. Саме інвестиції в основний капітал вважаються основою для організації

матеріальної бази будь-якого суб'єкта господарювання. Вони припускають використання грошових ресурсів з метою формування і постійного відтворення засобів основного фонду, спрямованих на процеси розширення, удосконалення і оновлення об'єктів, які необхідні для здійснення господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним питанням економічного зростання та розвитку присвячено праці таких вчених як: Й. Шумпетер [1],

Дж.М. Кейнс [2], Р. Харрод [3], Р. Солоу [4], П. Ромер [5], Р. Лукас [6] та ін. Роль інвестицій у формуванні економічного зростання розкривається у працях І. Артеменко [7], Т. Понедільчук [8], Е. Сірої [9], О. Субочева [10], О. Тищенко та В. Шликової [11], А. Сімахової [12] та ін. Науковцями та фахівцями металургійної галузі багато уваги приділяється питанням конкурентоспроможності вітчизняної металопродукції. Зокрема, О. Панченко та О. Лищенко [13] досліджують ключові фактори конкурентоспроможності металургійної галузі в умовах кризи, І. Іванова [14] розглядає розвиток світової металургійної галузі на сучасному етапі, С. Антоненко, І. Ялдин та Т. Кочетигова [15] досліджують досвід розвинутих країн та країн, що розвиваються, у сфері державної підтримки металургійної промисловості, О. Борисенко [16] здійснює оцінку забезпечення основними ресурсами виробничої діяльності металургійних підприємств України. Водночас низка питань, що стосуються визначення впливу капітальних інвестицій на економічне зростання металургійної галузі України, залишаються недостатньо дослідженими.

Метою статті є аналіз та оцінка впливу капітальних інвестицій на економічне зростання металургійної галузі України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиції – це складне та змістовне поняття, що інтегрує в собі різні економічні процеси, які впливають на виробництво, розподіл, обмін і споживання, тобто вони є фундаментальною основою суспільного економічного відтворення. Виходячи з цього, можна стверджувати, що між темпами економічного зростання та наявністю інвестиційних ресурсів існує пряма залежність.

Статистична база показників розвитку металургійної галузі України підтверджує дану гіпотезу. Так, з розрахунків динаміки обсягів інвестицій в основний капітал та темпів економічного зростання металургійної галузі України за 1997–2015 рр. (рис. 1) видно, що найбільші темпи приросту інвестицій, як власне й економічного зростання, було зафіксовано у 2000 р. – на рівні 59,9% та 21,3% відповідно.

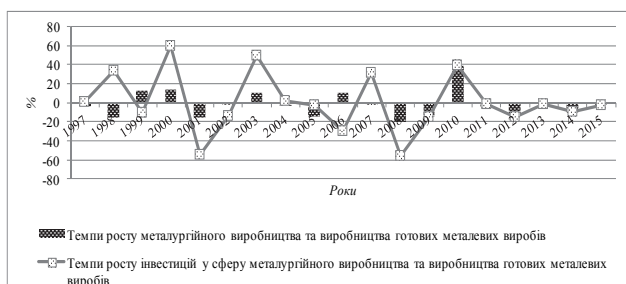


Рис. 1. Динаміка економічного зростання та рівень інвестицій в основний капітал підприємств металургійної галузі України, %

Джерело: розраховано автором за даними [17; 18]

У той же час, найнижчі показники динаміки інвестицій та економічного зростання за 1997–2015 рр. виявились у 2009 р., коли спостерігалось їх падіння до попереднього року на – 26,7 та – 22,8% відповідно.

Емпіричні дані рисунка 1 дають можливість визначити залежність економічного зростання в металургій-

¹ Вважають, що кореляція буде щільною, коли $r > 0,7$. При значеннях коефіцієнта кореляції в межах від 0,5 до 0,7 щільність зв'язку між явищами вважається середньою, а при значенні $r < 0,5$ – слабкою. При $r = 0$ зв'язок відсутній, а при $r = 1$ – функціональний. Додатне значення коефіцієнта кореляції свідчить про наявність прямого зв'язку між змінними, а від'ємне – зворотного зв'язку.

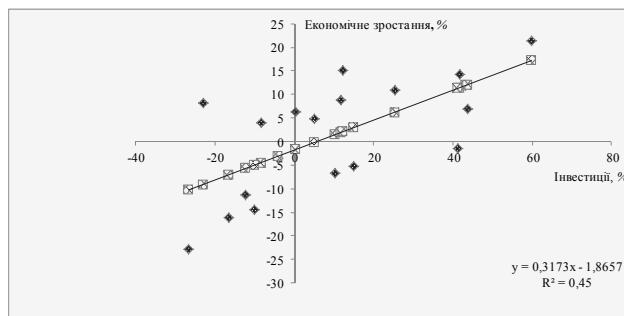


Рис. 2. Залежність між темпами економічного зростання і темпами зростання інвестицій в основний капітал металургійної галузі України протягом 1997–2015 рр., % до попереднього року

Джерело: розраховано автором за даними [17; 18]

ній галузі від інвестицій в основний капітал. Зокрема, за допомогою вбудованої функції «Регресия» у MS Excel на основі рисунка 1 побудуємо кореляційне поле залежності між темпами зростання інвестицій (x) та темпами економічного зростання (y) (рис. 2), а також розрахуємо коефіцієнт кореляції (r) та детермінації (r²).

Економіко-математична модель, що характеризує залежність темпів економічного зростання металургійної галузі України від темпів зростання інвестицій в основний капітал її підприємств, представлена математичним виразом та має такий вигляд:

$$y = 0,32x - 1,87 \quad (1)$$

Слід зазначити, що отримана модель адекватна експериментальним даним. Її характеристики відповідно до F-критерію Фішера статистично значущі. При цьому, коефіцієнт кореляції (r) дорівнює 0,67, а коефіцієнт детермінації (r²) – 0,45.

Отримане значення¹ коефіцієнта кореляції свідчить про те, що між обсягами інвестицій в основний капітал та економічним зростанням в металургійній галузі існує кореляційна залежність середньої сили, а коефіцієнт детермінації вказує на те, що економічне зростання в металургійній галузі на 45% залежить від інвестицій в основний капітал та на 55% від інших факторів, які в даному випадку не було враховано.

Більш детальний аналіз інвестиційної діяльності підприємств металургійної галузі України показав, що процес інвестування в реконструкцію та модернізацію основних виробничих фондів суттєво активізувався фактично після 2002 р. (табл. 1). Проте цих інвестиційних ресурсів було явно недостатньо для проведення глибокої реструктуризації металургійної галузі і модернізації її застарілих виробничих потужностей. Так, якщо знос основних виробничих фондів підприємств металургійної галузі у 1996 р. становив 56,8%, то у 2005 р. цей показник становив уже 69,8% [19].

Високий рівень фізичного спрацювання і морального старіння основного капіталу – основний чинник відставання металургійної галузі від розвинутих країн. Особливе занепокоєння викликає моральне старіння основного капіталу, який на 20–30 років відстає від досягнень західних країн. Це, у свою чергу, провокує аварійність праці, погіршує її якість, знижує конкурентоспроможність продукції, що виробляється.

Саме через недостатність інвестиційних ресурсів власники металургійних підприємств сконцентрували свою інвестиційну політику не на докорінній модернізації усієї металургійної галузі України, а на швидкому проведенні точкової реконструкції та капітального ремонту. Причому

Таблиця 1
Динаміка інвестицій в основний капітал підприємств металургійної галузі України у 1996–2015 рр.

Рік	Капітальні інвестиції, млн грн	Середній офіційний курс гривні щодо долара США, грн/дол. США	Капітальні інвестиції, млн дол. США	Питома вага інвестицій, дол. США/1 т сталі
1996	792	1,8295	432,9	19,4
1997	673	1,8617	361,5	14,1
1998	816	2,4495	333,1	13,7
1999	1 035	4,1304	250,6	9,1
2000	1 848	5,4402	339,7	10,7
2001	1 422	5,3721	264,7	8,0
2002	1 366	5,3266	256,4	7,5
2003	2 032	5,3327	381,0	10,3
2004	3 282	5,3192	617,0	15,9
2005	5 575	5,1247	1 087,9	28,2
2006	6 971	5,0500	1 380,4	33,8
2007	11 234	5,0500	2 224,6	52,0
2008	10 503	5,2672	1 994,0	53,5
2009	6 683	7,7912	857,8	28,8
2010	6 719	7,9356	846,7	25,3
2011	9 810	7,9676	1 231,2	34,9
2012	9 282	7,9910	1 161,6	35,3
2013	10 898	7,9930	1 363,4	41,7
2014	11 833	11,8867	995,5	36,6
2015	12 503	21,8450	572,4	24,9

Джерело: складено та розраховано автором за даними [17; 18; 20]

окремі нові технології та види устаткування в існуючі виробництва вводилися за умов швидкої економічної віддачі. Така інвестиційна політика дозволяла Україні дешево нарощувати металургійне виробництво і максимально скористатися сприятливою кон'юнктурою, що складалася на світовому ринку чорних металів [21, с. 259].

Найбільші обсяги інвестицій в основний капітал підприємств вітчизняної металургійної галузі було зафіксовано у 2007 р. – 2 224,6 млн дол. США або 52 дол. США на тонну виробленої сталі (див. табл. 1). Проте через фінансово-економічну кризу 2008 р. практично всі металургійні підприємства України суттєво скоротили обсяги інвестування. Зокрема, у 2015 р. обсяги інвестицій в основний капітал металургійних підприємств скоротилися порівняно з аналогічним періодом 2007 р. майже у чотири рази – до 572,4 млн дол. США, а витрати на тонну сталі – в 2,1 рази – до 24,9 дол. США.

Саме через обмеженість інвестиційних ресурсів в Україні до сьогодні продовжується експлуатування деяких апріорі неконкурентних застарілих металургійних потужностей, які в умовах ринкової економіки можуть існувати лише за рахунок значних преференцій – здешевленого за рахунок державних дотацій газу, вугілля, електроенергії, пільг на залізничні перевезення тощо. Мова йде про мартенівське виробництво сталі, яке розвинуті країни перестали використовувати ще на початку 1990-х рр. через високі витрати та високий ступінь забруднення навколишнього середовища.

Слід зазначити, що економічне зростання передбачає не лише збільшення інвестиційних витрат, а й підвищення продуктивності використання основних засобів (табл. 2). Особливо актуальною ця проблема стає за умов вичерпаності екстенсивних факторів виробництва.

Дані таблиці 2 свідчать про низький рівень продуктивності основного капіталу в металургійній галузі України. Так, у 2001 р. кожна гривня, що була інвестована в основний капітал підприємств металургійної галузі України, приносила лише 23,5 коп. валової доданої вартості. У 2007 р. цей показник зріс до 49,9 коп., проте з 2008 р.

Таблиця 2

Динаміка показників продуктивності капіталу металургійної галузі України у 2001–2013 рр.

Рік	ВДВ, млн грн	Вартість основного капіталу, млн грн	Споживання основного капіталу, млн грн	Валове нагромадження основного капіталу, млн грн	Продуктивність основного капіталу, грн/на 1 грн		
					ВДВ/ВОК	ВДВ/СОК	ВДВ/ВНОК
2001	8 396	35 674	1 962	0	0,235	4,28	-
2002	9 122	38 900	2 140	0	0,234	4,26	-
2003	11 265	39 775	1 869	0	0,283	6,03	-
2004	17 183	52 195	1 722	0	0,329	9,98	-
2005	22 534	60 630	1 940	3 777	0,372	11,61	5,97
2006	30 801	68 429	2 190	5 367	0,450	14,07	5,74
2007	40 030	80 206	2 567	7 106	0,499	15,60	5,63
2008	46 073	103 271	3 305	9 443	0,446	13,94	4,88
2009	21 101	132 570	3 977	5 875	0,159	5,31	3,59
2010	19 503	138 210	5 805	6 121	0,141	3,36	3,19
2011	17 438	254 009	8 382	10 096	0,069	2,08	1,73
2012	29 031	247 685	8 174	7 031	0,117	3,55	4,13
2013	16 964	181 908	6 185	0	0,093	2,74	-

Джерело: складено та розраховано автором за даними [22–25]

спостерігається його систематичне зниження і на кінець 2013 р. продуктивність основного капіталу підприємств металургійної галузі на гривню вартості становила 9,3 коп., що явно недостатньо для забезпечення зростання металургійного виробництва.

Не менш важливим є показник споживання основного капіталу, який свідчить про споживання впродовж звітного періоду поточної вартості основних засобів внаслідок їх морального та фізичного старіння. Так, у 2001 р. на кожну гривню амортизаційних відрахувань (спожитого основного капіталу) в металургійній галузі припадало 4,28 грн валової доданої вартості, у 2007 р. – 15,60 грн, що свідчить про надзвичайно високий рівень зношеності основних засобів. Водночас, починаючи з 2008 р. цей показник почав поступово знижуватися і на кінець 2013 р. склав 2,74 грн, що вказує на зниження рівня зношеності основних засобів підприємств металургійної галузі України.

Про низький рівень інвестиційної діяльності підприємств металургійної галузі України свідчить й показник валового нагромадження основного капіталу. Так, зокрема, з 2001 по 2004 рр. підприємства металургійної галузі України не здійснювали валове нагромадження основного капіталу або воно було несуттєвим. У 2005 р. на кожну авансовану у валове нагромадження основного капіталу металургійної галузі гривню припадало 5,97 грн валової доданої вартості. У наступні періоди зазначений показник коливався від 1,73 грн до 5,74 грн.

Важливим питанням в умовах відсутності необхідних обсягів фінансових ресурсів для фінансування інвестицій в основний капітал є підвищення ефективності їх використання (табл. 3).

Таблиця 3

Ефективність інвестування коштів в основний капітал підприємств металургійної галузі України у 2001–2013 рр., млн грн

Рік	ВВП, млн грн	Основний капітал, млн грн	Капіталовіддача, грн	Капіталомісткість, грн
2001	8 396	35 674	0,24	4,25
2002	9 122	38 900	0,23	4,26
2003	11 265	39 775	0,28	3,53
2004	17 183	52 195	0,33	3,04
2005	22 534	60 630	0,37	2,69
2006	31 909	68 429	0,47	2,14
2007	42 027	80 206	0,52	1,91
2008	46 073	103 271	0,45	2,24
2009	22 484	132 570	0,17	5,90
2010	21 519	138 210	0,16	6,42
2011	20 188	254 009	0,08	12,58
2012	31 433	247 685	0,13	7,88
2013	25 451	181 908	0,14	7,15

Джерело: складено та розраховано автором за даними [22–25]

Одним із основних показників ефективності інвестування коштів в основний капітал є капіталовіддача, яка показує обсяги виробництва у розрахунку на кожну гривню коштів, авансованих на формування основного капіталу. На основі отриманих даних можна зробити висновок про низьку віддачу основного капіталу в металургійній галузі України та суттєве її зниження протягом останніх років.

Оберненим показником до капіталовіддачі є показник капіталомісткості, який визначає обсяг основних засобів на гривню виробленої продукції. За період 2001–2007 рр. спостерігалось стабільне зниження цього показника, однак з 2008 р. він почав зростати. Найвище його значення зафіксовано у 2011 р. на позначці 12,58 грн, що майже в 3 рази вище, ніж в аналогічному періоді 2001 р.

Таким чином, можна зробити висновок, що в металургійній галузі України дуже низька продуктивність основних засобів. До основних чинників низької продуктивності основного капіталу належать: висока зношеність основних засобів і низький рівень їх оновлення внаслідок недосконалої амортизаційної та облікової політики, нерациональний розподіл паливно-енергетичних ресурсів, низька інвестиційна та інноваційна активність, неефективна управлінська та маркетингова діяльність, висока енергозалежність, низький рівень технологічної модернізації.

Висновки. Проведений аналіз свідчить про те, що інвестиції в основний капітал можуть слугувати чинником довгострокового економічного зростання металургійної галузі України. Проте, через їх недостатність сьогодні в металургійній галузі України спостерігається високий рівень технічного й технологічного зносу основних засобів, що за умов прискореного НТП гальмує розвиток виробництва і послаблює конкурентні позиції країни на світових ринках металопродукції.

Це свідчить про те, що при збереженні існуючих тенденцій інвестування в основний капітал збільшення темпів довгострокового економічного зростання металургійної галузі навряд чи можна очікувати. При цьому, низький рівень вітчизняних інвестицій в основний капітал підприємств металургійної галузі можна пояснити обмеженістю внутрішніх фінансових ресурсів, які безпосередньо залежать від прибутковості підприємств.

Світовий досвід переконує, що вирішення означеної проблеми можливе шляхом втручання держави в означені процеси. Зокрема, лише на державному рівні можливо і необхідно вжити заходів щодо покращення інвестиційного клімату країни, який сьогодні супроводжується високими фінансовими ризиками як для вітчизняних, так і для іноземних інвесторів. Не сприяє пожевженню інвестиційної діяльності й велика кількість таких стримуючих факторів, як: наявність високої інфляції, тіньової економіки, недосконалість нормативно-правової бази, наявність високого податкового навантаження тощо. Тобто, для вирішення цього питання необхідно задіяти, в першу чергу, комплекс макроекономічних стабілізаторів, успішна реалізація яких забезпечить ефективність інвестиційної діяльності металургійній галузі, що, у свою чергу, створить передумови для її стабільного економічного зростання у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер ; [пер. с нем.]. – М. : Прогресс, 1982. – 454 с.
2. Дж.М. Кейнс. Общая теория занятости, процента и денег. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.alleng.ru/d/econ/econ242.htm>.
3. Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики / Р.Ф. Харрод. – М. : Иноиздат, 1959. – 202 с.
4. Solow R. A Contribution to the Theory of Economic Growth / R. Solow // Quarterly Journal of Economics. – Vol.70. – 1956. – P. 65–94.

5. Romer P. Increasing Returns and Long Run Growth / P. Romer // *Journal of Political Economy*. 1986. – Vol. 94. – P. 1002–1037.
6. Lucas R.E. On the Mechanics of Economic Development / R.E. Lucas // *Journal of Monetary Economics*. – 1988. – Vol. 22. – P. 3–42.
7. Артеменко І.Л. Інвестиції як фактор довгострокового економічного зростання України / І.Л. Артеменко // *Інвестиції: практика та досвід*. – 2015. – № 20. – С. 115–117.
8. Понедільчук Т.В. Роль інвестицій у формуванні економічного зростання в умовах сучасного розвитку економіки України / Т.В. Понедільчук // *Економіка. Фінанси. Право*. – 2014. – № 4. – С. 11–15.
9. Сіра Е.О. Інвестиції в основний капітал як чинник економічного зростання / Е.О. Сіра // *Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво*. – 2013. – № 5. – С. 8–13.
10. Субочев О.В. Аналіз взаємозв'язку і взаємовпливу економічного росту та іноземних інвестицій / О.В. Субочев // *Міжнародна економічна політика*. – 2012. – № 1. – С. 209–227.
11. Тищенко О.М. Аналіз впливу окремих факторів на економічне зростання регіонів України / О.М. Тищенко, В.О. Шликова // *Проблеми економіки*. – 2011. – № 2. – С. 39–43.
12. Сімахова А.О. Оцінка впливу інноваційно-інвестиційних чинників на динаміку соціально-економічного розвитку України / А.О. Сімахова // *Молодий вчений*. – 2016. – № 2. – С. 83–86.
13. Панченко О.М. Фактори конкурентоспроможності металургійної галузі України / О.М. Панченко, О.Г. Лищенко // *Вісник Запорізького національного університету*. – 2010. – № 1. – С. 164–172.
14. Іванова І.О. Розвиток світового ринку металопродукції в умовах глобалізації товарних ринків / І.О. Іванова // *Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності*. – 2012. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 256–259.
15. Антоненко С.В. Державна підтримка металургійної промисловості у розвинутих країнах та країнах, що розвиваються / [С.В. Антоненко, І.В. Ялдин, Т.В. Кочетигова] // *Проблеми економіки*. – 2015. – № 1. – С. 7–15.
16. Борисенко О.Є. Аналіз та оцінка забезпечення основними ресурсами виробничої діяльності металургійних підприємств України / О.Є. Борисенко // *Економіка промисловості*. – 2013. – № 1–2. – С. 28–39.
17. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності у 1996–2015 рр. // *Держстат України*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.
18. *Steel Statistics Yearbook 1996–2015*. – WSA. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.worldsteel.org>>.
19. Ступінь зносу основних засобів промисловості за видами діяльності у 1996–2014 рр. // *Держстат України*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.
20. Офіційний курс гривні щодо іноземних валют. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.bank.gov.ua>>.
21. Осипов В.М., Венгер В.В. Трансформація сектора чорної металургії України в умовах депресії на світових ринках металопродукції / В.М. Осипов, В.В. Венгер // *Економічні інновації: Зб. наук. пр.* – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2015. – Вип. 59. – С. 259–272.
22. Таблиця «витрати-випуск» України в основних цінах за 2001–2013 рр. // *Держстат України*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.
23. Промисловість України у 2001–2007 рр. Стат. зб. // *Держкомстат України*. – К. 2008. – 304 с. – С. 67–68.
24. Промисловість України у 2007–2010 рр. Стат. зб. // *Держстат України*. – К. 2011. – 306 с. – С. 72–73.
25. Основні засоби України у 2011–2014 рр. Стат. бюл. // *Держстат України*. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <<http://www.ukrstat.gov.ua>>.

Аннотация. На основе корреляционно-регрессионного анализа выявлено, что между объемами инвестиций в основную капитал и экономическим ростом металлургических предприятий существует прямая корреляционная зависимость. Выявлено, что высокий уровень физического износа и морального старения основного капитала предприятий металлургической отрасли Украины – основной фактор ее отставания от развитых стран. Доказано, что из-за ограниченности финансовых ресурсов существующий уровень инвестирования в основной капитал металлургических предприятий является неэффективным. На основе анализа статистических данных сделан вывод о низкой отдаче основного капитала в металлургической отрасли и существенном ее снижении в последние годы. С целью увеличения объемов финансирования инвестиций в основной капитал предложено на государственном уровне создать и реализовать комплекс мер по улучшению инвестиционного климата в металлургической отрасли Украины.

Ключевые слова: экономический рост, факторы экономического роста, инвестиции, капитальные инвестиции, производительность основного капитала, капиталотдача, капиталоемкость.

Summary. In terms of cross-correlation-regressive analysis the existence of the average direct correlation dependence between the volume of the investment and the economic growth of the steelmaking enterprises were determined. The high-level physical cooperation and exploitation of the outdated metallurgical assets of Ukraine are the main reasons for its lagging behind the developed countries. The inefficient level of the investment for the basic metallurgic assets caused by the limitation of the financial goods was identified. In terms of statistical review the low-level capital productivity ratio of metallurgic capital asset and its tangible decrease for the last years were concluded. The creation and implementation of the investment climate betterment package for metallurgical industry of Ukraine with the aim to increase the investment financing volume of the fixed capital were suggested.

Key words: economic growth, factors in economic growth, investment, capital investment, fixed capital efficiency, capital productivity ratio, capital intensity.

Вітренко А.О.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економічної теорії, макро- і мікроекономіки
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Vitrenko A.O.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate professor of Economic Theory,
Macro- and Microeconomics Department
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

ДОВГОСТРОКОВІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ СФЕРИ ПОСЛУГ

LONGTERM GUIDELINES OF SERVICE DEVELOPMENT

Анотація. В статті досліджується та аналізується зростаюче значення сфери послуг в умовах нової економіки. Завдяки аналізу широкого кола сучасних наукових літературних джерел визначено взаємозв'язок процесів економічного зростання та розвитку галузей сфери послуг. Аналізуючи сучасні тенденції в сфері послуг, автор робить висновок про зростання ролі послуг в останні роки та надає прогнози щодо майбутніх тенденцій розвитку цієї сфери економічної діяльності людини.

Ключові слова: нова економіка, сфера послуг, глобалізація, економічне зростання, підприємництво.

Постановка проблеми. Історичний розвиток наукових економічних теорій засвідчує, що класична економічна література концентрує свої дослідження на місці та значенні сільського господарства або промислового виробництва в економічній системі та їх впливи на економічну поведінку людини і всього суспільства. Головними предметами дослідження ставали розподіл доходів та процеси економічного зростання або економічного розвитку. Результатами таких економічних досліджень ставали нові державні економічні політики, що були спрямовані на проведення адекватних економічних дій з метою досягнення визначених коротко- чи довгострокових цілей, визначених нормативних індикаторів розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загально-теоретичні погляди автора статті в дослідженні визначеної актуальної проблеми економічної теорії ґрунтуються на власних емпіричних дослідженнях, критичному аналізі та узагальненні результатів наукових доробок вітчизняних та іноземних вчених-економістів, серед яких В. Базилевич, В. Ільїн, А. Чухно, А. Сміт, А. Маршал, І. Майлс, Й. Шумпетер та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Протягом ХХ ст. відбувалися зміни в економічному оточенні людини, в результаті яких промислове виробництво втратило свої провідні позиції. Сфера послуг, використовуючи свої конкурентні переваги – низький рівень потреби в капіталі, швидкий вплив на економічне зростання, простота релокації підприємницької діяльності, ставала все більш і більш важливою для світової економічної системи та зайняла провідне місце в структурі світової економіки. Серед інших факторів, які сприяли цьому процесу, автор виділяє перманентні інноваційні процеси, що мали місце в минулому та активно відбуваються сьогодні в межах глобалізаційних процесів. Такі глобалізаційні процеси також ґрунтуються на зростаючій ролі сфери послуг в людському суспільстві та технологічних інноваціях в процесі створення національного багатства. Ця економічна дійсність призводить до необхідності

та вимагає поглиблення аналізу впливу сфери послуг на глобалізовану світову економіку та її майбутніх перспектив розвитку і трансформації.

Формулювання цілей статті. Аналізуючи глобальні тенденції в сфері послуг, на думку автора, необхідно звернути особливу увагу та поєднати, з метою досягнення синергетичного ефекту, теорію послуг та теорію «нової економіки».

Виклад основного матеріалу дослідження. В науковій літературі стверджується, що індустріальний розвиток економіки, який характеризується пануванням промислового виробництва, притаманний «старій економіці». В межах цієї теорії основними чинниками економічного розвитку є процеси накопичення капіталу, процеси заощадження, пільги та субсидії для промислових підприємств, ефективний розподіл ресурсів. У формальній неокласичній моделі економічного зростання технологія стає екзогенним актором, а її роль та значення в цьому процесі не визначається провідним і актуальним. Наукові економічні погляди різко починають змінюватися наприкінці 90-х рр. ХХ ст., коли низький рівень безробіття в провідних країнах світу, швидкі темпи зростання їх ВВП у поєднанні із початком трансформації світових економічних відносин під впливом глобалізаційних процесів примушують до зміни поглядів на економічну поведінку основних суб'єктів економіки, генерації нових економічних термінів та категорій, зокрема категорії «нова економіка». Нова економіка має дві головні особливі ознаки:

1) *Глобалізація підприємницької діяльності* – капіталістичні відносини та принципи ведення підприємницької діяльності поширюються по всьому світу та стають основою економічної політики багатьох країн. Це призводить до поліпшення економічного стану їхніх національних економік та змушує державні органи влади до зниження рівня державного регулювання економіки, зменшення економічної активності державного сектору загалом, досягнення правил та принципів функціонування вільного ринку. Завдяки цим процесам, підприємства отримують нові ринки збуту для своїх товарів, збільшують

загальні обсяги виробництва, переносять свої промислові потужності до країн із нижчим рівнем виробничих витрат та низькими цінами на економічні ресурси;

2) *Технологічна революція* – нові технологічні можливості та переваги призводять до зміни принципів економічної поведінки товаровиробників, зростанню продуктивності виробництва, зменшенню виробничих витрат, зміні характеру людської праці, сприяють виробництву більш технологічно складних товарів та послуг, стимулюють зростання обсягів індивідуального споживання, спричинене моральним зношенням новітніх товарів.

З іншого боку, в новій економіці спостерігається масове розповсюдження економічної та технологічної інформації через мережі комп'ютерів, мережу Інтернет, смартфони, планшети тощо. Використання новітніх засобів зв'язку спрощує доступ учасників ринку до необхідної для них економічної інформації про виробничу діяльність підприємств та їхні товари. Такі інформаційні потоки значним чином впливають на споживчу поведінку індивідів та суспільства. Споживачі отримують можливість купувати порівняно дешевші та ефективніші товари, але також виникає необхідність до їх постійного вдосконалення, з цієї метою окремі споживачі починають застосовувати принципи амортизаційних відрахувань. Окрім споживчої поведінки поширення інформаційних потоків впливає на:

1) *рівень цін* – зростає ступінь та інтенсивність конкурентної боротьби та зменшується середній рівень цін в економіці;

2) *державна економічна політика* – знижується рівень державного регулювання з метою активізації підприємницької діяльності;

3) *національна система права* – значний рівень проникнення мережі Інтернет в економічну систему та життєдіяльність людини вимагає зміни законодавчої бази та принципів правового регулювання з метою уникнення функціонування злочинної діяльності в мережі Інтернет.

У такій «новій економіці» постійно зростає роль та значення сфери послуг. Нові види підприємницької діяльності вимагають паралельного застосування нових економічних принципів та нових видів економічної активності на кшталт інформаційних та рекламних агенцій, підприємств, що спеціалізуються на аутсортингу економічних процесів, нових фінансових послуг з метою отримання менш дорогих та більш ефективних та доступних ресурсів виробництва. Очевидно, що у такій взаємопов'язаній та інтегрованій економічній системі поведінка одних економічних суб'єктів значним чином впливає на поведінку інших, а проблеми в одному із секторів сфери послуг можуть мати негативні наслідки для декількох інших видів економічної активності як у сфері послуг, так і в інших сферах економіки, все залежить від актуальності та економічного значення такого сегменту послуг. Наприклад, остання фінансова криза значним чином негативно вплинула не лише на сферу фінансових послуг та на економіку певної країни, вона мала загальноекономічний глобальний вплив. Для того щоб проаналізувати майбутні тренди сфери послуг включимо її до структури так званої «нової економіки», одночасно звернемо особливу увагу на наступні економічні аспекти такого поєднання:

– Адекватність виміру інтенсивності сервісної діяльності. Як свідчить генезис економічних досліджень, основним методом аналізу інтенсивності традиційної економічної активності є її вплив на процеси економічного зростання, тобто головним питанням досліджень стає визначення цього впливу. На сьогодні в доступній для нас економічній літературі використовують традиційні методи виміру продуктивності та звертається осно-

вна увага на традиційні фактори економічного зростання. На думку автора, в сучасних економічних та соціальних умовах необхідно враховувати новітні фактори економічного зростання, наприклад, інтенсивність використання мережі Інтернет чи високотехнологічних засобів виробництва, які не лише збільшують обсяги виробництва товарів та послуг, а й допомагають контролювати рівень цін в економіці.

– Рівень застосування видів економічної активності, що характерні для третинного сектору економіки. Відповідно до економічних досліджень таких іноземних вчених, як І. Майлс [11], Б. Андерсен, Дж. Хоувеллс, Р. Халл [5], до основних сфер застосування економічної активності третинного сектору економіки можна віднести:

- 1) навколишнє середовище;
- 2) результати діяльності вторинного сектору економіки;
- 3) сфера людської життєдіяльності;
- 4) інформаційна сфера.

На нашу думку, визначення таких основних сфер застосування економічної активності третинного сектору є цілком вірним, проте ми можемо доповнити їх новими видами економічної активності, які стають чинниками впливу майбутнього сфери послуг (рис. 1).

Розглянемо дві головні особливості: вплив на виробничу активність та економічне зростання. Функціонуючи в умовах глобалізаційних змін, підприємства мають необхідність та можливість створення нових товарів з метою збільшення рівня власної конкурентоздатності. В цьому сенсі роль та значення послуг постійно зростає. Фінансові ресурси є необхідною умовою для забезпечення безперервності інноваційних процесів та зміни в структурі факторів виробництва. Отже, сучасна та ефективна системи фінансових послуг стає головною передумовою руху та перетворення заощаджень в інвестиції. Суб'єкти фінансового ринку мають постійно створювати нові інструменти стимулювання процесів заощадження серед широкого кола економічних агентів та підтримувати їх необхідний рівень. Проте, необхідно також звернути увагу на проблемність таких видів фінансових послуг та фінансових операцій з метою досягнення певного балансу між фінансовими інституціями та їх впливом на економічну систему суспільства. З цієї причини встановлюються певні регулятори з боку держави, для того щоб пом'якшити негативний вплив від певних фінансових послуг на економічну систему.

Професійні послуги. Причиною постійного розвитку та виникнення нових професійних послуг є процеси перманентної економічної діяльності підприємств, під час якої вони стикаються як із новими проблемами, що потребують вирішення, так і з новими можливостями, які створюють нові потреби. Потенційними сферами виникнення нових професійних послуг є охорона навколишнього середовища, інтернет-послуги, електронна комерція, аутсорсинг тощо.

Суспільні послуги також дуже актуальні. Вони сприяють впровадженню нових технологій, активізації процесів наукових досліджень, поліпшують взаємозв'язок між ринками, зменшують сукупний рівень витрат. Проте нам також необхідно враховувати їх вплив на економічне зростання. Адже думки з цього приводу існують діаметрально протилежні.

Так, Д. Ашхауер, Дж. Скінер відзначають та стверджують про позитивний вплив на економічне зростання. П. Еванс та Г. Карас визначають державний капітал як непродуктивний. А. Порет та Р. Барро взагалі не знайшли ніякого взаємозв'язку між державним інвестуванням та

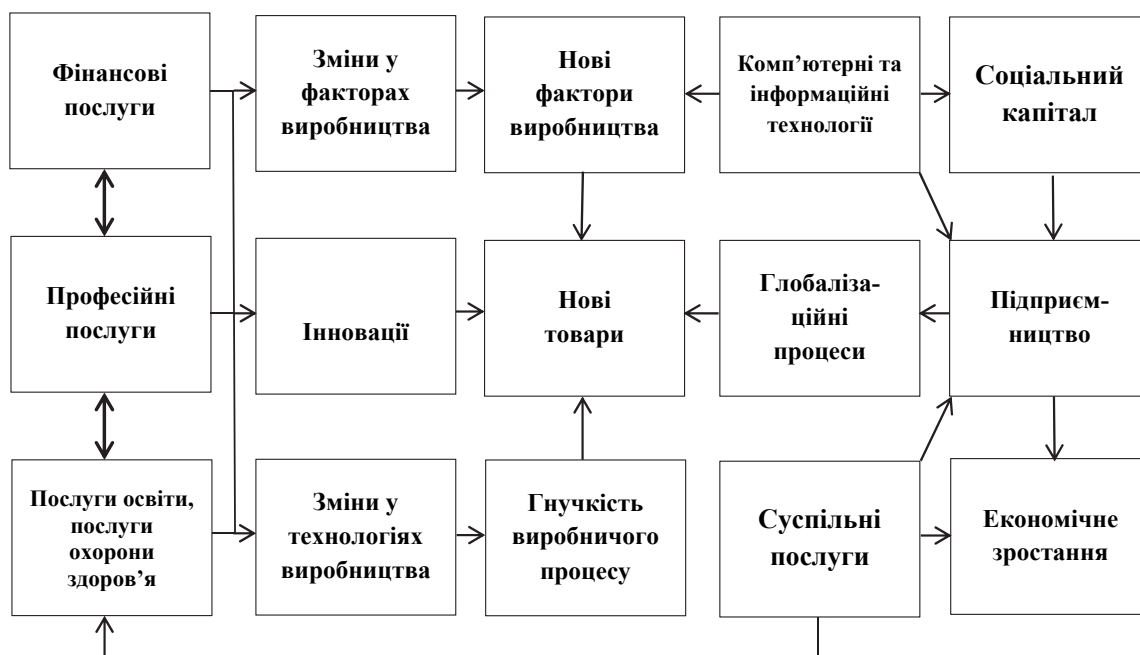


Рис. 1. Сфера послуг у системі «нової економіки»

Джерело: створено автором

економічним зростанням. Тут необхідно враховувати й інші фактори, які зменшують позитивний вплив державного капіталу на економічне зростання, а саме – необхідність зростання обсягів оподаткування для забезпечення функціонування системи державної влади (ефект витіснення), приватних витрат тощо.

Друга особливість – вплив на економічне зростання. Сьогодні головна мета будь-якої економічної політики – сприяння економічному зростанню. Особливим аргументом цьому є твердження, що економічне зростання сприяє зростанню добробуту суспільства у цілому. Тому державні органи влади зацікавлені у визначенні факторів, які пришвидшують ці процеси. Сфера послуг прямо та опосередковано впливає на темпи сучасного економічного зростання, отже виникає необхідність розвитку сфери послуг та державного їх стимулювання. Можна розглянути декілька способів та каналів активізації сфери послуг.

Перший – соціальний капітал, який знаходиться під значним впливом високотехнологічних послуг. Концепція соціального капіталу не є новою. Її основні принципи були сформульовані Л. Ханіфаном у першій декаді ХХ ст., але ідея була розглянута вченими економістами задовго до цього. Наприклад, А. Сміт розглядав вплив соціального напрямку на продуктивність праці та економічне зростання, також ми можемо згадати й деякі роботи А. Маршала.

В літературі існує багато визначень соціального капіталу. Така концептуальна різноманітність має два головні наслідки: перший – використання цієї категорії в прямому спектрі соціальних досліджень, другий – значні перешкоди для емпіричних та теоретичних досліджень соціального капіталу.

Визначення можна розподілити на три основні групи:

1) група визначень, що підкреслюють позитивний вплив соціального капіталу на всю сукупність соціальних інститутів. До таких визначень можна віднести категорії Дж. Колемана, Р. Путнама, Р. Леонарді та Р. Нанетті. Крім того, в цих визначеннях підкреслюється специфічні нефор-

мальні форми соціальної організації суспільства: довіра, соціальна норма, соціальна мережа;

2) група визначень, що розглядають соціальний капітал з точки зору взаємних відносин або взаємозалежностей між окремими особами. До них відносимо визначення Е. Острома, С. Боуелса, Г. Гінтіса;

3) група визначень, що розглядають у якості соціального капіталу лише певні загальні норми та людські цінності – визначення Ф. Фукуями.

Беручи до уваги другу групу визначень, загальне визначення соціального капіталу формується як сукупність соціальних мереж та суспільних норм поведінки, що пов'язані з такими мережами, які створюють індивідуальну та суспільну цінність. Таке визначення дає змогу звертати увагу не лише на соціальні інститути, але й на економічну поведінку певних економічних аспектів в суспільстві та кооперативні відносини між ними.

Останнім часом вчені-економісти намагаються визначити прямий чи опосередкований взаємозв'язок між соціальним капіталом та економічним зростанням. Першим ефектом їх взаємозв'язку є скорочення потенційних економічних витрат від отриманої недосконалої інформації. Наприклад, Ф. фон Хайек визначав асиметрію інформації як одну з повсякденних характеристик людини [8, с. 519–530]. Така асиметрія, зазвичай, ускладнює економічні відносини між людьми через відсутність особистих капіталів або недовіру один до одного. В цьому випадку зменшується інтенсивність економічної активності, як наслідок відбувається негативний вплив на економічне зростання. Очевидно, що такий негативний вплив не висвітлюється через функціонування соціального капіталу, який полегшує взаємозв'язок між людьми. Крім того відзначимо, що соціальний капітал підвищує ефективність функціонування економічної системи, використовуючи декілька методів, один із них – обмін інформацією. Ефективно функціонуючі суспільства легко поширюють інформацію серед своїх членів, створюючи «екстерналії Маршала». Наприклад, соціальні мережі розповсюджують інформацію щодо можливостей працевлаштування або щодо тех-

нологічних можливостей та змін, це, в свою чергу, покращує виробничий процес, зменшує соціальну напругу, позитивно впливає на економічне зростання.

Іноді соціальний капітал розглядають як суспільне благо. Держава організовує надання таких благ за рахунок оподаткування економіки. У цьому випадку інститут суспільної довіри є неможливим. Але, як добре відомо, високий рівень оподаткування негативно впливає на економічне зростання та на індивідуальну економічну активність. З іншого боку, деякі суспільні блага не можуть надаватися державою. Наприклад, у випадку вибору напрямку освіти батьками для своєї дитини така економічна дія не є функцією держави. В такому випадку інститут довіри може покращити процес надання освітніх послуг, виникає позитивний економічний ефект для формування людського капіталу, який можна розглянути у якості одного з факторів економічного зростання.

Соціальні мережі мають значний розподільний ефект. Іноді вони мають широке суспільне покриття та стають реальною альтернативою державним та ринковим інститутам. Наприклад, члени сім'ї можуть запропонувати своїм родичам позику з метою фінансування освіти, придбання товарів довгострокового користування, полегшення негативного впливу безробіття. Така поведінка є стимулом підтримки та збільшення інтенсивності економічної активності.

Додатковий економічний ефект має соціальний капітал для державного управління. Він створює можливості для формування ефективної системи державного управління, яка позитивно впливає на приватні інвестиції, розподіл доходів та економічне зростання.

Нарешті доречно враховувати ефективну індивідуальну інформацію за допомогою соціального капіталу, на яку позитивно впливає виникнення та удосконалення високотехнологічних послуг та комунікаційних послуг. Члени суспільства отримують високоякісну, більш детальну інформацію, досягають вищого рівня згуртованості. Це, в свою чергу, поліпшує якість соціального капіталу та активізує економічне зростання. З цієї причини зручною є економічна політика розвитку такого виду послуг.

Наступним із вказаних нами факторів, що впливають на тенденції розвитку сфери послуг в умовах глобалізаційних процесів, є підприємництво. Підприємництво як фактор розвитку економічних процесів широко розглядається в роботах вчених. А. Веннекерс та А. Цурік, наслідуючи ідеї таких авторів, як Р. Герберт, А. Лінк, І. Булл, Дж. Уїллард, визначали його як здатність та бажання людини створювати нові можливості [12, с. 27–55], такі як нові продукти, організаційні форми, нові методи організації виробництва та управління ним, та представлення їх в межах ринку з метою протистояння невизначеності майбутнього та іншим перешкодам, пов'язаним з прийняттям рішень щодо локалізації економічної діяльності та використанню економічних ресурсів.

Враховуючи вплив підприємства на сферу послуг, вважаємо за необхідне відзначити наступні його особливості, які є наслідком використання в нашому дослідженні вищевказаних дефініцій.

Перша особливість пов'язана з концентрацією визначення на процесах поведінки економічних суб'єктів. З цієї причини підприємство розглядається не в якості місця працевлаштування чи професії, а в якості процесу, особливого виду людської діяльності, яка враховує різноманітні аспекти людини та диференціює оточуючі людини обставини. Друга – підприємці обов'язково в своїй діяльності мають враховувати невизначеність та

інші різноманітні перешкоди, притаманні створенню та веденню бізнесу. Третє – підприємці повинні мати новітню інформацію, що стосується ефективних виробничих процесів та організаційних форм. Серцем підприємництва стає нова «ідея», яка може бути генерована особисто або через механізм консультування експертами. Крім цих особливостей підприємства в сучасній економічній літературі розглядається та аналізуються й інші його ознаки:

1) *Інноваційність*. Й. Шумпетер розглядав підприємницьку активність як основу для впровадження нових продуктів, виробничих чи організаційних процесів. Підприємець може створювати нові галузі і таким чином викликати відповідні структурні зміни в економіці. Підприємець не є винахідником, він застосовує в своїй діяльності винаходи інших. Сутність бачення Й. Шумпетера полягає у тому, що він розглядає підприємця у якості руйнівника-інноватора, який знищує існуючу структуру [4]. Розвиток цієї думки в сучасній економічній літературі має узагальнюючий характер. Сучасні вчені вважають, що підприємець створив нові організації, а це не завжди супроводжується процесом створення нового продукту. Він може створити нові види економічної діяльності, не будучи одночасно інноватором у тому сенсі, як розумів Й. Шумпетер, підприємець може спиратися на асиміляцію технологічних проривів та переваг [4].

2) *Опортуністичність* – це характеристика сучасного підприємця, що була впроваджена в науковий обіг І. Кірцнером [9, с. 5–17]. І. Кірцер вважав, що підприємець постійно намагається використовувати переваги з метою одержання можливого прибутку, вчиться на минулих помилках та намагається їх виправити, тим самим веде ринок до стану рівноваги. З його точки зору, між економічними інститутами суспільства та підприємцями існує певний взаємозв'язок, який спричинений двома факторами. Перший – економічні інститути, особливо державні, сприяють конкурентній боротьбі, яка є необхідною умовою існування підприємства. Другий – запроваджують систему економічних стимулів, які розвивають та активізують підприємницьку діяльність.

3) *Невизначеність*. Ф. Найт в своїх дослідженнях розрізняє ризик та невизначеність. Перший з них може страхувати, оскільки відноситься до подій, які відносно часто повторюються та відомі з досвіду економічної активності. Друга не страхується, адже відноситься до подій, ймовірність якої оцінюється суб'єктивно. Автор характеризував невизначеність у якості важливого фактору підприємницької діяльності [10]. Адже підприємці мають постійно приймати рішення в умовах невизначеності, а рівень такого прибутку пропорційно залежить від вірності рішення та ефективності подолання невизначеності. За своєю суттю прибуток є винагородою за прийняття підприємцем невизначеності.

4) *Диференціація* визначена у роботах У. Баумола, який розподілив всіх підприємців на «продуктивних» та «непродуктивних» [7, с. 893–921]. З цієї точки зору, підприємці є творчими та винахідливими індивідами, які спрямовують весь свій пошуковий потенціал на збільшення власного багатства, влади та престижу. Оточуюче середовище підприємницької діяльності має важливий вплив на їх рішення. Це є основною причиною існування великого різноманіття видів підприємницької діяльності.

Враховуючи ці особливості підприємства, ми можемо стверджувати, що воно має загальний позитивний вплив на економічну систему та стимулює економічне зростання, адже сучасне суспільство та економіка відчувають необхідність в існуванні групи індивідів, які можуть отри-

мати ризик та використовувати власні економічні ресурси для генерації інновацій нових підприємств та галузей. Такий наш висновок знаходить підтвердження в роботах Д. Аудретха, А. Суріка [6] та інших.

Ще однією структурною ланкою нової системи є державний сектор. Раніше ми вже відзначали, що існують значні теоретичні суперечності щодо його впливу на процеси економічного зростання. Проте, узагальнюючи наші думки та проаналізувавши джерела літератури, відзначимо значну роль державного сектора в наданні таких важливих послуг, як освіта та охорона здоров'я. Ці послуги, за умови їх ефективності, справляють позитивний ефект на індивіда, підприємства, організації, суспільство та можуть таким чином активізувати процеси економічного зростання. Крім того, зростання інтенсивності конкурентної боротьби в сучасному глобалізованому світі призводить до необхідності постійного покращення рівня надання та підвищення ефективності освітніх послуг, поєднання університетської діяльності з діяльністю ринкових підприємств, фірм та організацій.

Висновки та перспективи майбутніх досліджень.

Ми можемо визначити постійно зростаючу роль сфери послуг в структурі нової економіки. Основними тенденціями та перспективами розвитку сервісної активності в таких умовах мають стати:

1) сервісні підприємства мають та будуть ставати активними учасниками інноваційних процесів не лише з метою зниження рівня витрат та поставки на ринок дешевої продукції, а й з метою створення нових видів послуг. З цією метою необхідно збільшувати рівень конкурентоздатності сервісних підприємств шляхом поліпшення механізмів трансферу технологій. Наприклад, для сектору фінансових послуг це можуть бути нові кредитні системи, нові більш захищені системи передачі інформації, особливо в сфері співпраці з інститутами підприємства, адже доступність фінансових ресурсів є одним з основних елементів розвитку та провадження підприємницької діяльності. Фінансові установи мають створити нові послуги з розподілу та перерозподілу інвестиційних ресурсів, покращувати та оптимізувати вже існуючу систему кредитів та позик, таким чином розширюючи ринки для своїх послуг та отримуючи нових клієнтів;

2) розвиток освітніх послуг – розширення ринків збуту в глобалізованій економіці, використання нових технологій, що вимагає постійного підвищення освітнього рівня найманих працівників. В основі цього процесу має бути ефективна система послуг з підготовки, перепідготовки, підвищення кваліфікації трудових ресурсів як на мікро-, так і на макрорівнях;

3) розвиток системи державних послуг – незважаючи на суперечливий вплив державного сектору економіки на ВВП та процеси економічного зростання, зростання обсягів та ефективності системи державних послуг має позитивний вплив на галузі освіти, охорони здоров'я. Без участі держави неможливе будівництво транспортної інфраструктури та проведення широкомасштабних наукових досліджень. Активізація та розвиток цих послуг будуть позитивно впливати на майбутню економіку, пришвидшать її зростання та підвищать рівень суспільного багатства;

4) використання нових технологій призводить до зростання загального рівня продуктивності сфери послуг, особливо в галузях традиційних послуг – транспорт та фінансові послуги. Така ситуація буде супроводжуватися загальними економічними зростаннями;

5) посилення державного впливу на сферу послуг – деякі сектори послуг мають значний вплив на економіку країни в цілому. Сучасний досвід функціонування сфери послуг засвідчує, що, наприклад, обмеження фінансових послуг звужує економічні можливості для розвитку суспільства, негативно впливає на рівень зайнятості, економічне зростання, суспільний добробут.

Державні органи влади в сучасних умовах мають приділяти особливу увагу сфері послуг та її впливу на економічну систему загалом. Але, з іншого боку деякі, тенденції розвитку сфери послуг можуть бути поставлені під сумнів з етичної точки зору. Особливо у випадках, коли можливий рівень корисності для суспільства є негативним, як у випадку з останньою фінансовою кризою. Таким чином, ми можемо спостерігати зростаючу необхідність розвитку сфери послуг. Але, враховуючи її суперечності, необхідно застосовувати певні обмеження з метою уникнення негативних наслідків її розвитку. З іншого боку, надмірні обмеження можуть привести до падіння темпів економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність : [підручник] / В.Д. Базилевич. – К. :Знання, 2014 – 671 с.
2. Базилевич В.Д., Ильин В.В. Метафизика экономики / В.Д. Базилевич, В.В. Ильин. – 2-е изд., испр. и доп. – К. : Знання, 2010. – 925 с.
3. Базилевич В.Д. Історія економічних учень:підручник / В.Д. Базилевич. – К. :Знання, 2004 – 1300 с.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер. – пер.с англ. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
5. Andersen B., Howells J., Hull R., Miles I., Roberts J. (Ed.). Knowledge and innovation in the new service economy / [B. Andersen, J. Howells, R. Hull, I. Miles, J. Roberts]. – Cheltenham, UK: Edward Elgar., 2000.
6. Audretsch D.B., Thurik A.R. Linking entrepreneurship to growth / D.B. Audretsch, A.R. Thurik. – STI Working Papers 2001/2. Paris: OECD.
7. Baumol W.J. Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive / W.J. Baumol. – Journal of Political Economy, 98(5),1990.
8. Hayek F.A. The use of knowledge in society / F.A. Hayek. – American Economic Review, 35(4), 1945.
9. Kirzner I.M. Creative and/or alertness: A reconsideration of the Schumpeterian entrepreneur / I.M. Kirzner. – The Review of Austrian Economics, 11(1–2), 1999.
10. Knight F. Risk, uncertainty, and profit / F. Knight. – New York: Houghton Mifflin Company, 1921.
11. Milles I. Innovation in services: Services in innovation / I. Milles. – Manchester: Manchester Statistical Society, Mimeo, 1996.
12. Wenekers A.R.M., Thurik A.R. Linking entrepreneurship and economic growth / A.R.M. Wenekers, A.R. Thurik. – Small Business Economics, 13(1), 1999.

Аннотация. В статье исследуется и анализируется растущее значение сферы услуг в условиях новой экономики. Благодаря анализу широкого перечня современных научных литературных источников определена взаимосвязь между процессами экономического роста и развития отраслей сферы услуг. Анализируя последние современные тенденции в сфере услуг, автор делает выводы о возрастании роли услуг в последние годы и прогнозирует будущие тенденции развития этой сферы экономической деятельности человека.

Ключевые слова: новая экономика, сфера услуг, глобализация, экономический рост, предпринимательство.

Summary. The article deals about growing importance of service sector in the new economy. Through analysis of a wide range of modern scientific literature author defines some correlation between two processes: economic growth and services development. In the analysis process of latest trends in the service sector, the author concludes the growing role of services in recent years and provides forecasts for future trends in the development of this area of human economic activities.

Key words: new economy, services, globalization, economic growth, entrepreneurship.

УДК 338.46:368

Войнова Є.І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин*

Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Voynova E.I.

*PhD,
Assistant Professor of World Economy
and International Economic Relations Department
I.I. Mechnikov Odessa National University*

СТРАХОВІ РИНКИ СВІТОВИХ ЛІДЕРІВ ЗА ЧАСТКОЮ ЕКСПОРТУ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ (БОТСВАНИ, МЕКСИКИ, ТРИНІДАД І ТОБАГО)

INSURANCE MARKETS OF WORLD LEADERS BY THE SHARE OF INSURANCE SERVICES EXPORT (BOTSWANA, MEXICO, TRINIDAD AND TOBAGO)

Анотація. В статті аналізуються особливості розвитку страхової галузі таких країн, як Ботсвана, Мексика, Тринідад і Тобаго. Тільки в цих країнах обсяг експорту та імпорту страхових послуг складає більше 10% всієї торгівлі послугами. За показниками розвитку страхового ринку ці країни демонструють стрімкі позитивні зміни.

Ключові слова: страховий ринок Ботсвани, страховий ринок Мексики, страховий ринок Тринідад і Тобаго.

Вступ та постановка проблеми. У світовій практиці страховий ринок є каталізатором значних фінансових ресурсів, що допомагає державі в забезпеченні захисту населення, зменшує навантаження на державний бюджет у разі стихійних лих, стимулює підприємницьку активність шляхом страхування комерційних ризиків. На жаль, в Україні страховий ринок не виконує означених функцій через свою нерозвиненість.

Впродовж довгого часу вітчизняні науковці аналізують страховий ринок України через призму рівнянь на страхові ринки економічно розвинених країн ЄС та США. Проте це не дає ніяких результатів з тієї причини, що страхові ринки цих країн працюють в умовах стабільно високого економічного розвитку. На наш погляд, для того щоб зрозуміти, від чого саме страждає розвиток страхового ринку України, необхідно розглянути досвід країн з подібною депресивною економікою в минулому та їхні реформи, які змінили ситуацію та призвели до стрімкого зростання в страховій справі. Дане дослідження, що ґрун-

тується на наших попередніх виданнях [1], є однією зі спроб винайти такі країни. І початок був покладений з тієї групи країн, які спеціалізуються на торгівлі страховими послугами на світовому ринку, а саме: частка експорту страхових послуг в загальній торгівлі послугами, була більша 10%. До таких країн належать Ботсвана, Мексика, Тринідад і Тобаго.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Страхова справа входить в коло інтересів великої кількості науковців, серед яких можна виділити Д.Р. Абрамівтову, Л.Л. Антонока, В.Д. Базилевича, О.І. Барановського, Л. Бевере, В.А. Борисову, А.В. Василенко, Н.М. Внукову, О.О. Гаманкову, Е.Ю. Голишеву, Л.М. Горбача, Е.С. Гребенщикова, Л.М. Гутко, Н.М. Добоша, А.О. Дегтяр, І.І. Д'яконову, Ю.В. Євченко, А.О. Єліфанова, А.М. Єрмошенко, М.С. Жилкіну, О.С. Журавка, О.Д. Зарубу, О.А. Клепікова, Ю.О. Коваленко, О.В. Козьменко, Т. Коупленда, М.В. Мниха, С.С. Осадця, В.Й. Плису, А.М. Поручника, Л.В. Шірінян та інших. Проте обрані країни є настільки

«специфічними», що інформацію про них можна знайти або в міжнародних звітах зі страхування, які публікуються провідними страховими (перестраховими) компаніями за кожною країною, або безпосередньо з національними інформаційними ресурсів.

Обрані країни попали в сферу інтересів таких науковців, як С.В. Громова, М.Б. Міляєва, О.І. Чернігевич, що спеціалізуються на страхуванні в мусульманських країнах, І.М. Васильченко та Є.С. Романчук – в країнах Близького сходу та Північної Африки. Страховий ринок Мексики досліджують іноземні науковці Г. Арена, А.К. Ліма та Л.Й. Хайо дью Тілі.

Метою статті є дослідження досвіду страхування в країнах, що спеціалізуються на світовій торгівлі страховими послугами, а саме Ботсвані, Мексиці, Тринідаді і Тобаго.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ботсвана [2–8] є однією з унікальних країн світу за ефективністю економічних реформ. Отримавши незалежність у 1966 р., вона дуже стрімко розвивається, зі щорічним приростом у 3,5% ВВП за останні сім років, а її річний обсяг ВВП складає біля 15 тис. дол. США на душу населення (всього 1,8 млн чол.). Такі результати були досягнуті завдяки ефективній макроекономічній політиці, зведенням до мінімуму бюрократичних процедур, політиці пільгових митних та податкових ставок, відсутності валютного контролю, який був змінений на валютний моніторинг, свободі руху капіталів, дивідендів та прибутків, спрощеним процедурам отримання дозволів на проведення своєї діяльності, ліберальній політиці до компаній з іноземним капіталом і можливості іноземцям керувати ними, податковому стимулюванню розвитку ринку робочої сили (підвищення кваліфікації, заміщення іноземців на керівних постах, збільшення робочих місць).

Ботсвана є країною з багатими природними ресурсами. Це допомагає їй, забезпечуючи стабільну експортну базу, в той же час уряд стимулює розвиток переробних галузей, знижуючи тим самим залежність від ресурсів, а залучені іноземні інвестиції розвивають ці галузі. Сильною стороною Ботсвани є розвинені транспортна, телекомунікаційна, фінансова інфраструктури, система охорони здоров'я. У той же час Ботсвана змогла зберегти державну власність на землю (земля здається в оренду на 50 років і тільки 5% її знаходиться в вільному обігу). За індексом економічної свободи у 2016 р. [9] Ботсвана посіла 30 місце, гармонійно поєднуючи на високому рівні всі його складові.

Страховий ринок Ботсвани є малим, проте зі значною капіталізацією. Він відіграє найважливішу роль у секторі надання послуг. Всього на ринку у 2014 р. працювали 21 страхова компанія та 3 перестрахові, а також біля 40 страхових брокерів. 68,7% валових премій забезпечував сегмент страхування життя, який є висококонцентрованим (2 компанії управляють більше 90% активами сегменту страхування життя). Страхове покриття в Ботсвані знаходиться на рівні 3,17%, а за обсягом премій в капіталі вона знаходиться на другому місці в Південній Африці (229 дол. США) (для порівняння: в Україні в 2015 р. – 49 дол. США). Страхові компанії в сегменті страхування життя Ботсвани отримують 144% чистих премій у відношенні до активів. Сегмент іншого страхування є менш концентрованим (чотири найбільші страхові компанії отримують 75% страхових премій сегменту). Страхування в Ботсвані є ліцензованою діяльністю як для страховиків, так і страхових агентів та брокерів.

Стрімке зростання страхового ринку Ботсвани пов'язане з економічним зростанням, підвищенням попиту на страхування власності та транспортних засо-

бів. Головною метою регулювання страхової діяльності в Ботсвані є захист інтересів всіх вкладників, тому державні регулюючі органи страхування є високоспеціалізованими страховиками, які мають передбачувати всі прогалини ринку та виправляти їх заздалегідь. Стимулюючим фактором розвитку страхового ринку Ботсвани є низький середній рівень доходів населення.

Сучасна фінансова система Мексики, зокрема страхова, є однією з найбільш стабільних, капіталізованих та прибуткових для акціонерів у світі завдяки ефективним реформам, проведеним з 90-х років та направленим на стабілізацію фінансової системи, економічної політики, регулювання та контроль за капіталізацією, у тому числі страхового ринку.

Страховий ринок Мексики відповідно до досліджень вчених [10–15] має такі особливості розвитку. Він є другим за величиною в Латинській Америці. 65% страхових послуг в Мексиці припадають на споживання великими корпораціями. В Мексиці простежується стабільне економічне зростання і, відповідно, стабільний розвиток страхового ринку. На кінець 2014 р. в Мексиці діяло 105 страхових компаній, що на 35 більше, ніж у 2000 р. Обсяг валових премій у страхуванні досяг 2,1% ВВП у 2014 р. (24,47 млрд дол. США), а витрат на страхування – 2,3% ВВП, хоча в середньому країні Організації економічного співробітництва та розвитку витрачають 9%. У 2015 р. Мексика впровадила директиву “Solvency II”, що сприяло поліпшенню регулювання страхової діяльності. Хоча страховий ринок Мексики вважається зрілим, він має великий потенціал. Рівень проникнення страхування в економіку Мексики ще залишається на порівняно низькому рівні (страхування майна мають лише 4,5% домогосподарств, медичне страхування – 5,8% населення, поліси страхування життя має 7,2 млн осіб зі 107 млн транспортних засобів застраховано біля 26% – це необов'язкове страхування в Мексиці). 21% мексиканського споживання страхових послуг здійснюється в іноземних компаніях. 48% вітчизняного доходу забезпечує сектор страхування іншого, ніж страхування життя. Ринок страхування Мексики розвивається у напрямку зростання частки іноземних страхових компаній, так, якщо у 1990 р. на їх долю приходилось всього 20% ринку, то в 2011 р. вони вже отримували 70% валових премій. Іноземні компанії в Мексиці можуть володіти 100% акцій страхової філії. Рівень концентрації на страховому ринку Мексики знижується: у 1990 р. на 5 страхових компаній припадало 66% страхового ринку (82% ринку покривало 7 компаній), а в 2011 р. – тільки 47% (82% ринку покривало 16 компаній).

Серед мережі розповсюдження страхових послуг традиційно найбільшу роль відіграють страхові агенти, на брокерів приходиться біля 15%. Зараз починає зростати роль банківського страхування та альтернативних мереж розповсюдження, таких як продаж страхових полісів через телефонну мережу та Інтернет. Зайнято в страховому сегменті біля 33 тис. осіб.

Регулювання страхової діяльності здійснюється тільки на федеральному рівні. Займатись страховими та перестраховими операціями можна тільки після отримання мексиканської ліцензії і тільки у формі акціонерних або взаємних компаній. Страховим та перестраховим компаніям на законодавчому рівні забороняється брати кредити; давати гарантію під заставу майна; підписувати перестрахові угоди, що передбачають боргові зобов'язання страхових компаній; купувати кредитні інструменти; залучати кредитні інструменти та цінні папери в свій портфель; управляти власними акціями; виступати гарантом; погоджуватися на ризики; купувати та продавати будь-які

товари; купувати товари, майнові права та цінні папери, які не можуть бути частиною їх портфеля; укладати угоди, в яких топ-менеджери компанії та менеджери двома рангами нижче можуть стати боржниками компанії; виплачувати дивіденди за рахунок власних резервів; укладати фінансові угоди з пов'язаними фінансовими групами та фінансовими агентами на предмет житлових кредитів та фінансових гарантій. Перестраховим компаніям додатково забороняється виступати довіреною особою; управляти дивідендами та виплатами страхувальників або їхніх бенефіціарів; управляти резервами за пенсійними програмами.

На відміну від світової практики, де для вирішення спорів за договорами перестраховання застосовується арбітраж, в Мексиці арбітражні застереження не мають юридичної сили, що викликає значні дискусійні питання при виникненні проблем з іноземними партнерами в перестрахованні.

Тринідад і Тобаго [16–19] – це найбільша, одна з найбагатших та високодохідна країна Карибського регіону з населенням 1,3 млн осіб, яка, не дивлячись на слабе економічне зростання, має щорічний приріст страхового ринку на рівні біля 6% в обох сегментах страхування. Будучи впродовж довгого часу залежною країною від нафтогазового сектору економіки (надає 51% прибутку державі при зайнятості 4% населення), уряд Тринідад і Тобаго взяв курс на перехід до сервісної спеціалізації на туристичних та фінансових послугах. Саме ці сфери зараз і надають значне зростання економіки країни.

На страховому ринку Тринідад і Тобаго діють компанії, що спеціалізуються на загальному страхуванні або на страхуванні життя. Є також композитні компанії, що поєднують ці два сегменти. У 2016 р. діючими було всього 7 страховиків, що спеціалізуються на страхуванні життя, 17 компаній загального страхування, 7 композитних страховиків, з яких певні компанії входять до тієї ж самої страхової групи. Страхові валові премії розподіляються між двома сегментами майже рівномірно з незначним переважанням іншого страхування (51% премій). Страховий ринок Тринідад і Тобаго є висококонцентрованим: на п'ять страхових компаній припадає 76% валових страхових премій в сегменті іншого страхування, 90% – в сегменті страхування життя та 100% – медичного страхування. У загальному страхуванні половину прибутку забезпечує страхування власності, третину – автомобільне страхування. Найбільша страхова компанія Тринідад і Тобаго “Guardian General” присутня в 21 країні Карибського регіону і бере свій початок із шотландських інвестицій 1847 р. Інші менші страхові компанії сегменту загального страхування мають місцеву реєстрацію, а

деякі компанії сегменту медичного страхування є філіями транснаціональних компаній.

На відміну від попередніх країн, страхове проникнення в Тринідад і Тобаго зростає і в 2013 р. досягло 3,9% ВВП, в тому числі 1,79% загального страхування та 1,55% страхування життя. Щільність страхування є також порівняно високою – 768 дол. США (372 дол. США припадає на загальне страхування, 74 дол. США – на медичне страхування, 322 дол. США – на страхування життя), при середньому показнику по Латинській Америці та Карибському регіону в 300 дол. США (в Україні щільність страхування 28,8 дол. США на одну особу). Фактором цього є ліберальні ринкові умови, що дозволяють компаніям здійснювати страхову діяльність без жорсткого регулювання. Держава займається удосконаленням законодавчої бази для страхової діяльності у відповідності до міжнародних стандартів і працює узгоджено з бізнесом. За індексом економічної свободи Тринідад і Тобаго у 2016 р. знаходився на 73 місці з помірним розвитком майже всіх складових індексу. Найбільшою свободою відрізнялись податки та торгівля з показниками 79,4 та 78,6 одиниць, а найменшою – корупція – 38 одиниць.

Великі економічні ризики в Тринідад і Тобаго страхують багатонаціональні перестрахові гіганти, які фізично на території країни не знаходяться. Страхові компанії загального страхування Тринідад і Тобаго в значній мірі користуються їх послугами. Також країна є учасницею першого в світі багатонаціонального ризикового пулу «Карибський фонд страхування ризику катастроф» (“Caribbean Catastrophe Risk Insurance Facility” (CCRIF)), який був створений у 2007 р. і страхує держави від повені, землетрусів, ураганів.

Головними посередниками на страховому ринку є страхові агенти, проте страхові компанії рухаються в напрямку технологічного прогресу з використанням Інтернет-продажів та розширенням дистрибуторської мережі.

За останні 10 років Тринідад і Тобаго досягнула того рівня доходу населення, коли вона може дозволити собі інвестувати в майбутнє.

Висновки. Таким чином, на наш погляд, ключовими моментами в розвитку страхової справи цих країн є, по-перше, професіоналізм державних урядовців, які здійснюють моніторинг страхового ринку; по-друге, націленість держави на якісний розвиток страхової справи, яка реалізується у адаптації страхового законодавства та регуляторних процедур до міжнародних стандартів; по-третє, кооперація держави та страхового бізнесу. Саме на це слід звернути увагу в Україні.

Список використаних джерел:

1. Войнова Є.І. Світовий ринок страхових послуг / Є.І. Войнова // Вісник ВІЕМ. – 2016. – Вип. 14. – С. 20–28.
2. Инвестиционная привлекательность Ботсваны – Волжская торгово-промышленная палата. – 2012. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.tpp.volzhsky.ru/wp-content/uploads/2012/08/invest.doc
3. Романчук Е.С. Финансовые системы стран юга Африки / Е.С. Романчук // Webeconomy. – 2015. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.webeconomy.ru/index.php?page=cat&newsid=3132&type=news#>
4. Botswana insurance report 2016. – BMI research, 2016. – Access mode : <http://store.bmiresearch.com/botswana-insurance-report.html>
5. The Insurance Industry in Botswana, Key Trends and Opportunities to 2019. – Timetric, 2015. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.marketresearchstore.com/report/the-insurance-industry-in-botswana-key-trends-and-36483>
6. Botswana insurance report Q1 2016. – Business Monitor International, 2015. – 46 p. – [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.reportbuyer.com/product/2460073/botswana-insurance-report-q1-2016.html>
7. Insurance in Africa : sectoral report. – KPMG, 2014. – 20 p. – [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.kpmg.com/Africa/en/IssuesAndInsights/Articles-Publications/Documents/Insurance%20in%20Africa.pdf>
8. The dilemma of the insurance industry in Botswana // Mmegionline. – 21.05.2010. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.mmegi.bw/index.php?sid=2&aid=2499&dir=2010/May/Friday21>
9. 2016 The index of economic freedom. – The Heritage Foundation, 2016. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.heritage.org/index/ranking>

10. Insurance and Pension Funding in Mexico: ISIC 66. – Euromonitor International. – 2015. – Access mode : <http://www.euromonitor.com/insurance-and-pension-funding-in-mexico-isic-66/report>
11. Mexican insurance market view. – Interproteccion. – 2014. – 19 p. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.lloyds.com/~media/images/the%20market/communications/events/mexico/mexico%20week/opportunities%20panel%20interproteccion.pdf>
12. Lima A.Q. New Regulation in the Mexican Insurance Market / A.Q. Lima. – Johnson Cornell University. – 2014. – 27 p. – [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.johnson.cornell.edu/Portals/32/EMI%20Docu/Mexican%20Insurance%20Market.pdf>
13. Arena G. Mexico: Insurance: An introduction / G. Arena. – Chambers and partners. – 2013. – [Electronic resource]. – Access mode : http://www.gardere.com/portalresource/MexicoInsuranceAnIntroduction_ChambersandPartners.pdf
14. Hayaux du Tilly L.Y. Insurance and reinsurance in Mexico: overview / L.Y. Hayaux du Tilly. – Practical Law. – 2014. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://us.practicallaw.com/2-501-3652>
15. 2016 EY Latin America insurance outlook. – EY. – 2016. – [Electronic resource]. – Access mode : [www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2016-latin-america-insurance-outlook/\\$FILE/EY-2016-latin-america-insurance-outlook.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-2016-latin-america-insurance-outlook/$FILE/EY-2016-latin-america-insurance-outlook.pdf)
16. Insurance sector // Central Bank of Trinidad & Tobago. – 31.05.2016. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.central-bank.org.tt/content/insurance-sector>
17. Research and Markets: The Insurance Industry in Trinidad & Tobago, Key Trends and Opportunities to 2017 // BusinessWire. – 2013. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.businesswire.com/news/home/20131008005964/en/Research-Markets-Insurance-Industry-Trinidad-Tobago-Key>
18. Trinidad and Tobago – An Economic and Political Assessment. – School of international service, Washington. – 2015. – 40 p. – [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.american.edu/sis/practica/upload/S15-IDB-Trinidad-and-Tobago-Socio-Economic-Report.pdf>
19. Trinidad and Tobago's insurers are focusing on building brands and efficiency // Oxford business group. – 2015. – [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.oxfordbusinessgroup.com/overview/trinidad-and-tobagos-insurers-are-focusing-building-brands-and-efficiency>

Аннотация. В статье анализируются особенности развития страховой отрасли таких стран, как Ботсвана, Мексика, Тринидад и Тобаго. Только в этих странах объем экспорта и импорта страховых услуг составляет более 10% всей торговли услугами. По показателям развития страхового рынка эти страны показывают быстрые положительные изменения.

Ключевые слова: страховой рынок Ботсваны, страховой рынок Мексики, страховой рынок Тринидад и Тобаго.

Summary. The article analyzes the features of the insurance industry in such countries as Botswana, Mexico, Trinidad and Tobago. Just in these countries the volume of insurance services exports and imports is more than 10% of services trade. These countries show rapid improvements by the indicators of the insurance market.

Key words: Botswana insurance market, Mexican insurance market, Trinidad and Tobago insurance market.

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

**ЕКОНОМІЧНА ДУМКА У ДОСЛІДЖЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ І НАУКИ
НА ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИХ ЗЕМЛЯХ В 1848–1918 РОКАХ
ЯК ФАКТОР СОЦІАЛІЗАЦІЇ ОСОБИСТОСТІ
ПІД ВПЛИВОМ ІСТОРИКО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОДІЙ**

**THE ECONOMIC VIEW IN THE RESEARCH OF ECONOMIC EDUCATION
AND SCIENCE IN THE WESTERN UKRAINIAN LANDS IN 1848–1918
AS THE FACTOR OF PERSONALITY SOCIALIZATION
UNDER THE INFLUENCE OF HISTORICAL AND ECONOMIC EVENTS**

Анотація. В роботі розглянуто економічну думку у процесі розвитку економічної освіти на західноукраїнських землях та її вплив на соціалізацію особистості в залежності від історико-економічних подій. Обрана тема дослідження підтверджує необхідність наукових обґрунтувань та економічної думки економічної освіти та науки в розрізі різних часових періодів. Західноукраїнські землі стали своєрідною лабораторією стрімких процесів формування національної свідомості у XIX ст., детермінантами якого були традиції, мови, релігії, накладені на соціально-економічні проблеми населення регіону. Тому основні зусилля української інтелігенції були спрямовані на розвиток економічної освіти і науки, а також на формування державно-правового мислення українців, заохочення до пізнання власної історії та розвитку економіки. Для підведення підсумків дослідження стану та розвитку освітніх процесів у Західній Україні встановлено, що підготовка фахівців з економічною освітою на західноукраїнських землях протягом 1848–1918 рр. переслідувала мету послідовного формування економічного мислення і свідомості та розвитку здібностей західних українців.

Ключові слова: економічна освіта, економічна культура, регіон, національна ідентичність, історія західноукраїнських земель, освітні процеси, економічна думка.

Постановка проблеми. Економічна думка у дослідженні економічної освіти і науки на західноукраїнських землях в 1848–1918 рр. є важливим об'єктом досліджень. Актуальність обраної теми дослідження підтверджує необхідність наукових обґрунтувань та економічної думки економічної освіти та науки в розрізі різних часових періодів та її вплив на соціалізацію особистості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематика економічної освіти та науки є мало поширеною серед дослідників економічного профілю та частіше потрапляє у фокус педагогів та істориків.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проведений аналіз економічної думки у дослідженні економічної освіти і науки на західноукраїнських землях в 1848–1918 рр. довів, що з економічної точки зору недостатньо наявних висвітлень економічних освітніх процесів, з цього питання потребуються додаткові розробки та дослідження, враховуючи сучасні умови, що і визначило вибір теми даного дослідження.

Метою статті є визначення економічної думки економічної освіти і науки на західноукраїнських землях у 1848–1918 рр. як фактору соціалізації особистості та сутності і важливості освітніх процесів того часу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Західноукраїнські землі, у тому числі і терени Східної Галичини, як вважає польський історик М. Мізгалска, стали своєрідною лабораторією стрімких процесів формування національної свідомості у XIX ст., детермінантами якого були традиції, мови, релігії, накладені на соціально-економічні

проблеми населення регіону. Однак, бідність в Східній Галичині, насамперед, стояла на заваді єдності місцевого населення, культурні відмінності якого чітко розділяли різні етнічні групи із поступовим перетворенням в політичні конфлікти, сприяючи виникненню соціально-культурного націоналізму в якості фактора мобілізації, спрямованого на незалежність багатьох етносів монархії Габсбургів [22, с. 79].

«... Галичина цього періоду мала аграрний характер із незначним капіталом, слабкорозвинутою торгівлею, низьким рівнем урбанізації, дуже низькими заробітками й найвищим рівнем надлишкової робочої сили, тобто безробіттям, була з найвідсталіших частин імперії, у якій 80% населення було неписьменним. Таке становище спонукало українське населення, його інтелектуальних лідерів шукати вихід із колоніального гніту» [16, с. 4]. Тому основні зусилля української інтелігенції були спрямовані на розвиток економічної освіти і культури в Східній Галичині, а також на формування державно-правового мислення українців, заохочення до пізнання власної історії. Український народ маленької Галичини тісно поєднав своє минуле та майбутнє в єдності з великою Україною і де-факто навчається синтезувати всю історію західноукраїнських земель із органічно цілісними державними утвореннями, починаючи з Київської Русі та закінчуючи Козацькою державою. Очевидно, що у Східній Галичині, завдяки державно-правовим реформам і зусиллям української інтелігенції, справді було подолано варіант державницького сприйняття світу без надії на національне

відродження українців, що було метою політики освітньої колонізації [4, с. 195].

В історії Північної Буковини період від «весни народів» і до початку ХХ ст. виявився часом активного становлення політичної культури українців, румунів, німців та євреїв. Впродовж 1848–1918 рр., попри розгорнуту активну діяльність місцевих політичних партій, були очевидними конфлікти окремих політичних спільнот та верхівки монархії Габсбургів. Історія замовчує про відверті виступи в контексті своєрідного сепаратизму до кінця 1918 р., однак наводить факти прагнень румунів, спрямованих на автономію цього регіону. Водночас ідеї збереження національної ідентичності етнічних груп Північної Буковини та підтримки зв'язку з етнічною батьківщиною українців та румунів стали елементами їхньої політичної культури зокрема [14, с. 10].

Що стосується соціально-політичних умов розвитку економічної освіти в Північній Буковині, то варто зазначити, що політика монархії Габсбургів щодо цього регіону у 1848–1918 рр. може розглядатися сприятливою, оскільки покращився рівень життя місцевого населення, а також зріс рівень їхньої грамотності та освіченості. Тому можна стверджувати про політичну толерантність Австро-Угорської імперії, за період правління якої українці мали можливість виховати національно свідоме населення Північної Буковини, незважаючи на те, що на її території, окрім українців, проживали різноманітні етнічні групи, зокрема вірмени, євреї, німці, поляки, румуни та угорці, які будь-якими засобами намагалися зберегти свої національні традиції, мову та релігію [3, с. 245].

«Весна народів» зрушила і Закарпаття, де існували різні суспільно-політичні та національно-ідентифікаційні течії, такі як мадярофільська та народовська, русинофільська та русофільська (москвофільська). Як зауважує Р. Майор, серед перелічених суспільно-політичних течій Закарпаття найбільш негативно на український рух щодо розвитку економічної освіти у 1848–1918 рр. вплинула зокрема мадярофільська течія, представники якої в рамках співпраці з угорською владою Закарпаття будь-якими засобами сприяли політиці мадяризації закарпатських українців, а також знищенню їхньої національної ідентичності. Водночас, лише мадярофіли стали специфічною рисою тогочасного суспільно-політичного руху на Закарпатті, оскільки народовці, русофіли (москвофіли) та русинофіли також були притаманні для політичного руху Східної Галичини та Північної Буковини [8, с. 14].

Розвиток економічної освіти у другій половині ХІХ – початку ХХ ст. на західноукраїнських землях можна вважати складним процесом, на який вплинули і соціально-політичні умови життя західних українців у Австро-Угорській імперії. Так, серед соціально-політичних умов розвитку такої освіти у 1848–1918 рр. доцільно виділити територіальне розташування Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття, юридична наявність конституційних прав та свобод українців в Австро-Угорській імперії, формування національно-політичної свідомості українського народу, державницькі зусилля мадярофільських та народовських, русинофільських та русофільських (москвофільських) політичних партій, залежність українського населення від місцевої влади, яка проводила колонізаційну, румунізаційну чи мадяризаційну політику у відповідному регіоні тощо [20, с. 9].

Соціально-політичні аспекти розвитку економічної освіти на західноукраїнських землях в період 1848–1918 рр. полягають в тому, що тогочасне життя західних українців, які проживали у межах території Австро-Угорської імперії, було повністю під централізованою та

бюрократизованою владою монархії Габсбургів. Окрім того, будь-які прояви самоврядування західних українців у 1848–1918 рр. були відсутні, що, у свою чергу, вплинуло на розвиток економічної освіти Західної України.

Український середній клас, що зароджувався в Східній Галичині, конкуруючи з польськими та єврейськими підприємцями у сфері промисловості, організації будівництва, мобілізації капіталу, а також в торгівлі, вливав інвестиції в економіку [9, с. 88]. Зокрема, досі незнаний Борислав (так звана Галицька Каліфорнія) став відомим промисловим центром видобутку та переробки нафти, озокериту та газу не лише Східної Галичини, але й усієї Західної Європи. Завдяки мільйонним прибуткам нафтопромисловці проживали у сусідньому Дрогобичі, віддаленому Львові, Відні – столиці Австрійської імперії. Проте, наймані робітники Галицької Каліфорнії, перебуваючи у вкрай жахливих соціально-економічних і побутових умовах, не могли протестувати та організовувати робітничі страйки [2, с. 42].

Так, І. Франко, описуючи Галицьку Каліфорнію, стверджував, що «...справді, ні одно місце в цілій Галичині не представляє більшого поля для студій – не так поетичних, як більше соціальних. Сили де у нас, то певно в Бориславі найсильніше заступлена класа робітницька – а нужда, трата сил і здоров'я, зледаціння тих людей під взглядом моральним – найгірніше і найголовніше віщують, що може статися з наших хліборобів в протягу яких-де двох десятків літ, коли недостача поля, хліба і грошей, коли наслідки всіляких хиб теперішнього суспільного устрою змусять їх іти на роботу фабричну, продавати своє здоров'я і свою силу на нужденне пропитання» [19, с. 275–276].

У свою чергу, економічний розвиток Північної Буковини характеризується неоднорідністю розселення населення, більшість якого проживала в сільській місцевості. У другій половині ХІХ – початку ХХ ст. землеробство та тваринництво – основні заняття у Північній Буковині. У свою чергу, в містах варто відзначити розвиток ремесел і мануфактурної промисловості, в якій найбільшим попитом користувалися професії коваля, кравця, кушніра, теляра, ткача, шевця [21, с. 88].

На початку ХІХ ст. Північна Буковина була визначена найвідсталішою колонією Австрійської імперії, оскільки рівень життя населення був надзвичайно низьким. Щоб поліпшити економічне становище Північної Буковини, урядом відкривалися школи, у промисловості створювалися нові робочі місця, які потребували висококваліфікованих працівників, а згодом було скасовано кріпосне право у 1849 р. [3, с. 245].

У свою чергу, особливості економічного розвитку Закарпаття зумовлені тим, що Закарпаття ще з ХІІІ ст. перебувало в складі Угорського королівства, яке з ХVІ ст. увійшло до складу Австрійської імперії. Нагадаємо, що Східна Галичина у 1772 р. увійшла до складу Австрійської імперії внаслідок першого поділу Польщі, а Північна Буковина була окупована у 1775 р. [12]. Економічна політика землевласників у другій половині ХІХ ст. щодо міст мала двоїстий характер. Так, закарпатські міста втратили право на самоврядування, а через обмеження феодалами та казенними чиновниками прав міщан розвиток цехових ремесел був слабким. Окрім того, землевласники заохочували проведення міських ярмарків, де жваву торгівлю вели купці, будуючи крамниці та винні погреби [18, с. 49].

На розвиток економіки Закарпаття суттєво вплинули реформи щодо скасування кріпацтва у 1848 р. та впровадження принципів оподаткування, характерних для

ринкового господарства країн Європи. На початку ХХ ст. Закарпаття було бідним сільськогосподарським регіоном Австро-Угорської імперії. Через відсутність орної землі селяни випасали худобу на плоскогір'ях, а також вирубували ліс у горах [17, с. 37].

Українці в Австрійській імперії вважалися найчисельнішою етнічною групою, проте поступалися євреям, німцям, полякам та румунам за впливом на економічні процеси. Окрім того, масова трудова еміграція, важке соціально-економічне становище, а також політика денационалізації та колонізації Східної Галичини та Північної Буковини стали чинниками розвитку економічної освіти українців [10].

Зокрема, юридичне звільнення селянства західноукраїнських земель від кріпосного права хоч і відкрило перспективи для індустріального розвитку на нових ринкових засадах, проте малоземелля селян та відсутність розвинутої промисловості в Австро-Угорській імперії спричинили надлишок робочої сили. Напрямами масової еміграції селян стали Канада, США, Бразилія та Аргентина, де ще були неосвоєні території та існувала сприятлива міграційна політика. Окрім того, робітники виїжджали на сезонні заробітки в Німеччину, Чехію, Румунію, Данію, влаштуючись чорноробами на промислових фабриках, шахтах та на будівництвах. Еміграція полегшила становище західноукраїнських селян через деяке пом'якшення проблеми перенаселення в сільській місцевості. Окрім того, емігранти більшість заробітків переказували додому, тому з'явилися можливості для скуповування земель [6, с. 66].

Варто зазначити, що українці у 1848–1918 рр. усвідомлювали, що для ефективного інвестування власних коштів у підприємництво необхідне створення власних банків, ощадних та позичкових спілок, а також кредитних товариств, що, у свою чергу, стало поштовхом для розвитку фінансово-економічної та кооперативної західноукраїнської освіти через організацію навчання фахівців економічного профілю [5, с. 67–68].

Зростання обсягів торгівлі в Австро-Угорській імперії вимагало суттєвого покращення транспортування сировинних товарів (збіжжя, калійна сіль, ліс, нафта, озокерит, худоба та ін.) та промислових товарів (взуття, готові фабричні вироби, машини та механізми, одяг та ін.), що стало можливим завдяки будівництву залізниці, яке також сприяло виникненню нових промислових осередків в

Австро-Угорській імперії через зниження залежності від мережі водного транспорту. При цьому розвиток залізничного транспорту, хоч і стимулював економічний прогрес західноукраїнських земель, був тісно пов'язаний зі станом продуктивних сил у регіонах, в яких була розміщена залізнична інфраструктура [1, с. 672], оскільки «залізниці будувались силами галицьких, буковинських, закарпатських ... українців, які використовувались як дешева робоча сила. У відсталіх, аграрних ... областях ... впровадження залізничної системи транспорту стало попередником сучасного індустріального суспільства, могутнім фактором промислової революції як у плані прискорювача руйнування докапіталістичних форм виробництва, так і в плані стимулятора створення сучасної передової машинної індустрії» [11].

Розвиток економічної освіти на західноукраїнських землях був обумовлений потребами капіталізації сільського господарства в Австро-Угорщині, оскільки більшість земель Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття мала насамперед сільськогосподарське призначення. Водночас, у процесі зростання обсягів торгівлі в Австро-Угорській імперії почали функціонувати акціонерні торговельні компанії, які зумовили прояви монополізму на ринку. З огляду на ці обставини, українці протиставляли кооперативні форми торгівлі для організації збуту своєї товарної продукції та створення внутрішнього ринку для західноукраїнської промисловості. Окрім того, для успішної конкуренції з багатшими регіонами Австро-Угорської імперії селянське господарство Східної Галичини, Північної Буковини та Закарпаття почали активно користуватися послугами кредитування [1; 5; 6].

Висновки. Для підведення підсумків дослідження стану та розвитку освітніх процесів у Західній Україні протягом 1848–1918 рр. встановлено, що підготовка фахівців з економічною освітою на західноукраїнських землях протягом 1848–1918 рр. переслідувала мету послідовного формування економічного мислення та свідомості, розвитку здібностей західних українців у певному виді господарської діяльності на території Австро-Угорської імперії, навчання основ організації праці в нових умовах ринкових відносин, а також підготовки фахівців економічного профілю. В подальшому необхідно продовжувати досліджувати даний напрям та його вплив на освіченість громади та розвиток економіки на західноукраїнських землях.

Список використаних джерел:

1. Балабушевич Т.А. Економічна історія України: історико-економічне дослідження: в 2 т. / [Т.А. Балабушевич, В.Д. Баран, К.П. Бунятян та ін.]; ред. В.А. Смолій. – Т. 1. – К.: Ніка-Центр, 2011. – 696 с.
2. Галик В.М. Соціальна стратифікація населення «Галицької Каліфорнії» у творчій спадщині Івана Франка / В.М. Галик // Проблеми гуманітарних наук. – 2014. – Вип. 34. – С. 42–52.
3. Демянчук О.С. Система чинників розвитку гімназійної освіти на Буковині (XIX – перша половина ХХ ст.) / О.С. Демянчук // Вісник Житомирського державного університету імені Івана Франка. – 2014. – Вип. 6. – С. 243–248.
4. Сфремова Н.В. Історико-правові аспекти приєднання західноукраїнських земель до складу Австрійської імперії / Н.В. Сфремова // Актуальні проблеми держави і права. – 2009. – Вип. 48. – С. 189–196.
5. Кишакевич Л.Ю. Кооперативний рух на західноукраїнських землях в кінці ХІХ – на початку ХХ століття / Л.Ю. Кишакевич // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – Вип. 1. – С. 65–71.
6. Лановик Б.Д. Економічна історія: Курс лекцій / [Б.Д. Лановик, М.В. Лазарович, В.Ф. Чайковський]; за ред. Б.Д. Лановика. – 4-ге вид., перероб. і доп. – К.: Вікар, 2003. – 405 с.
7. Мазурок О.С. Міста Східної Галичини, Північної Буковини і Закарпаття у другій половині ХІХ – на початку ХХ століття (1848–1918 рр.). Етносоціальний та економічний аспекти: У 2 т. / О.С. Мазурок. – Т. 1. – Ужгород: Карпатська Вежа, 2012. – 687 с.
8. Майор Р.І. Український національний рух на Закарпатті: генеза, розвиток і характерні риси (1848–1919 рр.): автореф. дис. ... канд. іст. наук : спец. 07.00.01 «Історія України» / Р.В. Майор; Кам'янець-Поділь. нац. ун-т ім. Івана Огієнка. – Кам'янець-Подільський, 2015. – 20 с.
9. Малюта О.В. Український ринок в економічних системах Російської та Австро-Угорської імперій другої половини ХІХ – початку ХХ ст. (на прикладі цукрової та нафтової промисловості) / О.В. Малюта // Сторінки історії. – 2013. – Вип. 35. – С. 80–92.

10. Монолатій І.С. Австрійська Буковина: особливості національних, професійних та мовних поділів / І.С. Монолатій // Незалежний культурологічний часопис. – 2009. – № 56. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ji.lviv.ua/n56texts/monolatij1.htm>
11. Панюс М.В. Розвиток мережі залізниць Галичини Австро-Угорського періоду (1861–1918) / М.В. Панюс // Електронне наукове фахове видання «Історія науки і біографістика». – 2012. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://inb.dnsgb.com.ua/2012-4/12_panus.pdf
12. Паславська О.Я. Особливості правового статусу західноукраїнських земель у складі Австро-Угорської імперії / О.Я. Паславська // Матер. наук.-практ. Інтернет-конф. «Юридична наука та практика: виклики сучасності» (м. Київ, 17 вересня 2015 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.legalactivity.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=1050%3A091015-18&catid=127%3A1-0915&Itemid=157&lang=ru
13. Петрів Р.В. Східна Галичина у складі Австрійської імперії (історико-правовий аспект) / Р.В. Петрів. – Івано-Франківськ: Прикарпат. нац. ун-т ім. В. Стефаника, 2009. – 255 с.
14. Піддубний І.А. Румуни Буковини в житті краю: 1848–1918 рр. / І.А. Піддубний // Історична панорама. – 2010. – Вип. 10. – С. 9–40.
15. Потапюк Л.М. Становлення економічної освіти на прикладі діяльності західноукраїнських громад (кінець XIX – початок XX століття) / Л.М. Потапюк, І.П. Потапюк // Економічний форум. – 2015. – № 2. – С. 5–12.
16. Субтельна Г.В. Підвищення рівня фахової підготовки у професійному шкільництві Галичини: історико-педагогічний аспект : [навч. посіб.] / [Г.В. Субтельна, Я.Г. Камінецький, Л.Я. Криницька]; за ред. Я.Г. Камінецького. – Львів: Норма, 2014. – 136 с.
17. Глушак Ю.М. Податковий апарат монархії Габсбургів / Ю.М. Глушак // Часопис Київського університету права. – 2006. – № 4. – С. 33–37.
18. Товстопят Л.М. Вплив суспільного устрою на формування норм права на українських землях у складі Австро-Угорщини в VII–XVIII століттях / Л.М. Товстопят, Л.В. Кузнецова // Порівняльно-аналітичне право. – 2015. – № 2. – С. 47–49.
19. Франко І.Я. Борислав. Картини з життя підгірського народу / І.Я. Франко // Зібрання творів у 50-ти т. – К.: Наукова думка, 1978. – Т. 14. – С. 275–369.
20. Шайнер Г.І. Розвиток комерційної освіти на західноукраїнських землях (друга половина XIX – перша третина XX століття): автореф. дис. ... канд. пед. наук : спец. 13.00.01 «Загальна педагогіка та історія педагогіки» / Г.І. Шайнер; ТНПУ ім. В. Гнатюка. – Тернопіль, 2012. – 20 с.
21. Шевченко Ф.П. Нариси з історії Північної Буковини : [монографія] / [Ф.П. Шевченко, В.М. Ботушанський, І.І. Компанієць та ін.] – К.: Наукова думка, 1980. – 340 с.
22. Mizgalska M. Uwarunkowania ekonomiczne, społeczne i narodowościowe na terenie Ukrainy Zachodniej w II połowie XIX wieku / M. Mizgalska // Історичний архів. – 2014. – Вип. 13. – С. 78–85.

Аннотация. В работе рассмотрена экономическая мысль в процессе развития экономического образования на западноукраинских землях и ее влияние на социализацию личности. Избранная тема исследования подтверждает необходимость научных обоснований и экономической мысли экономического образования и науки в разрезе различных временных периодов. Западноукраинские земли стали своеобразной лабораторией стремительных процессов формирования национального сознания в XIX в., детерминантами которого были традиции, языки, религии, наложенные на социально-экономические проблемы население региона. Поэтому основные усилия украинской интеллигенции были направлены на развитие экономического образования и науки, а также на формирование государственно-правового мышления у украинцев, поощрение к познанию собственной истории и развитию экономики. Для подведения итогов исследования состояния и развития образовательных процессов в Западной Украине установлено, что подготовка специалистов по экономическому образованию на западноукраинских землях в течение 1848–1918 гг. преследовала цель последовательного формирования экономического мышления и сознания, развития способностей западных украинцев.

Ключевые слова: экономическое образование, экономическая культура, регион, национальная идентичность, история западноукраинских земель, образовательные процессы, экономическая мысль.

Summary. In this work the economic view has been reviewed in the process of economic education development in Western Ukrainian lands and its influence on personality socialization under the impact of historical and economic events. The chosen research topic proves the necessity of the scientific reasoning and economic view, economic education and science in terms of different time periods. The Western Ukrainian lands became the peculiar laboratory of rapid formation processes of the national consciousness in XIX century, the determinants of which were traditions, languages, religions that are imposed on the socioeconomic problems of the region's population. Therefore the major efforts of the Ukrainian intelligentsia were aimed at the development of economic education and science, as well as at the formation in the Ukrainian's state-legal thinking, the encourage to the cognition of own history and economic development. To summarize the research status and educational process development in Western Ukraine it has been identified that the training of experts with economic education in Western Ukrainian lands during 1848–1918 pursue the object of the consistent formation of economic thinking and consciousness and the skills development of Western Ukrainian.

Key words: economic education, economic culture, region, national identity, history of Western Ukrainian lands, educational processes, economic view.

Горпинченко О.В.

аспірант кафедри економіки праці та менеджменту
Кіровоградського національного технічного університету

Horpynchenko O.V.

PhD Student
Kirovohrad National Technical University

СИСТЕМА ПІДГОТОВКИ КАДРІВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

TRAINING SYSTEM: WORLD EXPERIENCE AND MODERN TRENDS IN UKRAINE

Анотація. В статті проаналізовано зв'язок вищої освіти, її якості з професійним розвитком працівників у світі та в Україні, розраховано періодичність оновлення знань працівників окремих галузей в Україні. Систематизовано підходи професійного розвитку працівників в розвинених країнах Європи та надано рекомендації щодо заходів, які сприятимуть безперервному професійному розвитку працівників в Україні.

Ключові слова: професійний розвиток працівників, інноваційна модель економіки, навчання протягом життя, професійне навчання, оновлення знань.

Вступ та постановка проблеми. В умовах сучасної економіки особливу важливість набувають питання, пов'язані із потребою формування інноваційної моделі економіки, а це, в свою чергу, неможливо без налагодженої системи професійної освіти, підготовки та підвищення професійного рівня працівників, здатних працювати в умовах економіки знань, зокрема, активно створювати, використовувати та оновлювати знання. Адже саме навчання протягом життя відкриває перспективи безперервного розвитку як працівника, підприємства, так і держави в цілому.

Світ кардинально змінюється: якщо у минулому столітті обсяг знань збільшувався вдвічі кожні тридцять років, то зараз кожний рік знання оновлюються, за деякими оцінками, на 15% [1]. У зв'язку з цим підвищуються вимоги суспільства до якості професійної освіти, постійно оновлюються технології навчання, змінюються економічні умови, в яких працюють вищі навчальні заклади, загострюється конкурентна боротьба на ринку освітніх і наукових послуг, змінюється позиція держави стосовно вищої освіти. Науковці спостерігають таку тенденцію: чим освіченіша людина, тим більше вона має потребу постійно оновлювати свої знання. Це пояснюється як прагненням до кар'єрного зростання та попиту на таких працівників, підвищення рівня мобільності, до збільшення оплати праці, так і особистісною мотивацією до розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних основ формування професійного розвитку працівників зробили провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема: Д. Богиня, О. Грішнова, О. Кузнєцова, О. Левченко, Е. Лібанова, В. Лич, В. Савченко та інші. Проте на сучасному етапі розвитку економіки залишаються невирішеними питання взаємозв'язку вищої освіти і професійного розвитку працівників, якістю освіти; недостатньо вивчено зарубіжний досвід безперервної освіти працівників.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій професійного розвитку працівників в світі, аналіз існуючої ситуації в Україні та розробка ефективних заходів щодо покращення існуючої ситуації з досліджуваного питання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щодо поточного стану та динаміки якості системи безперервної української освіти в цілому і вищої освіти зокрема, існує чимало різних, нерідко суперечливих оцінок. Згідно із доповіддю ООН [5] Україна посіла 83 місце серед 187 країн світу за індексом людського розвитку. Традиційно «донизу» Україну тягнуть такі показники, як тривалість та рівень життя, а підтримує «на плаву» рівень освіти.

Проаналізувавши стан вищої освіти і професійної підготовки працівників в Україні та світі (табл. 1), можна зробити наступні висновки: в нашій країні спостерігається дисонанс в збільшенні працівників з вищою освітою та якістю освіти.

Серед рейтингу країн світу ми займаємо 13 позицію, що наближає нас до країн-лідерів, але, на жаль, це тільки кількісний показник; за рівнем якості системи освіти Україна знаходиться на 72 позиції, це пояснюється тим, що вищу освіту прагне отримати кожний бажаючий, навіть із мінімальним рівнем базових знань (рис. 1). В порівнянні з розвиненими країнами світу, такими як Німеччина та Англія, які за охопленням населення вищою освітою займають менш рейтингові позиції, проте якість системи освіти значно вища і саме цей показник реально характеризує розвиток вищої освіти.

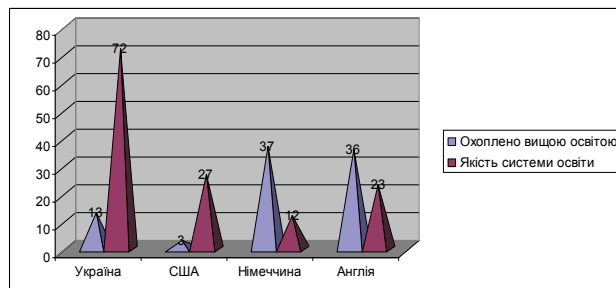


Рис. 1. Рейтинг країн за охопленням населення вищою освітою та якістю системи освіти за 2014 рік [2]

Негативним наслідком зростання ступеня масовості вищої освіти є знецінення, інфляція отримуваних квалі-

Таблиця 1

Вища освіта і професійна підготовка та її складові для України та розвинених країн світу за 2014 р.

Країна	Показник	Рейтинги (144 країни)	Значення показника (1-7)
Україна	Вища освіта і професійна підготовка	40	4,9
	Охоплено вищою освітою	13	79,7%
	Якість системи освіти	72	3,7
	Професійне навчання персоналу	92	3,8
Англія	Вища освіта і професійна підготовка	19	5,5
	Охоплено вищою освітою	36	61,9%
	Якість системи освіти	23	4,6
	Професійне навчання персоналу	23	4,7
США	Вища освіта і професійна підготовка	7	5,8
	Охоплено вищою освітою	3	94,3%
	Якість системи освіти	27	4,6
	Професійне навчання персоналу	14	5,0
Німеччина	Вища освіта і професійна підготовка	16	5,6
	Охоплено вищою освітою	37	61,7%
	Якість системи освіти	12	5,2
	Професійне навчання персоналу	13	5,0

Складено на основі даних [2]

Таблиця 2

Періодичність підвищення кваліфікації за окремими галузями в Україні

Галузь економіки	Підвищили кваліфікацію (тис. осіб)	Період, за який всі працівники галузі пройдуть підвищення кваліфікації (років)
Усього	1016,5	не рідше як один раз на 5 років (згідно ЗУ «Про професійний розвиток працівників»)
Сільське господарство	6,1	45
Промисловість	402,7	2,5
Будівництво	15,8	64,3
Фінансова діяльність	22,7	44,8
Освіта	181,8	5,6
Охорона здоров'я	132,3	7,7
Торгівля	14,6	70

Складено на основі даних [3; 7]

фікацій; відірваність від наукових досліджень, повільні темпи інтеграції в європейський і світовий інтелектуальний простір. Зі швидким розростанням системи вищої освіти прямо й опосередковано пов'язуються такі проблеми, як руйнування системи професійно-технічної освіти, дефіцит кваліфікованих кадрів робітничих спеціальностей, неможливість для багатьох випускників ВНЗ знайти роботу за фахом, інфляція освітніх і професійних стандартів, надмірне навантаження на викладачів та недостатнє фінансування університетів.

Проте формування інноваційної моделі економіки потребує не тільки здобуття працівником лише вищої освіти, а і постійним безперервним професійним удосконаленням. Для України притаманна непопулярна в світі тенденція отримання лише вищої освіти і нехтування постійним професійним навчанням персоналу (рис. 2). З рисунка 2 видно, що такі країни, як США, Німеччина, Англія за показником професійного навчання випереджають власні показники за рівнем охоплення вищою освітою населення.

Згідно статистичних даних в Україні з числа працюючих осіб з вищою освітою (3 684,8 тис. осіб) у 2014 р. підвищили кваліфікацію тільки 1 020,9 тис осіб, з них керівних посад – 16,4%, професіонали та фахівці у різних галузях – 47,5%, технічні службовці – 2,8%, представники робітничих професій – 33,8% [3]. На жаль, з них в сільському господарстві підвищило свою кваліфікацію лише 0,8% від чисельності в галузі, професійна, наукова та технічна діяльність – 0,8%, в промисловості – 5,2%. Така статистика свідчить про те, що відсутній розвиток як професіональний, так і, відповідно, економічний.

Підвищення кваліфікації повинне бути не результатом, а засобом для підвищення продуктивності праці. Згідно Закону України «Про професійний розвиток працівників» кожен працівник має не рідше як один раз на 5 років проходити підвищення кваліфікації. Варто розрахувати, якою є фактична періодичність підвищення кваліфікації в Україні для окремих галузей економіки (табл. 2).

З таблиці 2 видно, що періодичність підвищення кваліфікації кадрів залишається дуже низькою, а в деяких галузях професійний розвиток кадрів не відбувається частіше, ніж раз на 50 років. Так, наприклад, у країнах Європейського Союзу періодичність підвищення кваліфікації працівників становить близько одного разу на три-п'ять років, у Японії – близько одного разу в рік.

Варто розглянути підходи до професійного розвитку працівників в розвинених країнах Європи, таких як Німеччина, Франція, Англія.

Для України характерними є поєднання як французької, так і німецької моделі професійної системи освіти, оскільки підвищення кваліфікації відбувається окремо від місця роботи працівника, фінансування здебільшого має державний характер, але, на жаль, сучасна система професійного розвитку працівників не забезпечує навчання протягом життя для всіх працівників підприємств.

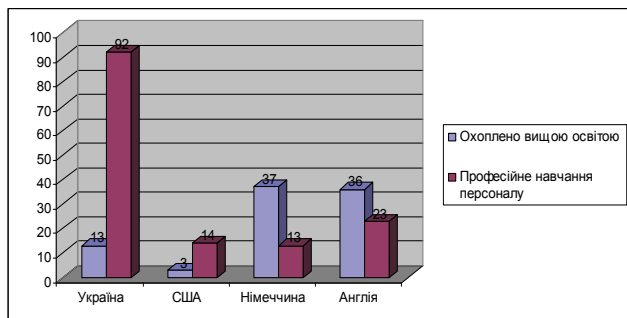


Рис. 2. Рейтинг країн за охопленням населення вищою освітою та професійним навчанням персоналу за 2014 рік [2]

З іншого боку, працівник має бути зацікавлений у власному професійному розвитку, тому не менш важливим фактором для високоосвіченого фахівця є рівень оплати праці. В Україні розмір середньої заробітної плати станом на березень 2015 р. становить 3 863 грн (180 дол. США). Згідно з новим звітом ООН [5] за величиною середньої заробітної плати працівників у 72 країнах світу середня заробітна плата працівників становить 1 480 дол. США, що перевищує рівень заробітної плати в Україні більше, ніж у 4 рази.

На сьогодні в Україні майже відсутній середній клас (10–12% від загальної чисельності), а це свідчить про те, що переважна більшість громадян знаходиться за межею бідності. У більшості країн із розвинутою економікою чисельність середнього класу дорівнює близько 60% населення. Така ситуація дестимулює працівників до накопичення та постійного оновлення знань, до прагнення професійного зросту, оскільки

рівень доходів на неналежному рівні задовольняє першочергові потреби особистості.

Як видно з таблиці 3, для більшості економічно розвинутих країн світу характерним є те, що велика увага приділяється безперервному професійному розвитку та навчання протягом життя. Цей процес відбувається здебільшого за рахунок роботодавців та безпосередньо самих працівників, проте на державу покладається важлива роль – регулювати цей процес, але вся ця система носить солідарний характер. Держава створює сприятливе підґрунтя, стимулюючи професійне навчання персоналу, здебільшого надаючи звільнення від різних податків.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши загальні тенденції розвитку вищої освіти, професійної підготовки та процесу розвитку працівників в Україні та досвіду Європи, можна зробити наступні висновки:

- для розв’язання назрілих проблем потрібно розробити національну стратегію в сфері професійного навчання робітників, відповідно до Європейських програм безперервного розвитку працівників (The Lifelong Learning Programme, e-Twinning program, Національної Рамки кваліфікацій, Національної системи кваліфікацій та ін.) [9];

- необхідно сформувати національну інфраструктуру шляхом прийняття Закону «Про Національну систему кваліфікацій», який має регламентувати створення механізмів визнання результатів навчання незалежно від способу їх набуття, підвищення рівня компетентності працівників, забезпечення міжнародної прозорості та визнання кваліфікацій, здобутих в Україні;

- розробити професійні стандарти із залученням широкого загалу роботодавців, профспілок, профільних фахівців та структур, а більшою мірою з ініціативи Міністерства освіти і науки України;

Таблиця 3

Підходи до професійного розвитку працівників в розвинутих країнах Європи

Система професійної підготовки	Характеристика системи професійної підготовки	Недоліки	Переваги
Французька професійна система освіти	– професійна підготовка здійснюється окремо від робочого місця; – гроші на перенавчання ідуть централізовано, а також з податків роботодавців; – для навчання залучають викладачів; – підвищення кваліфікації та перепідготовка є кінцевою метою, яка впливає на соціальний та виробничий статус	відсутність зв’язку з виробництвом. Теоретична підготовка за фахом не завжди встигає за швидкою зміною техніки, матеріалів, номенклатури продукції і, відповідною мірою, відстає від розвитку виробництва	альтернативна форма професійної підготовки, яка вважається найефективнішою формою підготовки кваліфікованих кадрів, оскільки поетапно і паралельне нарощування складності навчання та праці прискорює освоєння сучасних процесів
Німецька професійна система освіти	– професійна підготовка здійснюється безпосередньо на підприємстві; – держава не зобов’язана фінансувати курси, цим займаються самі роботодавці; – на підприємствах займаються підготовкою інструкторів, які самостійно мають право навчати працівників	держава підтримує лише малозабезпечену частину населення	– дуальна система навчання; – система професійного розвитку працівників в Німеччині тісно зв’язана зі сферою зайнятості, що позитивно впливає на зайнятість молодих працівників
Професійна система освіти Великобританії	стимулювання процесу професійного навчання здійснюється шляхом надання пільг певним підприємствам щодо сплати податків, у відповідності до проведеного навчання, а також шляхом створення індивідуальних навчальних рахунків, у перерахуванні коштів на які беруть участь не тільки держава та роботодавець, а й сам працівник, отже, має місце як спільна зацікавленість, так і відповідальність за досягнуті результати	держава підтримує лише малозабезпечену частину населення	функціонування солідарної системи професійного розвитку (держава – роботодавець – працівник); держава стимулює професійного навчання персоналу, здебільшого надаючи звільнення від різних податків тощо

Складено автором на основі [6; 8]

– навчання протягом життя на національному рівні повинне бути визначене як повноправне освітнє поле з відповідною увагою до контролю й перевірки якості та забезпеченням визнання різноманітних форм освіти [10]. Насамперед необхідно, щоб державою визнавалися всі можливі форми, формати й методи навчання, а не тільки

формальна освіта. Це дозволить працівникам бути більш мобільними шляхом можливості отримання професійної кваліфікації на основі отриманих попередньо професійного досвіду і професійних знань.

Вищезазначене обумовлює перспективи подальших розробок за цією проблематикою.

Список використаних джерел:

1. Перевалова Л.В. Роль і значення гуманітарної освіти у підготовці фахівців нового покоління / Л.В. Перевалова // Проблеми та перспективи формування національної гуманітарно-технічної еліти : зб. наук. пр. / ред. Л.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, О.Г. РОМАНОВСЬКИЙ. – Харків : НТУ «ХПІ», 2010. – Вип. 27(31) : V Кримські педагогічні читання «Педагогіка вищої школи 21-го століття та формування національної гуманітарно-технічної еліти» : в 3 ч. Ч. 2. – С. 182–188. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://repository.kpi.kharkov.ua/bitstream/KhPI-Press/12261/1/Elita_2010_27_2_Perevalov_a_Rol.pdf
2. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015>.
3. Праця України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/11/Arch_pu_zb.htm
4. Витрати на освіту, Research & Branding Group, 2 березня 2012 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rb.com.ua/ukr/marketing/tendency/8324/>
5. OECD [Електронний ресурс] / сайт Організації економічного співробітництва та розвитку. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/>
6. Левченко О.М. Професійний потенціал: регуляторні механізми інноваційного розвитку : [монографія] / О.М. Левченко. – Кіровоград: КОД, 2009. – 375 с.
7. Закон України «Про професійний розвиток працівників». Редакція від 01.01.2013 р., підстава 5067-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4312-17>
8. Левченко О.М. Економіка знань: управління розвитком людських ресурсів Великобританії / О.М. Левченко. – К.: Видавничий дім «Корпорація», 2005. – 292 с.
9. Яцун О.В. Трансформація підходів до регулювання професійного розвитку фахівців як чинник підвищення їх конкурентоспроможності на ринку праці. Інноваційний вимір розвитку вищої освіти України: сучасні реалії та перспективи : [колективна монографія] / О.В. Яцун / За заг. ред. д.е.н., проф. О.М. Левченка / Кіровоград: Ексклюзив – Систем, 2015. – Ч. I. – 580 с.
10. Horpynchenko O.V., Levchenko O.A. Lifelong learning as a factor of qualitative development of the human capital / O.V. Horpynchenko, O.A. Levchenko – International Scientific-Practical Conference Modern Transformation of Economics and Management in the Era of Globalization: Conference Proceedings. January 29, 2016. Klaipeda: Baltija Publishing, 356 p., – P. 159–161.

Анотація. В статтю проаналізована зв'язь вищого образования, его качества с профессиональным развитием сотрудников в мире и в Украине, рассчитана периодичность обновления знаний работников отдельных отраслей в Украине. Систематизированы подходы профессионального развития работников в развитых странах Европы и даны рекомендации по мерам, которые будут способствовать непрерывному профессиональному развитию работников в Украине.

Ключевые слова: профессиональное развитие работников, инновационная модель экономики, обучение в течение жизни, профессиональное обучение, обновление знаний.

Summary. The article analyzes the relationship of higher education, its quality of professional development of employees in the world and in Ukraine, calculated the frequency of updating knowledge in certain fields in Ukraine. Systematized approaches to professional development of workers in developed European countries and recommendations on measures that facilitate the continuous professional development of employees in Ukraine.

Key words: professional development of employees, innovative model of economy, lifelong learning, vocational training, update knowledge.

Грабовецький Б.Є.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри підготовки менеджерів
Вінницького національного технічного університету

Grabovetskiy B.E.
PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Training Managers
Vinnytsia National Technical University

ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ ЯК ЗАСОБУ ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ БУРЯКОЦУКРОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

USING OF PRODUCTION FUNCTIONS TO ADVANCED CONTROLS SUGAR BEET ENTERPRISES

Анотація. У статті визначено сутність та напрямки використання виробничих функцій в управлінні виробництвом у контексті сучасних вимог. Акцентовано увагу на необхідності врахування особливостей досліджуваної галузі (бурякоцукрова промисловість) при формуванні складу факторів виробничої функції.

Ключові слова: стратегічне управління, рівняння виробничої функції, вид рівняння виробничої функції, прогнозування, статистична адекватність рівняння.

Постановка проблеми. Безперервність і динамізм змін, що переживає сучасний світ, урізноманітнює альтернативні варіанти шляхів і засобів вирішення тих чи інших проблем. Щоб справитися із сучасними швидкоплинними змінами і зробити їх своїми союзниками, необхідно на ці зміни не стільки реагувати, скільки їх передбачати [1; 2].

Один із засновників сучасного менеджменту А. Файоль із цього приводу зазначив: «Управляти – це передбачати», «передбачити – це майже діяти», «Savoir C'est prévoir» («Знати – означає передбачати») [1].

Умови ринкової економіки позбавляють керівників підприємств привілеїв стратегічної безвідповідальності за результати своїх дій. Тому більшість передових компаній світу з метою підвищення адаптивності підприємств до зовнішнього середовища, забезпечення сталого довгострокового розвитку перейшли до стратегічного управління, центральною ланкою якого є стратегічне планування.

Основою управління є рішення. Прийняття рішення – це вибір курсу дій із сукупності реально існуючих. В умовах, коли необхідно підвищувати гнучкість і адаптивність організації до зовнішнього середовища, значно зростають вимоги до обґрунтованості управлінських рішень. Щоб знизити ризик прийняття невдалих управлінських рішень, необхідно підвищувати ступінь інформованості членів організації, які розробляють, обґрунтовують і приймають ці рішення. Тому дедалі більшого значення набувають інформаційне забезпечення управлінських рішень та оцінка їх кінцевих результатів.

Потреба передбачення економічної ситуації у майбутньому та інформаційне забезпечення управлінських рішень обумовили необхідність розвитку та вдосконалення економічного прогнозування. Прогнози, таким чином, служать основним із видів інформаційного забезпечення внутрішньофірмового планування, виконуючи функції логії пошуку ефективних рішень.

У системі методичних прийомів, які використовуються в теоретичних і прикладних дослідженнях, слід виокремити економіко-статистичні моделі як ефективний

методичний прийом, що отримав в останні десятиріччя широке використання в управлінні виробництвом. Особливий клас економіко-статистичних моделей становлять виробничі функції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виробнича функція вперше була побудована американськими дослідниками Ч. Коббом і П. Дугласом [3].

Значний вклад в дослідження теорії та методології основ виробничої функції зробила низка зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема: Д. Ділон, А.І. Гладишевський, О.П. Крастинь, Б.Н. Михалевський, Л.Л. Терехов, Е. Хедді, К.Г. Трегубов та інші.

Ретельний аналіз видань, присвячених основам теорії та методології виробничих функцій, свідчить, що вони переважно орієнтовані на макrorівень [4]. Водночас недостатньо представлені виробничі функції в економічних дослідженнях на мікрорівні: спеціалізовані галузі, об'єднання, окремі підприємства.

У той же час звертається увага на те, що використання виробничих функцій на рівні спеціалізованих галузей і підприємств, де мають місце стабільні технології протягом певного періоду, досить прийнятне і ефективне, оскільки на рівні народного господарства є певні сумніви [5].

Заради справедливості варто відмітити, що стосовно окремих галузей і об'єднань харчової промисловості України накопичено достатній досвід використання виробничих функцій в дослідженнях і управлінні виробництвом [6; 7; 8].

Мета статті – поєднати теоретико-методологічні основи виробничих функцій з конкретними прикладними дослідженнями, орієнтованими на використання останніх для одержання прогнозно-аналітичної інформації, необхідної для прийняття ефективних управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виникнення рівняння виробничої функції обумовлено основними канонами економічної теорії: створення матеріальних благ – це результат взаємодії та взаємозв'язку трьох елементів (факторів) виробництва: робочої сили (жива

праця), засобів праці і предметів праці (уречевлена праця).

Звідси, якщо існує взаємозв'язок між результатами виробництва (випуском продукції) і елементами виробництва (затрати, ресурси), то природно виникає потреба у формалізації цього взаємозв'язку, тобто у побудові відповідного рівняння, його реалізації та дослідженні.

Побудована у 1928 р. Ч. Коббом та П. Дугласом на основі даних американської економіки за 1899–1922 рр. двохфакторна виробнича функція має такий вигляд:

$$y = AK^\alpha L^\beta, \quad (1)$$

де y – обсяг виробництва;

K – обсяг функціонуючих виробничих фондів;

L – затрати робочої сили;

A, α, β – параметри рівняння (виробничої функції).

Рівняння (1) відображає зазначений вище взаємозв'язок елементів виробничого процесу. Єдина відмінність – уречевлена праця, об'єднана в єдиний комплексний показник.

В практичних розрахунках обсяг виробничих фондів поділяється на складові – основні та оборотні, а степенева модель (1) перетворюється на лінійно-логіфімічну.

У результаті виробнича функція (1) набуває такого вигляду:

$$\ln y = a_0 + a_1 \ln x_1 + a_2 \ln x_2 + a_3 \ln x_3, \quad (2)$$

де y – обсяг виготовленої продукції;

x_1 – витрати трудових ресурсів (чисельність виробничого персоналу; затрати робочого часу);

x_2 – вартість промислово-виробничих основних фондів;

x_3 – обсяг оборотних фондів (обсяг використаних у виробництві матеріальних ресурсів).

Лінійно-логіфімічна форма зв'язку (2) нескладна у математичному та обчислювальному відношенні, достатньо добре узгоджується зі змістовним, якісним уявленням про взаємодію ресурсів і залежність результатів виробництва продукції від виробничих затрат.

Відносно набору факторів, то канонізація складу їх у функції Кобба-Дугласа, на нашу думку, не припустима [6]. Кількість і склад факторів виробничої функції повинні бути обумовлені специфікою досліджуваних галузей. Вибір факторів залежить від належності галузі до обробної чи добувної промисловості або сільського господарства; від структури затрат на виробництво; особливостей технології від характеру сировини, що переробляється; характеристики виготовленої продукції. Тому вибір складу ресурсів можна вважати одним із найважливіших етапів побудови галузевої виробничої функції.

З урахуванням вищевикладеного, розглянемо особливості побудови та аналізу виробничої функції для цукрової промисловості як об'єкта нашого дослідження.

При побудові виробничої функції для цукрової промисловості важливо врахувати низку специфічних особливостей цієї галузі: сезонний характер виробництва; використання однорідної сировини, що швидко псується – цукрових буряків; значний вплив на обсяг виготовленої продукції (цукру) вмісту у сировині корисного компоненту (цукристість буряків); монопродуктовий характер виробництва (виготовляється переважно цукор-пісок). Всі зазначені особливості досліджуваної галузі радикальним чином впливають на склад і структуру виробничої функції для цукрової промисловості.

В силу особливостей технології виробництва чисельність виробничого персоналу далеко не завжди визначає обсяг виробництва. Дійсно, в сучасних умовах розвитку суспільного виробництва, який характеризується висо-

ким рівнем механізації, автоматизації та комп'ютеризації виробничих процесів, ні чисельність працюючих, ні вартість основних виробничих фондів, ні навіть обсяг виготовленої продукції не достатньо вичерпно відображають рівень концентрації виробництва. У більшій мірі розмір підприємства характеризує виробнича потужність, яка по суті відображає потенційні можливості основних виробничих фондів [9; 10].

Фактор «предмети праці» в цукровій промисловості найкращим чином знаходить своє відображення не в знеособленому показнику вартості оборотних факторів, а в конкретній величині – масі цукрових буряків, що заготовлені на переробку. Окрім загальної маси цукрових буряків в модель слід включити окремим фактором вміст цукру в буряках, тобто цукристість буряків. Нарешті, враховуючи монопродуктовий характер виробництва, доцільно як досліджуваний результативний показник ввести в рівняння виробничої функції не вартість товарної (реалізованої) продукції, як це здійснюється зазвичай в багатоміжклатурних галузях, а обсяг продукції в натуральному вираженні.

Отже, адаптована до особливостей бурякоцукрового виробництва виробнича функція може бути подана таким рівнянням:

$$\ln y = a_0 + a_1 \ln x_1 + a_2 \ln x_2 + a_3 \ln x_3, \quad (3)$$

де y – обсяг виготовленого цукру-піску у натуральному вимірі;

x_1 – обсяг цукрового буряку, що заготовлений до перероблення;

x_2 – цукристість заготовленого буряку, %;

x_3 – виробнича добова потужність підприємств (підприємства).

Одна з переваг виробничої функції, побудованої для цукрової промисловості, полягає у тому, що всі елементи рівняння оцінюються у натуральних одиницях, за винятком цукристості буряків. Це позбавляє необхідності приведення показників до єдиних цін, що зазвичай пов'язано з повними труднощами отримання надійних даних і допущенням помилок спостереження.

Кінцевий результат виробництва, виражений у натуральній формі, краще характеризує обсяг споживчої вартості продукції, ніж величина обсягу продукції у вартісній формі. Оцінка показників у натуральних одиницях виміру особливо зручна при використанні виробничих функцій, для побудови прогнозів, оскільки відпадає необхідність в складній процедурі прогнозування індексів цін.

Модель, де всі показники представлені натуральними величинами, розглядається як ідеальний взаємозв'язок затрат і випуску [11].

Реалізована на основі даних підприємства «Вінниця-цукор» абстрактна модель (3) набула такого вигляду:

$$\ln y = -8,1885 + 1,1019 \ln x_1 + 1,4311 \ln x_2 + 0,1714 \ln x_3. \quad (4)$$

Для того, щоб побудована виробнича функція мала пізнавальну і практичну цінність, вона повинна відповідати певним вимогам:

– ґрунтуватися на основні положення економічної теорії;

– адекватно відобразити реальну дійсність;

– враховувати найважливіші фактори, які визначають рівень результативного показника;

– відповідати встановленим критеріям;

– дозволяти одержати такі відомості (знання), які до її реалізації були невідомі.

Деякі вищевказані положення вимог розглядалися раніше, зокрема, необхідність ґрунтуватися на основні

положення економічної теорії, врахування основних факторів, що визначають рівень досліджуваного показника.

Адекватне відображення реальної дійсності означає оцінку логічної та статистичної адекватності рівняння [12].

Вимоги логічної та статистичної адекватності рівняння впливають із єдності кількісного та якісного описання досліджуваного об'єкта. І тільки відповідність зазначеним вимогам робить модель надійною та придатною до конкретного застосування в процесі управління виробництвом. В іншому випадку вона позбавлена всякого теоретичного та практичного застосування.

Під логічною адекватністю розуміється здатність рівняння адекватно, або, іншими словами, найбільш ґрунтовно відображати змістовну природу, сутність досліджуваних явищ.

Для багатофакторних рівнянь оцінка логічної адекватності полягає насамперед у відповідності знаків при невідомих природі взаємозв'язків кожного фактора (x_i) з результативним показником (y). Стосовно рівняння (4) зв'язки між факторами (ресурсами) і результативним показником повинні бути прямі. Тому додатні знаки перед параметрами (a_1, a_2, a_3) цілком обґрунтовані, оскільки зростання (зниження) будь-якого фактора призведе відповідно до збільшення (скорочення) обсягу виробництва цукру.

Статистична адекватність означає відповідність значення статистичних характеристик рівняння встановленим межам. Із сукупності статистичних характеристик варто виділити насамперед множинне кореляційне відношення (η), яке показує тісноту зв'язку факторів (x_i) із результативним показником (y), середню помилку апроксимації ($\bar{\epsilon}$), яка показує середнє відносне відхилення між фактичними значеннями досліджуваного показника (y) та розрахованими значеннями на основі рівняння (\hat{y}). Побудоване рівняння вважається прийнятним, якщо $\eta > 0.7$; $\bar{\epsilon} \leq 10\%$.

Окрім наведених вище критеріїв, оцінюється статистична надійність множинного кореляційного відношення через t-критерій Ст'юдента (η_t) та власне самого рівняння – через F-критерій Фішера. Відсутність автокореляції залишків перевіряється через d-статистику (критерій Дарбіна-Ватсона). Необхідно, щоб розрахункові значення названих критеріїв були не менші за табличні значення при заданому рівні ймовірності.

Про статистичну адекватність та надійність рівняння (4) свідчать такі дані:

- множинне кореляційне відношення $\eta = 0,997$;
- середня помилка апроксимації $\bar{\epsilon} = 0,23\%$;
- t-критерій Ст'юдента (розрахунковий) для множинного кореляційного відношення $\eta_{t,p} = 380,12$ (табличне значення за $P = 0,99$ становить 3,25);
- F-критерій Фішера (розрахунковий) $F_p = 106,56$ (табличне значення за $P = 0,99$ становить 7,47);
- d-статистика (розрахункова) $d_p = 2,76$ (табличне значення дорівнює 1,73 за $P = 0,99$).

Таким чином, побудоване рівняння (4) відповідає всім основним встановленим вимогам. Дійсно, значення множинного кореляційного відношення свідчить про високий рівень тісноти зв'язку між результативним показником (обсяг виготовленого бурякового цукру) і факторами (ресурсами). Значення коефіцієнта детермінації ($\eta^2 = 0,996$), який характеризує сукупний вплив факторів на рівень досліджуваного показника, свідчить, що варіація обсягу виготовленої продукції на 99,6% залежить від коливання включених у рівняння (4) факторів і лише на 0,4% – від неврахованих факторів. Це означає, що у

складі моделі (4) враховані найважливіші фактори, що визначають рівень досліджуваного показника (виробництво цукру).

В управлінні виробництвом виробничі функції використовуються переважно для проведення факторного аналізу, оцінки оптимального сполучення ресурсів, побудови прогнозів.

Виробничі функції як апарат пізнання покликані розширити аналітичні можливості дослідження, особливо у напрямку факторного аналізу, що дозволяє виявити та мобілізувати резерви виробництва.

Аналітичні можливості виробничих функцій закладені в першу чергу в основних і похідних параметрах рівняння.

Параметри рівняння виробничої функції не тільки відповідають на питання «що», а і додатково «наскільки», «в якій мірі», «чому». Досягається це шляхом розрахунку системи показників, в яких закладений певний економічний зміст, що дозволяє значно підвищити аналітичні можливості рівняння (моделі).

В логарифмічному рівнянні (4) коефіцієнт (a_i) при невідомих (x_i) – це коефіцієнти еластичності (E_i), які характеризують відносний вплив кожного фактора (x_i) на рівень результативного показника (y).

Аналіз коефіцієнтів еластичності свідчить, що при інших рівних умовах зростання (зменшення) обсягу заготовлених буряків на 1% призводить до збільшення (скорочення) виробництва цукру приблизно на 1,1%; зростання (скорочення) добової потужності на 1% призведе до збільшення (зменшення) виробництва продукції приблизно на 0,17%.

Економічна інтерпретація коефіцієнта еластичності для фактора (x_2) – цукристість заготовлених буряків – позбавлена всякого сенсу, оскільки зазначений фактор оцінюється в процентах.

Крім оцінки відносного впливу ресурсів на зміну результативного показника значний інтерес представляє аналіз абсолютної ефективності ресурсів (гранична продуктивність, додатковий продукт, гранична віддача), яка надає можливість порівняти показники у прийнятих одиницях виміру.

Абсолютна ефективність ресурсів для лінійно-логічного рівняння визначається за формулою:

$$\frac{dy}{dx_i} = a_i \frac{\bar{y}}{\bar{x}_i} \quad (5)$$

Аналітичний вплив кожного фактора на зміну обсягу виготовленого цукру (абсолютна ефективність ресурсів) характеризується такими даними: зростання (зниження) обсягу заготовленого буряка на 1 тис. т призведе до збільшення (зменшення) виробництва цукру на 0,125 тис. т; підвищення (зниження) цукристості буряків на 1% сприятиме зростанню (падінню) виробництва цукру на 22,27 тис. т; нарешті нарощення (виведення з експлуатації) виробничої потужності на 1 тис. т призведе до підвищення (скорочення) виробництва цукру на 0,02 тис. т.

Оцінка оптимального сполучення ресурсів здійснюється через граничну норму заміщення, яка обчислюється як зворотне співвідношення «граничних продуктів» зі знаком «мінус»:

$$\frac{dy}{dx_2} \div \frac{dy}{dx_1} = - \frac{dx_1}{dx_2} \quad (6)$$

Економічна суть факторів, включених у виробничу функцію, дозволяє дати реальну інтерпретацію показнику граничної норми заміщення. Так, за досліджуваний період гранична норма заміщення між факторами цукристість

заготовлених буряків та обсягом заготовлених буряків, потужністю підприємств та обсягом заготовлених буряків відповідно дорівнює:

$$\frac{dy}{dx_2} \div \frac{dy}{dx_1} = - (22,277 : 0,125) = - 178,2 \text{ тис. т буряків};$$

$$\frac{dy}{dx_3} \div \frac{dy}{dx_1} = - (0,02 : 0,125) = - 0,16 \text{ тис. т буряків}.$$

Отже, згідно з наведеними вище розрахунками підвищення цукристості буряків на 1% рівнозначне додатковій переробці 178,2 тис. т буряків.

Іншими словами, якщо підвищити цукристість буряків на 1%, то можна отримати ту ж кількість цукру, скоротивши обсяг заготовлених буряків на 178,2 тис. т. Підвищення добової потужності на 1 тис. т рівнозначне додатковій переробці 0,16 тис. т буряків.

Знак «мінус» в розрахунках граничної норми заміщення означає, що за фіксованого значення обсягу виробництва продукції зі збільшенням одного із взаємозамінних ресурсів інший відповідно зменшується і навпаки.

Результати проведеного аналізу можуть бути використані для розробки заходів, які дозволять забезпечити цілеспрямовані дії на вирішальні фактори з метою досягнення бажаного економічного ефекту. До того ж, наявність у керівництва підприємств (об'єднань) значень граничної норми заміщення всіх взаємозамінних ресурсів дозволяє гнучко здійснювати процес управління виробництвом з орієнтацією на оптимум.

Використання виробничої функції (4) для побудови прогнозів можливе лише за умови, коли попередньо визначені прогнозні значення факторів, які входять до складу рівняння. Враховуючи, що величина виробничих потужностей заздалегідь відома, проблема полягає лише у необхідності прогнозувати обсяг заготовлених буряків та їх цукристості.

Обсяг заготовлених буряків, в свою чергу, залежить від урожайності буряків та площі посіву. Оскільки площа посіву буряків на поточний період відома, постає питання оцінки урожайності буряків з одиниці площі на наступний виробничий сезон.

Рівень урожайності цукристості буряків залежить від багатьох факторів: кліматичних (кількість сонячних днів, опадів, тепла сонячної радіації); агрономічних (кількість внесених добрив, співвідношення між різними видами добрив, сорти рослин, способи захисту від шкідників, якість обробки землі, попередників); технічних (кількість, якість і досконалість технічних засобів для посіву, обробки, збирання, транспортування буряків); якісних показників ґрунту тощо.

Звідси, на перший погляд, для оцінки залежності урожайності та цукристості буряків від перерахованих вище чинників слід побудувати багатофакторну модель. Однак реально побудувати таку багатофакторну модель досить проблематично, оскільки необхідно заздалегідь скласти відносно точні прогнози всіх факторів, що включені в модель. Враховуючи, що більшість із зазначених факторів некеровані, непередбачувані, наприклад, метеорологічні та тісно пов'язані з ними мікробіологічні та екологічні показники, біохімічні дані, отримати прогнозні показники з відносно високою точністю на весь вегетаційний період практично неможливо. Щодо метеорологічних показників, то важливо отримати не загальну величину на весь період зростання рослин, а їх розподіл на весь процес вегетації, що також проблематично.

Тому для прогнозування урожайності та цукристості буряків доцільніше використовувати значно простіші і,

водночас, досить ефективні методи, застосовуючи для цього дані експериментальних ділянок бурякосіючих господарств.

Традиційно в цукровій промисловості на виділених ділянках щодавно з 1 липня по 1 жовтня оцінюється середня вага кореня буряка, а з 20 липня по 1 жовтня – вміст цукру в буряках (цукристість буряків).

Наявність таких даних дозволяє через систему проміжних прогнозів, які реалізуються на основі відповідних статистичних моделей, оцінити кінцевий результат (обсяг виготовленого цукру із цукрових буряків).

На рисунку 1 наведена послідовність складання прогнозів основних виробничих показників цукрового заводу (об'єднання, галузі).

Система прогнозування основних виробничих показників бурякоцукрової промисловості передбачає альтернативні варіанти прогнозів. Нижче розглянемо один із варіантів прогнозування показників, які наведені на рис. 1.



Рис. 1. Схема послідовності складання прогнозів показників бурякоцукрового виробництва

Прогноз урожайності цукрових буряків здійснюється за формулою:

$$\ln g = a_0 + a_1 \ln m_{01.10} + a_2 \ln P_{20.08} \quad (7)$$

де g – урожайність цукрових буряків з 1 га;
 $m_{01.10}$ – маса кореня станом на 01.10;
 $P_{20.08}$ – густина насадження коренеплодів станом на 20.08.

Прогнозування маси кореня проводиться за рівнянням, яке відображає взаємозв'язок показників за суміжні декади, для чого використовується лінійне рівняння:

$$m_t = a_0 + a_1 m_{t-1} \quad (8)$$

Для отримання маси кореня станом на 01.10. використовується система рівнянь:

$$\begin{cases} m_{10.07} = a_0 + a_1 m_{01.07} \\ m_{20.07} = a_0 + a_1 m_{10.07} \\ m_{01.08} = a_0 + a_1 m_{20.07} \\ m_{10.08} = a_0 + a_1 m_{01.08} \\ m_{20.08} = a_0 + a_1 m_{10.08} \\ m_{01.09} = a_0 + a_1 m_{20.08} \\ m_{10.09} = a_0 + a_1 m_{01.09} \\ m_{20.09} = a_0 + a_1 m_{10.09} \\ m_{01.10} = a_0 + a_1 m_{20.09} \end{cases} \quad (9)$$

На підставі даних про масу кореня з пробних ділянок станом на будь-яку декаду можна на основі системи

рівняння (9) скласти прогноз послідовно на всі наступні декади, включно станом на 01.10.

Для визначення очікуваної густини насадження коренеплодів станом на 20 серпня в період з 1 липня по 10 серпня включно використовується рівняння:

$$P_{20.08} = a_0 + a_1 P_{01.07}, \quad (10)$$

де $P_{01.07}$ – густина насадження коренеплодів станом на 01.07.

Очікуваний обсяг заготовлених буряків розраховується за формулою:

$$Q_3 = qS, \quad (11)$$

де Q_3 – очікуваний обсяг заготовлених буряків;

q – урожайність буряків з 1 га;

S – площа посіву буряків.

Цукристість заготовлених буряків (середня цукристість буряків, що надійдуть на цукровий завод) у поточному році прогнозується за формулою

$$\ln Z_3 = a_0 + a_1 \ln Z_{01.10}, \quad (12)$$

де Z_3 – прогнозне значення цукристості заготовлених буряків у поточному році;

$Z_{01.10}$ – очікувана цукристість буряків станом на 1 жовтня, яка розраховується за формулою, аналогічною формулі розрахунку маси кореня (9).

Використавши виробничу функцію (4) як базу, можна на підставі прогнозних даних факторів, розрахованих за формулами (11) і (12), а також планових значень добової потужності, скласти щодакдно, починаючи з 20.07 по 01.10, прогнози обсягу виробництва цукру на поточний виробничий сезон. Паралельно за формулою (13) розраховується тривалість робочого періоду, яка є досить важливим показником в цукровій промисловості.

$$\ln T = a_0 + a_1 \ln Q_3 + a_2 \ln N, \quad (13)$$

де T – тривалість виробничого сезону;

Q_3 – обсяг заготовлених буряків;

N – добова потужність.

Детальніше про методи аналізу та прогнозування на основі виробничих функцій можна ознайомитись в наукових працях, присвячених досліджуваній тематиці [7; 8; 13; 14].

Наведена методика прогнозування вищезазначених показників була реалізована на електронній обчислювальній машині та функціонувала в реальному режимі часу впродовж тривалого часу на рівні республіканського об'єднання цукрової промисловості в розрізі областей та виробничих об'єднань та Вінницького виробничого об'єднання цукрової промисловості в розрізі цукрових заводів [15].

Вище зазначалося про роль економічного прогнозування в обґрунтуванні стратегічних планових рішень. Стратегічне планування має справу з майбутніми результатами, яких потрібно досягти, виходячи з теперішніх рішень. Однак ситуація, як правило, постійно змінюється

і це призводить до того, що раніше прийняті рішення в нових умовах можуть бути вкрай неприйнятними. Тому на підставі стратегічних планів постійно розробляються оперативні та поточні плани, що забезпечує гнучкість і безперервність планування з орієнтацією на досягнення кінцевих стратегічних цілей.

Для інформаційного забезпечення оперативних і поточних планів використовуються короткострокові прогнози, результати яких, з одного боку, орієнтовані на обґрунтування планових рішень, а з іншого, відіграють роль «сигнальної системи», що своєчасно сповіщає про стан і динаміку досліджуваного явища (процесу, об'єкта) у прогнозованому періоді; очікувані зміни та фактори, які їх визначають; можливість настання небажаних тенденцій, або причин, що можуть перешкодити реалізації поставлених цілей.

Наявність таких прогнозів (сигналів) дозволяє зосередити увагу на виявленні проблем на стадії зародження, тобто до того, як вона розрослась, що дає можливість своєчасно втрутитись у хід процесу і відповідними заходами надати останньому, наскільки це можливо, необхідної спрямованості, або хоча б пом'якшити, послабити, нейтралізувати негативні наслідки, які можуть в результаті цього виникнути. Цим досягається запобігання порушень в роботі підприємства, а не виправлення негативних наслідків.

Із вищевикладеного випливає, що короткострокове прогнозування вкрай важливе в управлінні бурякоцукровим виробництвом, враховуючи особливості як сільськогосподарської, так і промислової ланки народного господарства.

Висновки. Використання прогнозів в управлінні виробництвом сприяє підвищенню рівня обґрунтованості поточних і перспективних управлінських рішень в складних умовах сьогодення. Прогнози дозволяють в умовах невизначеності та нестабільності зовнішнього середовища знизити ризик прийняття невдалих управлінських рішень.

Тому визначального значення набуває розвиток і вдосконалення методики економічного аналізу та прогнозування на основі виробничих функцій, посилення прогностичної функції управління, вибір пріоритетних напрямків та об'єктів дослідження.

Варто акцентувати увагу на те, що найбільш точними і водночас найбільш складними методами прогнозування є методи моделювання. Складність полягає у тому, що прогнозуванню досліджуваного показника повинні передувати прогнози всіх факторів, що формують модель. Тому практично реалізувати такі прогнозні розрахунки, зазвичай, занадто складно. Відносно бурякоцукрової промисловості така проблема була успішно вирішена не тільки в процесі експериментального випробування, а й у режимі експлуатації системи в реальному режимі часу, про що відзначалося раніше.

Список використаних джерел:

1. Роджерс Ф.Дж. ИБМ Взгляд изнутри. Человек-фирма-маркетинг / Ф.Дж. Роджерс. – М.: Прогресс, 1990. – 280 с.
2. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер. – М.: Издательский дом Вильямса, 2000. – 272 с.
3. Cobb C.W. Theory of Production / C.W. Cobb, P.H. Douglas // American Economic Review, Supplement. – 1928, March. – P. 139–165.
4. Шумська С.С. Виробничі функції в економічному аналізі: Теорія і практика / С.С. Шумська // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 4. – С. 104–123.
5. Шлепентох В.Э. Экономика и проблемы экономического роста / В.Э. Шлепентох. – М.: Мысль, 1966. – 271 с.
6. Терехов Л.Л. Дослідження факторів росту виробництва на основі галузевих виробничих функцій / Л.Л. Терехов, Б.Є. Грабовецький // Економіка Радянської України. – 1978. – № 6. – С. 58–61.
7. Грабовецький Б.Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом : [монографія] / Б.Є. Грабовецький. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. – 137 с.

8. Грабовецький Б.С. Економіко-статистичні моделі і методи: теоретико-прикладні аспекти : [монографія] / Б.С. Грабовецький. – Вінниця: ВНТУ, 2013. – 204 с.
9. Определение изменения уровня концентрации производства с помощью графика Лоренца / [В.В. Литвинов, Б.Е. Грабовецкий, В.В. Дмитраш, Г.Ф. Литвицкий] // Сахарная промышленность. – 1971. – № 8. – С. 47–49.
10. Шарко О.І. Застосування апарату виробничих функцій для оцінки ефективності використання ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств / О.І. Шарко, Ю.В. Пащенко // Інноваційна економіка: Науковий журнал. – 2012. – № 11. – С. 60–64.
11. Хедди Э. Производственные функции в сельском хозяйстве / Э. Хедди, Д. Дилон. – М.: Прогресс, 1965. – 600 с.
12. Грабовецкий Б.Е. Об оценке адекватности уравнения регрессии / Б.Е. Грабовецкий // Вестник статистики. – 1976. – № 5. – С. 58–61.
13. Грабовецький Б.С. Теорія і практика прогнозування в управлінні виробництвом: бурякоцукровий комплекс : [монографія] / Б.С. Грабовецький. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2002. – 264 с.
14. Лещенко В.М. Краткосрочное прогнозирование урожайности и сахаристости свеклы / В.М. Лещенко, Б.Е. Грабовецкий // Сахарная свекла: производство и переработка. – 1991. – № 4. – С. 17–19.
15. Хихловский В.Б. Краткосрочное прогнозирование урожайности и сахаристости свеклы / [В.Б. Хихловский, Б.Е. Грабовецкий, В.В. Дмитраш] // Сахарная промышленность. – 1978. – № 11. – С. 51–57.

Анотація. В статті розглянуто сутність і напрямки використання виробничих функцій в управлінні виробництвом в контексті сучасних вимог. Акцентовано увагу на необхідність урахування особливостей досліджуваної галузі (свеклоцукорова промисловість) при формуванні складу факторів виробничої функції.

Ключевые слова: стратегічне управління, рівняння виробничої функції, вид рівняння виробничої функції, прогнозування, статистична адекватність рівняння.

Summary. In this work there have been considered the nature and direction of use of production functions in production management. The attention to the need to incorporate features of the test industry (sugar beet industry) during the formation of the composition of the factors of production function.

Key words: strategic management, equation of the production function, form of the equation of the production function, forecasting, statistical adequacy of the equation.

УДК 338

Гудзь Ю.Ф.

*кандидат економічних наук, докторант
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана*

Gudz Y.F.

*Candidate of Science in Economics, Doctoral
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

ВИЗНАЧЕННЯ РЕПРЕЗЕНТАТИВНОЇ ВИБІРКИ ДЛЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК

DEFINITIONS REPRESENTATIVE SAMPLE FOR RESEARCH PROCESSING ENTERPRISES IN THE REGION

Анотація. У статті проаналізовано методи і способи відбору переробних підприємств АПК у вибірку сукупність для проведення досліджень їх господарської діяльності. Розраховано кількість вибірки переробних підприємств для одержання репрезентативності дослідження.

Ключові слова: репрезентативність, довірчий інтервал, дисперсія, вибірка, переробні підприємства, АПК.

Постановка проблеми. Один із важливих секторів економіки України, який бере участь у формуванні продовольчої безпеки держави, її експортного потенціалу, – це переробна промисловість агропромислового комплексу. АПК є складовою частиною економіки України, де виробляється життєво важлива для суспільства продукція й зосереджено величезний економічний потенціал.

Розвиток АПК у вирішальній мірі визначає стан всього народногосподарського потенціалу, рівень продовольчої безпеки держави та соціально-економічну обстановку в суспільстві.

Україна як член Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (ФАО) включена до системи «Глобалагро», яка визначає планування виробництва

продовольства та його розподіл у глобальному вимірі для задоволення потреб людства у продуктах харчування на такому рівні, який забезпечуватиме згідно з встановленими нормами оптимальний інтелектуальний і фізичний розвиток будь-якої людини у будь-якому регіоні чи країні світу.

Важливим аспектом діяльності підприємств АПК є їх можливість щодо забезпечення необхідної якості переробленої сільськогосподарської та виробленої харчової продукції. Вихід вітчизняних підприємств на ринки ЄС вимагає дотримання певних стандартів якості продукції.

При статистичному дослідженні великої кількості переробних підприємств у регіоні часто доводиться зустрічатися з прикладами недоцільності або неможливості проведення суцільного спостереження, тобто вивчення всіх одиниць статистичної сукупності. Тому постало питання, як здійснити відбір одиниць із генеральної сукупності переробних підприємств у вибіркову, які методи і способи відбору цих одиниць слід застосувати.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Починаючи з XVIII ст. робились спроби вибіркового обстеження об'єктів з метою економії часу та коштів. Вагомий внесок у розробку математичного методу забезпечення вибіркового спостереження здійснили Д. Бернуллі, Ф. Йейтс, О. Колмогоров, О. Ляпунов, О. Марков, С. Пауссон, О. Хінчин, П. Чебишев.

Вдосконалення методології статистичного вивчення соціально-економічних явищ і процесів висвітлено в працях відомих вчених: В. Адамова, Г. Бакланова, А. Газулова, Г. Кільдішева, П. Маслова, В. Овсієнка, А. Ротштейна, Т. Рябушкіна, Н. Рязова, Д. Савінського та ін.

Мета статті. Обґрунтування необхідної вибірки переробних підприємств АПК для аналізу їх господарської діяльності з метою одержання достовірних даних результатів розрахунку інтегральної економічної ефективності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складна ситуація на вітчизняних підприємствах у період гібридних війн із Російською Федерацією, відсутність необхідного розвитку і навіть стабільності відображає недостатньо враховані можливості чи нераціонально використані ресурси, а в підсумку – невикористаний потенціал. Це зумовлює необхідність дослідження потенціалу переробних підприємств, його сутності та структури для забезпечення стійких позицій підприємства на ринку, завоювання хорошої репутації, виявлення можливостей підвищення конкурентоспроможності з врахуванням перспектив прибутковості та зростання.

Для високорозвинених економік світу характерне майже 100% використання продукції сільського господарства в переробній промисловості своїх країн. В Україні простежується закономірність зростання частки сировинної сільськогосподарської продукції в експорті країни зі зменшенням загального рівня її технологічної переробки та інноваційного розвитку переробних підприємств на відміну від динаміки розвитку підприємств АПК ЄС. Для України корисним і важливим є досвід Нідерландів (стабільне друге місце у світі за експортом продукції агропромислового комплексу) і Франції (3–4 місце), де у структурі експорту домінує не сировина, а продукція харчової промисловості із глибоким ступенем переробки.

Можна зробити висновок про низьку технологічну (сировинну) структуру українського експорту та відповідно суттєвий вплив на ціноутворення в переробній промисловості України зовнішніх чинників, таких як: цінова кон'юнктура на зовнішніх ринках, динаміка валютного курсу тощо.

Постає питання про комплексну оцінку економічного потенціалу переробних підприємств АПК, тобто потенційну можливість здійснювати переробку сільськогосподарської сировини в Україні, що зараз експортується за кордон. Істотним недоліком багатьох досліджень щодо оцінки економічного потенціалу переробного підприємства АПК є відсутність системного підходу до відбору показників його оцінювання в цілому. Дослідження з проблем формування, моделювання і використання економічного потенціалу переробних підприємств АПК також дуже обмежені – практично не вирішувалася проблема виміру елементів економічного потенціалу підприємств АПК у нових умовах децентралізації регіонів та його величини в цілому в Україні.

Характер розв'язуваної проблеми, цілі та завдання дослідження визначають, яким має бути об'єкт дослідження. При проведенні дослідження великої кількості переробних підприємств інколи недоцільно або неможливо проводити суцільне спостереження. Тому в нашому випадку ефективніше буде застосувати вибіркоче спостереження, що дасть деякі переваги: економію часу і засобів, більш детальне вивчення кожної одиниці спостереження і завдяки цьому досягнення високої точності результатів обстежень. Зосередимо нашу увагу на переробних підприємствах харчової промисловості окремо взятого регіону.

При організації проведення вибіркового дослідження ефективності господарської діяльності переробних підприємств АПК у регіоні важливе значення має правильне визначення необхідної кількості вибірки. Ця вибірка повинна з відповідною ймовірністю забезпечити встановлену точність результатів дослідження.

Згідно з мережевою енциклопедією «Вікіпедія» репрезентативний (рос. репрезентативный, англ. representative, нім. repräsentativ) – представницький, характерний, типовий для чого-небудь [6]. Звідси, репрезентативна вибірка – сукупність випадкових чисел, в якій визначається множина елементів вибірки, що характеризує генеральну сукупність.

Науковим обґрунтуванням можливості застосування вибіркового спостереження виступає діалектична єдність одиничного, особливого і загального, згідно з якою в кожному одиничному є риси особливого і загального, а загальне володіє рисами одиничного і особливого. Ця єдність дозволяє за одиничним та особливим судити про загальне, за частиною – про ціле, якщо правильно встановлений зв'язок між ними [5, с. 335].

За способом відбору переробних підприємств для спостереження можна виділити декілька видів вибірок, характерні ознаки яких наведені у таблиці 1.

Зважаючи на те, що вибіркоче спостереження належить до несущільного, а отже, супроводжується появою помилок репрезентативності, для забезпечення якості одержаної інформації потрібно дотримуватися наукових принципів організації та проведення такого спостереження [1–5].

Вибіркове спостереження – це такий вид несущільного спостереження, при якому отримують характеристику всієї сукупності одиниць на основі дослідження деякої її частини [4, с. 106].

Для нашого дослідження застосуємо інтегровану районовано-гніздову вибірку переробних підприємств з елементами власне випадкової.

Надмірна чисельність вибірки призводить до затягнення строків дослідження, а недостатня – дає результати з великою помилкою репрезентативності. Чисельність вибірки переробних підприємств АПК залежить від наступних факторів:

Способи відбору переробних підприємств у вибіркву сукупність

№ п/п	Назва вибірки	Способи формування вибірки підприємств
1	Власне випадкова	Це класичний спосіб формування вибіркової сукупності, який передбачає попередню досить складну підготовку до формування вибірки. Відбір одиниць з усієї генеральної сукупності є ненавмисним, тобто ґрунтується на принципі випадковості. Часто такий відбір передбачає жеребкування або використання таблиць випадкових чисел.
2	Систематична, механічна	Відбір одиниць проводиться механічно, через певний інтервал. Цей спосіб є різновидом власне випадкової вибірки, який спрощує саму організацію вибірки і забезпечує власне випадковий вибір. Генеральну сукупність підприємств можна розмістити за алфавітом і через відповідний інтервал вибрати підприємство для дослідження.
3	Типова, районована	Коли генеральна сукупність неоднотипна, застосовують попередній поділ її на типові (однорідні) групи. З кожної типової групи до вибіркової сукупності відбирають певну кількість одиниць пропорційного розміру кожної групи в генеральній сукупності. На цьому етапі можна застосувати як власне випадковий, так і механічний відбір.
4	Серійна, гніздова	Відбір одиниць для обстеження проводиться групами (гніздами, серіями). Застосовується, лише коли всі серії мають однакову кількість одиниць, або ж є неоднаковими за обсягами. При даному способі можлива загроза збільшення помилки вибірки, тому для її уникнення необхідно збільшити кількість вибірки.

Джерело: систематизовано автором

1) від кількості переробних підприємств АПК у регіоні. Чим більша варіація, тим більшою повинна бути чисельність вибірки, і навпаки;

2) від розміру можливої граничної помилки вибірки. Чим менший розмір можливої помилки, тим більша повинна бути чисельність вибірки;

3) від розміру ймовірності, з якою гарантуватимуть результати вибірки. Чим більша ймовірність, тим більша повинна бути чисельність вибірки;

4) від способу відбору переробних підприємств у вибіркву сукупність.

Визначення необхідної чисельності вибірки будується на основі алгебраїчного перетворення формул граничної помилки вибірки при різних способах відбору.

Для розрахунку розміру вибірки переробних підприємств АПК регіону необхідно визначити допустимий масштаб похибки вибірки, рівень довірчої ймовірності та очікувану дисперсію. Значення цих параметрів будуть залежати від компромісу між цінністю більш точної інформації і необхідністю збільшення розміру вибірки.

Дисперсією випадкової величини називається математичне очікування квадрату відхилення цієї величини від її математичного очікування (середнього значення). Дисперсія є мірою відхилення випадкової величини від центру розподілу. Більші значення дисперсії свідчать про більші відхилення значень випадкової величини від центру розподілу.

Рівень довірчої ймовірності означає ступінь впевненості в тому, що значення спостережуваного елемента потрапить у заданий діапазон довірчого інтервалу. Зазвичай використовується 95% довірна ймовірність. Для отримання більш точних даних довірна ймовірність збільшується до 99%, але це спричиняє значне збільшення розміру вибірки. У випадку, якщо точністю можна трохи пожертвувати, рівень довірчої ймовірності знижують до 90%, що спричиняє зниження розміру вибірки.

Довірчий інтервал (допустима похибка) – це дозволене відхилення спостережуваних значень від справжніх. Розмір цього інтервалу визначається дослідником з урахуванням вимог до точності інформації. Якщо збільшується припустима похибка, розмір вибірки зменшується.

Зауважмо, що розмір вибірки не залежить від розміру сукупності. Враховуючи вищенаведені відомості визначимо необхідний розмір вибірки скориставшись методикою, наведеною у роботі Ткача Є.І. [5].

Величину n вибірки обчислюємо за формулою:

$$n = \frac{t^2 \sigma^2 N}{\Delta_x^2 N + t^2 \sigma^2} \quad (1)$$

де N – величина генеральної сукупності;

σ – середній квадрат відхилень у вибірці;

Δ_x – гранична похибка репрезентативності;

t – коефіцієнт довір'я, який залежить від ймовірності визначення граничної похибки.

Ймовірність відхилень вибіркової середньої від генеральної середньої підпорядковується закону нормального розподілу. Ймовірність цих відхилень при різних значеннях t визначається за формулою:

$$F(t) = \frac{2}{\sqrt{2\pi}} \int_0^t e^{-\frac{t^2}{2}} dt \quad (2)$$

Значення цього інтеграла при різних значеннях t наведені в таблиці 2.

Таблиця 2

Залежність довірчого коефіцієнта від ймовірності граничної похибки

Коефіцієнт довір'я, t	$P(\Delta \leq \mu)$
1	0,683
2	0,954
3	0,997
4	0,999

Як бачимо, при $t = 4$ можна очікувати, що з ймовірністю 0,999, тобто дуже близькою до одиниці, різниця між вибірковою та генеральною середніми не перевищить чотириократною середньої похибки вибірки μ . Тому для розрахунку оберемо значення довірчого коефіцієнту $t = 4$.

Для забезпечення високої репрезентативності вибірки переробних підприємств АПК у Волинській області середньоквадратичне відхилення та гранична похибка репрезентативності повинні мати мале за абсолютною величиною значення. Враховуючи порядок величин у генеральній сукупності, приймемо розмір похибки репрезентативності $\Delta_x = 50$ та величину середньоквадратичного відхилення $\sigma = 60$. Врахову-

ючи те, що на 1.01.16 р. кількість переробних підприємств АПК у Волинській області складала вісімдесят п'ять, а задана ймовірність одержаних результатів буде 0,999, проведемо розрахунок. Тоді при величині генеральної сукупності $N = 85$ необхідна чисельність вибірки має становити:

$$n = \frac{t^2 \sigma^2 N}{\Delta_x^2 N + t^2 \sigma^2} = \frac{4^2 \cdot 60^2 \cdot 85}{50^2 \cdot 85 + 4^2 \cdot 60^2} \approx 18,127 \quad (3)$$

Для підвищення репрезентативності отримане значення заокруглюємо до $n = 20$.

Висновки. Звідси можна зробити висновок, що якщо ми для нашого дослідження візьмемо 20 переробних підприємств АПК з 85 наявних у 2016 р., то достовірність результатів розрахованої інтегральної економічної ефективності функціонування та інтегрального індексу ефективності середовища буде наближатися до 0,999, тобто одиниці.

Точність результатів вибіркового дослідження переробних підприємств АПК, в кінцевому підсумку, буде залежати від способу відбору одиниць, ступеня коливання ознаки в сукупності та від кількості одиниць, відібраних у вибірку сукупність.

Список використаних джерел:

1. Кулинич О.І. Економічна статистика : [навч. посібник] / О.І. Кулинич – Хмельницький: Поділля, 2000 – 286 с.
2. Лугін О.Є. Статистика : [підручник] / О.Є. Лугін – 2-е видання – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 608 с.
3. Статистика підприємництва : [навч. посібник] / [П.Г. Вашків, П.І. Пастер, В.П. Сторожук, Є.І. Ткач]; за ред. П.Г. Вашківа, В.П. Сторожука. – К.: Слобожанщина, 1999. – 600 с.
4. Тарасенко І.О. Статистика : [навчальний посібник] / І.О. Тарасенко – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 344 с.
5. Ткач Є.І., Загальна теорія статистики : [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Ткач Є.І., Сторожук В.П. – 3-тє вид. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 442 с.
6. Відкрита багатомовна мережева енциклопедія «Вікіпедія». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.

Анотація. В статтю проаналізовані методи і способи отбора переробляючих підприємств АПК в вибіркову сукупність для проведення досліджень їх господарської діяльності. Розраховано кількість вибірки переробляючих підприємств для отримання репрезентативності дослідження.

Ключевые слова: репрезентативність, довірительний інтервал, дисперсія, виборка, переробляючі підприємства, АПК.

Summary. The article analyzes the methods and means of selection processing agricultural enterprises in the sample for the study of economic activity. Calculated number of sample processing companies to obtain representativeness.

Key words: representation, confidence intervals, variance, sample processing plants, agriculture.

Данілкова А.Ю.

аспірант

Хмельницького національного університету

Danilkova A.J.

Graduate Student

Khmelnytsky National University

МЕХАНІЗМ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

MODALITIES FOR IMPLEMENTATION OF ENERGY MANAGEMENT IN INDUSTRIAL PLANTS

Анотація. Досягнення реального підвищення енергетичної ефективності підприємств повинно базуватися не лише на технічних рішеннях, але і на більш сучасному управлінні. Зауважено, що енергетичний менеджмент є інструментом, який може забезпечити виробничо-господарським об'єктам економію коштів за рахунок проведення енергетичної політики з використання енергетичних ресурсів. У статті запропоновано механізм впровадження системи енергетичного менеджменту (СЕМ) для промислових підприємств, виходячи із специфіки та особливостей промисловості України, розроблено типовий план-графік впровадження СЕМ.

Ключові слова: енергоефективність, енергозбереження, енергетичний менеджмент, система енергетичного менеджменту (СЕМ), ISO 50001.

Вступ та постановка проблеми. Промисловість України опинилась на етапі, коли ефективне та раціональне споживання паливно-енергетичних ресурсів стало неодмінною умовою її успішного функціонування. Систематичне та стрімке зростання вартості паливно-енергетичних ресурсів для промислових споживачів України мотивує до пошуку шляхів зменшення використання паливно-енергетичних ресурсів, зумовлює їх ефективне та раціональне споживання.

Незважаючи на те, що більшість підприємств у своїй практиці уже здійснюють певні кроки на шляху до енергоефективності, проводять енергетичний аудит та приймають ряд заходів задля підвищення рівня енергоефективності, значного ефекту це не дає, адже дії, що направлені на підвищення рівня енергоефективності, не є систематичними, носять фрагментарний характер, не дають змоги оцінити загальну ситуацію на підприємстві та не спричиняють системної дії. Тому питання впровадження системи енергетичного менеджменту на промислових підприємствах є на часі, потребує дослідження, розробки механізму впровадження та практичних рекомендацій щодо застосування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан, роль енергозбереження, проблеми та шляхи удосконалення державної політики України в сфері енергоефективності, питання раціонального використання паливно-енергетичних ресурсів, а також найбільш дієві механізми введення енергозберігаючих заходів висвітлюються в роботах українських і зарубіжних учених: Амосова О.Ю. [1], Джеджули В.В. [3], Нижника В.М. [4], Омельченка Е.Ю. [5], Тюріної Н.М., Шелест Є.О. [7] та інші. Однак, специфічне питання дослідження механізму впровадження системи енергетичного менеджменту на промислових підприємствах України досліджено та розроблено недостатньо. Дослідження носять фрагментарний характер, проводяться на рівні менеджерського корпусу підприємств та енергосервісних компаній [7]. Прийнятий ДСТУ ISO 50001:2014 «Системи енергетичного менеджменту» [6] не адаптований до використання

на промислових підприємствах України, має загальний характер, коротко описує систему енергетичного менеджменту, не містить чітких та практичних рекомендацій до впровадження та функціонування системи енергетичного менеджменту.

Метою статті є аналіз наведених у економічній літературі результатів дослідження у напрямку підвищення енергоефективності промислових підприємств, направлених на локальне вирішення проблем з енергоефективності в ракурсі розробки та впровадження системи енергоменеджменту, розробка етапів запровадження комплексної системи енергетичного менеджменту та надання рекомендацій щодо її реалізації на промислових підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Впровадження системи енергетичного менеджменту (далі – СЕМ) на промислових підприємствах є інноваційним рішенням, що пов'язано з модернізацією існуючих методів управління енергетичною ефективністю [2; 5]. На відміну від енергетичного аудиту, що проводить більшість українських промислових підприємств, СЕМ покликана до комплексного вирішення проблеми енергоефективності постійного характеру із повною інтеграцією в організаційну структуру промислового підприємства, а енергетичний аудит є лише одним із елементів СЕМ.

По суті, усі сучасні промислові підприємства мають організаційну структуру, залишається провести її аналіз та впровадити СЕМ. Не виключені випадки, що на промисловому підприємстві уже наявні певні елементи СЕМ. СЕМ не потребує створення нового підрозділу на підприємстві та значних фінансових затрат, орієнтована на удосконалення наявних управлінських методів управління, а також зосередження уваги керівництва та персоналу підприємства на аспектах енергоефективності.

За бажанням, керівництво промислового підприємства може не лише запровадити СЕМ, а й пройти відповідну сертифікацію – ISO 50001, за наявності фінансової можливості та доцільності. Впровадження СЕМ варто розпочи-

нати за наявності профільного фахівця, який забезпечить збір первинних матеріалів та координацію дій на початковому етапі. Можливі варіанти вирішення цього питання:

- вибір організації, що надає консультативні послуги відносно СЕМ, підписання договору;
 - навчання профільного працівника за рахунок коштів промислового підприємства;
 - навчання профільного працівника за рахунок отриманого гранту (відвідування безкоштовних семінарів) тощо;
 - самоосвіта профільного працівника підприємства.
- Впровадження СЕМ ми пропонуємо здійснювати у декілька етапів.

1 етап – визначення, передбачає документальне затвердження намірів щодо впровадження СЕМ, він складається з наступних кроків:

- прийняття рішення керівництвом промислового підприємства щодо впровадження СЕМ;
- документування прийнятого рішення щодо впровадження СЕМ шляхом підписання наказу тощо;
- керівництво підприємства повідомляє працівників промислового підприємства щодо впровадження СЕМ, коротко знайомить з нею працівників підприємства.

2 етап – підготовка, є одним із найважливіших етапів впровадження СЕМ, адже саме на цьому етапі відбувається налагодження робочого процесу.

Він передбачає виконання наступних послідовних кроків:

- 1 крок – початковий:
 - навчання працівників промислового підприємства СЕМ, що будуть задіяні у впровадженні та під час функціонування СЕМ;
 - формування робочої групи, затвердження її персонального складу, закріплення за кожним працівником групи певних повноважень;
 - визначення керівника робочої групи з впровадження та подальшого функціонування СЕМ;
 - визначення відповідального за впровадження СЕМ з вищого керівництва підприємства;
 - визначення факторів, що суттєво впливають на енергоефективність промислового підприємства;
 - визначення переваг впровадження СЕМ на промисловому підприємстві.

- 2 крок – аналітичний:
 - визначення меж застосування СЕМ (можливо задіяти лише один чи декілька структурних підрозділів, окремі виробничі лінії, чи підприємство загалом);
 - проведення попереднього аналізу існуючої системи з енергоефективності, за результатами проведеного аналізу визначення відповідності СЕМ існуючій системі;
 - визначення факторів, що негативно впливають на енергоефективність промислового підприємства.

- 3 крок – планувальний:
 - розробка та затвердження плану-графіку дій з впровадження СЕМ;

- 4 крок – завершальний:
 - усвідомлення керівництвом та працівниками важливості та необхідності впровадження СЕМ;
 - комплексне розуміння СЕМ керівництвом та працівниками.

3 етап – систематизація енергетичного планування, який передбачає наступні кроки:

- формування організаційної структури СЕМ;
- розробку, обговорення та затвердження енергетичної політики промислового підприємства, інформування усіх працівників промислового підприємства про положення затвердженої енергетичної політики, ознайомлення із текстом усіх зацікавлених партнерів;

- затвердження базових принципів СЕМ. Принципи: належне документування, відслідковування змін та, відповідно до змін, внесення корективів, дії спрямовані на постійне поліпшення СЕМ;

- затвердження базової лінії енергоспоживання з фіксацією часових проміжків;
- визначення енергетичних цілей та задач промислового підприємства, визначення планового рівня енергоспоживання. У випадку наявності на підприємстві задокументованих енергетичних цілей, їх варто переглянути та внести корективи.

Якщо на промисловому підприємстві до моменту впровадження СЕМ проводився енергетичний аудит, енергетичні обстеження або бенчмаркінг, необхідно провести комплексний аналіз діючої системи з енергоефективності з використанням результатів проведених заходів на основі наявного на підприємстві енергетичного обліку, енергетичного балансу тощо.

За відсутності систематизованих даних енергоспоживання промислового підприємства їх необхідно зібрати, узагальнити та проаналізувати, виходячи із фактичного споживання як підприємства загалом, так і в розрізі окремих структурних підрозділів, виробничих ліній тощо.

Вихідними даними для аналізу можуть слугувати також дані статистичної звітності, бухгалтерського обліку, показники приладів обліку енергоносіїв, енергетичний паспорт будівель та виробничих потужностей підприємства, кліматична карта за певні проміжки часу тощо.

4 етап – документування, який передбачає розробку та затвердження усієї необхідної документації для реалізації СЕМ і включає наступні кроки:

- розробка процедури внутрішнього аудиту СЕМ (з метою виявлення відхилення та вчасного здійснення коригуючих дій);
- розробка процедури управління документами;
- формування процесу документообігу, забезпечення доступності інформації;
- розробка процедури контролю СЕМ з боку керівництва промислового підприємства;
- розробка регламенту щодо розміщення інформації про енергетичну політику і показники її реалізації. Інформацію необхідно викладати в загальнодоступних джерелах. Слід взяти до уваги інтервали поновлення даної інформації, а також використовувати вже звичні канали її поширення.
- розробка положення щодо мотивації та заохочення працівників;
- затвердження порядку взаємодії підрозділів на усіх рівнях;
- інтеграція СЕМ з діючими системами управління на промисловому підприємстві.

5 етап – функціонування, що передбачає поступову реалізацію усіх вищеперелічених етапів та поточний моніторинг результатів впровадження СЕМ на кожному етапі та кроці окремо.

6 етап – адміністрування, який передбачає проведення внутрішнього аудиту СЕМ, оцінку ефективності її функціонування, виявлення проблемних ділянок та внесення корективів.

Механізм впровадження СЕМ схематично зображено на рисунку 1.

Провівши аналіз наукових джерел та базуючись на результатах власних досліджень промислових підприємств для підвищення ефективності впровадження СЕМ, пропонуємо використовувати план-графік впровадження СЕМ, таблиця 1.

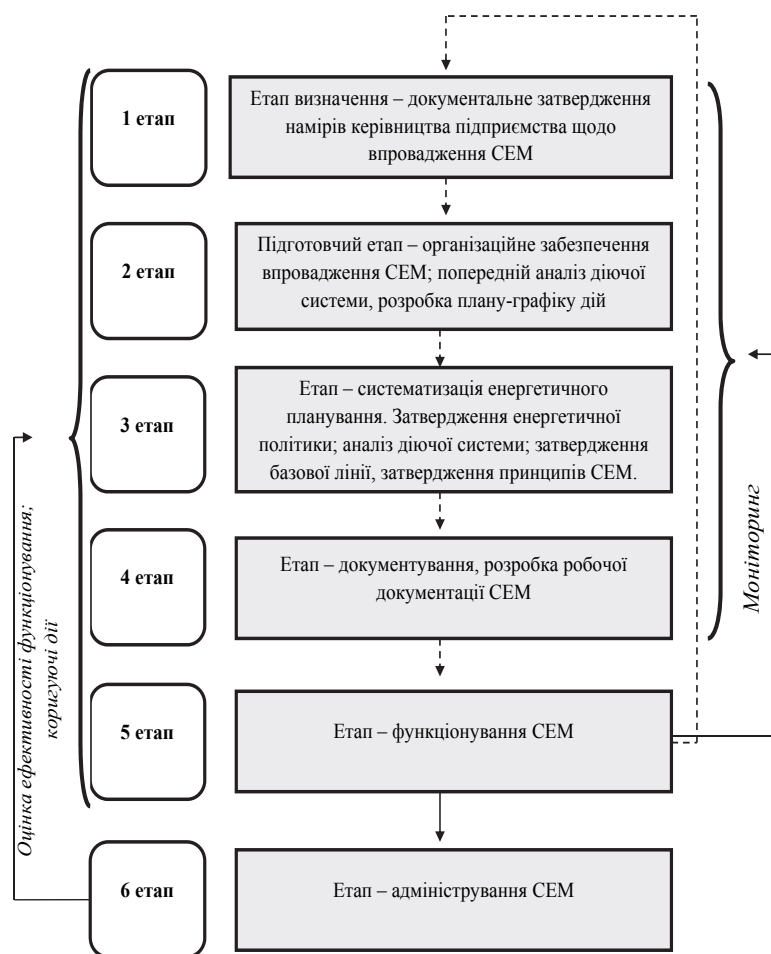


Рис. 1. Механізм впровадження СЕМ на промисловому підприємстві
Джерело: побудовано автором

План-графік впровадження СЕМ містить послідовний комплекс дій, що необхідні для впровадження СЕМ. У плані-графіку пропонується послідовно розміщувати дії.

У графі «Термін-виконання» варто зазначати часовий проміжок, за який необхідно виконати певну дію.

У графі «Відповідальний» зазначати ППП працівника, що відповідальний за виконання певної дії.

У графі «Примітки» зазначається інформація, що має певне відношення до виконання зазначеної дії.

За допомогою даного плану-графіку легко проконтролювати процес впровадження СЕМ, встановити відхилення у часі при виконанні певної дії, покращити виконавську дисципліну. Кожне підприємство може розширити та конкретизувати перелік дій у відповідності до власного рівня та якості СЕМ.

Висновки. Перехід на систематизоване управління енергоефективністю на українських промислових підприємствах вимагає зміни в організаційно-управлінських структурах, застосування інноваційного інструментарію та методів для ефективного вирішення завдань управління енергетичними ресурсами.

Наведений у роботі механізм впровадження системи енергетичного менеджменту на промислових підприємствах є найбільш адаптованим до сучасних правових та економічних норм у державі, а реалізація всіх етапів запропонованої схеми дозволить підприємству істотно знизити частину витрат при впровадженні системи енергетичного менеджменту.

Таблиця 1

План-графік впровадження СЕМ на промисловому підприємстві

№	Дія	Термін виконання	Відповідальний	Примітки
1	Наказ керівництва про впровадження СЕМ			
2	Залучення до процесу фахівців			
3	Навчання персоналу підприємства			
4	Формування робочої групи з впровадження СЕМ			
5	Призначення відповідальних за впровадження СЕМ			
6	Встановлення факторів, що суттєво впливають на енергоспоживання			
7	Встановлення меж застосування СЕМ			
8	Попередній аналіз існуючої системи з енергоефективності			
9	Визначення факторів, що негативно впливають на енергоефективність			
10	Формування організаційної структури СЕМ			
11	Затвердження енергетичної політики			
12	Затвердження базових принципів СЕМ			
13	Комплексний аналіз діючої системи з енергоефективності			
14	Затвердження базової лінії споживання ПЕР			
15	Розробка робочої документації			
16	Поточний моніторинг за СЕМ			
17	Проведення внутрішнього аудиту СЕМ			

Джерело: побудовано автором

Список використаних джерел:

1. Амосов О.Ю. Проблема ресурсозбереження в Україні та шляхи її вирішення / О.Ю. Амосов, Н.Л. Гавкалова // Теорія та практика державного управління. – Вип. 3(34), 2011. – С. 1–5.
2. Данілкова А.Ю. Ключові аспекти організації системи енергетичного менеджменту промислових підприємств України / А.Ю. Данілкова // Економіка та держава. – 2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.in.ua/?op=1&z=3463&i=20>.
3. Джеджула В.В. Енергозбереження промислових підприємств: методологія формування, механізм управління : [монографія] / В.В. Джеджула. – Вінниця : ВНТУ, 2014. – 346 с.
4. Нижник В.М. Ефективне ресурсо-та енергозбереження в системі економії витрат виробництва промислових підприємств / В.М. Нижник, Т.В. Шумовецька // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2012. – № 3. – Т. 3. – С. 100–102.
5. Омельченко Е.Ю. Внедрение энергетического менеджмента на предприятии, метод «фазовых входов» / Е.Ю. Омельченко // Российское предпринимательство. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://creativeconomy.ru/articles/25000/>.
6. Системи енергетичного менеджменту. Вимоги та настанова щодо використання (ISO 50001:2011, IDT) : ДСТУ ISO 50001:2014. – [Чинний від 2015–01–01] . – Київ : Мінекономрозвитку України, 2015, 19 с. – (Національний стандарт України).
7. Тюріна Н.М. Енергетичний менеджмент: теоретичні та практичні аспекти / Н.М. Тюріна, Є.О. Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2009. – № 2, т. 2. – С. 32–37.

Аннотация. Достижение реального повышения энергетической эффективности предприятий должно базироваться не только на технических решениях, но и на более современном управлении. В статье отмечено, что энергетический менеджмент является инструментом, который может обеспечить производственно-хозяйственным объектам экономию средств за счет проведения энергетической политики по использованию энергетических ресурсов. В статье предложен механизм внедрения СЭМ для промышленных предприятий, исходя из специфики и особенностей промышленности Украины, разработан типовой план-график внедрения СЭМ.

Ключевые слова: энергоэффективность, энергосбережение, энергетический менеджмент, система энергетического менеджмента (СЭМ), ISO 50001.

Summary. Achieving real energy efficiency improvement of enterprises should be based not only on technical solutions, but also on a more modern management. The article pointed out that energy management is a tool which can provide industrial and economic targets cost savings at the expense of the energy policy on the use of energy resources. The authors propose a mechanism for implementation of the SEM industry, based on the specifics and peculiarities of Ukrainian industry, developed a model schedule for the implementation of the EMS.

Key words: energy efficiency, energy conservation, energy management, energy management system (EnMS), ISO 50001.

Деркач Т.В.
кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету

Derkach T.V.
PhD in Geographic, Associate Professor,
Associate Professor at Department of Management,
International Humanitarian University

ВАЖЕЛІ Й МЕХАНІЗМИ УПРАВЛІННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИМИ ПРОЦЕСАМИ У РЕГІОНАЛЬНОМУ ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

THE LEVERS AND MECHANISMS TO MANAGING THE INTEGRATION PROCESSES IN THE REGIONAL ECONOMIC SPACE

Анотація. У статті досліджуються важелі й механізми управління інтеграційними процесами в регіональному економічному просторі. Визначено типи інтеграційної взаємодії на регіональному просторі. Доведено, що розвитку економічного простору в середньостроковій перспективі буде сприяти інтенсифікація інсайд- та інтер-інтеграції при зниженні ролі аутсайд-інтеграції. Розроблено механізм управління інтеграційними процесами мезорівня.

Ключові слова: регіональна економіка, економічний простір, інтеграційна взаємодія, територіальна трансформація господарства, механізм управління.

Вступ та постановка проблеми. Процеси інтеграції в регіональному економічному просторі повинні бути підкріплені належним інструментарієм управління, за допомогою якого органи виконавчої влади різного рівня могли б впливати на вектор, глибину, інтенсивність й інституціональне оформлення інтеграційних процесів. Наявність такого інструментарію, прийнятого на рівні державної регіональної політики, зробить управління інтеграційними процесами цілеорієнтованим. Навпаки, відмова від вироблення єдиного інструментарію управління інтеграційними процесами в регіональному економічному просторі забезпечить наростання й без того значного розриву між рівнями соціально-економічного розвитку регіонів України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення багатьох праць розробників теорії розвитку економічних систем [1–5], дозволяє відмітити, що в умовах формування довгострокових стратегій розвитку регіонів країни, а також практичної реалізації кластерної теорії розвитку територій, стає очевидно необхідність адаптувати процес взаємодії регіонів країни до сучасних економічних умов. Загальним для всіх підходів, у рамках яких вивчається феномен інтеграції, стало визнання об'єктивного характеру інтеграції, а також кінцевості цього процесу.

Метою статті є дослідження і обґрунтування важелів та механізмів управління інтеграційними процесами в регіональному економічному просторі.

Виклад основного матеріалу. Регіональну економічну інтеграцію варто розглядати як процес економічної взаємодії відкритих соціально-економічних систем просторового типу, що розвиваються, через встановлення й розвиток економічних зв'язків і відносин між суб'єктами економічної діяльності, що призводить до зближення господарських механізмів і відтворювальних процесів на регіональному, міжрегіональному та міждержавному рівнях.

Оскільки суб'єкти економічної діяльності регіону можуть взаємодіяти між собою усередині простору регі-

ону, або в межах різних регіонів, а також у рамках розвитку зовнішньоекономічного співробітництва, для кожного утворення просторового типу характерний певний рівень регіональної економічної інтеграції.

Найважливішою особливістю регіональної економічної інтеграції є її багаторівневий характер, обумовлений різним ступенем залученості економічного простору регіонів в інтеграційний процес. При цьому відзначимо, що економічний простір регіону формується за рахунок простору працівників і простору підприємств; простір макро-регіону – за рахунок простору регіонів; простір національної економіки – за рахунок простору макрорегіонів; а глобальний економічний простір – за рахунок простору інтеграційних угруповань і національних економік.

Зіставлення інтеграційних процесів і структури економічного простору дозволяє екстрагувати наступні рівні регіональної економічної інтеграції, характерні для економічного простору регіону:

- інсайд-інтеграція (внутрішньорегіональний рівень інтеграції);
- інтер-інтеграція (міжрегіональний рівень інтеграції);
- аутсайд-інтеграція (міждержавний рівень інтеграції).

У рамках регіонального економічного простору підприємства регіону тісно взаємодіють між собою, тому що в сучасних економічних умовах жодне підприємство не може функціонувати автономно (інсайд-інтеграція). У ході своєї діяльності суб'єкти встановлюють економічно доцільні взаємини з підприємствами інших регіонів (інтер-інтеграція). У випадку наявності сприятливих кон'юнктурних факторів економічні суб'єкти намагаються реалізувати свої можливості на міжнародному ринку, встановлюючи стосунки з окремими регіонами та підприємствами інших країн, здійснюючи зовнішньоекономічні операції, характерні для аутсайд-інтеграції. Регіональна економічна інтеграція приведе до розвитку й удосконалювання наявних й організаційно-економічних форм, що знову формуються, вза-

сгоді на міжрегіональному й міждержавному рівнях, сприяючи економічному й соціальному розвитку регіонального простору.

Регіональна економічна інтеграція є багаторівневим процесом, при цьому для кожного рівня характерні свої форми прояву внутрішньорегіональної, міжрегіональної й міждержавної взаємодії. Основними формами внутрішньорегіональної взаємодії є створення кластерних утворень на території регіону, функціонування асоціацій і союзів підприємств окремих галузей. Розвитку інсайд-інтеграції також сприяє створення на території регіонів особливих економічних зон, які повинні формувати «комфортне» середовище для підприємств і фірм. У рамках інсайд-інтеграції розвивається регіональна інфраструктура.

Основними формами міжрегіональної економічної інтеграції є наступні: участь регіону в міжрегіональних асоціаціях економічного розвитку територій; реалізація спільних великомасштабних інвестиційних проєктів; укладання договорів про торгово-економічне, науково-технічне й культурне співробітництво; визначення напрямків співробітництва у сфері створення системи міжрегіональних ділових зв'язків і виробничої кооперації малих підприємств; укладання договорів про принципи співробітництва в економічній і науково-технічній сферах; розробка спільних заходів регіонів, спрямованих на соціально-економічний розвиток; підписання протоколів про поглиблення співробітництва; реалізація міжрегіональних інвестиційних проєктів і т.д.

У рамках розвитку інтер-інтеграції відбувається посилення взаємозв'язків між соціально-економічними системами регіонів України, що проявляється в збільшенні числа угод між регіонами про економічне співробітництво. Відбувається розвиток і формування інфраструктурних комплексів у рамках декількох регіонів і, як наслідок, формування полюсів росту. Формуються великі міжрегіональні підприємства в рамках реалізації великомасштабних інвестиційних проєктів, спрямованих на розвиток економіки декількох регіонів. Створюються регіональні й міжрегіональні кластери, які являють собою комплекси взаємозалежних секторів економіки (формування кластерів передбачене в концепціях і стратегіях соціально-економічного розвитку практично всіх регіонів).

Зовнішньоекономічна діяльність регіону, спрямована на розвиток аутсайд-інтеграції, проявляється в підписанні угод про реалізацію великомасштабних інвестиційних проєктів за участю іноземного капіталу, підписанні угод про співробітництво в економічній, науково-технічній й іншій сферах між регіоном однієї країни й регіонами інших держав. У рамках розвитку аутсайд-інтеграції окремі регіони країни підписують угоди про співробітництво із прикордонними регіонами інших країн, регіональні органи влади проводять міжнародні конференції та форуми, запрошуючи для участі підприємства й представників органів влади інших країн.

Таким чином, сукупність інтеграційних процесів характеризують різні форми зв'язків і відносин, ріст і розвиток яких можна розглядати як регіональну економічну інтеграцію.

Будучи багаторівневим процесом, регіональна економічна інтеграція визначає необхідність дослідження її різних рівнів. Оцінка участі регіонів країни в даних процесах вимагає урахування:

- внутрішньорегіональної взаємодії регіонів;
- міжрегіональної взаємодії регіонів;
- міждержавної взаємодії регіонів.

Залежно від ступеня участі в процесах регіональної економічної інтеграції регіони України можна розбити на п'ять кластерів (груп):

- регіони з яскраво вираженими процесами аутсайд-інтеграції, що, головним чином, визначається наявністю експортної орієнтації регіонів;

- регіони з яскраво вираженими процесами інсайда-інтеграції, які створюють передумови для кластерної форми освоєння економічного регіонального простору;

- регіони, що володіють істотними міжрегіональними зв'язками, які є рушійним чинником реалізації великомасштабних проєктів в інноваційній, інвестиційній й іншій сферах;

- регіони з недостатньою реалізацією можливостей здійснення інтеграційних процесів, на території яких механізми взаємодії не функціонують повною мірою й не дозволяють повноцінно використати потенціал;

- регіони з недостатнім ступенем розвитку економічної інтеграції, що пов'язане з розривом відтворювальних процесів на території регіонів.

На нашу думку, успіх процесу інтеграції може бути обумовлений наявністю сформованих передумов, які для цього необхідні. У зв'язку з цим, запропонована М. Енрайтом [6] класифікація мотивів виникнення регіональних об'єднань, що складається з трьох видів, є актуальною й сьогодною:

- перший – загальна зацікавленість регіонів у такій формі кооперації, що виникає внаслідок географічної близькості й наявності єдиних економічних, соціальних і культурних інтересів;

- другий – ідейні міркування, що є стимулом ідеї конституційного об'єднання;

- третій – мотив раціонального вибору (rational choice), при якому учасників цікавлять економічні аспекти інтеграції, а також вони на основі аналізу доходів і витрат від членства в таких об'єднаннях форсують регіональне об'єднання.

Однак, на наш погляд, не можна обмежуватися лише цими мотивами, тому що умови ефективності регіональних об'єднань можуть бути різноманітними, а розглянутий підхід заснований на факторах суб'єктивного походження. Тому нами були узагальнені наявні в економічній теорії різні підходи до виявлення передумов виникнення інтеграційних союзів, такі як:

1. Близькість рівнів економічного розвитку й ступеня ринкової зрілості економіки територій, що інтегруються, – є бажаною, але не обов'язковою умовою, тому що досвід розвитку інтеграційних процесів показує, що досить часто має місце співробітництво або між розвиненими регіонами, або між регіонами, що розвиваються.

2. Спільність економічних та інших проблем, що постають перед регіонами в сфері розвитку, фінансування, регулювання економіки, політичного співробітництва – передбачає вирішення конкретних проблем, що постають перед регіонами, що інтегруються. Так, реформування централізованої планованої економіки показало, що всі регіони України, вичерпавши інтенсивні методи підвищення ефективності економіки, зазнавали тих самих проблем, зокрема:

- усі відчували потребу в усіх видах ресурсів (інвестиційних, виробничих, технологічних, інноваційних, інтелектуальних і т.д.), наявних у світовій економіці;

- територіальна спільність обумовлювала однотипні ускладнення, пов'язані з вирішенням глобальних проблем, у тому числі екологічних. Все це обумовлювало необхідність об'єднання засобів для спільного вирішення цих проблем.

Таким чином, інтеграція розвивається більш успішно тоді, коли економіка регіонів знаходиться на підйомі. Регіонам, що знаходяться в умовах економічної кризи, складніше інтегруватися один з одним, тому що їм доводиться віддавати більшу перевагу внутрішньої ситуації, вживати антикризових заходів і т.д. (для інтеграції характерна свобода руху робочої сили, капіталу, товарів і послуг). На сьогоднішній день в економічному просторі України відсутні стійкі інтеграційні угруповання регіонів.

3. Географічна близькість регіонів, наявність у більшості випадків загальної границі й історично сформованих економічних зв'язків. Інтеграційні об'єднання більшості регіонів починалися з декількох сусідніх територій, розташованих у безпосередній географічній близькості один від одного, що мають транспортні комунікації. Дійсно, для виконання основних цілей інтеграції, як зниження витрат виробництва, кінцевої ціни на товар необхідне зниження всіх складових ціни, у тому числі й транспортних витрат.

Воля керівництва регіонів, що інтегруються, і керівництва країни в цілому є необхідним фактором для створення інтеграційних угруповань.

4. Створення структур, яким регіони поступово повинні передавати, делегувати окремі повноваження, інструменти для їх здійснення.

5. Створення ініціуючого центру з одного або двох регіонів, для об'єднання дій.

7. Зближення внутрішніх економічних умов у регіонах-учасниках інтеграційних об'єднань і вирівнювання рівнів їх економічного розвитку Метою участі багатьох регіонів, що інтегруються, є створення умов для високих темпів економічного росту протягом тривалого часу й подолання негативного зовнішнього впливу.

8. Розширення просторових можливостей міжрегіонального й міждержавного пересування товарів, робочої сили й капіталів у межах регіону та усунення різноманітних адміністративних й економічних бар'єрів.

9. «Демонстраційний ефект» свідчить про те, що в регіонах, що створили інтеграційні об'єднання, звичайно відбуваються позитивні економічні зрушення, що здійснюють певний психологічний вплив на інші регіони.

10. Після того як одні регіони стали членами інтеграційного об'єднання, інші регіони, що залишилися за його межами, починають зазнавати деяких труднощів, пов'язаних з переорієнтацією економічних зв'язків. Так, «демонстраційний ефект» призводить до «ефекту доміно», коли інші регіони, що не мають інтересу до інтеграції, але побоюються негативних моментів, висловлюють зацікавленість до інтеграційних процесів.

Таким чином, термін «інтеграція» увійшов в економічну науку для характеристики зовсім визначеного, конкретного процесу в міжрегіональних і міжнародних відносинах. Регіональна економічна інтеграція надставляє собою об'єктивний процес розвитку стійких економічних зв'язків між господарствами територій, що охоплює сферу виробництва, економічні відносини й веде до створення регіональних господарських комплексів. З наукової позиції, це представляє собою договірне об'єднання суверенних держав, що поєднують свої ресурси для підвищення ефективності функціонування регіональної економіки й подолання ряду труднощів і протиріч економічної глобалізації. Принципово значимими складовими такого визначення повинні бути: «об'єднання», «суверенність» (і її зміни), «ефективність» (характер ефекту) і «протиріччя».

Аналіз проблем розвитку інтеграційних процесів у регіонах дозволяє сформулювати комплекс заходів, які, на нашу думку, змогли б вплинути на розвиток даних проце-

сів, і, як наслідок, на їх соціально-економічний розвиток. Саме органи законодавчої й виконавчої влади регіонів країни повинні визначати базис розвитку інтеграційних процесів, для того щоб надалі створити ефективний механізм управління процесами регіональної економічної інтеграції.

В Україні для регіонів країни характерна наявність всіх позначених рівнів регіональної економічної інтеграції, причому, чим більш економічно розвинений регіон, тим сильніше проявляється інтеграційна складова його розвитку. Зміцнення й розвиток взаємодії між регіонами дозволить створити сприятливі умови для згладжування розходжень у рівні економічного розвитку регіонів, сформувати єдиний економічний простір.

Основними принципами управління регіональними інтеграційними процесами повинні стати рівність всіх регіонів при взаємодії, встановлення цілей, цілеспрямованість, адаптивність, субсидіарність, системність, погодженість інтересів державних і регіональних органів влади, динамічність.

Підкреслимо, що запропоновані принципи управління регіональними інтеграційними процесами не можуть розглядатися ізольовано один від одного, оскільки вони тісно пов'язані між собою.

Необхідно визначити основні орієнтири розвитку інтеграційної взаємодії, до яких, на нашу думку, доцільно віднести:

- забезпечення науково-технічного співробітництва за допомогою розвитку науково-технічних розробок, формування єдиної інформаційної бази з досягнень науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, створення великих регіональних і міжрегіональних технічних вузів;

- ефективне інформаційне співробітництво шляхом створення єдиних регіональних і міжрегіональних інтернет-ресурсів, спільної організації конференцій і виставок, розвитку електронної торгівлі;

- створення великого інфраструктурного комплексу на території регіону за рахунок будівництва транспортних мереж, розвитку телекомунікаційних технологій, створення логістичних центрів, які будуть здатні забезпечувати взаємодію великих, середніх і малих підприємств різних форм власності;

- ефективне інвестиційне співробітництво за допомогою реалізації спільних пріоритетних інвестиційних проектів, а також залучення інвесторів з інших регіонів і країн шляхом надання преференційного режиму для інвестора, а також втілення ідеї створення «режиму одного вікна».

Механізм управління інтеграційними процесами з використанням наявних важелів впливу представлений на рисунку 1.

Значний вплив на інтеграційні процеси різних рівнів здійснює використання й розвиток інноваційного потенціалу. Для того щоб забезпечити інноваційну активність регіону, необхідна ціла система сприяння регіональних і державних органів влади у реалізації інноваційних проектів, у якій повинні враховуватися такі аспекти реалізації інноваційних проектів, як кадрова підтримка, фінансування, впровадження, виробництво, інформаційна підтримка, правове та консалтингове супроводження.

Висновки. Відповідно до поставлених цілей управління процесами регіональної економічної інтеграції оцінюється її роль у розвитку економічного простору регіону шляхом визначення типу регіону, а також ступеня розвитку інтеграційних процесів на території регіону. У випадку достатнього розвитку регіональної економічної інтеграції необхідно зробити лише коректування важелів впливу з

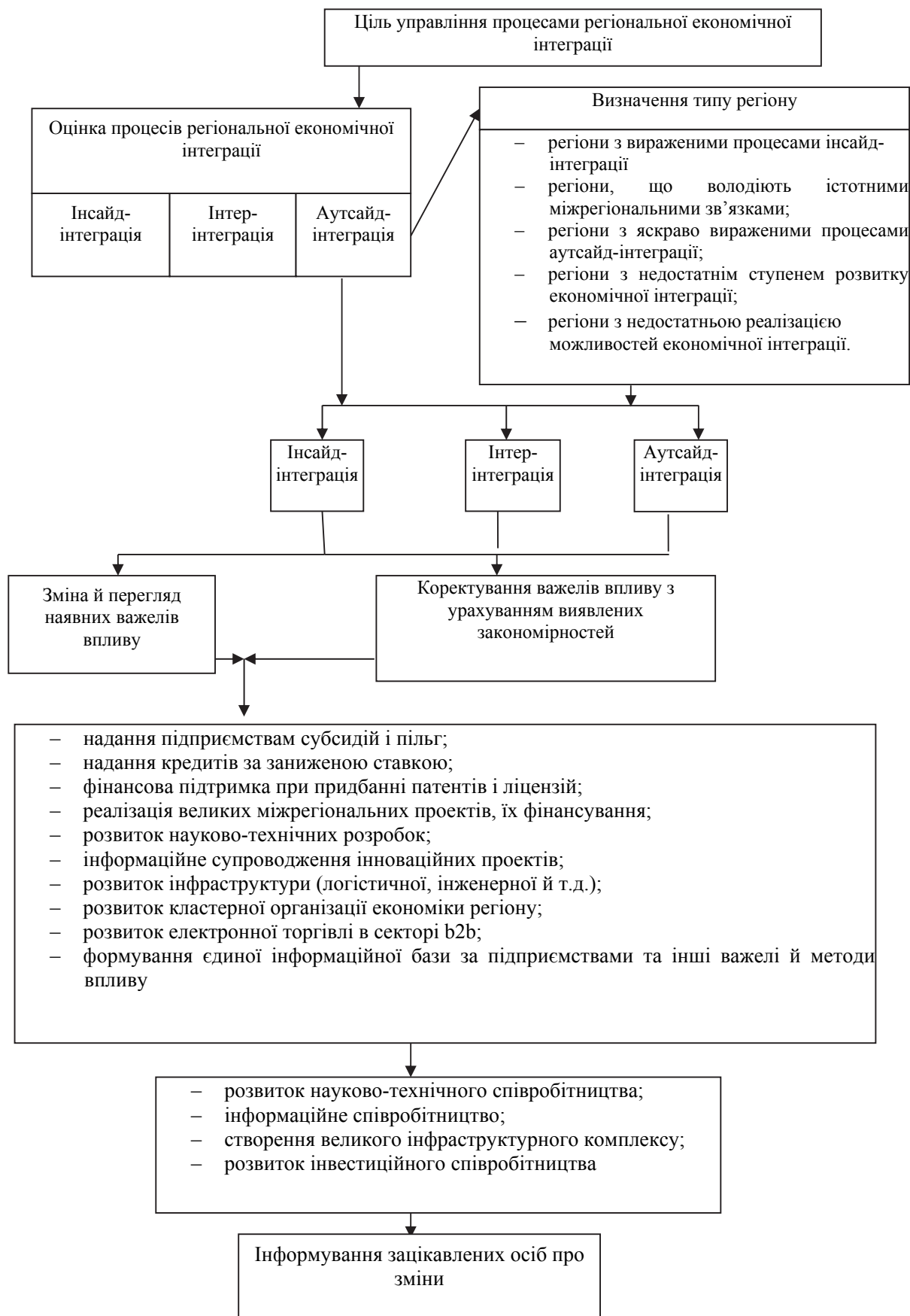


Рис. 1. Механізм управління процесами регіональної економічної інтеграції

урахуванням виявлених закономірностей, при несуттєвому розвитку процесів регіональної взаємодії необхідно переглянути основи управління процесами регіональної економічної інтеграції. Зміна ключових важелів і методів управління забезпечить необхідність інформування про внесені зміни всіх зацікавлених осіб. Розвитку економічного простору в середньостроковій перспективі буде

сприяти інтенсифікація інсайд- та інтер-інтеграції при зниженні ролі аутсайд-інтеграції. Реалізація оптимістичного варіанту розвитку, що враховує запропонований механізм, дозволить домогтися істотного економічного ефекту.

Подальші дослідження слід спрямовувати на конкретизацію дії механізму міжрегіональної економічної інтеграції.

Список використаних джерел:

1. Адміністративно-територіальний устрій України. Проблемні питання та можливі шляхи їх вирішення / [за заг. ред. В.Г. Яцуби]. – К.: Поліграфічний центр Укр. ДАГП Мінекоресурсів України, 2003.– 321 с.
2. Андрушків Б.М. Регіональне управління економікою / Андрушків Б.М. // Економіка України. – 1995. – № 3. – С. 82–85.
3. Багров М.В. Регіональна геополітика сталого розвитку / М.В. Багров – К.: Либідь, 2002. – 253с.
4. Беленький П.Ю. Теоретико-методологічні засади регіонального розвитку економіки України / П.Ю. Беленький, О.О. Другов // Регіональна економіка. – 2006. – № 4. – С. 7–17.
5. Варналій З.С. Стратегічні пріоритети регіонального розвитку України /З.С. Варналій // Актуальні проблеми державного управління : зб. наук. пр. – Харків, 2004. – № 3(22). – С. 8–17.
6. Enright M. The Determinants of Geographic Concentration in Industry / Enright. M. – Boston: Harvard Business School, Working paper No. 93-052, Division of Research, 1994. – 169 p.

Анотація. В роботі досліджуються рычаги і механізми управління інтеграційними процесами в регіональному економічному просторі. Визначені типи інтеграційного взаємодіяння в регіональному просторі. Доведено, що розвитку економічного простору в середньостроковій перспективі буде сприяти інтенсифікація інсайд- і інтер-інтеграції при зниженні ролі аутсайд-інтеграції. Розроблено механізм управління інтеграційними процесами мезоуровня.

Ключевые слова: регіональна економіка, економічне простор, інтеграційне взаємодіяння, територіальна трансформація господарства, механізм управління.

Summary. In the articles have been explored the levers and mechanisms to managing the integration processes in the regional economic space. The types of integration in the regional space is defined. It is proved that the economic space development in the medium term will contribute to the intensification of inside - and inter-integration while reducing the role of outside-integration. The mechanism of management of integration processes by meso-level is developed.

Key words: regional economics, economic space, integration, territorial transformation of the economy, management mechanism.

УДК 504.38[341.238:504*33:34]

Дубовіч І.А.
кандидат географічних наук, доцент,
доцент кафедри екологічної економіки,
спеціаліст із міжнародного права (юрист-міжнародник)
Національного лісотехнічного університету України

Булгакова М.Г.
здобувач кафедри екологічної економіки
Національного лісотехнічного університету України

Dubovych I.A.
Doctor of Science (Geography),
Associate Professor of the Department of Ecological Economics,
Specialist in International Law (International Lawyer)
of the Ukrainian National Forestry University

Bulgakova M.G.
Researcher of the Department of Ecological Economics
of the Ukrainian National Forestry University

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНІ Й ПРАВОВІ ЗАСАДИ РОЗВ'ЯЗАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ЗІ ЗМІНИ КЛІМАТУ

THEORETICAL METHODOLOGICAL AND PRACTICAL ECOLOGICAL ECONOMIC AND LEGAL PRINCIPLES OF SOLVING GLOBAL CLIMATE CHANGE PROBLEMS

Анотація. Звернено увагу на необхідність розроблення теоретико-методологічних та практичних еколого-економічних і правових заходів щодо розв'язання актуальних проблем зміни клімату. Проаналізовано результати 21-ї Конференції ООН з питань зміни клімату, що проходила в Парижі у 2015 р. Здійснено аналіз Паризької угоди зі зміни клімату та зобов'язань у сфері скорочення викидів парникових газів, заявлених Україною на міжнародному рівні. Розглянуто участь України на міжнародних переговорах з питань зміни клімату. Подано сутність Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату, Кіотського протоколу та Паризької угоди про зміни клімату. Узагальнено відмінності між Паризькою угодою та Кіотським протоколом.

Ключові слова: міжнародне еколого-економіко-правове співробітництво, міжнародні переговори з питань зміни клімату, запобігання змінам клімату, стратегія низьковуглецевого розвитку, викиди парникових газів, очікувані національно визначені внески.

Постановка проблеми. Особливо актуальною еколого-економічною проблемою сьогодення є розробка теоретико-методологічних та практичних еколого-економічних заходів, спрямованих на розв'язання глобальних проблем зі зміни клімату. Проблеми зміни клімату негативно впливають на реалізацію концепції сталого розвитку. Саме тому актуальним є розроблення теоретико-методологічних та практичних еколого-економіко-правових заходів, спрямованих на запобігання змінам клімату.

Проблеми, які обговорюються на міжнародних конференціях про зміни клімату, є актуальними для всіх держав світу, у т.ч. і для України, зокрема, питання скорочення викидів парникових газів, використання гнучких еколого-економічних механізмів Кіотського протоколу та продовження терміну його дії тощо.

Отже, актуальність теоретико-методологічних та практичних еколого-економіко-правових дій, спрямованих на розв'язання актуальних глобальних проблем зі зміни клімату, полягають у тому, що держави взаємозалежні в еколого-економічному аспекті й, відповідно, потребують прийняття науково-обґрунтованих рішень та запровадження належних еколого-економічних та правових механізмів щодо запобігання змін клімату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі теоретико-методологічні та практичні аспекти глобальної зміни клімату висвітлені у наукових працях вітчизняних (Д.В. Волошин [1], І.І. Гомаль [3], Л.В. Жарова [4], Я.В. Кульчицький [9], Ю.Ю. Туниця [5] та ін.) і зарубіжних (J. Scott, L. Rajamani [18] та ін.) вчених.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, в опублікованих наукових працях недостатньо уваги приділено теоретико-методологічним та практичним еколого-економічним і правовим основам щодо розв'язання глобальних проблем зі зміни клімату. Саме тому вважаємо, що в наш час необхідно розробити відповідну теоретико-методологічну еколого-економіко-правову базу й на її основі запровадити план дій, спрямований на запобігання змінам клімату.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає у теоретико-методологічному вивченні та розробленні практичних рекомендацій щодо розв'язання глобальних проблем зі зміни клімату.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наукові дослідження свідчать про те, що на нашій планеті спостерігається поступове зростання температури. На думку деяких вчених, до кінця XXI ст. можна очікувати підвищення

глобальної температури поверхні Землі в межах 2–2,5°C, порівняно з доіндустріальним періодом. Такі зміни клімату можуть призвести до екологічної катастрофи.

Вчений-радник у Німеччині та Ватикані Дж. Шеллхубер зазначає, що підвищення температури поверхні Землі на 1,5°C – це межа, після якої існує реальна небезпека серйозних наслідків для клімату на Землі [7].

Більшість вчених вважають, що основна причина зростання температури на поверхні Землі – це збільшення викидів парникових газів в атмосферу.

З метою стабілізації концентрації парникових газів в атмосфері 9 травня 1992 р. була прийнята, а 4 червня відкрита для підписання Рамкова конвенція ООН зі зміни клімату (англ. United Nations Framework Convention on Climate Change, UNFCCC). Рамкова конвенція ООН зі зміни клімату (РКООНЗК) – це міжнародний еколого-економічний договір, мета якого полягає в стабілізації концентрації парникових газів в атмосфері на такому рівні, який би не допуслав небезпечного антропогенного впливу на кліматичну систему [13]. Обговорення РКООНЗК відбувалося в Ріо-де-Жанейро (Бразилія) на Конференції ООН з навколишнього середовища і розвитку, відомої як Саміт Землі. Щодо України, то від її імені конвенція була підписана 11 червня 1992 р. і ратифікована 29 жовтня 1996 р.

Одним з перших завдань, поставлених РКООНЗК, було створення національних кадастрів викидів та абсорбції парникових газів. У 1997 р. був підписаний Кіотський протокол – це міжнародна еколого-економічна угода про обмеження викидів в атмосферу парникових газів [6]. Відомо, що відповідно до висновків наукових експертів, саме діяльність людини є причиною глобальних змін клімату [17].

Зазначимо, що Кіотський протокол почав діяти з 16 лютого 2005 р. Після закінчення п'ятирічного терміну дії Кіотського протоколу між державами-учасницями тривали міжнародні переговори, спрямовані на підготовку нової міжнародної угоди, яка повинна регулювати питання скорочення викидів парникових газів. Саме тому, в грудні 2011 р. на міжнародному рівні відбулася (у м. Дурбан, Південно-Африканська Республіка) 17-а Конференція Сторін РКООНЗК, де було прийнято рішення про продовження терміну дії Кіотського протоколу.

Учасники 17-ої Конференції Сторін РКООНЗК визнали, що зменшення викидів парникових газів є необхідною умовою. На цій конференції Україна висловила своє бачення щодо основних питань переговорного процесу. Своєю позицією Україна декларує підтримку зусиль міжнародного співтовариства, спрямованого на обмеження і скорочення антропогенних викидів та збільшення поглинання парникових газів, звертає увагу на нагальну необхідність створення міжнародного режиму з протидії зміни клімату і прагне до узгодження та подальшого підписання глобальної та всеосяжної юридично зобов'язуючої угоди з метою стримування зростання глобальної температури нижче 2°C, а також підтримує необхідність вирішення ключових питань щодо другого періоду зобов'язань згідно з Кіотським протоколом [12].

Вважаємо, що досягнуті домовленості на міжнародних переговорах у Дурбані були кроком вперед, але оголошені зобов'язання держав зі зниження викидів парникових газів є недостатніми для запобігання зростання температури на нашій планеті.

Зазначимо, що головна мета зустрічей Сторін-учасниць РКООНЗК спрямована на досягнення домовленостей між державами про скорочення викидів парникових газів. Особлива увага на міжнародному рівні впродовж

останніх років звернена на: теоретико-методологічні та практичні аспекти довгострокової співпраці між державами в сфері зміни клімату; формування еколого-економічних та правових механізмів щодо пом'якшення зміни клімату; технологічне забезпечення для боротьби зі зміною клімату; адаптацію до зміни клімату; фінансування, спрямоване на запобігання змінам клімату та ін.

На 21-й конференції ООН з питань зміни клімату, що проходила у Парижі в період з 29 листопада по 12 грудня 2015 р., був узгоджений текст Паризької угоди щодо утримання зростання середньої світової температури на рівні нижче 2°C, збільшення здатності адаптації до негативного впливу змін клімату, гармонізації фінансових потоків для розв'язання глобальних проблем зі зміни клімату та ін. [8]. Крім того, країни намагатимуться досягти «світового піку викидів парникових газів якомога швидше». Однією з вимог Паризької угоди є теоретико-методологічна розробка та практична реалізація стратегії низьковуглецевого розвитку до 2050 р. [11].

Паризька угода про зміни клімату – це угода в рамках РКООНЗК щодо регулювання заходів зі зменшення викидів двоокису вуглецю з 2020 р. [11]. Паризький договір замінить Кіотський протокол, термін дії якого закінчується у 2020 р.

У зв'язку з існуючими загрозами змін клімату перед початком Конференції в Парижі понад 180 країн світу зобов'язали скоротити або обмежити викиди вуглецю. Проте взяті зобов'язання держав є недостатніми для того, щоб зростання глобальної температури збереглося на рівні 2°C. За прогнозами експертів, це призведе до зростання на 2,7°C або вище.

Відповідно до Паризької угоди, кожна держава визнає для себе обсяги скорочення викидів й зобов'язується виконувати очікуваний національно визначений внесок (ОНВВ). ОНВВ переглядається кожні 5 років. Кожні наступні ОНВВ повинні бути більш амбітними в порівнянні з попереднім періодом.

Україна підписала (22 квітня 2016 р.) Паризьку угоду про зміни клімату і ратифікувала її 14 липня 2016 р. До цього міжнародно-правового документу приєдналися 175 держав, в т.ч. США та Китай. Паризька угода про зміни клімату вступає в силу 1 січня 2021 р. та набере чинності на 30-тий день після ратифікації щонайменше 55 державами.

Україна планує не перевищити у 2030 р. 60% викидів парникових газів від рівня викидів таких газів у базовому 1990 р. [16]. Реальні викиди в Україні становлять 347 млн т CO₂ – мінус 59% від рівня 1990 р. Найвищі показники спостерігаються в секторі енергетики, де викиди CO₂ складають 270 млн т – мінус 61% від рівня 1990 р. [10].

Заявлена мета України щодо скорочення викидів парникових газів не може вважатися ефективною, оскільки не передбачає реального скорочення викидів парникових газів порівняно із сьогоднішнім рівнем.

Україна ставить перед собою такі завдання щодо скорочення викидів парникових газів, які передбачають можливість зростання викидів, не зважаючи на те, що сценарії економічного розвитку України мали б передбачати впровадження стратегії низьковуглецевого розвитку України.

Зазначимо, що державна політика щодо скорочення викидів парникових газів також відповідає умовам та принципам співпраці між Україною та ЄС. В Угоді про асоціацію Україна–ЄС передбачено запровадження довгострокових заходів, спрямованих на скорочення викидів парникових газів та розроблення плану дій на довготермінову перспективу стосовно пом'якшення змін клімату

та адаптації до них (Додаток XXXI до глави 6 «Навколишнє середовище» Розділу V «Економічне і галузеве співробітництво») [15]. В цій Угоді (стаття 365) також передбачено: розроблення галузевих стратегій щодо покращення якості повітря, промислового забруднення та промислових аварій; розроблення фінансових стратегій залучення інвестицій в інфраструктуру й технології; розвиток всеосяжної стратегії у сфері навколишнього середовища, яка включатиме заплановані інституційні реформи (з визначеними термінами) для забезпечення виконання і впровадження природоохоронного законодавства; сприяння інтеграції природоохоронної політики в інші сфери політики держави; визначення необхідних людських і фінансових ресурсів. В Угоді про асоціацію Україна–ЄС (стаття 293) зазначено заходи щодо сприяння і заохочення прямих іноземних інвестицій в екологічно чисті товари, послуги та технології, використання збалансованих джерел відновлюваної енергії та енергозберігаючих продуктів і послуг [15].

Слід звернути увагу на те, що відповідно до статті 4 пункту 1d РКООНЗК, Сторони повинні вживати науково-обґрунтовані заходи щодо охорони й підвищення якості поглиначів і накопичувачів парникових газів, зокрема шляхом збільшення лісистості.

Для досягнення мети Паризької угоди, Сторони повинні вжити заходи із здійснення та підтримки політичних підходів і позитивних стимулів щодо діяльності, пов'язаної із скороченням викидів парникових газів.

Зазначимо, що між Паризькою Угодою та Кіотським протоколом є чимало відмінностей:

– В Паризькій угоді скасовано будь-які санкції за парникові викиди і кожна країна сама визначатиме для себе обсяги скорочення викидів. Завдяки такому підходу до нової угоди приєдналося більше 160 країн, частина з яких раніше не брали зобов'язань щодо скорочення викидів.

– Кіотський протокол дозволяє міждержавну торгівлю квотами. Така практика породила непрозорість у національному обліку парникових викидів і дала можливість для реалізації корупційних схем, у т.ч. в Україні. Паризька угода не передбачає міждержавної торгівлі квотами.

– Країни матимуть можливість використовувати ринкові механізми для досягнення своїх цілей зі скорочення викидів, купуючи міжнародні вуглецеві одиниці, які мають відображати реальні скорочення викидів, а детальні правила функціонування нових ринкових механізмів мають бути затверджені на наступних Конференціях Сторін РКООНЗК.

– В Паризькій угоді передбачено надання розвинутими країнами технологічної та фінансової допомоги на скорочення викидів країнам, що розвиваються.

– Одним із найскладніших питань було прийняття нової диференціації країн на розвинуті та ті, що розвиваються, для вирішення питання, хто буде надавати

фінансову та іншу допомогу, а хто буде її отримувати. Традиційні донори – ЄС, США, Канада та інші розвинені країни не відмовляються від свого обов'язку та продовжують бути лідерами, виділяючи і збільшуючи фінансування для боротьби зі змінами клімату. В той же час, серед країн, що не підпадають під визначення «розвинені» – Саудівська Аравія, Південна Корея, Сінгапур, є ті, що здатні надавати допомогу, але не бажають цього робити. Проте в угоді вказано, що вони можуть надавати допомогу добровільно.

Аналізуючи основні положення Паризької угоди, можна виокремити деякі результати:

1) Тенденція переінвестування коштів великих інвестиційних фондів з проектів видобутку викопних палив у проекти розвитку альтернативної енергетики.

2) Прийняття Паризької угоди означає, що Україна повинна розвиватися і уряд України має будувати свою енергетичну стратегію з розумінням необхідності повної відмови від викопного палива та переходу на 100% відновлюваної енергетики до 2050 р.

3) Україна повинна розробити та прийняти стратегії зі скорочення викидів парникових газів та адаптації до змін клімату.

Висновки:

1. Оскільки глобальні проблеми зі зміни клімату негативно впливають на реалізацію концепції сталого розвитку та створюють небезпеку для проживання населення в багатьох регіонах світу, сьогодні необхідно розробити відповідні теоретико-методологічні та практичні еколого-економіко-правові заходи, спрямовані на запобігання змінам клімату.

2. На міжнародному рівні потрібно створити сприятливі умови для ефективного еколого-економічного та правового співробітництва щодо скорочення викидів парникових газів.

3. Оскільки запропонований ОНВВ України не передбачає реальних скорочень викидів парникових газів і не базується на принципах сталого розвитку, що суперечить Угоді про Асоціацію в ЄС та меті РКООНЗК, необхідно розробити такий план дій, який би передбачав реальне скорочення викидів парникових газів.

4. Беручи до уваги те, що в ОНВВ закладена можливість росту викидів парникових газів навіть за умов відсутності економічного росту, не врахований потенціал енергозбереження та необхідність модернізації економіки України, заявлена мета України щодо скорочення викидів парникових газів не може вважатись амбітною та науково обґрунтованою.

5. У наш час потрібно переглянути ціль зі скорочення викидів парникових газів за сценарієм економічного розвитку, що передбачає встановлення цільових показників енергоефективності та розвитку відновлюваної енергетики, а також цінних механізмів для викидів парникових газів.

Список використаної літератури:

1. Волошин Д.В. Изменение климата: экономико-экологические проблемы / Д.В. Волошин / под ред. В.Н. Степанова. – Одесса: Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2007. – 309 с.
2. Географічне поняття «Західна Україна», «Південна Україна» «Північна Україна» «Східна Україна» та «Центральна Україна». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>.
3. Гомаль И.И. Предотвращение изменения климата: глобальные и региональные аспекты / И.И. Гомаль, О.Н. Рябич. – Донецк: ДонНТУ, 2008. – 294 с.
4. Жарова Л.В., Ільїна М.В. Економічні механізми контролю за викидами парникових газів / Л.В. Жарова, М.В. Ільїна / за наук. ред. Є.В. Хлобистова. – К. – Сімферополь : РВПС України НАН України, НДІ СРП, 2009 – 62 с.
5. Екологічна Конституція Землі: Методологічні засади. Частина друга / за ред. Ю.Ю. Туниці. – Львів: РВВ НЛТУ України, 2011. – 440 с.

6. Кіотський протокол – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/Кіотський_протокол#cite_note-Kyoto-PDF-unfccc-1.
7. Кліматична угода: ключові моменти. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zik.ua/news/2015/12/14/klimatychna_ugoda_klyuchovi_momentu_653978.
8. Конференція ООН з питань клімату 2015 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/Конференція_ООН_з_питань_клімату_2015.
9. Кульчицький Я.В. Сучасні економічні системи в умовах екологізації та глобалізації (теоретико-методологічні засади порівняння): [монографія] / Я.В. Кульчицький. – Львів: Ліга-Прес, 2011. – 687 с.
10. Национальный кадастр антропогенных выбросов из источников и абсорбции поглотителями парниковых газов в Украине за 1990–2013 гг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.menr.gov.ua/docs/klimatychna-polityka/UKR_NIR_2015_final.pdf
11. Паризька угода (2015 р.) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://uk.wikipedia.org/wiki/Паризька_угода_\(2015\)](https://uk.wikipedia.org/wiki/Паризька_угода_(2015)).
12. Позиція делегації України на 17-й Конференції Сторін РКЗК ООН та 7-й Зустрічі Сторін Кіотського протоколу – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.neia.gov.ua/nature/control/uk/publish/article?art_id=133019&cat_id=133013
13. Рамкова конвенція ООН про зміну клімату – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://uk.wikipedia.org/Рамкова_конвенція_ООН_про_зміну_клімату.
14. Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.09.2015 р. № 980-р «Про схвалення очікуваного національно визначеного внеску України до проекту нової глобальної кліматичної угоди» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248498964>.
15. Угода про Асоціацію Україна-ЄС – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/984_011
16. Урядовий портал. Мінприроди: Україна бере активну участь в роботі над текстом нової глобальної кліматичної угоди. 22.10.2015 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/printable_article?art_id=248571404.
17. IPCC Fourth Assessment Report: Climate Change 2007 (AR4) – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ipcc.ch/publications_and_data/publications_and_data_reports.shtml#.
18. Joanne Scott and Lavanya Rajamani. EU Climate Change Unilateralism / The European Journal of International Law Vol. 23 – № 2. – P. 469–494 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ejil.oxfordjournals.org/content/23/2/469.full.pdf+html>.

Анотація. Обращено внимание на необходимость разработки теоретико-методологических и практических эколого-экономических и правовых мер по решению актуальных проблем изменения климата. Проанализированы результаты 21-й Конференции ООН по вопросам изменения климата, проходившей в Париже в 2015 г. Осуществлен анализ Парижского соглашения по изменению климата и обязательств в области сокращения выбросов парниковых газов, заявленных Украиной на международном уровне. Рассмотрено участие Украины в международных переговорах по вопросам изменения климата. Подано сутність Рамочної конвенції ООН по изменению климата, Кіотського протокола і Парижського соглашения об изменении климата. Осуществлен обзор различий между Парижским соглашением и Кіотским протоколом.

Ключевые слова: международное эколого-экономико-правовое сотрудничество, международные переговоры по изменению климата, предотвращения изменения климата, стратегия низкоуглеродного развития, выбросы парниковых газов, ожидаемые национально определенные взносы.

Summary. Attention is paid to the need to develop theoretical-methodological and practical ecological, economic and legal measures to address urgent climate change problems. The outcomes of the 21st UN Conference on Climate Change, held in Paris in 2015, are analyzed. The Paris agreements on climate change and commitments in reducing greenhouse gas emissions, declared by Ukraine on international level are studied and analyzed. Participation of Ukraine in international climate change negotiations is overviewed. The essence of the UN Framework Convention on Climate Change, the Kyoto Protocol and the Paris agreement on climate change is presented. The differences between the Paris Agreement and the Kyoto Protocol are generalized.

Key words: international ecological economic and legal cooperation, international negotiations on climate change, climate change mitigation, low carbon development strategy, greenhouse gas emissions, intended nationally determined contributions.

Філяк М.С.

*кандидат економічних наук,
Львівський національний університет ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького*

Завадовська Ю.Ю.

*здобувач
Львівського національного університету ветеринарної медицини
та біотехнологій імені С.З. Гжицького*

Filiak M.S.

*PhD in Economics
Lviv National University of Veterinary Medicine
and Biotechnology named after S.Z. Gzhytsky*

Zavadovska Y.Y.

*Aspirant
Lviv National University of Veterinary Medicine
and Biotechnology named after S.Z. Gzhytsky*

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СТАНУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ АДАПТАЦІЇ ПЕРЕСЕЛЕНЦІВ У ПРИЙМАЮЧИХ ГРОМАДАХ

COMPARATIVE ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC REINTEGRATION OF IMMIGRANTS IN HOST COMMUNITIES

Анотація. Стаття представляє короткий авторський огляд аналізу результатів дослідження ефективності інтеграції переселенців у 34 місцевих громадах – партнерах проекту «Інтеграція ВПО у громадах України», наукові результати якого ще не публікувалися у наукових виданнях, і порівнює дані із заміром стану переселенців з Криму 2014 р. Проаналізовано основні проміжні фактори ефективності зусиль ініціативних груп у сфері інтеграції вимушених переселенців (ВПО) у приймаючі громади, зокрема у контексті людського капіталу, працевлаштування, мотивів та планів. Виявлено тенденції щодо довгострокової інтеграції переселенців у соціальну структуру громади.

Ключові слова: інтеграція, приймаюча громада, ініціативна група, соціальна сфера, вимушений переселенець.

Вступ та постановка проблеми. Львів став одним із ключових міст у прийомі вимушених мігрантів як із зони конфлікту, так і з території Криму [1]. Для проведення досліджень щодо суспільної стабілізації середовища їх проживання у попередні роки було проведено замір-фіксацію початкових факторів їхнього переселення. Водночас, у 2015–2016 рр. в рамках реалізації проектів, спрямованих на стабілізацію громад, що прийняли переселенців із зони конфлікту, проведено заміри ефективності зусиль зі стабілізації. Відповідно, цікавими з наукової позиції є висновки з аналізу постконфліктного середовища щодо кримської спільноти в регіоні (Львівська область) за період осінь 2014 – весна 2015 рр. З кінця літа 2014 р. і до травня 2015 р. діяльність проекту з розвитку громад [2] у час анексії Криму була зосереджена, крім усього іншого, на роботі з іммігрантами (вимушеними переселенцям), які переїхали (втекли) до Львівської області (Україна) після анексії Криму. Їх цікаво порівняти у світлі проміжних висновків щодо стану соціально-економічної та психологічної стабілізації вимушених переселенців, які від одного до півтора року прожили у приймаючих громадах Сходу України (станом на весну 2016 р.). Це надає можливість оцінити прогрес у питанні адаптації вимушених переселенців. Хоча подібні проблеми досліджені за кордоном, вони не цілком розкриті в українських дослідженнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями зв'язку міграції, у т.ч. вимушеної, та еконо-

мічного розвитку територій займаються дослідницькі центри Міжнародної організації з міграції, Світового банку, Організації з безпеки та співробітництва у Європі, інші спеціалізовані установи ООН. Серед авторів нещодавніх досліджень варто згадати іноземних авторів R. Dilip, D. Supriyo, E. Dervisevic, S. Plaza, K. Schuetler та W. Shaw. Серед українських дослідників варто відмітити праці В.С. Васильченко, А.М. Гриненко, В.М. Гриньової, Т.В. Семігіної та інших. Українські дослідники приділяють увагу макро-процесам вимушеної міграції у регіонах та на національному рівні, досліджуючи внутрішню переміщення осіб (далі – ВПО) в цілому, тоді як за сучасних умов актуальності набули дослідження даного фактору на рівні малих міст та сільських поселень, оскільки пріоритетом наступних років, ймовірно, стане довгострокова інтеграція ВПО у приймаючі громади.

Метою статті є з'ясування проміжного прогресу в громадах, що приймають ВПО із зони конфлікту, та забезпечити дані для визначення мотиваційних чинників, планів та факторів стримування та підштовхування у подальшій поведінці та адаптації ВПО.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перший етап дослідження стану переселенців з Криму 2014 р. полягав у встановленні контактів із західною гілкою громадської ініціативи КримSOS [3] і НПО «Кримська хвиля» у Львівській області, потім була проаналізована база даних таких іммігрантів з Криму. Станом на

1 вересня 2014 р. у Львівській області було зареєстровано 5003 переміщених осіб. Проте, фактичне число прибулих, на думку експертів, становило на той час близько 10 000. Більше 85% становили вимушені мігранти зі Східної України, тоді як більше 697 іммігрантів були зареєстровані як такі, що переїхали з Криму. На думку експертів, реальна кількість людей з Криму на той час складала 1500–2000 осіб. В основному офіційно зареєстровані іммігранти з Криму виїхали із Сімферополя, Севастополя, Керчі, Ялти та інших міст Криму. Частка іммігрантів із сільської місцевості Криму у Львівській області становила не менше 10%, зокрема, з Советського, Нижньогірського, Сакського, Роздольненського та Первомайського районів Криму. Координатор проекту допомоги в інтеграції ВПО з Криму (колишній місцевий координатор в Советському районі, який переїхав до Львівської області) розробив опитувальник для аналізу причин виїзду та основних проблем, з якими стикаються мігранти, які хотіли займатися бізнесом на новому місці, а також дослідив основні джерела фінансування, визначив потреби цих мігрантів (було опитано 55% осіб жіночої та 45% чоловічої статі). Даний авторський матеріал поглиблює та структурує цей аналіз.

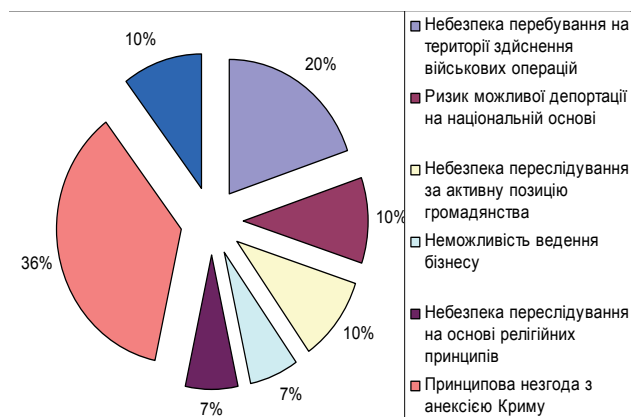


Рис. 1. Результати відповіді на запитання: «Що є основною причиною Вашого виїзду з Криму?»

Як ми бачимо, принципова незгода виступила основним чинником вимушеного переїзду, а другою за рейтингом стала безпека перебування на території конфлікту. Треба зауважити, що з-поміж опитаних ніхто не обрав варіант мотиву виїзду через пряму загрозу життю та здоров'ю.

З рисунку видно, що вимушені переселенці (ВПО) на першому етапі живуть за рахунок зекономлених у попередні роки ресурсів, а в рамках швидких дій із допомоги до цих джерел приєднуються соціальні виплати, а пізніше – зайнятість.

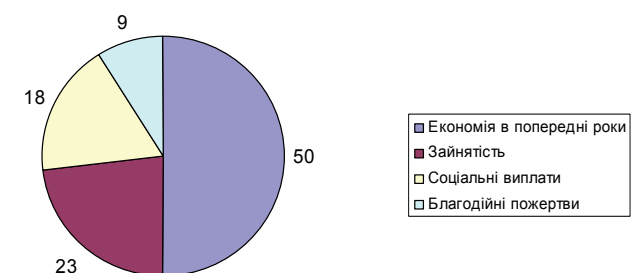


Рис. 2. Результати відповіді на запитання: «Перелічіть Ваші джерела життєзабезпечення. Виберіть всі параметри, які стосуються Вашої ситуації»

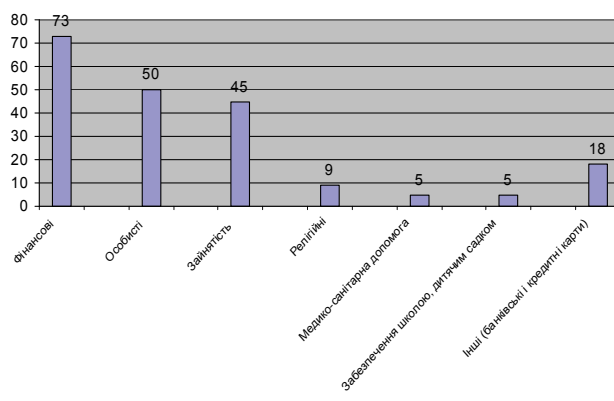


Рис. 3. Результати відповіді на запитання: «Проранжуйте проблеми, з якими Ви зіткнулися після міграції, за частотою прояву»

Ми можемо спостерігати, що в основному на першому етапі переселення ВПО стикаються з нестачею коштів, а після цього із питаннями зайнятості та цілісності сім'ї. Тому заходи швидкого реагування на вимушене переселення природно спрямовувати саме на ці питання у першу чергу.

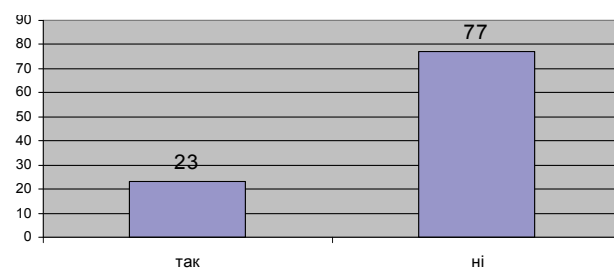


Рис. 4. Результати відповіді на запитання: «У Вас є (був) бізнес в Криму?»

Переважає кількість опитаних не мала бізнесу на батьківщині і природно, що далеко не всі захочуть відкрити власний бізнес на новому місці. Очевидно, у вирішенні питання зайнятості (на 2-му етапі заходів швидкого реагування на переселення) повинен переважати підхід на основі створення пільгових масових робочих місць на місцевих підприємствах, недалеко від місця проживання ВПО.

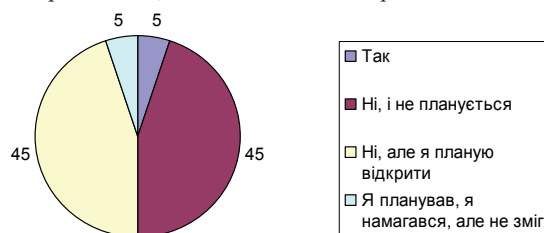


Рис. 5. Результати відповіді на запитання: «У Вас є бізнес у Львівській області?»

Як бачимо, понад половина переселенців із Криму заявила про бажання відкрити бізнес на новому місці, а інша половина не збирається цього робити. Ймовірно, у вирішенні питання працевлаштування ВПО через самозайнятість покладатися на цей спосіб можна лише у випадку вище за середнього рівня підприємливості серед переселенців, а також у приймаючій громаді із динамічним ринком товарів та послуг.

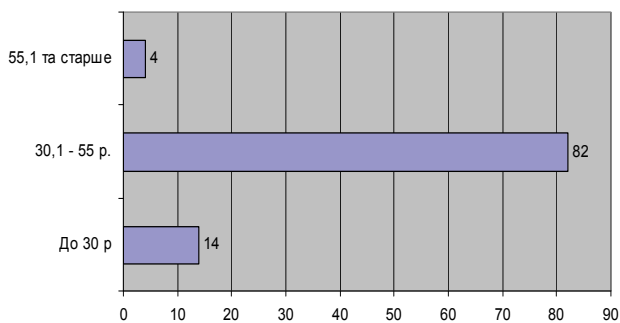


Рис. 6. Результати відповіді на запитання: «Скільки Вам років?»

Ми бачимо, що переїхали на нове місце переважно люди працездатного, соціально активного віку. Водночас, дивує мала частка дітей, проте природною є низька частка осіб похилого віку, які найімовірніше залишилися удома.

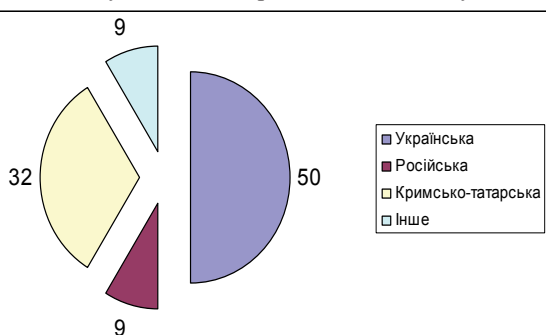


Рис. 7. Результати відповіді на запитання: «Яка Ваша національність?»

Як показує аналіз, переважно з Криму виїхали особи української та кримсько-татарської національності – очевидно, до економічних та безпекових мотивацій приєдналася занепокоєність щодо ймовірних переслідувань на національному ґрунті.

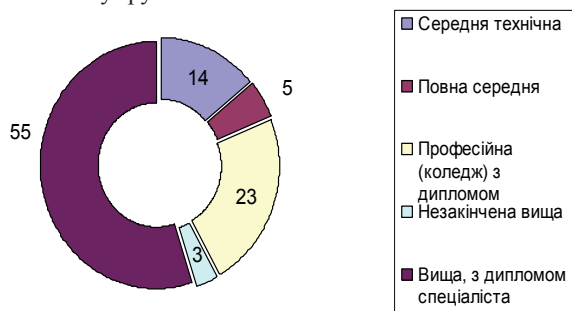


Рис. 8. Результати відповіді на запитання: «Будь ласка, опишіть Ваш рівень освіти»

Понад половина опитаних переселенців мають диплом про вищу освіту, а близько чверті – професійно-технічну, таким чином, це в основному кваліфіковані робітники та інтелігенція (розумова праця). Ймовірно, це люди з інтуїцією та досвідом, який дозволяє швидко прийняти рішення про переїзд задля запобігання небезпеці, та з ресурсами, що такий переїзд уможливають.

Як бачимо, наприкінці 2014 р., тобто на першому етапі переселення, більшість переселенців з Криму були незайнятими, хоча 18% вже працювала за наймом, а 9% була самозайнятими.

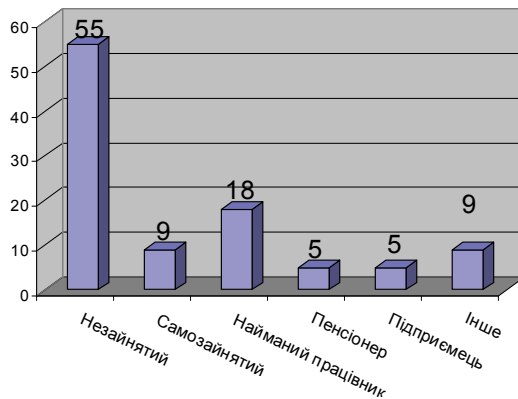


Рис. 9. Результати відповіді на запитання: «Який Ваш соціальний статус?»

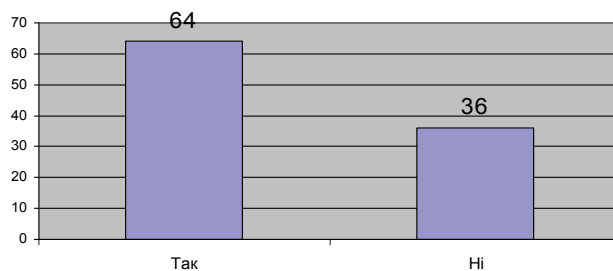


Рис. 10. Результати відповіді на запитання: «У Вас є сім'я у Львові?»

У третини переселенців із Криму сім'ї залишилися у інших регіонах (можливо, на батьківщині). Ймовірно, це пов'язано з тим, що ці переселенці здебільшого були «першопрохідцями», яких родичі уповноважили дослідити ситуацію та облаштуватися на новому місці. Також нерідкісними є випадки, коли члени сім'ї приймали рішення про те, що вони залишаться у Криму, а окремі переселенці переїжджали до інших регіонів України.

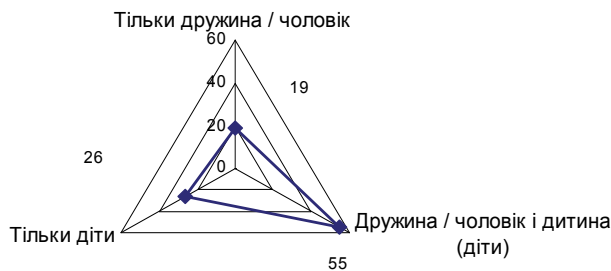


Рис. 11. Результати відповіді на запитання: «Якщо так, то вкажіть її склад»

Аналіз показує строкату картину сімейного складу респондентів-переселенців. Повних сімей переїхало трохи більше половини, а у чверті випадків переїхав хтось з подружжя та діти. У 20% випадків подружжя переїхало без дітей. Тому наступним кроком після вирішення нагальних питань фінансового характеру у програмах із стабілізації доречно організувати процес возз'єднання сімей.

Також за результатами даного заміру варто зауважити, що понад половина переселенців з Криму (не охоплених з очевидних причин даним дослідженням) переїхала до інших регіонів України чи повернулася назад у перші декілька місяців вимушеної міграції.

Для порівняння стану суспільної стабілізації у громадах (населених пунктах), що приймають найбільші кількості переселенців із зони конфлікту, цікаво проаналізувати результати фокус-групових обговорень, що відбулися у ініціативних групах із стабілізації навесні 2016 р. [4]. Результати дають розуміння того, наскільки успішними виявилися зусилля зі стабілізації приймаючих громад (населених пунктів). У 34 громадах, які приймають ВПО, обговорювалися дві теми, короткий виклад дискусії представлено нижче.

Тема 1. Обговоріть настрої ВПО та плани, міру взаєморозуміння ВПО та громади – чи спілкуються, мають спільні справи до вирішення.

Виявилось, що ряд громад (успішні, активні, здебільшого міста середнього розміру із наявними робочими місцями та розвинутою інфраструктурою) стверджують: «Переселенці з місцевими жителями дуже добре спілкуються. Їздять разом на риболовлю. З'явилися нові друзі. Діти разом товаришують, всі інтегрувались. Всі переселенці адекватні люди. Комунальні та соціальні справи вирішують разом. Місцеві жителі добре ставляться до переселенців. Спільно можуть співпрацювати. ВПО з дефіцитними професіями немає. Позитивний приклад інтеграції – виступи на концертах, танцювальні конкурси, участь дітей у спортивних клубах та змагання. Наприклад, у с. Донецьке Харківської обл. в особі ВПО громада отримала дефіцитного спеціаліста, який працює як аранжувальник (композитор) у місцевому будинку культури». Зауважують також, що більшість сімей, що мають малих дітей, інтегрувались у громаду швидше, тоді як із житлом допомагала влада та місцеві жителі. Цікаво, що діти у громаді адаптувались найшвидше: зараз вони спільно проводять дозвілля (попри побоювання поганого ставлення до новоприбулих, цього майже ніде не сталося). Користі інтеграційному процесові додає те, що у школі школярам проводять роз'яснювальну роботу щодо дружніх відносин з новоприбулими.

У громадах додають, що добре згуртовує позитивний приклад: спільне облаштування спортивного залу, тобто спільна успішна діяльність, у т.ч. соціального, економічного, культурного характеру.

Цікаво, що позитивною рисою, що свідчить про дружність груп ВПО між собою є те, що вони допомагають знаходити роботу одне одному.

Потрібно зауважити, що іншою ознакою успішної інтеграції є стан, коли більшість переселенців (вже через півтора року з часу переселення) вважають себе повноцінними жителями громади. У тих групах, де ВПО не відчують себе повністю місцевими жителями, все ж психологічний стан ВПО за час перебування (1,5 року) покращився, відбулась адаптація.

Суттєвим фактором інтеграції та стабільності ВПО є наявність роботи як для місцевих жителів, так і для переселенців у межах територіальної громади.

Треба зауважити, що у громадах наявні окремі приклади працевлаштування ВПО, зокрема, влаштування ВПО на роботу чокагара, вчителя, прибиральниці. Ймовірно, не всі ВПО отримують роботу, до якої звикли, і громади можуть запропонувати або неперспективні спеціальності, або навпаки, дефіцитні робочі місця, на які вони не змогли б у іншому випадку знайти фахівця (наприклад, лікаря – адже він не приїхав би до них у мирній ситуації, або майстра з рукоділля, який зараз проводить виставки у приймаючій громаді). Питання поселення на першому етапі вирішувалося через надання переселенцям пустуючого житла.

Учасники зауважують, що фактором об'єднання для ВПО є і спільність ситуації, з якої вони знаходять вихід і яку спільно переживають. Переселенці в більшості випадків є активними і у проведенні спільних культурних заходів, що вважається ще одним фактором, який сприяє інтеграції ВПО у приймаючу громаду. У окремих містах, де природно-ресурсні та економічні умови дозволяють це, а також де мультикультурність завжди переважала, місцева громада вважає, що якби було більше переселенців, то громада також їх би прийняла. З іншого боку, у деяких містах, близьких до лінії зіткнення (10–15 км), існує велика недовіра місцевих жителів до влади і переселенців. За свідченнями членів ініціативної групи м. Костянтинівка Донецької обл., ВПО вважають, що їм мало допомагають. Особливо тим, у кого маленькі діти, та жінкам у декреті. У місцевих жителів сформувалась така думка, що переселенці поводять себе так, ніби усі їм винні та повинні для них працювати. Влада повинна їм все давати. Для громади це великий негатив.

Іншим фактором, який не сприяє інтеграції ВПО та зміцненню стосунків з громадою, є традиція маятникової міграції у даному регіоні, заробітчанство. Наприклад, у с. Левківка Харківської обл. як переселенці, так і місцеві жителі живуть досить замкнуто. У селі розвинута щоденна маятникова міграція в інші села та міста, тому у більшості жителів немає чіткого бачення щодо розвитку власного населеного пункту. Переселенці обрали такий же шлях заробітку та життя.

Серед заходів, спрямованих на інтеграцію переселенців у громаду, гарною та ефективною є ініціатива з озеленення території приймаючої громади. Це підбадьорює всіх учасників, дарує перспективу гарного майбутнього; надає можливість спільної успішної та приємної діяльності, доступної всім, починаючи від школярів і закінчуючи особами старшого віку. Іншим позитивним прикладом інтеграції є танцювальні заходи.

Цікавим інструментом сприяння інтеграції є неакцентування на різниці між «корінними» та «новоприбулими». Наприклад, у с. Новопокровка Харківської обл. живе багато таких переселенців, про яких жителі не знають, тому що самі ж переселенці не хочуть акцентувати увагу на цьому. Іншими ефективними інструментами є практична інфраструктурна допомога переселенцям. Так, у м. Чугуїв Харківської обл. для переселенців було проведено екскурсії місцями Чугуєва. В місті облаштовано пункт, куди місцеві жителі приносять харчі, одяг, взуття для ВПО. Для переселенців створено безкоштовні юридичні курси та курси англійської мови.

Треба зауважити, що серед планів ВПО на осілість у приймаючій громаді суттєву роль відіграє те, що у багатьох людей постраждало житло та їм нікуди повернутись, тому сім'ї планують залишитись (наприклад, у смт Шульгинка Луганської обл.).

Іншим фактором, що сприяє інтеграції, є форма економічної організації у громаді – якщо це ближче до «сільськогосподарської комуні», то місцеві жителі та ВПО знаходяться у позитивних відносинах, допомагають одне одному: їх також об'єднують спільні справи, адже майже усі у громаді працюють в сільському господарстві. Разом із тим, переселенці активно працюють разом з місцевими мешканцями у випадках, коли є потреба у спільній роботі (с. Червонопопівка Луганської обл.).

Помічено (наприклад, у с. Байдівка Луганської обл.), що легше інтегруються ті переселенці, кого місцеві жителі знали і до переїзду, тому що ці ВПО переїхали з населених пунктів, що знаходяться недалеко від приймаючої громади.

Тема 2. Обговоріть склад, плани, мотиви, психоемоційний стан та побажання ініціативної групи ВПО у приймаючій громаді. Які основні фактори сприяють соціально-економічній адаптації переселенців, а які навпаки, перешкоджають цьому процесові?

У більшості приймаючих громад зараз (літо 2016 р.) сформувалися групи ВПО, які представляють власні інтереси та допомагають одне одному. Частина тих, хто приїхав, мають досвід праці у бюджетній сфері. Питання житла для ВПО у громаді вирішувалось владою. Для 70% ВПО нікуди повертатись, а 30% хочуть повернутись. Переселенці переважно вже адаптувалися у приймаючих громадах, психологічно стабілізувались, хоча, як розповіли, спочатку для багатьох було важко, але тепер все гаразд. За свідченням переселенців (м. Кремінна Луганської обл.), на початку, коли приїхали, – допомагали місцеві жителі, а тепер вже адаптувалися, вирішують всі свої питання самостійно.

Хоча психологічний стан ВПО стабілізувався, проте ще багатьом важко усвідомлювати, що повертатись нікуди. Переважно, переселенці хочуть, щоб конфлікт завершився і тоді вони зможуть повернутись додому, але, ймовірно, залишаться проживати на довший період у приймаючій громаді ті, кому немає куди повертатися (зруйновані бізнес, житло, місце роботи і т.п.).

У боротьбі зі психологічним стресом допомогли заходи з адаптації, спільна робота. Наприклад, у с. Зоря Донецької обл. місцеві жителі допомагали в облаштуванні та залучали переселенців до спільних місцевих робіт, спільно облаштовували дитячий садок, тому процес адаптації пройшов легко. Зазначимо, що більшість ВПО має намір залишитись у тих приймаючих громадах (наприклад, у с. Капітолівка Харківської обл.), де у громаді не роблять та не робили різниці між «корінними» та «новоприбулими» і вважають усіх своїми.

Разом із цим, у окремих приймаючих громадах (наприклад, с. Билбасівка Донецької обл.) психологічний стан переселенців залишився пригніченим, вони дуже реагують на кожний звук, а стан депресії залишився.

Потрібно зауважити, що за час вимушеної міграції (приблизно 1,5 року з початку конфлікту) частина людей з числа переселенців вже прийняла рішення залишатися у приймаючій громаді на довший період часу. Цьому сприяє ситуація (наприклад, у с. Красне Донецької обл.), коли ВПО працюють в межах населеного пункту приймаючої громади, і коли в громаді є робочі місця як для місцевих жителів, так і для переселенців.

Фактором ускладнення адаптації до приймаючих громад для переселенців при переїзді стало питання знайти не лише житло, а й місце, куди влаштувати дітей (особливо у селах), адже у місті є великі садки, школи, а у селі вибір невеликий. У с. Студенок Харківської обл. щодо умов житла переселенцям було дуже важко збирати документи і це сповільнювало для них процес адаптації. Багато переселенців (с. Приморськ Запорізької обл.) хотіли б повернутись додому у тому випадку, якщо будуть відновлюватись окуповані території та будуватиметься житло. Деякі переселенці із самого початку, коли лише переїхали, планували повернутись назад додому, але час йшов і нічого на місцях (вдома) не покращувалось, тому вирішили залишитись. Психологічний стан нормальний, у т.ч. у випадку, коли вони дуже швидко переїхали із зони конфлікту і їхні діти нічого не бачили. Перешкодою для того, щоб залишитись, для багатьох переселенців (м. Червоний Оскіл Харківської обл.) стали проблеми з оформленням субсидій, а також відмінність умов для життя, до яких звикли ВПО, від тих,

які може запропонувати сільська приймаюча громада, і при цьому неможливість змінити житло або умови у ньому. Як результат, за таких обставин близько половини ВПО повертаються назад чи переїжджають з приймаючої громади.

Негативним явищем з позиції звикання переселенців до нового місця є маятникова міграція, особливо між підконтрольними та непідконтрольними територіями. Серед переселенців (наприклад, м. Костянтинівка Донецької обл.) є такі, що перейшли працювати на окуповану територію, але все одно приїжджають до місцевих жителів. Серед ВПО багато сімей, у котрих чоловіки працюють у інших містах у шахтах, а жінки залишаються самі з дітьми. Такі переселенці, на думку місцевих жителів, мають негативне ставлення до їх населеного пункту. Позитивно налаштованими переселенцями є лише ті, котрі планують залишитись і назад повертатись не будуть. У них адекватне ставлення до місцевих жителів. Це, зокрема, частина переселенців, які влаштувалися у бюджетну сферу. Вони вже «обжилися», у них є робота, а їх діти адаптовані до приймаючої громади.

Існує ряд громад, де багато ВПО ще не знають, що будуть робити у найближчі місяці. Для них все залежить від роботи. Робота для переселенців на місці є основним фактором для того, щоб залишитись. Також відіграє роль психологічний фактор – те, що багатьом немає куди повертатись. Щодо питання інтеграції, то, як зазначають члени ініціативної групи, навіть у цих громадах проблем немає. Всі ВПО з місцевими жителями інтегруються дуже добре, при цьому часто серед переселенців своїх лідерів немає, а спілкуються вони між собою групами. При цьому в селах (наприклад, с. Новокрасівка Донецької обл.) місцеві жителі вважають, що місцева влада мало допомагає переселенцям.

У містах-районних центрах (наприклад, м. Добропілля Донецької обл.) часто спостерігається наступна ситуація. Існує частина ВПО, що бажають залишитись у приймаючій громаді на довгострокове перебування. За словами ініціативної групи, місцева влада не дуже хоче, щоб переселенці залишалися, адже місцевим мешканцям також необхідна робота, тому з'явилась здорова конкуренція щодо робочих місць. У населеному пункті часто є гуманітарні штаби. Зараз надзвичайно важливі такі центри, біля них ВПО збираються часто. Серед переселенців ті, котрі мають на даний час житло, обжились, діти яких адаптувались у школі, і які мають роботу, не хочуть переїжджати. Але все-таки на окупованих територіях у багатьох ще залишилися родичі, тому, звісно, багатьом інколи хочеться повернутися назад. На роботу переселенці їздять в інші міста, а ті, що мають спеціальну кваліфікацію, працюють на шахті. Є також переселенці, спеціальності яких були затребуваними у населеному пункті (наприклад, лікарі) і вони швидко знайшли роботу.

Висновки. У порівнянні з 2014 р. у приймаючих громадах відбувся значний прогрес у адаптації ВПО. Ймовірно, на даній фазі адаптації потрібен ще один етап стабілізації суспільного середовища [5], який варто поєднувати із економічною просвітою та елементами державно-кооперативного підприємництва для тих ВПО, які хочуть затриматися на новому місці протягом року або довше і при цьому стати членами змішаних місцевих ініціативних груп, на роботі яких і ґрунтуються більшість процесів відновлення соціального капіталу громад.

У ряді сільських громад переселенці, що приїхали першими, залишаються жити далі, адже вони не мають куди повертатись. Переселенцям подобається проживати у громаді у т.ч. тому, що вони вважають, що в соціальній

сфері населеного пункту все гаразд. Також існують такі переселенці, що пожили у приймаючій громаді деякий час, а тепер мігрують в інші міста на території України. Це цілком підтверджується минулими дослідженнями спонукальних та обмежувальних факторів з досліджень поведінки українських трудових мігрантів 2014 та 2015 рр.

У деяких сільських приймаючих громадах (наприклад, с. Успенівка Донецької обл.) виявлено цікаву залежність між намірами довгострокової інтеграції та типом населеного пункту походження переселенців. В основному колишні жителі міст незадоволені умовами, в які потрапили, їм важко знайти роботу в селі, тому саме вони чекають на стабілізацію ситуації, щоб повернутись на батьківщину. Натомість, сільські жителі адаптувались до умов швидше, саме з їх числа більшість планує залишитись у приймаючій громаді. Разом із тим, ті, хто залишив квартири та майно на території конфлікту, хочуть повернутись, щоб проконтролювати, в якому стані знаходиться їх майно.

Що стосується економічної активності переселенців, треба зауважити, що навіть після 1,5 років конфлікту багато переселенців тимчасово працюють не за спеціальністю. У переселенців немає бажання відкривати свою справу. Вони працюють у населеному пункті на великому підприємстві, яке дозволяє нескладно виготовляти масовий продукт, або тимчасово працюють у місцевих підприємств чи в сусідніх містах.

У певних приймаючих громадах серед переселенців є така категорія людей, яким все байдуже і які не змогли адаптуватись. Такі люди живуть думками про повернення у свої домівки. Переважно переселенці знаходились у депресії близько року, проте зараз вийшли у стабільний

психологічний стан, коли керуються думкою про те, що час проходить і все налагоджується.

Якщо переселенці чекають на повернення додому з приймаючої громади та розглядають таку можливість як реалістичну, то це очікування є ключовим у їхньому небажанні шукати постійне місце праці у приймаючій громаді. При цьому дуже сильного прагнення жити далеко від Батьківщини у ВПО немає, особливо коли вони жили в місті, а зараз доводиться жити в селі.

У містах із динамічним ринком праці існує прагнення ВПО залишитися у громаді і воно зумовлене відсутністю альтернативи, відсутністю агресивного становища, зацікавленістю міської влади до ВПО, у т.ч. можливість надання роботи згідно кваліфікації. Однак, тим молодим людям з числа ВПО, які щойно отримали освіту і не мають роботи за спеціальністю працевлаштуватись найважче. Водночас, ті ВПО, які просто знаходяться вдома без роботи, є більш пригніченими. Разом із цим, переселенці, що живуть бажанням повернутись, також знаходяться в постійній депресії, особливо тоді, коли їдуть дивитись на те, де вони жили раніше, і повертаються назад.

Водночас, переселенців втомлює те, що їм доводиться ходити та просити про всі речі та послуги. Їм важко визначитись: залишатися на новому місці чи є шанс на повернення додому. У випадку, коли вдома все зруйновано і нема куди повертатися, переселенці вже через один рік перебування у міській приймаючій громаді, будучи забезпеченими житлом, роботою та соціальною сферою, переважно вже не прагнуть повертатися на старе місце. У приймаючих громадах часом кажуть, що ВПО вже входять до складу місцевого населення тоді, коли вже мають своє житло та влаштували свій побут.

Список використаної літератури:

1. Львів приймає уже третю хвилю Кримських переселенців [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2015/01/29/7056811/>
2. Проект «Попередження торгівлі людьми шляхом розвитку соціальної роботи та мобілізації громад. Фаза 2» [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.lawngo.net/index.php?itemid=1981
3. Грантова програма підтримки волонтерських ініціатив КримSOS [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://krymsos.com/settlers/news/grantovaya-programma/>
4. Звіт про проведення проміжного дослідження структури і ставлення у громадах-партнерах проекту. Робочі матеріали проекту «Інтеграція ВПО у громадах України». Міжнародна організація з міграції, 2016 р. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://pleddg.org.ua/wp-content/uploads/2016/05/IDP_REPORT_PLEDDG_edited_09.06.2016.pdf
5. Migration and Development Brief, Issue 24. The World Bank. Migration and Remittances Team, Development Prospects Group. April 13, 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1288990760745/MigrationandDevelopmentBrief24.pdf>

Анотація. Стаття представляє короткий авторський обзор аналізу результатів дослідження ефективності інтеграції переселенців в 34 місцевих громадах – партнерах проекту «Інтеграція ВПО в громадах України», наукові результати якого ще не публікувались в наукових виданнях, і порівнює дані з зазором станом переселенців із Крима (2014 г.). Проаналізовані основні проміжні фактори ефективності ініціативних груп в сфері інтеграції вимушених переселенців (ВПО) в приймаючі громади, в частині, в контексті людського капіталу, трудоустрою, мотивів і планів. Виявлені тенденції довгострокової інтеграції переселенців в соціальну структуру громади.

Ключові слова: інтеграція, приймаюча громада, ініціативна група, соціальна сфера, вимушений переселенець.

Summary. The paper presents a brief overview of the analysis of the results of studies of the effectiveness of integration of immigrants in 34 local communities – partners of the project “Integration of IDPs into communities of Ukraine” – research whose results have not yet been published in scientific journals, and compares these findings with the data from assessing the status of immigrants from the Crimea, carried out in 2014. The basic intermediate factors of efficiency efforts initiative groups in the integration of internally displaced persons (IDPs) in host communities have been analysed, particularly in the context of human capital, employment, motives and plans of IDPs. Tendencies on the long-term integration of immigrants into the social fabric of the community have been identified.

Key words: integration, host community, initiative group, social sphere, forced migrant.

Zavadzka D.V.
*PhD in Economics, Associate Professor,
 Associate Professor of the Department of Banking
 Odessa National Economic University*

Завадська Д.В.
*кандидат економічних наук, доцент,
 доцент кафедри банківської справи
 Одеського національного економічного університету*

BACKGROUND OF INTERACTION MECHANISM FORMATION BETWEEN A BANK AND CUSTOMERS

ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ВЗАЄМОДІЇ БАНКУ З КЛІЄНТАМИ

Summary. The article investigates the development of conceptual approaches of the banking marketing management in a competitive environment that is increasing. The comparative characteristics of the relations marketing and a concept of omni-channel (integrated) communications of a bank have been carried out. The semantics of such categories as relations, communication, interaction, relationships has been developed. A new set of marketing mix tools has been proposed. A theoretical model of the organizational-economic interaction mechanism between banking institutions and customers has been formed.

Keywords: a bank, development of conceptual marketing approaches, relations, interaction, communication, omni-channel, relationships, marketing mix, an organizational-economic mechanism.

Introduction. The development of domestic banks in today's conditions is significantly affected by changes occurring in the global financial markets. They are caused by intensification of globalization, internationalization, the rapid development of information and communication technologies, increasing innovation activity and the emergence of the knowledge-based economy.

Analysis of recent research and publication. The emergence and development of information systems at a bank is largely associated with the spread of Internet and information and computer technologies aimed at obtaining and using new knowledge (marketing of knowledge) as the most important competitive advantage. And economic globalization accelerates the renewal and transfer of technology and knowledge, overcoming the traditional geographical and political boundaries between countries.

Knowledge management involves the formation of the bank's management policy of systematic profit gain from intellectual assets based on knowledge (professional qualities of employees, a brand, customer databases, a network of partners and agents, a corporate culture and a quality of business performance).

Setting objectives. Issues of formalization and access to practical knowledge of expert data that create the possibility of improvement, promotion of innovation (creating new products

and services and businesses) and increase of customer value have been developed in many works of academic economists, including: G. Assel, E. Golubkov, P. Doyle, B. Kostogryz, V. Kurach, S. Hollensen, Joel R. Evance, P. Kotler [2; 7; 9; 16; 18; 19; 24; 27; 28]. However, issues related to the formation of relations, their purposeful management, creation of mechanisms for internal and external interaction are not studied enough, which resulted in the choice of research theme and setting objectives.

The article is to study the factors of the formation of interaction mechanism between a bank and customers in the changing paradigm of marketing management.

The main material research. Information technologies allow the banks to provide services to customers in other countries without restrictions and changes in quality. Continuous convergence of needs and requirements to provide services to customers of different countries has a dual significance: simplifying the entrance to international markets, on the one hand, and facilitating the search for new markets for banking groups in order to obtain a higher margin, on the other hand. The emergence and development of a foreign capital in the Ukrainian banking market are presented in Table 1.

The largest number of banks with foreign capital fell on 2011. There were 55 units. As of 01.06.2016 a

Table 1

**Changes in the number of banks and the share of foreign capital
 in the Ukraine banking system for the period 2008-2015**

Index	As of 01.01:								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Number of operating banks, units	175	184	182	176	176	176	180	163	117
Ones with foreign capital, units	47	53	51	55	53	53	49	51	41
Including the ones with 100% foreign capital, units	17	17	18	20	22	22	19	19	17
Share of foreign capital in the banks' authorized capital, %	35.0	36.7	35.8	40.6	41.9	39.5	34.0	32.5	43.3

Source: composed by the author on the basis of data from [3]

Evolution of marketing concepts in the banking market of Ukraine

Stages, years	Usage period of prevailing concept	Economic conditions	Goal achievement method	Concept disadvantages	Main marketing tools
The era of mass production (1990-1994)	Improvement of banking technologies	The transition from a monopoly to a competitive market	Improved methods of the banking organization, reducing costs and prices	Not satisfied requests and needs of customers are above average level	Price, cost, production technologies, automation
The era of mass marketing (1995-1997)	Marketing perfection of banking product	Capital concentration Product competition	The advantage of banking services of superior quality, improvement of customer service	Not considered low rate of effective demand for banking services of some clients	Product differentiation, distribution, stimulating innovation
	Marketing intensification of commercial efforts	Over accumulation of capital within the industry Fall of products sale rate	Making a profit by increasing sales volumes, approaching to a customer	Slight effect of promotional actions. Everyday needs of customers are not considered	Sales promotion, development of distribution network
Post-industrial Society (1998-2002)	Net marketing	Intercompany competition The emergence and spread of foreign capital	Preliminary identifying needs in unique and more efficient products in comparison with competitors	Lack of the bank's interest in creating a positive image in the eyes of publicity and in meeting long-term consumers' needs	Integrated use of all instruments 4P, technological innovation, information, knowledge-based marketing
The era of information technology (2003- present)	Relations Marketing	World competition Active development of technologies Standardization of products, services, repetition of marketing solutions	Creating value: individualization of relations with customers, building long-term partnerships, businesses, creating the client-oriented approach	Complexity of creating marketing system and stakeholders groups	Marketing research, segmentation, positioning, differentiation, CRM, Data Mining, LTV, PRICIT
	The concept of omni-channel (integrated) communications	Oligopolistic competition Anticipating of interaction between a bank and a customer in any points of contact	Integrating communications into a single customer profile, personalization of offers, multi, omni-channel, loyalty to the bank	The difficulty in developing a strategy in all areas of customer service; creating communications system (IM, turndown, personal remote)	Predictive analytics, customer journey, sales, unified standard of customer service, support, feedback

Source: composed by the author on the basis of data from [1; 2; 8; 9; 12-15; 18; 20-23; 25; 28]

share of foreign investors in the banks' authorized capital was 43.3%. The arrival of foreign banks is accompanied by the spread of international experience in implementing marketing approach to customer interaction and increased competition. The level of competition in the market, in its turn, is a fundamental aspect when choosing a marketing strategy which is reflected in the development of marketing concepts (Table 2).

Dynamic marketing development process cannot produce various achievements of its effectiveness. That is why all of these paradigms in the Table have the right to exist in a certain period. And they do not just exist, but have an effective use of their positive benefits.

Factors that affect the development of marketing concepts in banking depend on the stage of economic development: pre-industrial, industrial and post-industrial society, which is based on such categories as information, knowledge, science, creative (social) persons, needs, technology, communications and innovations.

Thus, the period of 1998-2002 corresponds to the appearance and implementation of post-industrial society concept [17]:

- the "knowledge-based society" which focuses on knowledge as a decisive factor of production. Knowledge-based economy creates, expands and uses knowledge to provide its growth and competitiveness. Knowledge enriches all industry sectors and all economic stakeholders;

- the information society is a socio-economic system in which production and consumption of information are the basis of the economic system and social structuring of society.

Information is considered to be the major productive force, the main product of production and consumption. In the era of information technology marketing is regarded as management activities aimed at establishing relations for increasing the brand equity. A market is considered as an entire system of long-term relations that create the added value of cooperation. The only basis for consideration of this concept is the following:

- Specificity of business entity (networks, chains for values creation, quasi-companies [1];
- Relations (communications, dealing) are links that arise between people, business units, societies, countries in the process of communication or any other activity) [29, p. 741; 30];
- Communications are means of socializing, the information transferred during socializing, the contacts [29, p. 515; 30];

– Interaction is a set of cooperation processes that combine, coordinate various independent economic units and direct them to achieve the final result [29, p. 627; 30];

– Relationships (relevance) are intangible assets that are created as a result of long-term and stable interaction between a business entity and customers) [29, p. 741; 30].

The use of the concept of relations marketing by banks (during the period 2003-2012) leads to the development of network structures, moving from client's manipulation to the creation of consumer interest (communication and knowledge sharing, search for ways to attract consumers to interaction). This assumes reorganizing business processes. Orientation of banking institution for long-term targets is aimed at a successful interaction as with suppliers of resources, intermediaries, employees, so as with customers who are regarded as valuable partners. This requires careful identification of the customers' needs and development of loyalty to the bank by providing a quality service. The relations appear to be the object of marketing management. The responsibility for implementing the interaction mechanism with customers is distributed among the bank staff, including the employees from a front office, a marketing department and an IT department.

However, the principles of the concept of relations marketing are not enough to manage the gradual growth of core loyal customers, together with increasing the value of relationships with them. The development of modern banking information technology promotes standardization of financial products and complicates customers' retention. The importance of personalization, personal contacts in the system of effective communication is increased.

There comes a time for a concept of omni-channel (integrated) communications (2013-2016). It changes the quality characteristics of relations between a bank and a client, namely, the speed of creation and delivery of banking products, saving on the consumer costs. The main objective of the concept is unification (integration) of different channels together. This approach gives customers the opportunity to start buying from the online mode (using a mobile device, for example) and finish it off-line (visiting a bank branch) and vice versa. A comfortable business environment is developed for both customers and producers (banks). More opportunities are provided by offering an easy access to financial services.

Omni-channel format (the integrated perception of a product or a service by a customer through the use of all "points of contact") is based on the following approaches [23]: *Virtual Banking* (no branches); *Specialty Branch* (transforming branches into "department store"); *Streamlined Branch* (establishment of self-service offices with a small number of employees-consultants and special equipment for HD-conferences); *Banking Pod* (a small automated video kiosk which is easily placed in different locations); *Agent Branch* (a franchise service on behalf of the bank); *Mobile Branch* (a personalized service, taking into account a customer's location and other additional information); *Social Media* (a client can manage the services through social networks); *Customer Sensing* (creates a personalized approach by using the history of customer transactions and loyalty programs from partners); *Digital Footprint Management* (management over a customer's digital track, supply of secure operations in the Internet).

Based on the above mentioned, the existing set of marketing tools is not sufficient to maintain long-term relations with customers. The concept of traditional marketing mix ("4-P") is limited, although it is composed of elements and features that are the major components of marketing activity (Fig. 1).

New types of financial products led to cultural and economic changes. In terms of the competition that increases the opportunity for banks to do business depends on a market division, accuracy in possession of information about customers and modeling their behavior. We suggest that a new marketing mix ("TDP Marketing") can be regarded as follows: T – *target marketing*: "points of contact", positioning, insight, trigger, targeting; D – *digital marketing*: databases, e-commerce, mobile applications, advertising, analytics, sales funnel; P – *personal marketing*: duplication of an individual (nomophobia), fusion with human consciousness, tunnelization of information flows.

Creating a marketing mix "TDP Marketing", in our opinion, will prevent a loss of products value, will provide ownership, maintenance and increase of value rate available for clients, where the key asset is information, knowledge and communication. The mechanism of values formation is based on the use of resources. After all, during the development and implementation of products and services a purposeful change of inputs initial properties takes place, so that they become useful for consumers. These changes occur within the flow of information in the performance of the bank's business processes. The main purpose of rationalization and integration processes of marketing activities is the focus on improving the efficiency of preparation and decision making at all stages of business and organizational levels of the banking institution, which promotes the development and implementation of integrated technology for a quality service through the effective use of information and communication and marketing systems (Fig. 2).

The figure shows a set of successive elements, stages and processes that are in certain connections, relations and determine the order of the specific type of banking operations on the basis of marketing management. Based on the fact that the ultimate goal of market relations is the meeting of customers' needs by providing financial services, the interaction mechanism between a bank and clients can be seen as an organizational and economic mechanism.

The organizational-economic interaction mechanism between a bank and customers presents a series of stages, that taken together create a comprehensive system of functional linkages between objects, entities, means, methods and other

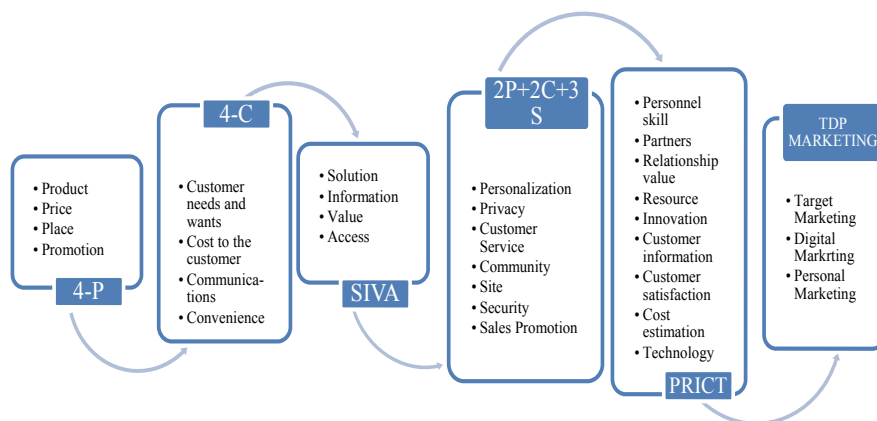


Fig. 1. Evolution of the main components of a bank's marketing impact

Compiled by the author in accordance with the sources [4-6; 8; 10-15; 25-27]

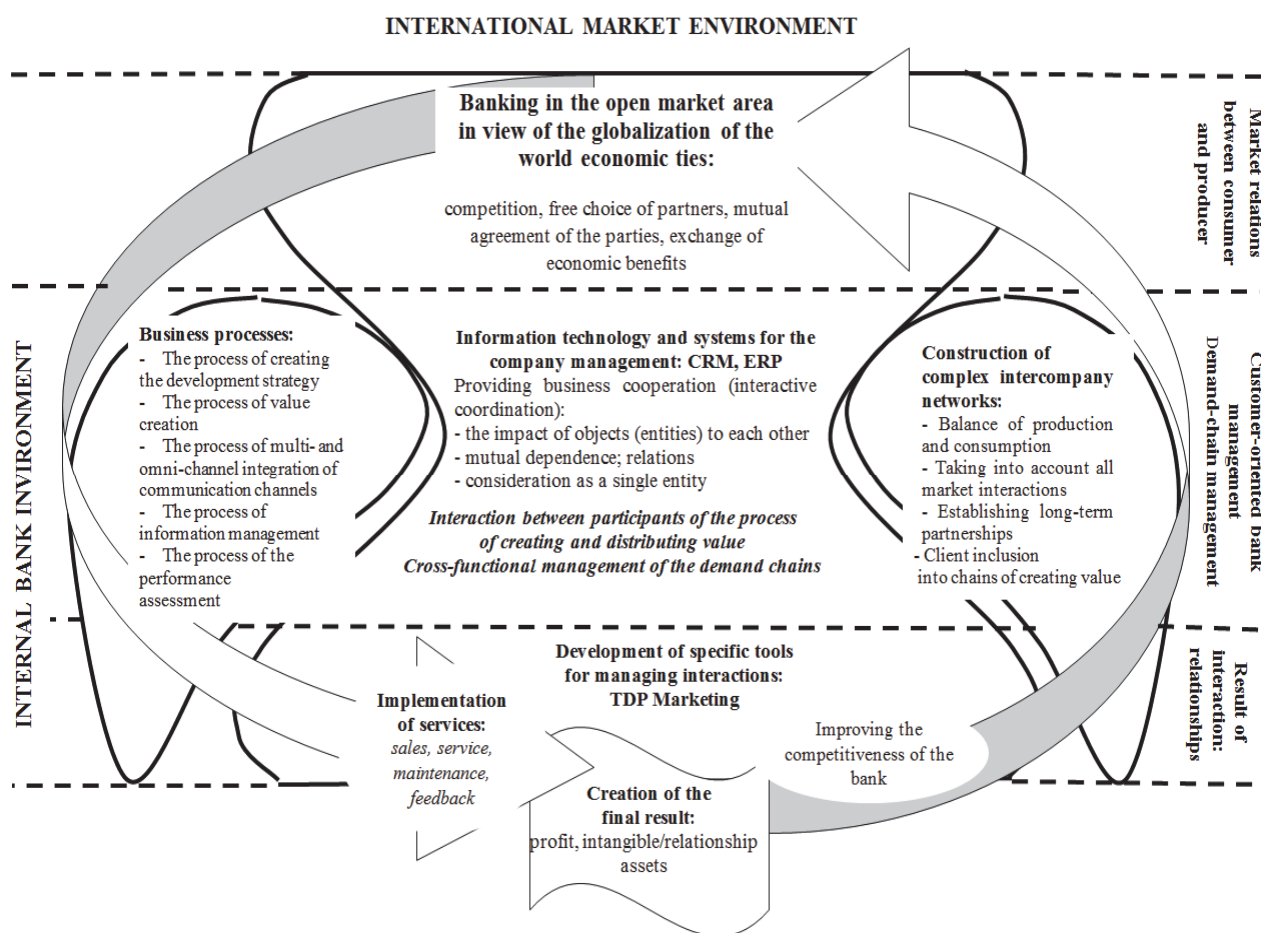


Fig. 2. Theoretical model of the organizational-economic interaction mechanism between a bank and customers

Source: created on the basis of research conducted by the author

Table 3

Comparative characteristics of relations marketing and a concept of omni-channel (integrated) communications

Comparison criteria	Relations Marketing	Concept of omni-channel (integrated) communications
Management facility	Relations with a customer (emphasis on assessment of customers flow, customer profitability)	Communications (emphasis on a value of customer's life cycle, creating consumer experience, providing continuous interaction with partners)
Management Tools	Tools of the marketing mix aimed at forming a system of attraction, retention and increase of customers' loyalty; monitoring the effectiveness of the marketing budget	Marketing tools aimed at reorganizing business processes, application systems integrated channel delivery of products and services, in-depth analysis of the needs of the target market
IT-technologies	Tools for generation of consumers information (CRM)	Technological innovations. Channels for choosing a single solution become a central element of customer service system
Main idea	Customer-oriented approach: positioning and differentiation from competitors (personnel, product, service and processes, rules and standards, customer relations)	Omni-channel approach: providing the sustainable customer perception of service quality; creating the perfect coherent customer experience in all channels

Source: created on the basis of research conducted by the author

elements of interaction with customers and aims to achieve a wide range of banking purposes such as the creation of the final result (a profit, relationships), developing competitive advantages, enhancing competitiveness.

The current bank management based on the concept of omni-channel (integrated) communications is focused on horizontal processes: on a cross-functional teamwork, statistical process control, creating organizational structures of

“client-producer”, structuring features of quality, developing a mechanism of interaction with customers (Table 3).

Conclusions and prospects for the further research. Summing up we should say the following:

1. The introduction of the organizational-economic interaction mechanism between a bank and customers is resulted in conducting a deliberate policy of attraction, retention and development of customers. It implies the

assessment of a lost customer's "value", identifying the most interesting types of clients in real time, the use of a personalized approach to a client, the opportunity to enter the international markets with minimal costs.

2. The key success factors for development of a Ukrainian bank's marketing strategy are as follows: implementation of a customer-oriented approach in banking; reorganization of business processes; development of information and communication technologies; forecasting of consumer behavior using different mathematical models; use of IT-areas experience for providing safe operations.

3. A characteristic feature of the bank which operates in an unstable market environment based on the concept of omni-channel (integrated) communications is the understanding that it is necessary to manage not only the production of products and

services, but also the process of creating value for clients and all relations participants. The carriers of created value are products and methods of delivery in accordance with customer requests.

4. The introduction of a new set of bank marketing ("TDP Marketing") is caused by the globalization of banking operations, where the creation of new financial tools and technologies raises the speed of international operations, increases their volume, promotes innovation in communications and information processing.

5. The success of a new type of marketing is not determined in advance. It requires serious considerations about the structure and mentality of Ukrainian banks. Such success largely depends on the efficient cooperation between all departments and services, which will create a framework for integration of internal and external bank communication.

References:

1. Ambler T. Practical marketing. Relationship marketing. [Electronic resource]. – Access mode: http://polbu.ru/ambler_marketing/ch24_all.html.
2. Assel G. Marketing: principles and strategy [Text]: Textbook for high schools/G. Assel – M.: INFRA – M, 1999. – 804 p.
3. Bank supervision. Major indicators of banking in Ukraine. Statements data of Ukraine banks Official site of the NBU. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.bank.gov.ua>.
4. Bahyev G. Marketing [Text] /edit by G. Bahyev, V. Tarasevich, H. Ann [2nd edition]. – M.: Ekonomika, 2001, 718 p.
5. Borden N. Concept of marketing mix [Text] /Marketing classics. The collection of works that have had the most effect on marketing / Trans. from English. Compiled by Enis B., Cox K., Mokwa M. – SPb.:Piter, 2001. – P. 529-538.
6. Borden N. The Cocept of the Marketing Mix [Text] / N. Borden //Journal of Advertising research, 1964, June. – P. 2-7.
7. Golubkov E. Marketing basics [Text]: Textbook /E. Golubkov. – Finpress, 2008. – 704 p.
8. Gorbachova N. Marketing of banking innovations [Text]/N. Gorbachova. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.repository.hneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/5301/1/Горбачова%20Н.%20П.%20Маркетинг%20банківських%20інновацій.pdf>
9. Doyle P. Marketing focused on value [Text] /P. Doyle. – St. Petersburg: Piter /Marketing for professionals, 2001 – 239 (480) p.
10. Doyle P. Marketing: management and strategies [Text]/edit by P. Doyle, F. Stern /Trans. From Engl. – [4th ed.] – St. Petersburg: Peter, 2007. – 544 p.
11. Drake C. Start the party! Internal marketing for staff inspiration and customers' attraction [Text]/C. Drake, M. Gallin, C. Roberts. – Vershina, 2006. – 320 p.
12. Zavadska D.V. Marketing in a bank: theory and methodology [Text]: Monograph/[D.V. Zavadska, LV. Zherdetska, L.V. Kuznetsova]. – Odessa: "Atlant", 2010. – 717 p.
13. Zavadska D. Formational Characteristics of the new marketing approach in banking area [Text] /D. Zavadska //Socio-economic Research Bulletin. The collection of scientific works of Odessa National Economic University. – 2014. – Vol. 4 (55). – P. 150-156.
14. Korobeynikov E.A. Guidelines for development and introduction of the strategy oriented on relationship /E.A. Korobeynikov. [Electronic resource]. – Access mode: http://www.academia.edu/3549746/PhD_Thesis
15. Kozlova O. Methodology of interaction of marketing concepts as the basis for holistic marketing [Text] / O. Kozlova //Economy and Management – 2011. – № 4. – P. 130-133.
16. Kostogryz V.G. Marketing concepts for banks with foreign capital. [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/op=1&z=2909>.
17. Kotler P. Marketing. Hospitality. Tourism. Chapter 11. Internal Marketing /P. Kotler, John Bowen, J. Meykenz. [Electronic resource]. – Access mode: http://tourlib.net/books_tourism/kotler_tourism.htm
18. Kurach V.P. Current development problems of banking marketing. [Electronic resource] – Access mode: http://www.confcontact.com/2014_05_15/2_kurach.htm
19. Lamben G.G. Management oriented on market [Text] / G. Lamben. – Peter, 2006 – 800 p.
20. Omni-channels and multiple channels – know the difference! [Electronic resource] – Access mode: <http://g2salesperformance.com/blog/id/omnikanalnost-i-mnogokanalnost-znaj-raznicu-106/>.
21. Savelyev E.V. Contemporary marketing [Text]: The teaching manual /E.V. Savelyev, S.I. Chebotar, D.A. Shtefanovich and others]. – K: Znannya, 2008. – 420 p. – (Vishcha Osvita XXI stolittya).
22. Sachuk T. Place marketing [Text] /T. Sachuk – St. Petersburg: Piter, 2009. – 368 p.
23. Shevchenko E. Omni-channel strategy: integration of promotion channels for banking products and services [Text] /E. Shevchenko, E. Rudskaya // Molodoy Ucheniy, 2015. – № 10 (90). – P. 850-860.
24. Hollensen S. Global Marketing [Text] /S. Hollensen. – Minsk: Novoye znanie, 2004. – 832 p.
25. Chekitan S. Dev. In the Mix: A Customer-Focused Approach Can Bring the Current Marketing Mix into 21st Century [Text] / Chekitan S. Dev, Don E. Schultz //Marketing Management, 2005. – Vol. 14. – No 1. – P 18-24.
26. Culliton, J.W. The Management of Marketing Costs [Text]. – Boston Graduate School of Business Administration, Harvard University, 1948. – 368 p.
27. Joel R. Evans Marketing [Text] /Joel R.Evans, Barry Berman. – [Third edition]. – New York: Macmillan Publishing Company, 1987. – 432 p.
28. Kotler P. Atmospherics as Marketing Tool [Text] /P. Kotler //Journal of Retailing, 1973. – Vol. 4 (49). – p. 41-64.
29. Oxford English Dictionary [Text] /Edit by Della Thomson. – [Third Edition]. – Oxford University Press, 2006. – 920 p.
30. Dictionary.com. Find The Meanings and Definitions of Word at Dictionary.com. [Electronic resource]. – Access mode: <http://dictionary.com>.

Анотація. Стаття присвячена дослідженню розвитку концептуальних підходів маркетингового управління банку в умовах конкурентної боротьби, що посилюється. Проведено порівняльну характеристику маркетингу відносин та концепції омні-каналних (інтегрованих) комунікацій банку. Розкрито семантику категорій відносини, комунікації, взаємодія, взаємовідносини. Запропоновано новий набір інструментів комплексу маркетингу. Сформовано теоретичну модель організаційно-економічно механізму взаємодії банківської установи з клієнтами.

Ключові слова: банк, розвиток концептуальних маркетингових підходів, відносини, взаємодія, комунікації, омніканальність, взаємовідносини, комплекс маркетингу, організаційно-економічний механізм.

Аннотация. Статья посвящена исследованию развития концептуальных подходов маркетингового управления банка в условиях усиливающейся конкурентной борьбы. Проведено сравнительную характеристику маркетинга отношений и концепции омни-канальных (интегрированных) коммуникаций банка. Раскрыто семантику категорий отношения, коммуникации, взаимодействие, взаимоотношения. Предложено новый набор инструментов комплекса маркетинга. Сформировано теоретическую модель организационно-экономического механизма взаимодействия банковского учреждения с клиентами.

Ключевые слова: банк, развитие концептуальных маркетинговых подходов, отношения, взаимодействие, коммуникации, омниканальность, взаимоотношения, комплекс маркетинга, организационно-экономический механизм.

УДК 65.012.4:658.15

Завальнюк В.В.

*асистент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету*

Zavalnyuk V.V.

*Assistant of Department of Tourism and Hotel-Restaurant Business
Vinnytsya Trade and Economic Institute of
Kyiv National University of Trade and Economics*

МЕТОДИКА ПРОЕКТУВАННЯ ПІДСИСТЕМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

DESIGN TECHNIQUE OF SUBSYSTEM OF INFORMATIVE PROVIDING OF STRATEGIC MANAGEMENT INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISE

Анотація. В статті розглянуто основні підходи щодо визначення сутності «інформаційного забезпечення підприємства». Проаналізовано основні джерела інформаційного забезпечення та виділено підходи до ефективного формування системи інформаційного забезпечення стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства. Сформульовано ряд особливостей проектування підсистеми стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності та визначено методи стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, інноваційні потреби, рентабельність активів, управлінський облік, соціально-економічний результат, інноваційний проект.

Вступ та постановка проблеми. Необхідною умовою ефективної діяльності та розвитку підприємств в сучасних умовах є здатність його менеджменту оперативного реагувати на появу нових ринкових можливостей і використовувати свій інноваційний потенціал для їх реалізації. Для прийняття необхідних стратегічних рішень в управлінні інноваційним потенціалом необхідна наявність системи інформаційного забезпечення стратегічного управління, яка своєчасно та адекватно характеризуватиме стан внутрішніх процесів та зовнішнього середовища діяльності підприємства. Тому важливим завданням менеджменту є створення системи інформаційного забезпечення, яка дає змогу збирати і опрацьовувати внутрішню та зовнішню

інформацію, необхідну для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Саме цим зумовлено активне розгортання широкого фронту сучасних наукових досліджень у напрямі формування та розвитку теоретичних та прикладних засад інформаційного забезпечення стратегічного управління інноваційною діяльністю сучасних підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підготувці статті передували розгляд робіт Ф. Бутиця, Т. Василюва, М. Йохни, С. Леонова, А. Люкшинова, А. Міщенко, І. Отенко, В. Стадник та інших. Вивченням проблем інформаційного забезпечення підприємства також присвячені праці І. Босака, Р. Бруханського, М. Денисенка,

І. Колоса, Є. Палиги та М. Чумаченка. У дослідженнях зазначених науковців викладено основи розв'язання проблеми стратегічного управління інноваційним розвитком підприємства.

Метою статті є розробка підсистеми інформаційного забезпечення стратегічного управління інноваційною діяльністю за рахунок зниження ризиків інноваційної діяльності підприємств машинобудування, повноти подачі інформації про інноваційні процеси для ефективного управління своєю інноваційною сферою.

Виклад основного матеріалу дослідження. При стратегічному управлінні інноваційною діяльністю підприємств машинобудування його інформаційна система повинна забезпечити даними процес (алгоритм) одержання соціально-економічного результату інноваційної діяльності підприємства при реалізації послідовності [1, с. 309]:

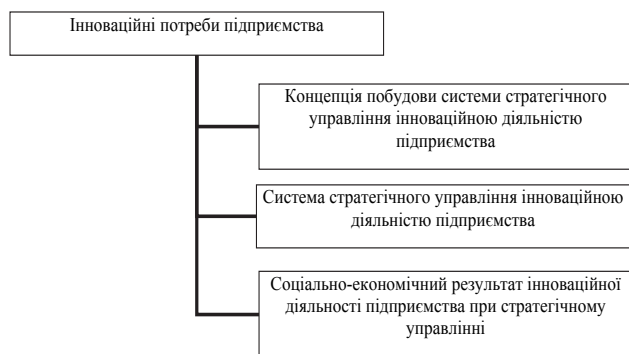


Рис. 1. Процес одержання соціально-економічного результату інноваційної діяльності підприємства

Системними вимогами до структури та змісту такого інформаційного забезпечення можна визнати такі вимоги: повнота функціональності, точність, достовірність інформації, можливість і зручність її практичного використання в елементах механізму стратегічного управління інноваційною діяльністю.

В рамках розробленої концепції підсистема інформаційної підтримки прийняття стратегічних рішень в сфері інновацій має бути побудована на її принципах і забезпечувати їх виконання.

Інформація – необхідна (ступінь опису системи), відбита (відбиває зміст, структуру, зв'язки і способи прийняття рішення), різноманітна. Як джерела інформації при стратегічному управлінні інноваційною діяльністю підприємств машинобудування можуть виступати: дані звітності та обліку; планові дані; нормативи; вторинні джерела інформації (аналітичні звіти, статті тощо); результати анкетування [2, с. 20].

Передпроектні дослідження підсистеми інформаційного забезпечення повинні проводитися з урахуванням поділу даних на релевантні і недоречні, а також професійної, психологічної, вікової специфіки користувачів.

Основою подальшої побудови підсистеми інформаційного забезпечення системи стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства є організаційна структура при різних підходах до її побудови, дерево цілей інноваційної діяльності, структура системи стратегічного управління інноваційною діяльністю.

Відповідно до концепції побудови системи стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства її підсистема інформаційного забезпечення повинна містити як мінімум три функціональних елемента: підсистему інформаційного забезпечення стратегічного цілепрямуювання, підсистему інформаційного забезпечення

стратегічного маркетингу, підсистему інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту інноваційної діяльності [3, с. 193]. При цьому сама розроблена підсистема повинна бути здатною постійно формувати інформацію для власного внутрішнього інформаційного забезпечення, особливо при стратегічному управлінні.

Оцінку економічної ефективності інноваційної діяльності підприємства пропонується проводити за показниками витрат, доходів, прибутку та інших похідних від них показників. Тому слід поєднати структуру економічного управління за показниками з місцями збору інформації про економічні показники інноваційної діяльності. Одним із методичних прийомів реалізації такого суміщення для побудови організаційної структури стратегічного управління інноваційною діяльністю і підсистеми її інформаційної підтримки може стати виділення місць виникнення витрат і центрів відповідальності.

Відомі центри інвестицій, керівники яких зазвичай відповідають за показник «рентабельність активів» ROA, яку можна визначити за формулою:

$$ROA = \text{Прибуток} / \text{Активи} \quad (1)$$

Для оцінки роботи конкретного менеджера можна розробити індивідуальний показник ROA.

З урахуванням інноваційного характеру діяльності пропонується в рамках структурно-циклічної моделі виділяти такі центри відповідальності, як центри інвестицій в інновації (центри інновацій), керівники яких не тільки контролюють доходи і витрати ввірених підрозділів, контролюють ефективність використання інвестованих в інноваційну діяльність засобів, а й відповідають за рівень новизни та конкурентоспроможності (ступінь інновативності) розробленого товару (технології).

В якості основи формування підсистеми інформаційної підтримки стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємства в цьому дослідженні пропонується використовувати підсистему стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності на основі розробленої структурно-циклічної моделі діяльності підприємства.

Підсистема стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності підприємства будується виходячи з розширеного підходу до визначеної підсистеми такого обліку. При вузькому підході центральною ланкою тут є проєктовані системи рахунків стратегічного управлінського обліку.

Узагальнення практики управлінського обліку і потреб системи стратегічного управління інноваційною діяльністю дозволяють сформулювати ряд особливостей проєктування підсистеми стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності, пов'язаних з тим, що [4, с. 70]:

- 1) це область спеціальних досліджень техніко-економічних процесів організації і, одночасно, область професійної діяльності висококваліфікованих фахівців;
- 2) такий управлінський облік може бути елементом або інформаційною базою, сутністю фінансового менеджменту, як інноваційного процесу, так і окремих його етапів;
- 3) стратегічний управлінський облік повинен ґрунтуватися на структурно-циклічній моделі діяльності підприємства;
- 4) стратегічний управлінський облік використовує особливу мову, моделі, логічні зв'язки об'єкта і процесу інновацій, систему рахунків;
- 5) потрібно забезпечувати реєстрацію фактів фінансово-господарського життя і/або параметрів підприємства, а також можливість аналізу причин отриманих результатів;
- 6) з використанням даних управлінського обліку можна і потрібно в системній єдності досліджувати і

оптимізувати структуру активів, цільову ефективність інноваційної діяльності компанії, доходи, витрати, інноваційні ризики;

7) в такому обліку важливо відслідковувати зміну структури активів, а також їх відповідність завданням конкурентної боротьби, виживання і інноваційного розвитку підприємства;

8) аналіз в просторі «час – вартість – обсяг прибутку» може бути основою стратегічного, перспективного, поточного, оперативного фінансового управління на базі управлінського обліку;

9) поточний і перспективний аналіз в просторі «доходи – витрати» покликаний контролювати поточну платоспроможність підприємства при реалізації інвестиційного проекту;

10) калькуляція за змінними витратами може бути методом визначення нетто-доходу;

11) потрібно забезпечувати управління запасами і контроль їх стану, а також можливість аналізу причин їх зміни;

12) складання кошторису витрат – важливий елемент інформаційного забезпечення загального процесу планування інноваційної діяльності підприємства;

13) при аналізі ризиків необхідно використовувати оцінки коливань і відхилень окремих облікових параметрів (витрат, надходжень та ін.) у часі або в зв'язку з певними етапами інноваційного проекту властивостями товару на кожному з чотирьох рівнів інноваційного товару;

14) система стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності підприємства повинна попередньо проектуватися з урахуванням його специфіки та постійно вдосконалюватися;

15) при виборі варіантів підсистеми стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності повинні оцінюватися: її ефективність; витрати на її впровадження та експлуатацію; ризики, пов'язані з її функціонуванням та інші чинники;

16) динаміка процесів в управлінському обліку повинна відповідати динаміці об'єкта управління, забезпечувати дієвість управління в реальному масштабі часу;

17) створювати методологічну основу виділення центрів відповідності за витратами, доходами, рівнем інновативності.

У цьому дослідженні роллю стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності пропонується визнати підвищення ефективності, зниження витрат і ризиків цієї діяльності за рахунок підвищення обґрунтованості прийнятих управлінських рішень в процесі реалізації інноваційного проекту [5, с. 110].

Об'єктами стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності є: «інноваційний коштик» організації і/або інноваційний проект, що характеризується показниками доходів, витрат, прибутку та інших показників ефективності, включаючи ступінь інновативності проекту.

Предмет стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності – це методи і способи відображення стану і руху активів, джерел їх утворення та результатів інноваційної діяльності організації на тривалу перспективу.

Методом стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності (в широкому його розумінні) досліджується і оптимізується процес управління інноваційним проектом.

Методом стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності вважатимемо сукупність способів і прийомів відображення об'єктів інноваційної діяльності в інформаційній системі організації, а саме отримання, реєстрації, обробки, уявлення, аналізу та використання даних про доходи і витрати, отриманих в ході інноваційної діяльності. Потрібно враховувати, що документування в рамках стратегічного управлінського обліку інноваційної діяльності має специфіку, пов'язану, в тому числі, з обмеженнями на інвестиції в інновації і з використовуваним показником ефективності.

Роллю калькулювання в стратегічному управлінському обліку інноваційного проекту пропонуємо називати той корисний ефект, який отримують у результаті калькулювання. При виконанні цих функцій калькулювання в стратегічному управлінському обліку інноваційної діяльності виконує ролі: прогнозу витрат, доходів, прибутку; забезпечення цільового витрачання коштів; оптимізації витрат; підвищення обґрунтованості прийнятих інвестиційних рішень; оптимізації сфери діяльності компанії; оцінки можливого збитку; зниження ризику втрати фінансової стійкості; оптимізації використання тимчасово надлишкових фінансових ресурсів [6, с. 262].

Етапи та елементи процесу калькулювання в стратегічному управлінському обліку в рамках структурно-циклічної моделі діяльності також відображають специфіку інноваційної діяльності організації і включають:

1) проектування складу витрат за калькуляційними об'єктами (за інноваційним проектом в цілому, за рівнями товару, за властивостями товару на кожному з його рівнів, по етапах і підетапах життєвого циклу інноваційного товару (і за роками виконання), за його властивостями, за видами робіт, за центрами відповідальності, за економічними елементами і/або за калькуляційними статтями);

2) розробку процедур (методик) узагальнення витрат на впровадження інноваційної діяльності шляхом угруповання за калькуляційними об'єктами в залежності від потреб управління;

3) визначення (шляхом підсумовування) загальної величини витрат на калькуляційні об'єкти;

4) визначення складу калькуляційних листів і розробки показників внутрішньої управлінської звітності за витратами для прийняття рішень з управління інноваційною діяльністю, а також технології їх створення та подання користувачам (з якісно-часовими параметрами) [7, с. 63].

Висновки. Отже, в наказі про облікову політику організації для стратегічного управлінського обліку необхідно: визначити цілі управління; описати інформаційну базу; затвердити план рахунків стратегічного управлінського обліку; обґрунтувати і закріпити методи обліку витрат і калькулювання, що застосовуються, об'єкти калькулювання та калькуляційні одиниці для різних структурних елементів інноваційних проектів і товарів; виділити центри відповідальності та призначити показники відповідальності їх керівників; затвердити систему і форми звітності; затвердити графік документообігу; при використанні управління по відхиленням показників в рамках спеціального підрозділу створити і постійно удосконалювати базу стандартів (норм і нормативів) за всіма необхідними показниками: доходами і видатками, властивостями товару, тимчасовими параметрами інноваційних процесів, характеристиками і складовими ступеня інновативності проекту та іншими необхідними показниками.

Список використаних джерел:

1. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз : [навчальний посібник] / Чумаченко М.Г. – Київ: КНЕУ, 2001. – 540 с.
2. Денисенко М.П. Інформаційне забезпечення ефективного управління підприємством / М.П. Денисенко, І.В. Колос // Економіка та держава. – 2006. – № 7. – С. 19–24.
3. Босак І.П. Інформаційне забезпечення управління підприємством: економічний аспект / І.П. Босак, Є.М. Палига // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 193–195.
4. Бруханський Р.Ф. Проблеми і пріоритети інформаційного забезпечення стратегічного менеджменту сільськогосподарських підприємств України / Р.Ф. Бруханський // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 9, Ч. 2. – С. 69–71.
5. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества / С.М. Климов. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002. – 199 с.
6. Педченко Н.С. Системний підхід до інструментарію інформаційного забезпечення стратегічного управління потенціалом розвитку підприємства / Н.С. Педченко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 8(34). – С. 260–266.
7. Лазаришина І.Д. Джерела інформаційно-аналітичного забезпечення економічної безпеки підприємства / І.Д. Лазаришина, О.В. Оренчин // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 38. – С. 62–65.

Аннотация. В статье рассмотрены основные подходы к определению сущности «информационного обеспечения предприятия». Проанализированы основные источники информационного обеспечения и выделены подходы к эффективно формированию системы информационного обеспечения стратегического управления инновационной деятельностью предприятия. Сформулирован ряд особенностей проектирования подсистемы стратегического управленческого учета инновационной деятельности и определены методы стратегического управленческого учета инновационной деятельности.

Ключевые слова: информационное обеспечение, инновационные потребности, рентабельность активов, управленческий учет, социально-экономический результат, инновационный проект.

Summary. In the article the main approaches to defining the essence of “information software company”. The basic source of information provision and highlighted effective approaches to the formation of a strategic information system innovation management company. A number of design features subsystem strategic management accounting innovation and identified methods of strategic management accounting innovation.

Key words: information security, innovation needs, return on assets, management accounting, social and economic results, innovative design.

Запроводиук А.В

*аспірант кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Zaprovodiuk A.V.

*Postgraduate Student of International Economics Department
Kyiv National Economic University
named after Vadym Hetman*

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ЦИКЛІЧНОСТІ РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОГО ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ У СВІТІ

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF THE CYCLICAL DEVELOPMENT OF CORPORATE VENTURE INVESTMENT IN THE WORLD

Анотація. В статті проведено комплексний аналіз циклічності розвитку індустрії корпоративного венчурного інвестування в контексті кризового розвитку світової економіки. За допомогою хронологічного аналізу динаміки корпоративного венчурного інвестування виявлено хвилеподібний характер розвитку корпоративного венчурингу. Визначено та проаналізовано п'ять основних хвиль розвитку корпоративного венчурного інвестування. Виявлено та досліджено тенденцію до зростання обсягів корпоративних венчурних інвестицій у США. Особливу увагу було приділено чутливості розвитку ринку корпоративного венчурного капіталу до економічних криз і рецесій.

Ключові слова: корпоративне венчурне інвестування, венчурна індустрія, венчурний бізнес США, глобальні компанії, міжнародна конкурентоспроможність.

Вступ та постановка проблеми. У світовій практиці місія фінансового забезпечення створення та освоєння інноваційних технологій належить корпоративному венчурному капіталу, який за понад 40-річну історію свого існування довів свою ефективність та дієвість. На жаль, в Україні попри те, що питання створення системи венчурного фінансування досить активно обговорюються в наукових та політичних колах, говорити про нього як про ефективне джерело фінансування інновацій ще рано, що і зумовлює актуальність та важливість досліджень. Корпоративне венчурне інвестування відіграє важливу роль у диверсифікації джерел фінансування національної інноваційної системи. Розвиток венчурного бізнесу впливає на динамічність усього господарського комплексу, підвищуючи інноваційний статус країни та конкурентоспроможність компаній. Нарощення міжнародної конкурентоспроможності компаній можливе лише на основі потужних національних інноваційних систем, які передбачають сучасну інфраструктуру, систему стимулів і пільг для розвитку високотехнологічного, інноваційного бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед наукових праць, в яких досліджуються процеси корпоративного венчурного бізнесу, необхідно виділити дослідження таких зарубіжних вчених, як: Г. Душницький, А. Фелдмен, Г. Чесброу, А. Гарман, Г. Чемла, Дж. МакКері, Е. Робертс, К. Макніллі, Ю. Біркіншо. Роль венчурного бізнесу у глобальній конкурентній економіці досліджуються у роботах вітчизняних вчених: Л. Антонюк, А. Поручника, С. Філіна, В. Денисюка, М. Долішньої, О. Бондаренко, Д. Денисенка.

Метою статті є виявлення об'єктивних тенденцій циклічного розвитку світового корпоративного венчурного інвестування.

Основними завданнями дослідження є:

– провести комплексний аналіз розвитку індустрії корпоративного венчурингу в контексті кризових явищ у світові економіці;

– визначити та охарактеризувати основні періоди підйому та спаду обсягів корпоративного венчурного інвестування;

– виявити закономірності минулого та останні тенденції розвитку корпоративного венчурингу в США.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток венчурного корпоративного бізнесу у США обумовлений ефективною інноваційною системою країни. Проте навіть країни з конкурентоспроможною інноваційною системою, для яких завжди були характерні значні обсяги корпоративних венчурних інвестицій, переживали уповільнення розвитку венчурного бізнесу, зменшення обсягу інвестицій у зв'язку з економічними кризами та рецесіями. Тому аналіз циклічності становить особливий інтерес з точки зору попередніх періодів розвитку венчурної індустрії. Хронологічний аналіз динаміки корпоративного венчурного інвестування допоможе виявити тенденції та закономірності в минулому і в сучасний період. Враховуючи схильність циклів в економіці до відтворення, можна прогнозувати динаміку ринкової кон'юнктури.

З метою виявлення об'єктивних тенденцій циклічного розвитку світового корпоративного венчурного інвестування, вважаємо за доцільне, в першу чергу, провести аналіз циклічності в контексті кризового розвитку світової економіки. Так, хвилеподібний характер розвитку корпоративного венчурингу в США зумовлений впливом світових економічних криз та рецесій на фондовому ринку. На основі хронологічних даних звіту ми виділили п'ять хвиль розвитку корпоративного венчурного бізнесу у США: I хвиля – (1960–1970 рр.); II хвиля – (1980–1987 рр.); III хвиля – (1990–2000 рр.); IV хвиля – (2005–2008 рр.) і V хвиля – (2012–дотепер) (рис.1).

Перша хвиля розвитку корпоративного венчурного інвестування розпочалась у 1960 р. і завершилась на початку 1970-х рр. Ця хвиля була обумовлена трьома факторами: необхідністю диверсифікації діяльності корпора-

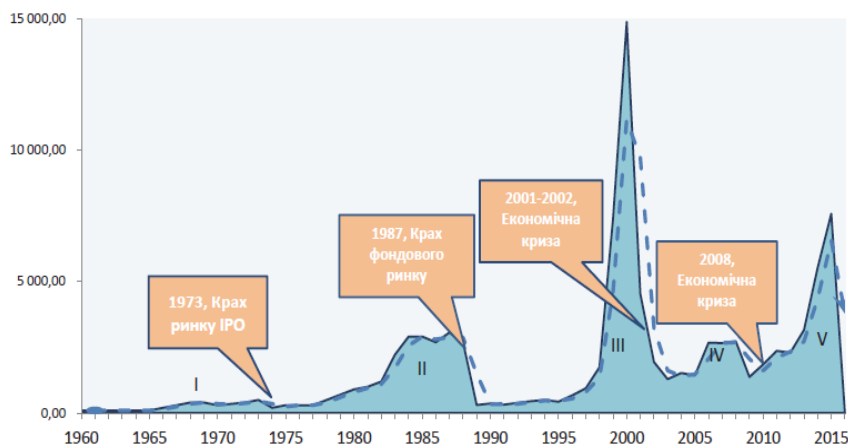


Рис. 1. Хвилі розвитку корпоративного венчурного інвестування в США, 1960–2015 рр., на основі: [2; 3]

цій, що швидко розвивались; можливістю використання надлишкових грошових ресурсів; привабливістю ринку венчурного капіталу.

Корпоративна венчурна діяльність у період першої хвилі здійснюється переважно шляхом інвестування у зовнішні стартапи компанії та у внутрішні корпоративні венчурні підрозділи, створені співробітниками корпорації. Також даний період характеризується досить незначною кількістю корпорацій, що здійснювали венчурне інвестування у компанії, які сьогодні вже відомі як спін-аут, що отримують технічну та фінансову підтримку материнської корпорації. Передумовами завершення першої хвилі стала світова нафтова криза 1970-х рр. і крах ринку первинних публічних пропозицій (далі – IPO), що зумовило спад на ринку венчурного капіталу в США.

Друга хвиля розвитку корпоративного венчурного інвестування бере свій початок у 1980-х рр. В даний період корпоративні венчурні інвестиції зосереджувались переважно у сфері високих технологій і біотехнологій. Зростання та розвиток венчурного бізнесу в цей період супроводжувався створенням нових компаній та нових секторів. Кожне нове покоління компаній пришвидшувало розвиток венчурної індустрії в цілому. Розвиток високотехнологічних секторів відтепер відбувався паралельно з розвитком венчурної індустрії. Всі ключові інновації впроваджувались завдяки венчурному інвестуванню великих корпорацій. Таким чином, виникнення сектору напівпровідників у 60-х рр., запуск масового виробництва персональних комп'ютерів та створення і формування біотехнологічного сектору у 70-х рр. доповнилось бумом мережевих технологій та виробництвом автоматизованих робочих місць у 80-х рр. Друга хвиля швидко завершилась через фінансову кризу 1987 р.

Третя хвиля розпочалась у 1990-х рр. і завершилась на початку 2000-х рр. Даний період характеризується концентрацією корпоративних венчурних інвестицій у секторі Інтернет-бізнесу і феноменальним зростанням ринку венчурного капіталу в цілому. Протягом третьої хвилі розвитку корпоративного венчурингу в США було засновано велику кількість нових Інтернет-компаній, що швидко розвивались. Великі корпорації активно приймають участь у венчурному інвестуванні, що зумовило високий рівень концентрації корпоративних інвесторів на ринку венчурного капіталу. У цей час більше ніж 400 високотехнологічних венчурних проєктів отримали корпоративне інвестування. Рекордні обсяги корпоративних венчурних інвестицій і надвисокий рівень інвестиційної активності корпора-

цій були основними характерними рисами венчурної індустрії цього періоду. Завершення даної хвилі було спричинене гострою технологічною кризою в 2001–2002 рр. [4].

Четверта хвиля розвитку корпоративного венчурного інвестування розпочалась у 2005 р. і тривала до початку світової економічної кризи 2008 р. Четверта хвиля характеризується кардинально новими процесами у вже розвинутих секторах та появою абсолютно нових напрямів здійснення корпоративного венчурного бізнесу. У попередніх періодах, у процесі управління та контролю венчурних підрозділів, корпорації застосовували моделі і структури управління з жорстким дотриманням встановлених стандартів та правил у здійсненні комерційної діяльності. Провідні корпорації, світові інноватори починають застосовувати індивідуалізований підхід до формування структури венчурного підрозділу з метою досягнення його найбільшої ефективності. Такий індивідуалізований підхід до корпоративної венчурної діяльності полягає у значно вищому рівні автономності венчурної бізнес-одиниці від материнської корпорації, що, в свою чергу, знижує ймовірність виникнення внутрішніх суперечностей.

Поряд зі збільшенням автономії корпоративних венчурних підрозділів менеджмент корпорацій розробляє довгострокову стратегію та візію розвитку венчурного бізнесу, поєднуючи фінансові цілі зі стратегічними перевагами. Завдяки зміні підходу до корпоративного венчурного бізнесу корпораціям вдалось досягти довгострокового успіху у венчурній діяльності [1]. Корпоративний менеджмент розробляє план розвитку корпоративного венчурного бізнесу таким чином, щоб реалізовувати довгострокові проєкти і в подальшому підтримувати і розвивати вже створені венчурні підрозділи. Проте, стрімкий розвиток сектору ІТ, зокрема у сфері інтернет-технологій, призвів до перегріву ринку венчурного капіталу США. Фінансова криза 2008 р. суттєво вплинула на обсяги корпоративного венчурного інвестування. Корпорації почали скорочувати венчурні програми та кількість співробітників у штаті, здійснювати оптимізацію інвестиційних портфелів. В свою чергу, скорочення корпоративних витрат з метою збереження позицій на ринку та недопущення дефіциту корпоративного бюджету змінило характер конкурентної боротьби між внутрішніми корпоративними венчурами.

В цей період угоди з венчурного інвестування майже не здійснювались. Вже запущені венчурні корпоративні програми не отримували достатнього фінансування та були закриті. Зменшення обсягів корпоративних венчурних інвестицій, кількості угод спричинило спад кількості виходів компаній на IPO та операцій злиття і поглинання технологічних компаній.

Нова хвиля розвитку корпоративного венчурного бізнесу бере свій початок з 2012 р. і триває дотепер. Цей період можна назвати ренесансом корпоративного венчурного інвестування у США. Корпоративний венчурний бізнес все частіше розглядається корпораціями як життєво необхідна складова їхніх стратегій інноваційного розвитку. П'ята хвиля суттєво відрізняється від попередніх чотирьох. У попередні періоди тривалість внутрішньої венчурної програми складала в середньому 2,5 роки, а на

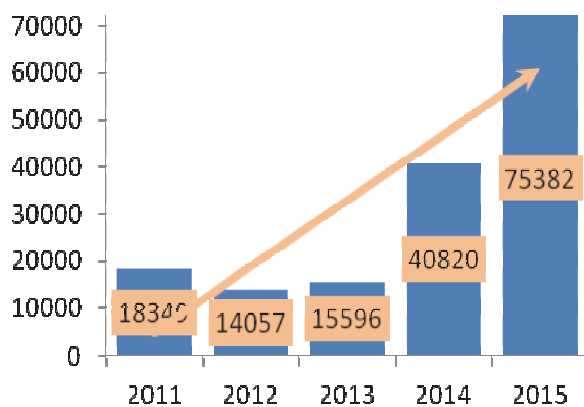


Рис. 2. Динаміка сукупної вартості угод в період п'ятої хвилі корпоративного венчурного бізнесу, США, 2011–2015 рр., млн дол. США

Джерело: складено автором на основі GCV Analytics

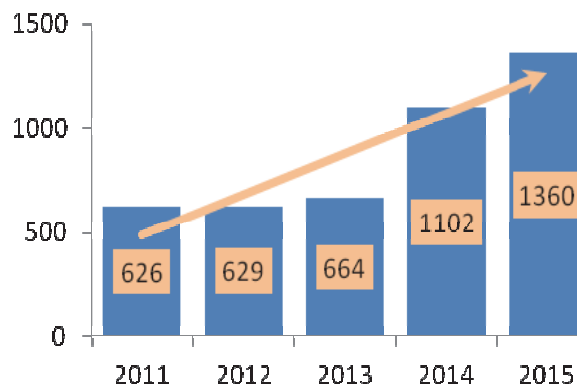


Рис. 3. Динаміка сукупної кількості угод в період п'ятої хвилі корпоративного венчурного бізнесу, США, 2011–2015 рр., млн дол. США

Джерело: складено автором на основі GCV Analytics

сьогодні венчурні програми функціонують в середньому 3,8 роки. Також варто зазначити, що велика кількість венчурних корпоративних програм успішно розвивається вже друге десятиліття. Змінилась також частка компаній у інвестиційних венчурних портфелях американських корпорацій, які географічно розташовані за межами США, зокрема, у країнах, що розвиваються. Компанії, розміщені у США, складають близько 70% від усіх корпоративних венчурних інвестицій. Щодо компаній поза межами США, то частка компаній, які територіально знаходяться у Китаї, складає близько 4%. Вперше Індія увійшла до країн-лідерів реципієнтів американських корпоративних венчурних інвестицій з часткою 1% [2].

Корпорації здійснюють венчурне інвестування за кордон з двох основних причин: тестування ринку окремої країни та пошук доступу до віддалених технологічних розробок. На відміну від четвертої хвилі, під час п'ятої відбувається зменшення привабливості для венчурних інвестицій таких секторів, як програмне забезпечення та телекомунікації. Натомість, зростає привабливість сектору біотехнологій, яка на сьогодні складає близько 20% від сукупних корпоративних венчурних інвестицій, порівняно з 4% у попередній хвилі.

Отже, корпоративне венчурне інвестування відіграє важливу роль у процесах інноваційного розвитку країни. Аналіз динаміки корпоративного венчурного інвестування за періодами розвитку дозволив нам визначити основні передумови хвилеподібної циклічності розвитку. Корпоративна венчурна діяльність здійснюється на основі бізнес-моделі венчурного бізнесу окремої корпорації; якщо модель не відповідає корпоративній культурі материнської корпорації, це зумовлює конфлікт інтересів. Короткострокові програми корпоративного венчурного інвестування досить швидко потрапляють під вплив негативних факторів ринку і криз, що призводить до втрати отриманих результатів діяльності та корпоративного навчання, і не дозволяє проектам розвиватись за рахунок подальшого зростанням на ринку.

Сьогодні в США значно зростає інвестиційна привабливість сектору промисловості та енергетики. Також варто

відзначити той факт, що корпорації інвестують не лише у венчурні проекти в секторах ключового бізнесу, а й у споріднені сектори. Наприклад, близько 50% венчурних інвестицій, здійснених корпораціями хімічної промисловості та фармацевтики, були спрямовані у компанії тих же секторів. В той час, як лише 18% від сукупних корпоративних венчурних інвестицій, здійснених напівпровідниковими корпораціями, були спрямовані у сектор напівпровідників. Також, однією з основних відмінностей сучасної хвилі від попередніх є ключове питання управління розвитком венчурного бізнесу. Якщо до 2012 р. найважливіше питання для менеджменту полягало у прийнятті рішення про початок здійснення венчурної діяльності, то на сьогодні це питання полягає у пошуку більш ефективних механізмів управління венчурними підрозділами.

Протягом п'ятої хвилі відбувається щорічне зростання обсягів корпоративних венчурних інвестицій (рис. 2; рис. 3).

2015 р. обсяг корпоративних венчурних інвестицій порівняно з 2014 р. зріс на 45%, кількість угод зросла на 19%. Варто зазначити, що найбільше зростання обсягів корпоративного венчурного інвестування в період п'ятої хвилі відбулось у 2013 р. У США було укладено на 40% більше угод із корпоративного венчурингу, ніж у попередньому 2012 р., а обсяг інвестицій зріс на 62%.

Висновки. Таким чином, корпоративне венчурне інвестування відіграє надзвичайно важливу роль у розвитку інновацій, інтегрованих у глобальну науково-технологічну сферу, в основі яких лежать механізми фінансування високотехнологічних проектів. Починаючи з 2012 р. на ринку корпоративного венчурного капіталу спостерігається період відродження, що зумовлює радикальні інноваційні зрушення в сфері ІТ. Ретроспективний аналіз циклічної динаміки корпоративного венчурного інвестування дозволив нам визначити п'ять хвиль розвитку світової та американської індустрії корпоративного венчурного капіталу та виявити такі основні тенденції, як циклічність динаміки венчурних інвестицій; відродження корпоративного венчурингу в США; формування нової хвилі розвитку венчурного бізнесу; чутливість ринку корпоративного венчурного капіталу до світових економічних криз.

Список використаних джерел:

1. Investing in Breakthrough Corporate Venture Capital, a research project undertaken by Volans and Global Corporate Venturing, with support from the Social Investment Business and the John D. and Catherine T. MacArthur Foundation, 2014, 64p.
2. Офіційний сайт National Venture Capital Association, NVCA – [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.nvca.org/research/corporate-venture.

3. Офіційний сайт PricewaterhouseCoopers MoneyTree™ Report, Data provided by Thomson Reuters. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.pwcmoneytree.com.
4. Офіційний сайт British Venture Capital Association (BVCA), – [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.bvca.co.uk
5. Офіційний сайт Global Corporate Venturing Analytics. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.gcvanalytics.com

Аннотация. В статье проведен комплексный анализ цикличности развития индустрии корпоративного венчурного инвестирования в контексте кризисного развития мировой экономики. С помощью хронологического анализа динамики корпоративного венчурного инвестирования обнаружен волнообразный характер развития корпоративного венчуринга. Определены пять основных волн развития корпоративного венчурного инвестирования. Обнаружены и исследованы тенденции к росту объемов корпоративных венчурных инвестиций в США. Особое внимание было уделено чувствительности развития рынка корпоративного венчурного капитала к экономическим кризисам и рецессиям.

Ключевые слова: корпоративное венчурное инвестирование, венчурная индустрия, венчурный бизнес США, глобальные компании, международная конкурентоспособность.

Summary. In article the author has analyzed the cyclical development of corporate venture investment in the context of crises in the global economy. Through the chronological analysis of industry dynamics, the wavelike character of corporate venturing has been revealed. The five major waves of corporate venture investment development have been identified and analyzed. The trend toward the growth of corporate venture investment in the US has been described. Particular attention has been paid to the sensitivity of the corporate venture capital market to economic crises and recessions.

Key words: corporate venture investing, venture capital industry, US venture capital, global companies, international competitiveness.

Зачосова Н.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького*

Горячківська І.В.

*здобувач кафедри менеджменту та економічної безпеки
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького*

Zachosova N.V.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Assistant Professor of Management and Economic Security
Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky*

Horyachkivska I.V.

*Researcher of Department of Management and Economic Security
Cherkasy National University named after Bohdan Khmelnytsky*

ІНФОРМАЦІЙНА ПРОЗОРИСТЬ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНТЕРФЕЙСНОЇ БЕЗПЕКИ ЯК ЕЛЕМЕНТИ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ТА ПРОТИДІЇ ЗЛОЧИНАМ У ЕКОНОМІЧНІЙ СФЕРІ НА МІЖНАРОДНОМУ РІВНІ

INFORMATION TRANSPARENCY AND INTERFACE SECURITY PROVISION AS ELEMENTS OF PREVENTING AND COMBATING CRIME IN THE ECONOMIC SPHERE ON INTERNATIONAL LEVEL

Анотація. Запропоновано визначення інформаційної прозорості суб'єкта господарювання. Встановлено значення інформаційної прозорості бізнесу для розширення міжнародної співпраці у економічній сфері. Визначено перелік економічних злочинів, попередити та запобігти яким можна, підвищивши рівень інформаційної прозорості підприємства, установи, організації. Обґрунтовано доцільність підтримки належного рівня інтерфейсної безпеки для зменшення ймовірності шахрайських дій з боку контрагентів суб'єктів господарювання. Визначено види економічних злочинів, вчинення яких пов'язане із низьким рівнем інтерфейсної безпеки підприємства, установи, організації.

Ключові слова: безпека, інформаційна прозорість, інтерфейсна безпека, злочини у економічній сфері, протидія економічним злочинам.

Вступ та постановка проблеми. В Україні з року в рік спостерігається підвищення рівня економічної злочинності. У більшості злочинних схем в економічній сфері задіяні суб'єкти господарювання різних форм власності та видів економічної діяльності. Та, не зважаючи на цей загальновідомий факт і усвідомлення керівництвом підприємств, установ і організацій необхідності протидіяти загрози стати учасником злочинних схем або постраждати від їх наслідків, на разі вживається мало заходів щодо запобігання та попередження економічних злочинів на рівні окремих суб'єктів господарювання, на національному та міжнародному рівнях.

На нашу думку, вжиття превентивних заходів буде найбільш ефективним ще на етапі планування злочину. Економічно вигідніше попередити фінансові втрати, що супроводжують більшість злочинів у економічній сфері, ніж компенсувати їх наслідки. Вивчаючи специфіку вчинення економічних злочинів, розглядаючи їх класифікації та видові характеристики, ми дійшли висновку, що інформаційна відкритість сучасних господарських структур суттєво сприяла б не лише своєчасній ідентифікації ознак злочинних дій як з боку їх менеджменту, так і представників органів державної влади, але і могла б бути запобіжним заходом щодо вчинення економічних злочинів, оскільки перманентний аналіз інформаційної прозорості дозволив би виявляти слабкі місця у

системах управління, обліку, фінансового менеджменту, здійснення основної діяльності, інформаційного обміну, що, у свою чергу, дозволило б більш точно та конкретно поставити завдання перед системою економічної безпеки суб'єкта господарювання щодо напрямів організації захисту ресурсів підприємства, установи, організації від злочинних посягань.

Ще одним засобом протидії економічним злочинам у практичній діяльності вітчизняних господарських структур, який не дістав належного визнання, на нашу думку, є приділення уваги до рівня інтерфейсної безпеки суб'єкта господарювання. Інтерфейсна складова системи економічної безпеки підприємства, установи, організації повинна гарантувати стан захищеності їх ресурсів у процесі взаємодії зі стейкхолдерами та сприяти налагодженню і підтримці тривалих тісних зв'язків щодо співпраці між підприємницькими структурами та їх наявними і потенційними партнерами та контрагентами. Зважаючи на те, що суб'єктами економічних злочинів можуть бути партнери, клієнти, інші пов'язані з підприємством, установою, організацією особи, контакти із якими повинні забезпечуватись у рамках функціонування інтерфейсної підсистеми економічної безпеки, вважаємо за необхідне обґрунтувати можливість забезпечення інтерфейсної безпеки як елементу попередження та протидії злочинам у економічній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До питань забезпечення інформаційної прозорості суб'єктів господарської діяльності останнім часом виявляють велику цікавість вітчизняні дослідники. Серед наукових праць, у яких розкриваються теоретичні та практичні аспекти інформаційної відкритості, транспарентності, прозорості бізнесу, можна відмітити дослідження таких вчених, як Камінський А.Б. [1], Кебко В.В. [2], Лещенко В.В. [3], Чебанова Н.В. [4], Шалімова Н.С. [5]. Інтерфейсна безпека розглядається у роботах науковців досить поверхово та фрагментарно, переважно у контексті функціонування системи економічної безпеки [6–8]. Що ж до тематики протидії злочинам у економічній сфері, то вона знайшла відображення у дослідницьких працях таких науковців, як Веприцький Р.С. [9], Мукоїда Р.В. [10], Рогозін С.М. [11]. Варто відзначити, що саме у публікаціях Рогозіна С.М. підкреслюється роль та значення інформації в сфері протидії економічній злочинності. Однак, наукових робіт, у яких наводилося б обґрунтування необхідності забезпечення високого рівня інформаційної прозорості та інтерфейсної безпеки суб'єктів господарської діяльності для сприяння організації протидії злочинам у економічній сфері як на національному, так і на міжнародному рівні, під час формування теоретичної основи даного дослідження виявлено не було.

Метою статті є пошук аргументів для доведення припущення про те, що аналіз інформаційної прозорості та забезпечення інтерфейсної безпеки можуть і повинні бути елементами попередження та протидії злочинам у економічній сфері на міжнародному рівні та на рівні господарських структур.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вчинення великої кількості економічних злочинів в Україні та у інших країнах світу можна було б попередити або вчасно зупинити, якби суб'єкти господарської діяльності намагались підтримувати високий рівень власної інформаційної прозорості. Під інформаційною прозорістю зазвичай розуміють достовірність і відкритість даних про поточний стан справ на підприємстві, в установі, організації, необхідних для подальшого прийняття управлінських рішень і доступних для всіх зацікавлених осіб. У межах даного дослідження пропонуємо власний підхід до визначення поняття інформаційної прозорості суб'єкта господарської діяльності. Отже, інформаційна прозорість – це забезпечення вільного доступу усіх без винятку категорій стейкхолдерів до відомостей про різні напрями діяльності суб'єкта господарювання, їх результативність, стан менеджменту, структуру власності та інших даних, що можуть бути корисними для прийняття рішень щодо вступу цим суб'єктом у ту чи іншу форму відносин. На міжнародному рівні інформаційна прозорість бізнесу має особливо велике значення, оскільки для іноземних інвесторів, клієнтів, контрагентів загальнодоступна інформація про підприємство, установу, організацію може стати єдиним джерелом даних для прийняття важливих, у першу чергу для даного суб'єкта господарювання, управлінських, фінансових та інших рішень.

Важливе значення інформаційної прозорості бізнесу для розширення міжнародної співпраці у економічній сфері є незаперечним. По-перше, саме господарські структури, що не приховують про себе інформацію, активно розповсюджують відомості про себе у мережі Інтернет, регулярно публікують фінансову звітність, стають відомими для закордонних підприємців і привертають до себе увагу. Інформаційна прозорість господарської діяльності стає найкращою рекламою для сучасного бізнесу. По-друге, наявність публічної інформації про під-

приємство, установу, організацію дає змогу авторитетним рейтинговим агентствам оцінити їх та включити до різноманітних рейтингів, відомості з яких використовуються міжнародними фінансовими установами та організаціями. По-третє, інформаційна прозорість – вимога часу, яку враховують і якій слідує суб'єкти бізнесу у економічно розвинутих країнах світу, і тому не враховувати цю обставину означає для вітчизняних компаній залишитись поза межами міжнародних фінансових потоків, «випасти з тренду» та втратити конкурентні позиції на іноземних ринках капіталів, товарів, послуг. Натомість, збільшення рівня інформаційної прозорості як основи для розвитку інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання сприяє отриманню ним конкурентних переваг. Низька інформаційна прозорість помітно підвищує ціну запозичень капіталу при аналізі іноземними інвесторами можливостей інвестування у вітчизняні господарські структури. Максимізація рівня інформаційної прозорості полегшує залучення додаткових коштів і підвищує довіру акціонерів і потенційних інвесторів, що, в результаті, призводить до збільшення капіталізації суб'єкта господарської діяльності та посилює його позиції у різних сегментах міжнародних ринків.

Рівень інформаційної прозорості впливає на межу довіри економічних суб'єктів стосовно один одного на рівні вертикальних і горизонтальних економічно-правових зв'язків [12]. Інформаційна прозорість формується суб'єктом господарювання у двох аспектах: зовнішньому і внутрішньому. Зовнішня інформаційна прозорість є необхідною умовою для формування довіри контрагентів зовнішнього середовища з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства, установи, організації. Також, зовнішня інформаційна прозорість компанії сприяє формуванню її позитивного іміджу як елемента організаційної культури. Завдяки зовнішній інформаційній прозорості відбувається розвиток і підвищення якості зв'язків із громадськістю. Інформаційна прозорість є інструментом ефективного корпоративного управління і гарантом виконання суб'єктом господарювання своїх контрактів та зобов'язань [12]. Таким чином, прослідковується тісний причинно-наслідковий зв'язок між зовнішньою інформаційною прозорістю та інтерфейсною безпекою суб'єкта господарювання: чим вищий рівень інформаційної прозорості, тим легше і швидше можна налагодити тісні та безпечні взаємини з ним як з партнером по бізнесу.

Внутрішня інформаційна прозорість спрямована на формування довіри між співробітниками всередині підприємства, установи, організації, між керівництвом і підлеглими, вона сприяє зміцненню і розвитку відносин між структурними підрозділами, поліпшенню внутрішнього корпоративного клімату [13, с. 83]. Зважаючи на цю обставину, дістає підтвердження наше припущення про здатність інформаційної прозорості бути засобом запобігання економічним злочинам, адже велика їх кількість вчиняється саме персоналом підприємницьких структур. Запропонуємо орієнтовний перелік економічних злочинів, попередити та запобігти яким можна, підвищивши рівень інформаційної прозорості підприємства, установи, організації. Так, підтримка високого рівня інформаційної прозорості здатна мінімізувати ризики викрадення та використання інсайдерської інформації, рейдерських атак, шахрайських дій працівників із активами суб'єкта господарювання, махінацій із фінансовою звітністю, нецільового використання фінансових ресурсів із метою власного збагачення, навмисного доведення суб'єкта господарювання до банкрутства, використання його ресурсів для відмивання грошових коштів, укладання завідомо неви-

гідних контрактів за попередньою згодою із другою стороною, підrobка документації підприємства, установи, організації тощо.

У межах даного дослідження нами було виявлено зв'язок між рівнем інформаційної прозорості суб'єкта господарювання та станом його інтерфейсної безпеки. Доцільність підтримки належного рівня інтерфейсної безпеки для зменшення ймовірності шахрайських дій з боку контрагентів суб'єктів господарювання також важко заперечити. Загрози інтерфейсній безпеці суб'єкта господарювання становлять можливі непередбачені зміни умов взаємодії (аж до розриву відносин) із економічними контрагентами: постачальниками, торговими і збутовими посередниками, інвесторами, споживачами тощо [8]. Проте, окрім розриву економічних відносин, небезпеку створює і ймовірність вчинення цими суб'єктами різних видів економічних злочинів супроти свого партнера. Так, економічними злочинами, вчинення яких пов'язане із низьким рівнем інтерфейсної безпеки підприємства, установи, організації, можуть стати: шахрайства з оплатою за товари, роботи, послуги з боку клієнтів, злочинні дії з боку фірм-одноденок, із якими було розпочато співпрацю, шахрайські дії банків, страхових компаній, інших фінансових установ, які надавали (або не надавали, хоча це і передбачалось) суб'єкту господарювання певні види послуг, фіктивне банкрутство осіб або компаній, що мають перед підприємством, установою або організацією певні зобов'язання із метою їх невиконання, промислове шпигунство з боку уявних партнерів, підrobка документів про фінансовий стан фірми-партнера тощо.

Інформаційна прозорість і забезпечення інтерфейсної безпеки повинні бути визнані елементами попередження та протидії злочинам у економічній сфері на міжнародному рівні. Якщо авторитетні міжнародні організації та великі компанії встановлять стандарти розкриття інформації та проводитимуть попереднє оцінювання рівня

інтерфейсної безпеки потенційних партнерів, це дозволить зменшити обсяги тіньової економіки, що зростають саме через активізацію економічної злочинності, та є глобальною економічною проблемою сучасності.

Висновки. Отже, перманентний аналіз інформаційної прозорості та розробка заходів щодо забезпечення інтерфейсної безпеки є важливими інструментами у процесах попередження та протидії злочинам у економічній сфері на національному та міжнародному рівні.

Вітчизняна практика бізнесу доводить, що поки не всі суб'єкти господарювання розуміють важливість інформаційної прозорості як інструменту забезпечення інтерфейсної і економічної безпеки. Можна виділити ряд недоліків розкриття інформації, наприклад, на сайтах підприємств, установ, організацій (на міжнародному рівні співпраці, та навіть у національній практиці, саме сайти компаній найчастіше використовуються стейкхолдерами для пошуку інформації про них): формальний підхід до надання звітності; представлена інформація не систематизована належним чином, що не дозволяє сформулювати загальне уявлення про суб'єкт господарювання; неясність методики розрахунку представлених показників; відсутність опису конкурентної позиції і переваг бізнесу; фрагментарний опис ризиків, пов'язаних зі сферою ведення бізнесу, здійснюється за допомогою загальних формулювань; відсутність відомостей про соціальну відповідальність суб'єкта господарської діяльності. Таким чином, перспективи подальших досліджень вбачаємо у розробці заходів щодо підвищення рівня інформаційної прозорості та покращення стану інтерфейсної безпеки вітчизняних підприємств, установ, організацій для досягнення ними високих показників економічної безпеки, що, у свою чергу, означатиме низьку вірогідність спроби вчинення проти них економічних злочинів, забезпечить конкурентоспроможність та готовність до активної співпраці на міжнародних ринках товарів і послуг.

Список використаних джерел:

1. Камінський А.Б. Теоретичне обґрунтування ролі інформаційної прозорості в діяльності інститутів спільного інвестування / А.Б. Камінський // Наукові праці НДФІ. – 2010. – Вип. 4. – С. 33–39.
2. Кебко В.В. Шляхи підвищення інформаційної прозорості та доступності фінансової звітності сільськогосподарських підприємств / В.В. Кебко // Облік і фінанси. – 2015. – № 4. – С. 19–23.
3. Лещенко В.В. Інформаційна прозорість діяльності банків / В.В. Лещенко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. – 2012. – Вип. 3. – С. 222–228.
4. Чебанова Н.В. Методика аналізу прозорості елементів інформаційної бази підприємств залізничної галузі / Н.В. Чебанова // Економіка розвитку. – 2009. – № 1. – С. 86–88.
5. Шалімова Н.С. Забезпечення інформаційної прозорості діяльності публічних акціонерних товариств як суб'єктів публічних (суспільних) інтересів / Н.С. Шалімова // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2010. – Вип. 18(2). – С. 253–263.
6. Больботенко И.В. Репутация как ключевой фактор влияния на интерфейсную составляющую экономической безопасности субъектов аудиторской деятельности // Ученые записки / Ун-т экономики и права «КРОК». – М., Вып. 34. – 2013. – С. 247–255.
7. Ваганова Л.В. Оцінка інтерфейсної складової економічної безпеки машинобудівних підприємств / Л.В. Ваганова // Економіка розвитку. – 2013. – № 2. – С. 81–85.
8. Ильяшенко С.Н. Метод экспертных оценок при выборе партнеров для делового сотрудничества / С.Н. Ильяшенко // Экономика Украины. – 1996. – № 7. – С. 83–85.
9. Веприцький Р.С. Державна регуляторна політика у сфері господарської діяльності як форма протидії економічній злочинності / Р.С. Веприцький // Європейські перспективи. – 2013. – № 8. – С. 110–113.
10. Мукоїда Р.В. Інформаційно-аналітичне забезпечення протидії економічним злочинам / Р.В. Мукоїда // Південноукраїнський правничий часопис. – 2012. – № 3. – С. 42–46.
11. Рогозін С.М. Інформаційно-правові засади протидії економічній злочинності / С.М. Рогозін // Боротьба з організованою злочинністю і корупцією (теорія і практика). – 2012. – Вип. 1. – С. 289–294.
12. Орлов Д.Ю. Информационная прозрачность как фактор конкурентоспособности промышленного предприятия : автореферат дис. ... кандидата экономических наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Орлов Д.Ю.; – Костром. гос. ун-т им. Н.А. Некрасова. – Кострома, 2010. – 23 с.
13. Максимова С.М. Информационная прозрачность как характеристика качества организационной культуры компании / С.М. Максимова // Научно-практический журнал МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). – 2015. – № 1(21). – С. 81–84.

Аннотация. Предложено определение информационной прозрачности предприятия. Установлено значение информационной прозрачности бизнеса для расширения международного сотрудничества в экономической сфере. Определен перечень экономических преступлений, предупредить и предотвратить которые можно, повысив уровень информационной прозрачности предприятия, учреждения, организации. Обоснована целесообразность поддержания надлежащего уровня интерфейсной безопасности для уменьшения вероятности мошенничества со стороны контрагентов субъектов хозяйствования. Определены виды экономических преступлений, совершение которых связано с низким уровнем интерфейсной безопасности предприятия, учреждения, организации.

Ключевые слова: безопасность, информационная прозрачность, интерфейсная безопасность, преступления в экономической сфере, противодействие экономическим преступлениям.

Summary. The definition of entity transparency is offered. Business transparency is set to expand for international cooperation in the economic sphere. The list of economic crimes, prevent and avoid which could be possible by the raise of the level of information transparency of enterprises, institutions and organizations. The expediency of maintaining the interface security level for reduce the likelihood of fraud by contractors of the entities is grounded. The types of economic crimes, the commission of which is associated with a low level of interface security of the enterprise, institution or organization are named.

Key words: security, information transparency, interface security, crimes in the economic sphere, combating economic crimes.

УДК 336.22:004(477)

Коваль О.В.

*аспірант кафедри менеджменту, економічної теорії та фінансів
Хмельницького університету управління та права*

Koval O.V.

*Graduate Student of the Department of Management, Economics and Finance
Khmelnytsky University of Management and Law*

ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ФАКТОРІВ НА ДИНАМІКУ ОБСЯГІВ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ ВІД СУБ'ЄКТІВ ІНДУСТРІЇ ПРОГРАМНОЇ ПРОДУКЦІЇ

THE IMPACT OF MACROECONOMIC FACTORS ON THE DYNAMICS OF TAX REVENUES FROM SUBJECTS OF SOFTWARE INDUSTRY

Анотація. У статті розглянуто питання визначення, виокремлення та оцінки факторів, які впливають на податкові надходження до бюджету від суб'єктів індустрії програмної продукції. Виділено фактори, що мають вплив на результативні показники зазначених суб'єктів, встановлено характер, силу та частки їх впливу для забезпечення ефективності управління оподаткуванням у цій сфері.

Ключові слова: податкове регулювання, податкові надходження, суб'єкти індустрії програмної продукції, тіньова економіка, підприємництво.

Вступ та постановка проблеми. Податковий кодекс України покликаний сприяти налагодженню партнерських відносин між податковими органами та суб'єктами індустрії програмної продукції. Багато непорозумінь між цими сторонами виникає саме у процесі адміністрування податків. Тому система адміністрування податків потребує постійного вдосконалення, інструменти й засоби її реалізації мають враховувати вплив макроекономічних факторів на динаміку обсягів податкових надходжень від зазначених суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У країнах із розвинутою ринковою економікою приділяється велика увага теоретичним та практичним аспектам податкового регулювання суб'єктів індустрії програмної продукції. Вагомий внесок у дослідження цього питання зробили такі відомі вітчизняні вчені, як: Ю.М. Бажал, М.Г. Деля-

гін, Т.В. Єршова, А.Я. Жаліло, В.Л. Іноземцев, Л.Г. Мельник, С.І. Романенко; зарубіжні – Дж. Акерлоф, В. Мунтіян, Х. Каравелі, М. Кларк, Дж. Стігліц та багато інших.

Віддаючи належне високому фаховому рівню наукових досліджень вітчизняних і зарубіжних учених, які сформували вагомий теоретико-методологічну базу індустрії програмної продукції та її оподаткування, сучасний стан наукової розробки цієї проблематики потребує подальшого вивчення. На сьогодні вона є маловивченою сферою господарської діяльності, де не сформовано єдиний підхід до визначення її сутності, не досліджено фактори, що впливають на динаміку її обсягів, а також надходжень від оподаткування.

Метою статті є дослідження факторів, які мають вплив на обсяги податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції до зведеного бюджету України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш за все, необхідно сформувавши систему факторних показників, які кількісно характеризують прояв кожного чинника та враховують особливості індустрії програмної продукції.

Окрім того, сформована система факторних показників для оцінки впливу макроекономічних чинників на динаміку податкових надходжень від індустрії програмної продукції має задовольняти ряд вимог:

- не суперечити номенклатурі офіційних статистичних даних (або розраховуватись на їх основі);
- бути узгодженою зі світовими рекомендаціями щодо оцінки діяльності та розвитку індустрії програмної продукції [8; 10].

Враховуючи мету дослідження, нами сформована наступна система макроекономічних факторів, які відповідають висунутим вимогам і від яких залежить кінцевий результат, тобто величина податкових надходжень до бюджетів різних рівнів від суб'єктів індустрії програмної продукції (рис. 1).

Вважаємо, що така система факторів є сукупністю провідних елементів (параметрів), які опосередковано впливають на податкову систему та обсяг податкових надходжень, проте визначають вектор її розвитку у зазначеному напрямі.

Обґрунтуємо вибір зазначених факторів.

Кількість користувачів програмної продукції. Фахівці зазначають, що в Україні швидкими темпами відбувається популяризація Інтернету. Слід зауважити, що спостерігаються позитивні тенденції у таких інформаційних вимірах, як розширення вікової групи інтернет-користувачів, зростання інтересу до мультимедійного контенту та програмної продукції. В таких умовах ринок доступу до Інтернету та інтернет-сервісів зберігає високий потенціал.

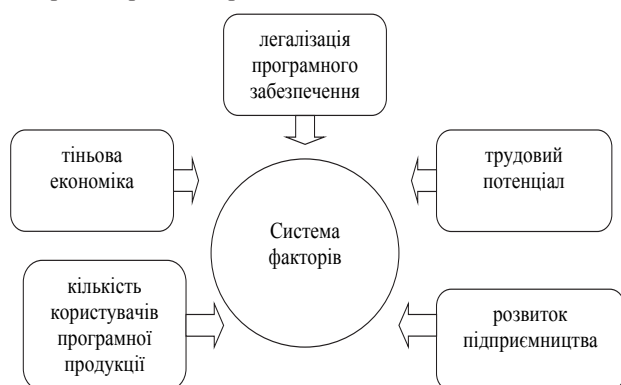


Рис. 1. Система факторів для оцінки впливу на формування обсягу податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції

Джерело: складено автором

Хоча однозначної інформації щодо кількості інтернет-користувачів в Україні немає. За показниками більшості вітчизняних і міжнародних аналітичних компаній та організацій у 2014 р. в Україні нараховувалося 21,8 млн осіб, тобто близько 48% населення країни користувалися мережею Інтернет (рис. 2). Із щорічним збільшенням кількості інтернет-користувачів зростає і потреба у отриманні, зберіганні та передачі інформації. Як наслідок, зростає попит на програмні продукти. Тобто, постійно зростаюча кількість користувачів програмної продукції безпосередньо впливає на доходи суб'єктів індустрії програмної продукції, а отже, і на обсяг податкових надходжень.

Тінюва економіка. Високий рівень тінізації економіки України, безсумнівно, негативно відображається

на обсягах податкових надходжень. Експерти визнають наявність тінювого сектору в переважній більшості сфер економічної діяльності.

Серед негативних наслідків тінізації доходів є:

- розміри податкових надходжень до бюджету не досягають запланованого обсягу;
- низький рівень ефективності податкового регулювання внаслідок прихованих, неповних або інформаційно викривлених даних щодо стану економічної діяльності в країні;
- низький рівень інвестиційної привабливості, що супроводжується проблемою ведення відкритої господарської діяльності та тиском з боку тінювих структур з метою приховання доходів від оподаткування.

Динаміку рівня тінювої економіки зображено на рисунку 3.

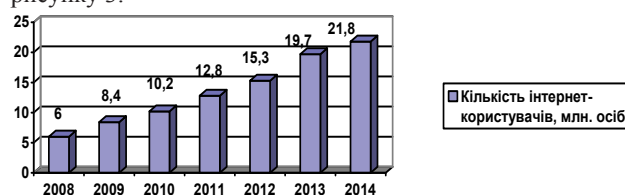


Рис. 2. Динаміка кількості інтернет-користувачів програмної продукції, млн осіб

Джерело: складено автором

Дані рисунка 3 свідчать, що рівень тінювої економіки тільки за період 2008–2014 рр. зріс на 15,3 в. п. і становив у 2014 р. 46,4% ВВП. Така тенденція, звичайно, має негативні наслідки для економіки в цілому, в т. ч. і для індустрії програмної продукції.

Легалізація програмного забезпечення. Для цілей оподаткування важливим є отримання у повному обсязі платежів, які кваліфікуються як винагорода за використання або за надання права на використання об'єкта права інтелектуальної власності (комп'ютерних програм, баз даних тощо). Слід відзначити, що в Україні чимало користувачів програмної продукції ухиляються від сплати таких платежів, чим наносять збитки державній податковій системі та обсягам податкових надходжень до бюджету.

З огляду на це, важливим є визначення ступеня впливу легалізації програмного забезпечення на обсяг податкових надходжень. Під цим фактором будемо розуміти ті чинники, які безпосередньо пов'язані з поширенням легальної програмної продукції та боротьбою з комп'ютерним піратством.

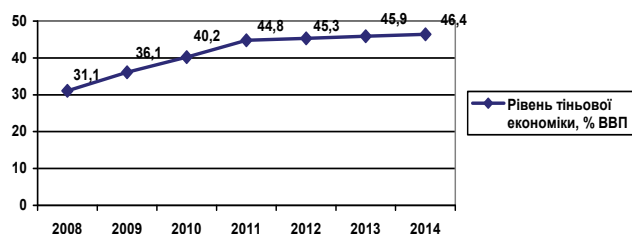


Рис. 3. Динаміка рівня тінювої економіки, % ВВП

Джерело: складено автором

Користуючись рекомендаціями світової організації Business Software Alliance (BSA) щодо оцінки рівня «піратства» з використання неліцензійної програмної продукції [10] та адаптуючи їх до національної статистики, рекомендуємо визначати вплив легалізації програмного забезпечення за такими факторними показниками:

– рівень контролю за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності. Здійснення державного контролю за дотриманням законодавства при використанні об'єктів авторського права і суміжних прав є важливим заходом для формування планових податкових надходжень. Порушення законодавства у цій сфері наносить суттєві збитки для державного бюджету. З метою здійснення державного нагляду за дотриманням закону державні інспектори з питань інтелектуальної власності проводять планові та позапланові перевірки суб'єктів господарювання, які у своїй діяльності використовують різні види програмного забезпечення.

Офіційні дані щодо кількості здійснених перевірок державними інспекторами та загальну суму збитків, яку нанесли суб'єкти господарювання, користуючись контрафактною продукцією, оприлюднена у звітах Державної служби інтелектуальної власності України [6].

З метою оцінки практичного значення здійснення перевірок з дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності пропонуємо визначити рівень ефективності такого контролю, який визначається відношенням обсягів збитків до кількості перевірок. Тобто, рівень ефективності є кількісним показником, що характеризує який в середньому обсяг коштів надходить до державного бюджету від однієї перевірки. Зауважимо, що для підвищення об'єктивності порівняння рівня ефективності контролю за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності, обсяг збитків слід розраховувати у доларовому еквіваленті. Результати факторних показників та обчислений рівень ефективності перевірок наведені у таблиці 1.

Дані таблиці 1. свідчать, що динаміка рівня контролю за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності за період 2008–2014 рр. має негативні тенденції.

Так, за досліджуваний період сумарна кількість планових та позапланових перевірок зменшилась з 736 у 2008 р. до 219 у 2014 р. (в 3,3 рази). Обсяг збитків від вилученої контрафактної продукції зменшився з 772,3 тис. дол. до 12,1 тис. дол. відповідно. Рівень ефективності контролю знизився у 19,1 рази.

– попередження тиражування неліцензійної продукції. В Україні такими заходами є підвищення обізнаності суспільства щодо відповідальності за використання неліцензійної продукції відповідно до Закону України «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, виконань, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних», моніторинг інтернет-мережі та локальних мереж з метою встановлення інтернет-сайтів, що пропонують завантаження неліцензійної програмної продукції тощо. Проте, перераховані вище заходи не піддаються виміру (неможливо виразити через кількісну складову). Важливе практичне значення в боротьбі з тиражуванням неліцензійної продукції приділяється контрольним маркам, кількість яких офіційно щорічно оприлюднює Державна служба інтелектуальної власності України [6].

Контрольні марки мають вигляд голограм та застосовуються для маркування примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм,

баз даних. Видача контрольних марок є основним заходом державної політики щодо легалізації ринку об'єктів інтелектуальної власності та боротьби з «піратством». Динаміку кількості виданих контрольних марок за період 2008–2014 рр. відображено на рисунку 4.

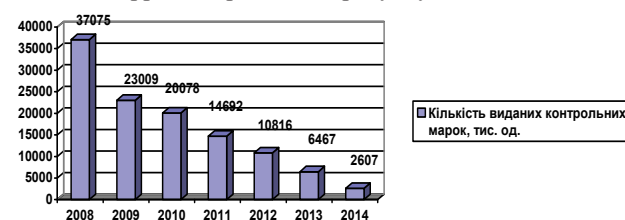


Рис. 4. Динаміка кількості виданих контрольних марок, тис. од.

Джерело: складено автором за даними [6]

Дані рисунка 4 свідчать, що за досліджуваний період кількість виданих контрольних марок має тенденцію до зменшення (у 14,2 рази).

Розвиток підприємництва. Характеризуючи вплив підприємництва в індустрії програмної продукції на процес формування податкових надходжень, слід виділити ключові особливості цього фактору:

– безперешкодна діяльність та розвиток підприємств сприяють економічній стабільності та характеризують регулярними податковими відрахуваннями;

– активний розвиток підприємництва забезпечує динамічне створення нових робочих місць з високим рівнем заробітної плати (середня заробітна плата кваліфікованого працівника становить 2 169 дол. [9]), що гарантує регулярні високі податкові платежі;

– розвинуті суб'єкти індустрії програмної продукції створюють позитивний імідж України на світовому ринку IT-продукції, що надає можливість потенційно розраховувати на збільшення обсягів відрахувань від цієї сфери у державний бюджет;

Слід зазначити, що розвиток підприємництва є комплексним поняттям з глибоким економічним змістом та характеризується сукупністю показників, які потрібно використовувати при проведенні факторного аналізу на мікроекономічному рівні. Тому, в контексті даного дослідження, щоб отримати об'єктивну інформацію про ступінь впливу цього фактору на податкові надходження, доцільно використати у якості факторного показника кількість підприємств індустрії програмної продукції. Оскільки Державна служба статистики не надає таких даних, то для оцінки значення даного показника будемо використовувати кількість суб'єктів, які зареєстрували серед видів своєї діяльності надання послуг (виконання робіт), які за класифікацією видів економічної діяльності (далі – КВЕД) відносяться до робіт (послуг) у сфері індустрії програмної продукції (рис. 5).

Дані рисунка 5 свідчать, що за період 2008–2014 рр. кількість зазначених підприємств мала тенденцію до зростання (в 1,3 рази). Найвище значення вказаного показника

Таблиця 1

Динаміка рівня контролю за дотриманням законодавства у сфері інтелектуальної власності

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Сумарна кількість планових та позапланових перевірок, од	736	738	487	629	396	665	219
Обсяг збитків від вилученої контрафактної продукції, тис. дол.	772,3	740,3	750,0	379,7	354,4	278,5	12,1
Рівень ефективності контролю	104,9	100,3	154,0	60,4	89,5	41,9	5,5

Джерело: складено автором за даними [6]

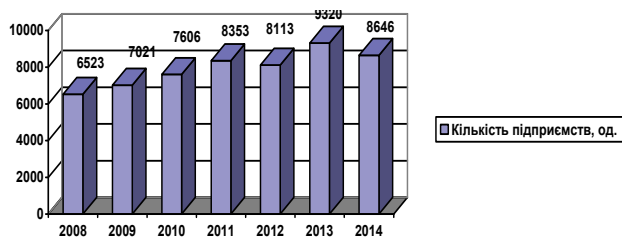


Рис. 5. Динаміка кількості підприємств, що мають відношення до індустрії програмної продукції за КВЕД, тис. од.

Джерело: складено автором за даними [2]

спостерігалось у 2013 р. (9 320 од.). У 2014 р. кількість підприємств зменшилась на 674 од., що спричинено посиленням фінансово-економічної кризи в країні та подіями на Сході України.

Трудовий потенціал. Широкий розвиток інформаційних технологій створює передумови розвитку трудового потенціалу у індустрії програмної продукції. Слід відзначити, що фахівці даної галузі є одними із небагатьох кваліфікованих співробітників, професіоналізм яких відповідає міжнародним стандартам якості.

Трудовий потенціал цього сектору щорічно змінюється, генеруючи доходи і збільшуючи надходження до державного бюджету. В контексті вищесказаного постає потреба в оцінці впливу цього фактору на обсяг податкових надходжень. З цією метою фактор трудового потенціалу кількісно виражається у кількості зайнятих та найманих працівників (офіційно працевлаштованих) на підприємствах індустрії програмної продукції. Динаміка трудового потенціалу індустрії програмної продукції відображено в таблиці 2.

Так, дані таблиці 2 свідчать, що протягом 2008–2014 рр. кількість офіційно працевлаштованих працівників зростала і станом на 2014 р. становила 146,8 тис. осіб, що більше на 27,7 тис. осіб у порівнянні з 2008 р. Найвище значення вказаного показника спостерігалось у 2013 р. (166,3 тис. осіб). У 2014 р. кількість працівників зменшилась на 19,5 тис. осіб, що спричинено посиленням фінансово-економічної кризи в країні та скороченням кількості суб'єктів індустрії програмної продукції, тіннізації економічних процесів.

Для підвищення об'єктивності та точності оцінки впливу системи факторів на результуючий показник (обсяг податкових надходжень від індустрії програмної продукції) необхідно ретельно визначити вид факторного аналізу, за яким буде проводитися дослідження.

Враховуючи особливості формування податкової системи рекомендуємо скористатися *методом статистичних рівнянь залежностей*. Метод статистичних рівнянь залежностей є статистичним методом аналізу функціональних та кореляційних взаємозв'язків, який ґрунтується на статистичних коефіцієнтах порівняння [3, с. 288].

Слід відмітити, що метод статистичних рівнянь залежностей має ряд таких переваг:

- несуттєво в якій формі виражаються факторні показники (абсолютні, відносні або середні величини);
- несуттєво до якого типу відносяться факторні показники (стимулятори чи дестимулятори).

Проведення факторного аналізу за цим методом передбачає визначення коефіцієнту стійкості зв'язку для кожного з факторів, що забезпечує високу достовірність нормативних розрахунків. Оцінка стійкості зв'язку коефіцієнт $K_{зв}$ обчислюється за формулою [4, с. 48]:

$$K_{зв} = 1 - \frac{\sum |d_y - bd_x|}{\sum d_y}, \quad (1)$$

де d_y – розмір відхилень коефіцієнтів порівняння емпіричних значень результативної ознаки;

d_x – розмір відхилень коефіцієнту порівняння значень факторних показників;

b – параметр одночинникової залежності.

Безпосередній вплив факторів на результуючий показник здійснюється за допомогою коефіцієнту щільності зв'язку R , який розраховують за формулою:

$$R = \frac{\sum_{y=1}^N \left(1 - \frac{x_j}{x_{\max}}\right)}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^N \left(1 - \frac{x_j}{x_{\max}}\right)} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де R – коефіцієнт щільності зв'язку;

N – кількість факторів;

n – кількість спостережень.

Окрім цього, для встановлення кореляційної залежності слід для кожного фактору ретельно підібрати функціональне рівняння залежності показників та результуючого показника. Нижчеописані рівняння були встановлені для кожного факторного показника та описуються широкими спектрами залежностей, зокрема:

- нелінійний зв'язок – парабола

$$y_x = y_{\max} \left(1 - bd \frac{(x_i \leq x_0)(x_i > x_0)}{x_0}\right)$$

- нелінійний зв'язок – обернена парабола

$$y_x = y_{\min} \left(1 + bd \frac{(x_i \leq x_0)(x_i > x_0)}{x_0}\right)$$

- лінійний прямий зв'язок (ЛПЗ № 1) – збільшення факторного та результуючого показників

$$y_x = y_{\min} \left(1 + bd \frac{x_i}{x_{\min}}\right)$$

- лінійний прямий зв'язок (ЛПЗ № 2) – збільшення факторного та почергове збільшення результуючого показників

$$y_x = y_{\max} \left(1 - bd \frac{x_i}{x_{\max}}\right)$$

Таблиця 2

Динаміка трудового потенціалу індустрії програмної продукції

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	60,7	62,3	64,6	66,3	73,5	84,2	74,3
Кількість найманих працівників, тис. осіб	58,4	61,8	63,1	64,7	71,8	82,1	72,5
Всього працівників, тис. осіб	119,1	124,1	127,7	131	145,3	166,3	146,8

Джерело: складено автором за даними [2]

– прямиий зв'язок – гіпербола.

$$y_x = y_{\max} \left(1 - bd \frac{1}{x_i x_{\max}} \right)$$

Здійснивши відповідні розрахунки за методом статистичних рівнянь залежностей, нами отримано результати, які зручно аналізувати та порівнювати у табличному вигляді (табл. 3).

Так, отримані коефіцієнти стійкості зв'язку для кожного з базових факторів, свідчать, що всім факторам відповідають значення, які є достатніми для забезпечення достовірності аналітичних розрахунків (табл. 3).

Крім цього, за даними таблиці 3 можна зробити висновок про щільність зв'язку між обсягом податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції та обраними факторами. На обсяг податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції дуже сильно ($0,90 < r < 0,99$) впливає кількість працівників ($r = 0,99$), обсяг інтернет-користувачів ($r = 0,98$), кількість підприємств ($r = 0,97$), рівень тіньової економіки ($r = 0,94$). Помірно впливає на обсяг податкових надходжень ($0,30-0,49$) кількість контрольних марок ($r = 0,41$) та слабо впливає рівень ефективності контролю ($r = 0,19$).

Застосування статистичних методів для оцінки впливу факторів на результуючий показник та моделювання залежностей цих факторів надає можливість оцінити багатofакторний вплив на обсяг податкових надходжень від індустрії програмної продукції, виокремивши частку впливу для кожного фактору (рис. 6).

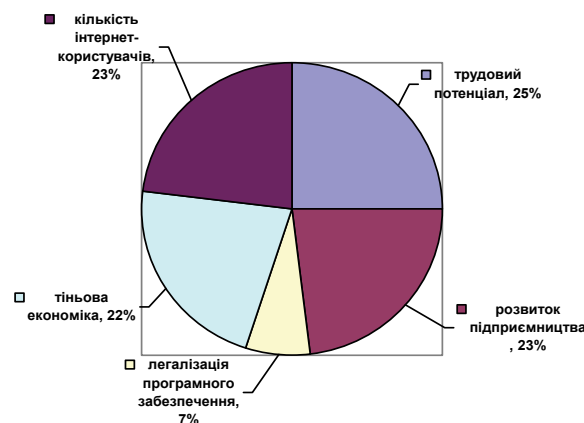


Рис. 6. Частки впливу кожного фактора на формування обсягу податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції

Джерело: розроблено автором

Висновки. Отже, проведений аналіз є підґрунтям для побудови дієвого податкового механізму щодо управління обсягами податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції на різних рівнях ієрархії, а розроблена шкала впливу факторів на обсяг податкових надходжень від суб'єктів індустрії програмної продукції дозволить обґрунтовано приймати господарські рішення та прогнозувати реакцію зазначеного показника на відповідні дії.

Таблиця 3

Значення основних параметрів факторних показників методом статистичних рівнянь залежностей

Факторний показник	Рівняння залежності	Показник		
		Параметр залежності	коефіцієнт стійкості зв'язку	коефіцієнт щільності
		b	K_{зв}	R
Обсяг інтернет-користувачів	парабола	0,83	0,835	0,98
Рівень тіньової економіки	обернена парабола	2,35	0,756	0,94
Рівень ефективності контролю	лінійна ЛПЗ № 1	0,03	0,7	0,19
Контрольні марки	лінійна ЛПЗ № 2	0,52	0,72	0,41
Кількість підприємств	обернена парабола	2,90	0,762	0,97
Кількість працівників	гіпербола	211,13	0,857	0,99

Джерело: розраховано автором

Список використаних джерел:

1. Гудзь П.В. Кореляційно-регресійний аналіз впливу податкових пільг на бюджетні надходження у промисловому регіоні / П.В. Гудзь // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 7–8. – С. 26–30.
2. Діяльність суб'єктів господарювання: Статзбірник, 2011 р., 2012 р., 2013 р., 2014 р. – Держстатистика України – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http: www.ukrstat.gov.ua>.
3. Кулинич О.І. Теорія методу статистичних рівнянь залежностей / О.І. Кулинич // Університетські наукові записки. – 2007. – № 3. – С. 284–294.
4. Кулинич Р.О. Статистична оцінка чинників соціально-економічного розвитку / Р.О.Кулинич – Київ: Знання, 2007. – 311 с.
5. Лазебник Ю.О. Визначення факторів впливу на обсяги податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів в Україні / Лазебник Ю.О. // Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна. – 2009. – № 869. Економічна серія. – С. 118–125.
6. Офіційне видання державної служби інтелектуальної власності України : [звіт] – Київ, 2014. – 64 с.
7. Швабій К.І. Вплив глобалізації на систему оподаткування та податкову політику України / К.І. Швабій // Стратегічні пріоритети. – 2009. – № 1(10). – С. 137–144.
8. 2016 BSA global cloud computing scorecard: confronting new challenges – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cloudscorecard.bsa.org/2016/pdf/BSA_2016_Global_Cloud_Scorecard.pdf.
9. IT services and software R&D in Europe's rising tech nation. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uadn.net/files/ua_hightech.pdf.

10. The Compliance Gap BSA global software survey. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://globalstudy.bsa.org/2013/downloads/studies/2013_globalsurvey_study_en.pdf.

Анотація. В статті розглянуті питання визначення, виділення та оцінки факторів, що впливають на податкові надходження до бюджету від суб'єктів промисловості програмної продукції. Виділено фактори, що впливають на результуючі показники вказаних суб'єктів, встановлено характер, силу та частку їх впливу для забезпечення ефективності управління податковим навантаженням у цій сфері.

Ключові слова: податкове регулювання, податкові надходження, суб'єкти промисловості програмної продукції, тіньова економіка, підприємництво.

Summary. The article considers the issues of definition, selection and evaluation of factors influencing tax revenues from the subjects of industry software products. The factors that have influence on the performance indicators of these entities, the nature, strength and share their impact to ensure the effectiveness of tax administration in this area.

Key words: tax regulation, tax revenue, subjects of software product industry, shadow economy, entrepreneurship.

УДК 330.322.01

Козьмук Н.І.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки
Львівського навчально-наукового інституту
Університету банківської справи*

Kozmuk N.I.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Economic Security
Lviv Educational and Scientific Institute
Banking University*

ОСОБЛИВОСТІ ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИХ ЗАСАД БАНКІВСЬКОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КРЕДИТУВАННЯ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

FEATURES THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FOUNDATIONS BANKING INVESTMENT LENDING SME

Анотація. У роботі розглянуто особливості засад банківського інвестиційного кредитування малого і середнього бізнесу в сучасних умовах, підходи до визначення банківського інвестиційного кредитування, значення перерозподілу коштів в межах даного процесу. Крім того, автором окреслено специфіку інвестиційних відносин. Розглянуто спектр функцій інвестиційного кредитування.

Ключові слова: інвестиційне кредитування, кредит, розподіл коштів, законодавча база, малий та середній бізнес, процес відтворення, оборот капіталу.

Вступ та постановка проблеми. В сучасних умовах економічного розвитку України стоїть важливе завдання підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку, що потребує значних обсягів інвестицій на модернізацію виробничих комплексів та розвиток національної інфраструктури. Зважаючи на дефіцит державного бюджету України, незначні обсяги інвестування іноземного капіталу в економіку України через низький рівень державного та корпоративних міжнародних кредитних рейтингів, низькі темпи нарощування власного інвестиційного капіталу суб'єктів господарювання, основним джерелом інвестиційних ресурсів для підприємств стає банківське інвестиційне кредитування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти банківського інвестиційного креди-

тування малого і середнього бізнесу розглянуто у працях вітчизняних науковців: О.І. Барановського, Т.А. Васильєвої, А.П. Вожжова, І.С. Гуцала, К.М. Д'яконова, В.В. Корнєєва, Г.В. Кравчук, С.В. Леонова, Б.Л. Луціва, Т.В. Майорової, А.А.Пересади, Б.І. Пшика, М.І. Савлука, В.М. Шелудько та ін. Незважаючи на численні наукові здобутки та накопичений практичний досвід щодо розвитку банківського інвестиційного кредитування, ряд загально методичних та прикладних питань залишається невирішеними остаточно. Це стосується, зокрема, визначення сутності банківського інвестиційного кредитування, класифікації його форм та видів, інструментарію управління його ризиками, його інституціонального та інфраструктурного забезпечення, формалізації впливу банківського інвестиційного кредитування на розвиток економіки та банківської системи тощо.

Метою статті є аналіз теоретико-методичних аспектів інвестиційного банківського кредитування малого і середнього бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах розвитку української економіки існує потреба у перерозподілі фінансового та підприємницького капіталу. Малому та середньому бізнесу все частіше доводиться вирішувати проблему нестачі фінансових ресурсів, які потрібні для розвитку їх власної діяльності. В Україні недооцінювання значення інвестицій як ключової рушійної сили розвитку економіки призвело до падіння конкурентоспроможності українських товарів та структурних викривлень вітчизняної промисловості, перетворення України на сировинний придаток розвинутих країн та хронічного споживача високотехнологічних товарів, вироблених в інших країнах.

В економічній думці існують численні підходи до визначення банківського інвестиційного кредитування. Г.Р. Балаєнт визначає інвестиційне кредитування як комплекс заходів зі спрямування кредитних ресурсів на інвестиційні потреби позичальника, які спрямовані на розширене відтворення капіталу відповідно до принципів банківського кредитування. Тобто, кредит є інвестиційним ресурсом у випадку використання його для розширеного відтворення капіталу позичальника, а також для реконструкції, модернізації та технічного переозброєння основних фондів [1, с. 16].

З погляду Н.В. Попової, інвестиційне кредитування можна визначити як фінансування діяльності, направленої на придбання, створення, реконструкцію, модернізацію об'єктів, у результаті чого виникає потік доходів, які забезпечують повернення банківських коштів і оплату за користування ними відповідно до принципів кредитування [2, с. 14].

На думку Т.В. Майорової, а інвестиційне кредитування – це кредитний процес, що включає сукупність механізмів реалізації кредитних відносин в інвестиційній сфері. Ці відносини характеризуються рухом вартості (позичкового капіталу) від кредитора до позичальника та в протилежному напрямку. Їх специфічною особливістю є те, що вони мають інвестиційний характер, а саме:

а) об'єктом такого кредитування виступає не позичальник, а його інвестиційні наміри (інвестиційний проект), отже у кредитора виникає необхідність в детальному аналізі техніко-економічного обґрунтування інвестиційних заходів, що кредитуються;

б) відсоток з інвестиційного кредиту не повинен перевищувати рівень доходності за інвестиціями;

в) строк інвестиційного кредиту залежить від строку окупності інвестицій, отже він може бути короткостроковим, середньостроковим та довгостроковим;

г) інвестиційна позика може бути видана з пільговим терміном відшкодування (на строк реалізації інвестицій), впродовж якого сплачуються лише проценти за кредит, а основна сума боргу відшкодовується у наступні періоди часу [3, с. 50].

О.Г. Семенюта вважає, що специфічною особливістю інвестиційного кредиту виступає те, що він не може бути використаний як додатковий ресурс, якого не вистачає. Це є причиною того, що погашення даного кредиту може відхилитися від терміну окупності тільки за умови, якщо грошовий потік від даних інвестицій виявиться вищим, ніж передбачений у проекті. В іншому випадку кредит буде використовуватися як ресурс, якого не вистачає, і втратить властивості інвестиційного, тобто такого, який стимулює економічне зростання на мікро- та макро-рівні [4, с. 56].

Дані визначення не враховують того, що в сучасній економічній практиці об'єктом інвестиційного кредитування найчастіше є певні основні засоби, які не створюють додаткового потоку доходів та не є джерелом повернення кредиту. Тому інвестиційне кредитування варто визначити як запозичення кредитором позичальнику, на умовах строковості, платності, повернення, забезпеченості та цільового використання, визначеного кредитною угодою та обґрунтованого інвестиційним проектом, обсягу грошових коштів, які спрямовуються на придбання, реконструкцію, розширення або оновлення основних засобів позичальника.

Інвестиційному кредитуванню властивий широкий спектр функцій: загальних, тобто характерних для всіх видів кредиту, та спеціальних. Різноманітність наукових думок щодо ролі та сутності інвестиційного кредиту обумовлюють неоднозначність у визначенні його функцій.

Сучасні вчені-економісти дійшли певного консенсусу лише у визначенні перерозподільної функції кредиту, сутність якої полягає в перерозподілі матеріальних та грошових ресурсів, не змінюючи їх первинного права власності, між суб'єктами господарювання через кредит. Як зазначає М.І. Савлук, такий перерозподіл не є суто механічним явищем, а має велике економічне значення, а саме:

– кошти, вивільнені в одних ланках процесу відтворення, спрямовуються в інші ланки, що прискорює оборот капіталу, сприяє розширенню виробництва;

– вільні кошти через кредит спрямовують у ті ланки суспільного виробництва, на продукцію яких передбачається зростання попиту, а отже – одержання вищих прибутків;

– можливості для оновлення та модернізації виробничих потужностей, прогресивного коригування всієї структури виробництва, підвищення його ефективності [5, с. 142].

На думку М.І. Савлука, функція кредиту, що реалізується в грошовій сфері, полягає в тому, що кредит забезпечує найкращі передумови для ефективного регулювання обороту грошей в інтересах повного задоволення потреб економіки в платіжних засобах і підтримання достатньої для економічного розвитку стабільності грошей [5, с. 152].

Деякі науковці визнають також контрольну функцію кредиту, сутність якої полягає в забезпеченні контролю за дотриманням умов та принципів кредиту з боку суб'єктів кредитної угоди. М.І. Савлук, досліджуючи дану функцію, трансформує її в контрольну-стимулюючу. Стимулююча складова даної функції реалізується шляхом визначення відповідних умов кредитування, що включаються в угоду, які самі по собі стимулюють економічну поведінку суб'єктів кредиту – як позичальників, так і кредиторів [5, с. 154].

Інноваційна функція реалізується через фінансування новітніх за формою і змістом проектів нематеріального характеру.

Отже, зміст та методологія класифікації функцій інвестиційного кредитування належить до найбільш дискусійних питань сучасної теорії кредиту, яке потребує подальшого теоретичного осмислення. У вітчизняній економічній літературі відсутня і єдина думка стосовно визначення механізму банківського інвестиційного кредитування.

Т.В. Майорова ототожнює механізм банківського інвестиційного кредитування з рядом організаційно-економічних прийомів видачі та погашення позичок. Сукупність цих прийомів як конкретних дій з організації кредитного процесу, його регулювання відповідно до принципів інвестиційного кредитування, визначається як механізм банківського інвестиційного кредитування [3, с. 49]. Дані

визначення не відображають всієї складності та багатоаспектності цього поняття, не розкривають повністю його фінансово-економічну сутність. Під механізмом банківського інвестиційного кредитування варто розуміти комплекс дій щодо залучення банком інвестиційних ресурсів та їхнього розміщення згідно нормам чинного законодавства, принципам і методам кредитування, обраним напрямкам кредитної політики, з одного боку, та ефективне управління портфелем діючих кредитних угод з метою гарантованого отримання заданого рівня прибутку та забезпечення своєчасного повернення кредиту, з іншого боку. Вибір певного механізму банківського інвестиційного кредитування залежить від статусу позичальника, цільового характеру та джерел погашення позички, строку та суми кредиту, виду забезпечення тощо.

Отже, при ухваленні остаточного рішення щодо здійснення інвестиційного кредитування важливе значення має встановлення кінцевої мети кредитування, терміну окупності та ступеня ризикованості даного проекту. Визначений комплекс особливостей обумовлює міру контролю кредитором за фінансовою та господарською діяльністю позичальника, реалізацією ним інвестиційного проекту. З урахуванням основних принципів кредитування визначено такі характерні особливості інвестиційного кредитування:

1. Комплексна оцінка банком поточної кредитоспроможності позичальника та даної величини в динаміці.

2. Визначення доцільності та ефективності кредитування інвестиційного проекту. Ефективність інвестиційних проектів оцінюється за низкою принципів [6, с. 147]:

– оцінка повернення інвестованого капіталу повинна здійснюватися на основі показника грошового потоку, який формується за рахунок сум чистого прибутку та амортизаційних відрахувань у процесі експлуатації інвестиційного проекту;

– обов'язкове приведення до теперішньої вартості інвестованого капіталу та сум грошового потоку;

– вибір диференційованої ставки відсотка (дисконтної ставки) у процесі дисконтування грошового потоку для різних інвестиційних проектів.

3. Наявність чітко розробленої кредитної політики та інших внутрішніх документів, координуючих дії персоналу банку щодо роботи з кредитними заявками та портфелем чинних кредитних угод; наявність спеціально підготовленого персоналу банку достатньої кваліфікації.

4. Наявність механізму виявлення, оцінки та управління ризиками інвестиційного кредитування.

5. Наявність механізму сегментації потенційних позичальників в залежності від розміру активів, галузі, досвіду співпраці з банком, спорідненості суб'єкта господарювання з банком або ж з іншими суб'єктами, які мають кредитну заборгованість, та визначення лімітів, обмежень, спеціальних умов кредитування для кожного сегмента.

Банківське інвестиційне кредитування за критерієм джерела погашення варто класифікувати на строкове та спеціалізоване.

Первинним джерелом погашення строкових інвестиційних кредитів, які надаються на реконструкцію, модернізацію, придбання та технічне переозброєння основних засобів позичальника, є грошовий потік, який утворюється внаслідок операційної діяльності позичальника, вторинним – ліквідна застава. У даному випадку об'єктом інвестиційного кредитування виступає саме позичальник, а не його інвестиційні наміри, тому ставка відсотку за таким кредитом залежить, в першу чергу, від вартості ресурсів для кредитора та заданого рівня маржі, а не від

рівня рентабельності інвестиційного проекту. Строк кредитування встановлюється в залежності від міри прийняття на себе ризиків установою-кредитором, тобто в залежності від характеру кредитної політики.

Спеціалізоване кредитування як метод банківського інвестиційного кредитування характерне тим, що основним джерелом погашення кредиту є грошовий потік, який генерує інвестиційний проект, а не основне виробництво підприємства. У відповідності з вимогами Базель 2, спеціалізоване кредитування відповідає наступним характеристикам:

– позичальником є організація, яка створюється спеціально для фінансування або експлуатації фізичних активів;

– позичальник володіє іншими невеликими матеріальними активами або не володіє ними взагалі та не веде іншої діяльності, таким чином, не має значної самостійної можливості виплати кредитної заборгованості, окрім доходів від фінансованих через механізм спеціалізованого інвестиційного кредитування активів;

– умови зобов'язання надають кредитором значний ступінь контролю над активами та доходами, які вони приносять.

В площині спеціалізованого кредитування автори вважають за необхідне виокремити:

1. Проектне кредитування – метод фінансування будівництва або придбання та монтажу обладнання, якому властиве погашення заборгованості за рахунок грошових потоків, генерованих від реалізації проекту, який фінансується;

2. Об'єктне кредитування – метод фінансування придбання фізичних активів (літаків, суден, автопарків, потягів), якому властиве погашення кредитної заборгованості за рахунок грошових потоків, генерованих певними активами, які були профінансовані або заставлені на користь кредитора. Основним джерелом таких грошових потоків можуть бути контракти оренди чи лізингу з однією або декількома третіми сторонами. У випадку кредитування підприємства, операційна діяльність якого дозволяє погашати заборгованість незалежно від доходу від закладених активів, вимога повинна бути класифікована як строкове інвестиційне кредитування.

3. Кредитування нерухомості та земельних ділянок, за якого перспективи погашення заборгованості та відшкодування ризиків залежать, в першу чергу, від грошових потоків, генерованих активами. Основним джерелом потоків виступають, як правило, лізингові або орендні платежі, продаж активу.

4. Кредити на придбання інших підприємницьких фірм.

Спеціалізоване кредитування у багатьох випадках здійснюється на консорціумній основі, з огляду на потребу в інвестиційних ресурсах для реалізації великих проектів і диверсифікації ризиків. Здійснення консорціумного кредитування регламентується Цивільним та Господарським кодексом тощо. За принципами формування банківського консорціуму виділяють [7, с. 130]:

– приватне (клубне) розміщення – банки-учасники визначені заздалегідь і є традиційними кредиторами або партнерами позичальника;

– відкрите (публічне) розміщення – учасником консорціуму може бути будь-який банк, що відповідає рамочним умовам консорціуму, та згодний із визначеними умовами кредитування.

Для позичальника процедура отримання банківського інвестиційного кредиту на консорціумній основі передбачає більш ускладнену підготовчу процедуру та більш детальне опрацювання всіх аспектів інвестиційного проекту. Найбільш прийнятним для підприємства в

таких умовах є делегування функцій попереднього погодження параметрів угоди на банк-організатор фінансування зі сплатою комісійної винагороди за надання організаторських та консультативних послуг, тому роль організатора консорціуму найбільш якісно може бути реалізована банком, який є стратегічним партнером підприємства. Як зазначають фахівці-практики, вибір банку-організатора для позичальника та входження в консорціум, організований банком, який професійно працює на ринку інвестиційного кредитування, для банків-учасників є основними складовими успішної співпраці [8, с. 254]. Крім того, для успішної практичної реалізації консорціумного кредитування, банк-організатор повинен максимально ретельно проробити загальну

схему взаємодії всіх учасників, для того, щоб запропонувати іншим банківським установам вже ґрунтовно опрацьований ринковий продукт.

Висновки. Таким чином, розвитку спеціалізованого, більш ризикованого для банків, аніж строкове інвестиційне кредитування, в Україні перешкоджають ряд факторів, серед яких основними є: недостатньо сприятливий інвестиційний клімат, відсутність економічної, політичної та ринкової стабільності, яка дозволяла б розраховувати на погашення заборгованості за рахунок майбутніх доходів від проекту, обмеженість ресурсів, які могли б бути використані для масштабного фінансування капіталомістких проектів, низька кваліфікація учасників спеціалізованого кредитування та брак досвіду тощо.

Список використаних джерел:

1. Балаянт Г.Р. Кредитування інвестиційних процесів в умовах становлення і розвитку ринкових відносин: Автореферат дисертації на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Г.Р. Балаянт; Тернопільський державний економічний університет. – Тернопіль, 2006. – 19 с.
2. Попова Н.В. Банківське інвестиційне кредитування: стан і перспективи розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / Н.В. Попова; Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль, 2004. – 22 с.
3. Майорова Т.В. Довгострокове кредитування інвестиційних проектів / Т.В. Майорова // Фінанси України. – 1997. – № 5. – С. 48–51.
4. Основы банковского дела в Российской Федерации : [учеб. пособие] / под ред. О.Г. Семенюты. – Ростов н/Д: Феникс. – 2001. – 368 с.
5. Гроші та кредит : [підручник] / М.І. Савлук, А.М. Мороз та ін.; за заг. ред. М.І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2001. – 602 с.
6. Луців Б.Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій / Б.Л. Луців – Тернопіль: Економічна думка & Картбланш, 2001. – 320 с.
7. Матвієнко І.В. Банківське інвестиційне кредитування / І.В. Матвієнко // Фінанси України. – 2005. – № 12. – С. 128–132.
8. Міщенко В.І. Банківські операції : [підручник]. / В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янська. – К. : Знання, 2006. – 727 с.

Аннотація. В работе рассмотрены особенности банковского инвестиционного кредитования среднего и малого бизнеса в современных условиях, подходы к определению банковского инвестиционного кредитования, значение перераспределения средств в ходе данного процесса. Кроме того, автором очерчена специфика инвестиционных отношений. Рассмотрен спектр функций инвестиционного кредитования.

Ключевые слова: инвестиционное кредитование, кредит, распределение средств, законодательная база, средний и малый бизнес, процесс воспроизведения, оборот капитала.

Summary. The paper considers peculiarities of bank investment crediting of small and medium business in modern conditions, approaches to the definition of investment banking lending value redistribution of funds in the course of this process. In addition, the author outlines the specific investment relations. Considered range of functions of investment lending.

Key words: investment lending, credit, distribution of resources, legislative base, medium and small businesses, process of reproduction of capital turnover.

Колінець Л.Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету*

Kolinets L.B.

*PhD, Associate Professor,
Doctoral Student of Department of International Economy
Ternopil National Economic University*

ТРАНСФОРМАЦІЯ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО ПОРЯДКУ: РОЛЬ KEYNESIANISM ТА НЕОЛІБЕРАЛІЗМУ

TRANSFORMATION OF WORLD FINANCIAL ORDER: THE ROLE OF KEYNESIANISM AND NEOLIBERALISM

Анотація. У статті висвітлено етапи трансформації світового фінансового порядку. Показано роль кейнсіанської теорії та неолібералізму у трансформації світового фінансового порядку. Встановлено, що існуючий світовий фінансовий порядок виявився нестійким і неспроможним вирішувати сучасні завдання та мінімізувати фінансові кризи. Також визначено, що в рамках неолібералізму вплив держави на світовий фінансовий порядок недооцінюється через занадто «вузький фокус», а в рамках кейнсіанства її роль вимагає вироблення інституційних та інших обмежень, які відповідають новим умовам перетворення фінансового порядку.

Ключові слова: світовий фінансовий порядок, кейнсіанство, неолібералізм, Бреттон-Вудська валютна система, фінансовий ринок.

Постановка проблеми. Динамічний розвиток глобалізаційних процесів показав, що світове співтовариство, зіткнувшись із глобальною фінансовою кризою, виявилося не готовим їй протистояти. Існуючий світовий фінансовий порядок виявився нестійким і неспроможним вирішувати сучасні завдання.

Світовий фінансовий порядок формувався протягом декількох століть. Однак, основний вплив на нього справили кейнсіанська економічна теорія та в подальшому неоліберальні концепції. Для побудови ефективного нового світового фінансового порядку необхідне ґрунтовне вивчення причин сучасної фінансової нестабільності, які можуть полягати, в тому числі, і у теоретичних концепціях, що лягли в основу фінансового порядку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість як закордонних, так і українських вчених займалися питаннями дослідження формування світової фінансової архітектури та світового фінансового порядку. А. Кертапаніс та М. Герланд досліджували, зокрема, можливість повернення до використання принципів кейнсіанства при побудові нової світової фінансової архітектури [1]. Т. Пеллі приділяє увагу порівнянню ролі кейнсіанства та неолібералізму у формуванні економічних та фінансових систем [2]. Д. Харвей досліджує історичні аспекти розвитку неоліберальної концепції [3]. І кейнсіанство, і неолібералізм відіграли значну роль у формуванні та трансформації світового фінансового порядку. Однак, не всі аспекти цих процесів є достатньо вивченими.

Мета статті. На основі викладеного можна сформулювати наступні цілі даного дослідження:

- обґрунтувати роль концепцій кейнсіанства та неолібералізму у формуванні світового фінансового порядку;
- показати їх недоліки та слабкі місця;
- показати можливість формування нового світового фінансового порядку на основі новітніх теоретичних концепцій.

Викладення основного матеріалу дослідження.

Друга світова війна спонукала США як провідну військово-політичну державу істотно зміцнити свою економічну і фінансову могутність, виступити ініціатором створення світового фінансового порядку, заснованого на верховенстві долара, і підтримувати його накопиченими у країні загальносвітовими золотими запасами. Теоретичним підґрунтям даного фінансового порядку стало кейнсіанство, що панувало тоді в США. За оцінкою кейнсіанців, ринкова структура економіки володіє внутрішніми «вадами» і нездатна до саморегулювання, що призводить до безробіття, інфляції, частих економічних криз та інших негативних наслідків. Для запобігання криз та забезпечення стабільності, за оцінкою Дж. Кейнса, необхідно проводити жорстку грошово-кредитну і фіскальну політику держави, а також розширювати сукупний попит через механізм мультиплікатора, (в тому числі, за рахунок соціальної складової – перерозподілу доходу держав на користь найменш забезпечених верств населення) [4]. У кейнсіанських уявленнях ринкова економіка є системою, що має, з одного боку, сильну тенденцію до рівноваги, а з іншого – володіє постійним джерелом нестабільності у вигляді нерівноважних фінансових ринків. При цьому криза виступає як результат негативних імпульсів, породжених фінансовими ринками у зв'язку з переважанням песимістичних настроїв. Державне втручання є бажаним, оскільки тільки воно здатне створювати позитивні стимули, які протидіють хвилі песимізму, а також нейтралізувати кризові тенденції та забезпечити кращі параметри рівноваги, ніж ті, які встановляться, якщо криза припиниться «природним» шляхом. Основоположною повинна була стати ідея про необхідність відмови від золотого стандарту і розвитку світової валютно-фінансової системи, заснованої на твердих валютних курсах і строгому міждержавному регулюванні міжнародних торгово-економічних і валютно-фінансових відносин [5, с. 7–10, 94–95].

Інституційне і юридичне оформлення світового фінансового порядку (фактично, американського фінансового порядку) відбулося в рамках Бреттон-Вудської валютно-фінансової конференції 1944 р., на якій вперше в історії були засновані міжнародні валютно-кредитні організації – Міжнародний валютний фонд (МВФ), Міжнародний банк реконструкції і розвитку (МБРР).

Крім того, на ній були визначені основні принципи функціонування даного порядку:

1. Оформилося законодавче закріплення системи золотодевізного (золотовалютного) стандарту, при якому золото як і раніше зберегло свою роль розрахункового засобу в міжнародній торгівлі. Центральні банки та урядові валютні органи країн-членів могли обмінювати належні їм долари на американське золото за фіксованим курсом – 35 доларів США за 1 тройську унцію.

2. В якості резервних і платіжних засобів крім золота в світовому обороті використовувалися долари США і фунти стерлінгів, які стали резервними валютами [6].

3. Велике значення приділялося діяльності міжнародних інститутів.

Незважаючи на прийняті рішення, Бреттон-Вудські угоди не змогли стабілізувати курси західноєвропейських валют. Девальвацію (або ревальвацію) своїх валют провели 37 країн. Тільки долар США до кінця 1949 р. зберіг свій золотий вміст, встановлений у 1934 р., незважаючи на те, що його купівельна спроможність усередині країни знизилася в порівнянні з довоєнним періодом майже вдвічі. Зниження курсів інших національних валют щодо долара сприяло тому, що долар став базою валютних паритетів, переважаючим засобом міжнародних розрахунків, валютою інтервенції і резервних активів. По суті, США встановили монопольну валютну гегемонію, світова валютна система фактично базувалася на доларовому стандарті.

Ключ до розуміння американського фінансового порядку знаходиться у двох ключових взаємопов'язаних суперечностях. По-перше, у той час як Р. Тріффін увів в обіг термін, котрий став відомим як «парадокс Тріффіна» (1960 р.), кредитна практика заледве могла миритись із системою Бреттон-Вудських домовленостей, за якими валютні курси були фіксованими [7]. Довгостроковий відтік капіталу США, який спричиняв постійний дефіцит платіжного балансу, викликав щодалі більший спротив на фоні зростаючого долара.

По-друге, громадські сили Нью-Йорка дотримувались виключно ліберальних принципів та воліли підтримувати американський фінансовий порядок всередині держави, у той час як їхнє зростаюче домінування у генерації світових кредитних ресурсів було неминучим. Загальні інтереси громадських сил Нью-Йорка опинилися під загрозою після того, як США, починаючи із 1963 р., відреагували на дилему Тріффіна введенням однобічного контролю за рухом капіталу, тим самим обмежуючи кредитну сферу, зосереджену в Нью-Йорку.

Можна також відмітити, що визначальною рисою американського фінансового порядку був довгостроковий міжурядовий та корпоративний відтік капіталу з економіки США. Він проявлявся в постійному довгостроковому дефіциті платіжного балансу, ефективно профінансованому за рахунок як готовності іноземних центральних банків тримати долари в якості резервів, так і ресурсами окремих осіб і фірм, зацікавлених у веденні свого бізнесу в доларах.

Піком процесу розхитування США як світового фінансового центру стали 1973–74 рр., тобто момент розвалу Бреттон-Вудської угоди у самий розпал нафтової кризи.

За висловом англійського економіста С. Стрендж, 1973 р. став знаковим і «ознаменував щось схоже на перехід на іншу швидкість» [8, с. 5–6]. Ескалація в'єтнамського конфлікту наприкінці 1960-х рр. призвела до посилення навантаження на платіжний баланс у США. 1971 р. став роком, коли президент Р. Ніксон скасував обмін долара на золото, тобто ту складову, яка лежала у самому серці Бреттон-Вудських угод. У той час як долар не переставав бути мішенню для спекулятивних атак на євrorинках, в основі цього так званого «струсу від Ніксона» лежало припущення, що відносна переоціненість долара стала причиною падіння конкурентоспроможності економіки США, призвела до збільшення безробіття і розхитувала платіжний баланс країни [9, с. 151]. Спроби зберегти фіксовані обмінні курси, підписавши Смітсонівську угоду, в якій розглядалася прив'язка долара до японської ієни і німецької марки, а також регуляція обмінних курсів за допомогою взаємодії центральних банків, у кінцевому підсумку провалилася, і у 1973 р. було прийнято плаваючий обмінний курс. Усе це разом узятє – Ніксонівський шок, нездатність американської адміністрації дотримуватися Смітсонівської угоди, а також прихильність США до плаваючих обмінних курсів – лягло в основу фінансової політики «неприйняття рішень», яка призвела до фактичного збільшення значущості ринкового чинника у кредитній політиці [8, с. 38–40; 10, с. 209–210].

Таким чином, колапс фінансової системи, заснованої на Бреттон-Вудських угодах, що трапився внаслідок американської нерозбірливості в методах, став необхідною передумовою остаточного краху американо-центричного фінансового порядку.

Дестабілізація світової економіки, що наступила після нафтової кризи 1973 р., проявилася в тому, що С. Фогель називає «політикою економічного спаду» [11, с. 39–41]. Уряди провідних країн зіштовхнулися з так званим «довгим бумом» 1950-х та 1960-х рр. та «фіскальною кризою», що з'явилася у результаті поєднання економічної «стагфляції» та зростаючого попиту на державні витрати [12].

Розвиток таких подій вдарив прямо в серце політики виробництва та конфігурації соціальних та політичних відношень влади, які були формою національного благополуччя державного суспільства [13, с. 270–279].

Під впливом доктрини монетаризму М. Фрідмана в більшій чи меншій мірі в різних державних суспільствах стагфляція та фіскальна криза почали проявлятися відмовою від кейнсіанського макроекономічного формування політики та анкетуванням про державне втручання в економіку [14; 15, с. 7–35]. Монетаристський експеримент кінця 1970-х – початку 1980-х рр виявився першим кроком нової переважаючої неоліберальної економіки. Неолібералізм звинувачував організовану працю та уряди за ряд надмірних вимог підвищення заробітної плати та за витрати, які «витіснили» приватні інвестиції. І ринок праці, і уряд, як стверджувалось, потребували коммодифікації дисципліни, що забезпечувалось механізмом ринку. Такі ідеї знайшли своє відображення в слоганах змагання, ефективності, гнучкості та надійності, у впевненості в тому, що ринкові соціальні відносини є природним продуктом властивої людям економічної раціональності, які й сьогодні продовжують формувати економічні стратегії провідних державних урядів.

На зміну кейнсіанству, як бачимо, прийшла нова епоха неолібералізму, початок якої був покладений Ямайською валютною системою. 7–8 січня 1976 р. на Ямайці відбулася зустріч Тимчасового комітету, на якій було прийнято поправки до Статуту МВФ. Зміни до Статуту, запропоно-

вані на Ямайській (м. Кінгстон) зустрічі, набули чинності з 1 квітня 1978 р.

Принципами Ямайської валютної системи стали: повна демонетизація золота; впровадження плаваючих валютних курсів; надання спеціальним правом запозичення МВФ статусу головного резервного активу і міжнародної розрахункової одиниці; поліцентричність побудови грошово-валютної світової валютної системи.

З переходом на Ямайську міжнародну валютну систему особливу перевагу отримала економіка США. Завдяки переходу до Ямайської валютної системи США отримали можливість безконтрольно проводити емісію своєї грошової одиниці, яка стала провідною в міжнародних валютних резервах і головним засобом платежу в світових розрахунках [16].

Практика показала, що режим плаваючих валютних курсів не забезпечив їх стабільності і збалансованості розрахунків між країнами. Центральні банки витрачали великі кошти на валютні інтервенції. Тому згодом було посилено регулюючу роль МВФ щодо країн-членів, розширено межі взаємних кредитів через МВФ для покриття дефіцитів платіжних балансів, посилено координацію міжнародних фінансових організацій.

Таким чином, Ямайська валютна система, створена на основі неоліберальної концепції, також не забезпечила належної валютно-фінансової стабілізації. У той же час посилювалися дискусії щодо ролі неолібералізму у формуванні світового фінансового порядку та забезпеченні стабільності фінансової системи.

З одного боку, деякі вчені трактують неолібералізм як процес дерегулювання фінансового ринку, для якого характерні послаблення контролю над банківським сектором і транснаціональний рух капіталу. На обговорення реформ світового фінансового ринку в значній мірі вплинуло питання дерегулювання, за словами декількох вчених, через відсутність регулювання та контролю фінансового ринку інвестори та фінансові підприємства створили умови для фінансової кризи, торгуючи все більш складними цінними паперами, забезпеченими активами [17; 18].

З іншого боку, деякі вчені доводили, що неолібералізм проявляє себе не в мірі регулювання фінансового ринку, а в зміні форм цього регулювання. Ця друга сторона неолібералізму є процесом контр-регулювання як деполітизації, або переходу регулятивної діяльності на технократичні, обмежені установи, переважно державних фінансів (міністерства фінансів та центральні банки), та приватні фінансові установи. Ми поділяємо погляди тих, хто вважає неолібералізм процесом відгородження фінансових ринків від державної перевірки та політичного конфлікту, показуючи, що не дерегулювання, а саме неоліберальне регулювання призвело до нестабільності світових фінансових ринків.

Широко неоліберальний курс, взятий політикою економічного спаду, мав деякі важливі наслідки для формування сучасного фінансового порядку. Перший і найбільш явний – неоліберальна політична економіка була в серці виникнення гіперліберальних соціально-державних форм США та Великої Британії, які, як було зазначено, зробили багато для підтримання позицій соціальних сил Нью-Йорка та Лондона в формуванні сучасного порядку.

Другий і більш загальний – неоліберальна політика забезпечує протистояння капіталу економічному спаду, також була важливою для забезпечення загальної фінансiалiзацiї свiтових кредитних практик.

Третій – світова кредитна практика тісно взаємопов'язана зі стратегічним відношенням до сучасної державної реструктуризації. Зіштовхнувшись з фіс-

кальною кризою та відхиленими підвищеннями податків для фінансування затрат, уряди стали впевненішими у собі, ніж протягом американського фінансового порядку, після звернення до суверенної кредитної практики для покриття бюджетного дефіциту.

Четвертий – неоліберальна політика, що відреагувала на економічний спад шляхом широкого надання більшої свободи для капіталу, живила подальший розвиток офшорного простору в сучасній світовій кредитній практиці. Офшорний простір відразу ж звільняє багатонаціональні компанії та провідні банки для реструктуризації вздовж лінії, запропонованої неолібералізмом, у той час маючи на увазі, що внутрішньодержавні соціально-економічні відносини можуть бути і надалі оподаткованими.

Загалом, неоліберальна політика економічного спаду складала умови для ширшого світового порядку, які продовжували надихати лібералізацію та дерегуляцію світових кредитних практик і фактично центральне положення держави та суспільних сил Нью-Йорка та Лондона у формуванні сучасного фінансового порядку.

Регулятивна ціль неолібералізму доводить, що повторення світових фінансових криз відбувається через те, що творці установ міжнародного економічного управління недостатньо включили кейнсіанське розуміння недосконалості ринкового механізму, зокрема короткострокового, і таким чином потребують сильнішого контролю над світовими фінансовими операціями.

Сучасний фінансовий порядок, який базується на неолібералізмі, не зміг повноцінно виконати свого завдання із забезпечення стабільності глобальної економічної та фінансової системи. Багато вчених, з думками яких ми погоджуємося, вбачають причину цього саме у використанні неолібералізму як теоретичної основи порядку. Так, одним з критиків неоліберальної концепції є Г. Колодко, який вбачає причини останніх фінансових криз саме в неолібералізмі. Він вважає, що остання криза – криза фундаментальна, системна криза сучасного капіталізму, а точніше – його неоліберальної мутації, яка правила протягом останнього покоління в значній частині світу [19, с. 129]. На думку Г. Колодко, на зміну неолібералізму повинен прийти новий прагматизм, в основі якого лежала б розроблена автором теорія збігу обставин розвитку.

Критичний погляд на сучасний фінансовий порядок та на діяльність фінансово-кредитних організацій в рамках цього порядку має і Джозеф Стігліц. Він переконаний, що МВФ з часу свого заснування не впорався з поставленими перед ним завданнями сприяти глобальній стабільності. Політика, яку проводив МВФ, особливо передчасна лібералізація ринку капіталу, зробила свій внесок в глобальну нестабільність [20, с. 37].

Висновки та перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Незважаючи на значну критику з боку провідних економістів та невтішні результати від впровадження лібералізації на сучасному етапі залишається невід'ємною частиною економічної політики більшості держав, безпосередньо впливаючи на нинішній світовий фінансовий порядок. При цьому її основними параметрами є: установка на економічне зростання і над-продукт; свобода конкуренції; відкриття національних економік для світового ринку; догляд держави з економіки і «дерегламентація»; приватизація з метою підвищення рентабельності. Невідповідність неоліберальної парадигми сучасних умов розвитку фінансового порядку та світової економіки і стало однією з ключових причин виникнення світової кризи 2007 р., створюючи тим самим об'єктивну необхідність для створення іншої економічної теорії, що відповідає сучасним реаліям розвитку глобаль-

ної економіки і фінансів. Стає очевидним, що в рамках неолібералізму вплив держави на світовий фінансовий порядок недооцінюється через занадто «вузький фокус»,

а в рамках кейнсіанства її роль вимагає вироблення інституційних та інших обмежень, які відповідають новим умовам перетворення фінансового порядку.

Список використаних джерел:

1. Cartapanis A. Herland M. The reconstruction of the International Financial Architecture: Keynes' revenge / A. Cartapanis, M. Herland. – [Electronic resource] – Access mode: http://www.personal.ceu.hu/students/05/Corina_Haita/financial%20crises%20review/4177422.pdf.
2. Palley I.T. From Keynesianism to Neoliberalism: Shifting Paradigms in Economics / I.T. Palley. – [Electronic resource] – Access mode: http://fpif.org/from_keynesianism_to_neoliberalism_shifting_paradigms_in_economics/.
3. Harvey D.A. Brief History of Neoliberalism / D. Harvey – 2007. – [Electronic resource] – Access mode : <http://www.sok.bz/web/media/video/ABriefHistoryNeoliberalism.pdf>.
4. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс // Истоки – Вып. 3. – М.: ГУ-ВШЭ – 1998.
5. Бункина М.К. Валютный рынок / М.К. Бункина. – М. : АО «ДИС», 1995. – 112 с.
6. Беляев М.И. Экономика. [Текст] / М.И.Беляев. – М. : Новое мышление. 2006 г. – 326 с.
7. Triffin R. Gold and the Dollar Crisis: The Future of Convertibility, New Haven / R. Triffin. – CT: Yale University Press, 1960.
8. Strange S. Casino Capitalism / S. Strange. – Oxford: Blackwell, 1986 – P. 5–6.
9. Brett E.A. International Money and Capitalist Crisis: The Anatomy of Global Disintegration / E.A. Brett. – London: Heinemann Educational, Boulder, CO: Westview Press – 1983.
10. Walter A. World Power and World Money: The Role of Hegemony and International Monetary Order / A. Walter. – Revised Edition, Hertfordshire: Harvester Wheatsheaf., 1993. – P. 209–210.
11. Vogel S.K. Freer Markets, More Rules: Regulatory Reform in Advanced Industrial Countries / S.K. Vogel. – Ithaca, NY: Cornell University Press, 1996. – P. 39–41.
12. O'Connor J. The Fiscal Crisis of the State / J. O'Connor. – New York: St Martins Press, 1973.
13. Cox R.W. Production, Power and World Order: Social Forces and the Making of History / R.W. Cox. – New York: Columbia University Press, 1987. – P. 270–279.
14. Clarke S. Capitalist crisis and the rise of monetarism, in R. Miliband, L. Panitch and J. Saville (eds) Socialist Register / S. Clarke. – London: The Merlin Press, 1987.
15. Van der Pijl K. Ruling classes, hegemony, and the state system / K. Van der Pijl. – International Journal of Political Economy, 1989. – P. 7–35.
16. Хаустова В.Е., Громыко Н.К. Валютная система и мировые кризисы / В.Е. Хаустова, Н.К. Громыко // Проблеми економіки, 2010 – № 4. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.problecon.com/export_pdf/problems-of-economy-2010-4_0-pages-9_12.pdf.
17. Johnson S. Too Big to fail or too big to save?, Testimony before the Join Committee of the US Congress Hearing, “Too Big to fail or too big to save? Examining the system threats of large financial institutions” / S. Johnson. – 21 April 2009.
18. Pollin R. Tools for New Economy / R. Pollin. – Boston Review, January/February. – [Electronic resource] – Access mode: < <http://new.bostonreview.net/BR34.1/pollin.php>>
19. Колодко Г.В. Глобализация, трансформация, кризис – что дальше? / Г.В.Колодко – М.: Магистр, 2015. – 176 с.
20. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар / Дж. Стігліц. – пер. з англ. – К.: Вид.дім «КМ Академія», 2003. – 252 с.

Аннотация. В статье рассматриваются этапы трансформации мирового порядка. Показана роль кейнсианской теории и неолібералізма в трансформации мирового порядка. Установлено, что существующий мировой финансовый порядок оказался неустойчивым и неспособным решать современные задачи и минимизировать финансовые кризисы. Также определено, что в рамках неолібералізма влияние государства на мировой финансовый порядок недооценивается из-за слишком «узкого фокуса», а в рамках кейнсіанства его роль требует выработки институциональных и других ограничений, которые соответствуют новым условиям преобразования финансового порядка.

Ключевые слова: мировой финансовый порядок, кейнсіанство, неолібералізм, Бреттон-Вудская валютная система, финансовый рынок.

Summary. In this article have been shown the stages of transformation of the global financial order. It's detected the role of Keynesian theory and neo-liberalism in the transformation of the global financial order. It was established that the existing global financial order was unstable and unable to solve current tasks and minimizing financial crisis. Also determined that under neoliberalism impact on the world financial order is underestimated because of too “narrow focus” and within its role Keynesianism requires making institutional and other constraints that meet the new conditions of converting financial order.

Key words: world financial order, Keynesianism, neoliberalism, Bretton Woods monetary system, financial market.

Колісник Г.М.

*доцент кафедри обліку і аудиту
Вищого державного навчального закладу
«Ужгородський національний університет»*

Kolesnik G.M.

*Associate Professor of Accounting and Auditing
Higher Educational Institution
«Uzhhorod National University»*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМНИЦТВА ТА ЙОГО АДАПТАЦІЯ В УКРАЇНІ

FOREIGN EXPERIENCE COST OF GOVERNMENT REGULATION AND ITS BUSINESS ADAPTATION IN UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто досвід країн, які звернули увагу на необхідність державного регулювання витрат підприємства. З'ясовано, що більшість країн Організації економічного співробітництва та розвитку почали впроваджувати ідею державного регулювання витратами підприємства на початку 2000-х рр., причиною чого стала фінансова криза, податковий тиск, скорочення державних видатків. Розглянуто досвід розвитку державного регулювання витратами підприємства Сполучених Штатів Америки, Канади, Російської Федерації, Іспанії, Франції. В результаті проведеного дослідження, що виконане на основі аналізу цих країн, виокремлено переваги державного регулювання витратами підприємства та зроблено висновки.

Ключові слова: державне регулювання, витрати підприємства, ефективне державне управління витратами, зарубіжний досвід державного регулювання витратами підприємства, інструменти державного регулювання, система управління витратами підприємства.

Вступ та постановка проблеми. Пошук оптимального варіанту співвідношення державного регулювання витратами окремих сфер підприємницької діяльності є новою проблемою для вітчизняної економічної науки. Однак кожен новий етап розвитку національної економічної системи супроводжується щоразу новими ініціативами щодо запровадження певних інститутів, механізмів і засобів державного регулювання витрат підприємства.

Найчастіше такі ініціативи зводяться до спроби адаптувати успішний досвід розвинених зарубіжних країн до тих умов, які існують в економічній сфері сучасної України.

Перший крок до державного регулювання витратами підприємства зробили країни з високим рівнем економічного розвитку. Відповідно, їх досвід є безцінним, адже вирішує не лише питання практичного впровадження, а й вирішення поточних проблем.

У нашій країні актуальність проблеми управління витратами підприємства в сучасних мінливих умовах ринкового реформування національної економіки додатково визначається об'єктивною необхідністю у забезпеченні оперативного й ефективного реагування суб'єктів підприємства на перетворення господарського середовища, створенні належних організаційно-економічних засад підвищення ефективності виробництва конкурентоспроможної продукції в умовах загострення ринкового суперництва.

Актуальність проблеми посилюється ще й тим, що інфляційні процеси, які мають місце впродовж останніх років, не сприяють зниженню рівня витрат. Прибуток досягається, в основному, не шляхом зменшення затрат на виробництво продукції, а за рахунок зростання відпускних цін.

Необхідною умовою для забезпечення результативності та ефективності функціонування суб'єктів підприємства стає економічне обґрунтування раціонального

використання усіх видів ресурсів, що обумовлює доцільність формування єдиної системи управління витратами підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем витрат діяльності підприємства досліджують ряд вітчизняних науковців, серед яких І.С. Давидович [1], П.В. Іванюта [2], О.С. Коцюба [3], Ю.Б. Кравчук [4], О.П. Лугівська [2], В.М. Панасюк [5], Г.О. Паргин [6], А.М. Турило [4], А.А. Турило [4], А.В. Череп [7]. У сучасний період управління витратами, яке розглядається в рамках підприємства, що визначає політику підприємств та організацій, в Україні практично не існує. На це також звертає увагу відомий український вчений В.М. Панасюк, який зазначає, що в даний час ще немає чіткої системи управління процесом зниження собівартості продукції [8, с. 117].

Ю.Б. Кравчук та А.А. Турило співвідносили витрати виробництва з процесом виробництва взагалі, а собівартість – з конкретним продуктом, завершеним виробництвом. Витрати виробництва розглядаються ними як степінь сходження від абстрактного (вартості) до конкретного (собівартості продукції), причому самі витрати, на його думку, являються лише теоретичним поняттям, що характеризує процес відтворення з точки зору всього суспільства [4, с. 29].

О.І. Драган у статті «Удосконалення методики формування витрат на виробництво продукції (послуг) на підприємствах м'ясної промисловості» вважає, що ефективність виробництва залежить від повноти та своєчасності обліку витрат та виробництва і пропонує модель формування собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) [1, с. 11].

Для ефективної реалізації зарубіжного досвіду державного регулювання витратами підприємства в Укра-

їну необхідно залучати кращий світовий досвід, одночасно враховуючи вітчизняні реалії та особливості. Тому при аналізі зарубіжного досвіду доцільним є прийняти до уваги досвід саме розвинених країн, в тому числі тих, які входять до Великої вісімки.

На жаль, в світі не існує єдиної моделі державного регулювання витратами підприємництва. Різноманітність форм, методів та інструментів їх реалізації зумовлена історично сформованими особливостями розвитку кожної конкретної країни. Також підходи до застосування державного регулювання витратами підприємництва знаходяться в безперервному процесі вдосконалення та змін. Проведені дослідження показують, що більшість країн почали впроваджувати нові підходи до державного регулювання витратами підприємництва лише протягом останніх десятиліть.

Попри значну увагу науковців до окресленої тематики, низка невіршених питань щодо впровадження практики державного регулювання витратами підприємництва має сприяти створенню системи ефективного державного управління витратами підприємств. Однак, сьогодні Україна до цього повною мірою не готова. Саме тому це питання потребує системних наукових досліджень та обґрунтувань.

Мета статті. Проаналізувати досвід державного регулювання витратами підприємництва в зарубіжних країнах, визначити їх переваги для залучення і адаптації їх в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першими державами, що звернули увагу на необхідність державного регулювання витратами підприємництва, стали такі високорозвинені країни, як: США, Австрія, Нідерланди, Великобританія, Швеція, Канада та Нова Зеландія.

Більшість країн Організації економічного співробітництва та розвитку почали впроваджувати ідею державного регулювання витратами підприємництва на початку 2000-х рр. Причиною цього стали фінансова криза, податковий тиск, скорочення державних видатків тощо.

Досвід **Сполучених Штатів Америки**, мабуть, краще за досвід інших країн дає уявлення про те, як зароджувалася та еволюціонувала концепція державного регулювання витратами підприємництва. Передумовами впровадження державного регулювання витратами підприємництва стала політика «laissez-faire» (державного невтручання в економіку), яка в підсумку призвела до важкої економічної кризи, названої згодом Великою депресією. Невдалим виявилися спроби зменшити масштаби кризи шляхом збільшення податків та зростання державних витрат. У 1949 р. Президент США Г. Гувер (1949–1962 рр.) ініціював створення Комісії, що передбачала державне регулювання витратами підприємництва шляхом розробки програмно-цільового бюджету (Performance Budget). Основою цього бюджету стало перенесення акцентів з витрат державних ресурсів на виконання державних функцій та досягнення конкретних результатів. Тоді ж було розпочато перше регулювання економіки на макrorівні, а з 60-х рр. XX ст. почали інтенсивно розроблятися економічні прогнози [10, с. 81].

Історія державного регулювання витратами підприємництва почалася у 1950-х рр. в США разом з економічними реформами та пройшла наступні етапи розвитку:

Наступним етапом на шляху державного регулювання витратами підприємництва стала розробка системи розподілу ресурсів за цілями «Планування-програмування-бюджетування» (Planning – Programming – Budgeting System). Дана система виникла у 1962 р. та діяла протягом 1962–1971 рр. Головною метою цієї системи було забезпечення оптимального розподілу ресурсів. Перед

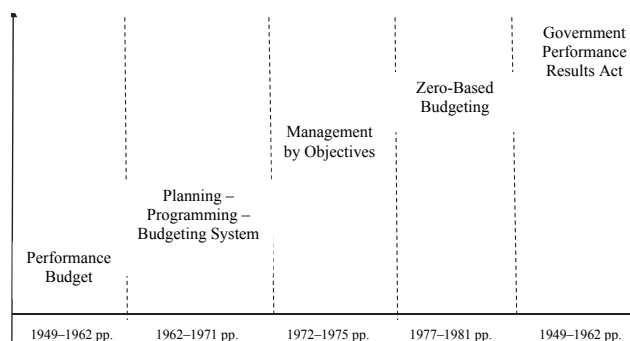


Рис. 1. Етапи розвитку державного регулювання витратами підприємництва на федеральному рівні США

Джерело: складено автором

кожним державним міністерством та відомством ставилося завдання проаналізувати всі види діяльності, що ними виконуються, згрупувати ці види діяльності у відповідні програми, що потім реалізовувалися. Такий аналіз виявив потребу в державному регулюванні саме витрат підприємництва, який у подальшому відкривав можливість обирати варіанти планування. Дана система розподілу надавала змогу порівнювати альтернативні способи реалізації поставлених завдань та обирати найкращий. Визначальними факторами під час вибору з множинності варіантів виступали цілі та способи досягнення показників ефективності й результативності у сфері державного регулювання витратами підприємництва. Під час ухвалення рішень та складання звітів основна увага приділялася не кількісним, а якісним показникам діяльності державних органів, а саме: збільшенню рівня зайнятості населення, забезпеченню національної безпеки, максимальному задоволенню потреб громадян тощо [11, с. 12].

Удосконалення системи розподілу за цілями призвело до виникнення Концепції «Управління за цілями» (Management by Objectives), що передбачала підвищення відповідальності співробітників державних органів перед підприємством стосовно можливості досягнення цілей. Дана концепція в подальшому стала однією з найбільш широко розповсюджених та трансформувалася в систему управління підприємством. Адаже окрім отримання прибутку, керівники підприємства мають ставити й інші стратегічні цілі та узгоджувати їх з керівниками нижчих рівнів управління, щоб у покращенні результатів його діяльності були зацікавлені усі працівники. В свій час концепція «управління за цілями» стала інноваційною формою управління підприємством, підвищити ефективність його роботи за рахунок того, що кожен керівник має чітке уявлення про свої цілі та цілі організації загалом; посилити мотивацію до роботи усіх працівників та досягнути стратегічних, а не лише поточних цілей підприємства. Слід зазначити, що в короткостроковому періоді державне регулювання витратами підприємництва шляхом прямого регулювання цін сприяло стабілізації економіки країни: до осені 1972 р. знизилася темпи підвищення оптових та роздрібних цін, трохи збільшилася зайнятість, став швидко зростати ВВП. Проте, згодом проявилися негативні наслідки централізованого регулювання: заморожування цін і заробітної плати обмежувало міжгалузевий перелив капіталів, гальмувало інвестиційну політику, знижувало рівень ділової активності, стримувало зростання доходів.

Попередній досвід державного регулювання витратами підприємництва призвів до розробки та функціону-

вання у 1977–1981 рр. бюджету на нульовій основі «Zero-Based Budgeting». При розробленні різних видів бюджету дані попереднього року приймаються за нуль та бюджетне планування на наступний період здійснюється з урахуванням особливостей середовища функціонування. Використання даної методики дозволяє виявити і усунути зайві витрати, що переходять з періоду в період [12, с. 92].

Отримані результати лягли в основу Федерального закону США «Про оцінку результатів діяльності державних установ» (Government Performance Results Act), що був прийнятий у 1993 р. Даний Закон визначав цілі, на яких повинна базуватись державна політика бюджетних витрат та регулювання витратами підприємництва. У цей час американська адміністрація, обмежуючи державне фінансування і пряме регулювання цін та тарифів в окремих товарних групах, надає перевагу активному використанню ринкових важелів і методів непрямого регулювання витратами підприємництва. Їх застосування сприяє загальному оздоровленню економічного стану в країні та здійснює стабілізуючий вплив на розвиток інфляційних процесів. Основними напрямками непрямого державного регулювання витратами підприємництва у США є такі [13, с. 68]:

- регулювання облікової ставки федеральних резервних банків;
- федеральні закупки товарів і послуг;
- податкова політика – встановлення податкових ставок та бази оподаткування;
- тарифна політика – встановлення тарифів на користування електроенергією і деякими комунікаційними послугами.

Ці напрями державної макроекономічної політики справляють вплив на зміну співвідношення попиту і пропозиції на внутрішньому ринку США і таким чином визначають базові пропорції обміну і рівня цін.

Пряме державне регулювання витратами підприємництва здійснюється шляхом регулювання цін у високо монополізованих галузях, що підпадають під юрисдикцію антитрестівського регулювання. Так, спеціальні комісії встановлюють тарифи на користування електроенергією і деякі комунікаційні послуги. Всього в США державою регулюється 5–10% витрат підприємництва.

Цікавим для вивчення є досвід **Канади**. В Канаді з 1995 р. всі федеральні міністерства і відомства в обов'язковому порядку повинні визначати основні суспільно значущі результати своєї діяльності та чітко формулювати, чого вони прагнуть досягти в інтересах громадян. На основі цього здійснюється планування, оцінка результативності та складання звітів щодо державного регулювання витратами підприємництва. Відповідно до законодавства Канади органи державної влади зобов'язані забезпечувати об'єктивну оцінку, аналіз результатів реалізації програм з управління витратами підприємництва, а також ступінь досягнення поставлених цілей.

У березні 2000 р. уряд Канади впровадив нову концепцію державного регулювання витратами підприємництва, основи якої закладені в документі «Результати для канадців: концепція управління уряду Канади». Відповідно до положень даної концепції здійснення державного регулювання витратами підприємництва, в першу чергу, має бути орієнтоване на створення якісних товарів та надання якісних послуг, досягнення проміжних та кінцевих результатів, спрямованих на реалізацію концепції «ощадливого виробництва».

Джерелом інформації про економічну ефективність програм, спрямованих на державне регулювання витратами підприємництва, що здійснюються і надаються канадським урядом, є відомчі звіти. Двічі на рік в

обов'язковому порядку органами державної влади подаються відповідні звіти до парламенту.

На відміну від інших країн, що здійснюють регулювання витратами підприємництва, в Канаді найкращим чином розроблені способи участі держави в управлінні витратами, що доцільно врахувати і в українській практиці застосування державного регулювання витратами підприємництва [11, с. 213].

В останні роки ряд важливих кроків в рамках великої реформи системи державного регулювання витрат підприємництва зробив уряд **Російської Федерації**. Так, для досягнення поставлених економічних цілей змінилося податкове планування, почалася робота щодо досягнення стабільності державної фінансової системи та налагодження взаємозв'язків за пріоритетними напрямками державної політики. Концепція державного регулювання витрат підприємництва стала початком впровадження та застосування базових положень, відповідно до яких формуються традиційні методи управління витратами. До них належать [14, с. 64]:

- 1) порівняння з нормативними і цільовими показниками;
- 2) адекватний розподіл накладних витрат;
- 3) об'єктивне визначення собівартості продукції.

Дана модель збереглася з часу існування планової економіки, коли більшість етапів процесу управління витратами здійснювались поза підприємством.

У серпні 2008 р. урядом Російської Федерації розроблена концепція довгострокового економічного розвитку до 2020 р., в якій суттєва роль відводиться державному регулюванню витрат підприємництва. Для посилення економічного ефекту акцент здійснюється на внутрішньому контролі. За допомогою внутрішнього контролю можливо завчасно виявити на підприємстві фактори, які збільшують витрати (зайві процеси чи/та процедури, залишки запасів тощо).

Відповідно, у зв'язку із проведеною реформою відбулося зміщення акцентів у регулюванні витрат підприємництва – з «управління ресурсами (видатками)» на «управління результатами». Контроль та аналіз відхилень витрат підприємництва від встановлених показників, визначення їх ефективності та доцільності виконується контрольно-рахунковими палатами, які мають статус органів державного і муніципального контролю. Проте такі ж функції, за рішенням законодавчого органу державної влади Російської Федерації або представницького органу муніципальної влади, можуть виконувати незалежні аудиторські фірми.

Розглянемо досвід **Іспанії** у сфері державного регулювання витратами підприємництва. Так, держава здійснює регулювання та контроль за витратами підприємницької діяльності на товари першої необхідності, а також на товари і послуги, що підпадають під монополізацію. Слід відмітити, що список товарів і послуг, витрати яких підлягають державному регулюванню останніми роками скоротився. Однак, перелік товарів і послуг, витрати яких регулюються державою, постійно публікуються в засобах масової інформації. В основному це продукція підприємств державного сектору і окремих приватних компаній, що підпадають під монополізацію.

Останніми роками кількість галузей економіки, де було активне державне втручання, зменшилася з 171 до 21. Наразі державою регулюється близько 10% витрат, що формують ціну товару чи послуги [15, с. 12].

Контроль за дотриманням витрат, які впливають на формування ціни товару чи послуги здійснюється Вищою радою з ціни при Міністерстві економіки і фінансів.

Державне регулювання витрат підприємництва в Іспанії здійснюється у формі встановлення дозвільних цін на сировину, які обліковуються як витрати, що формують собівартість продукту. Державна чи приватна компанія, передбачаючи підвищення цін на продукт, що є сировиною для подальшої переробки, направляє клопотання у Вищу раду з цін. І тільки після отримання дозволу проводить підвищення цін. Такого погодження потребують наступні товари та послуги: соєва олія, електроенергія, водопостачання, газ, попутний зріджений газ, бензин, керосин, дизельне паливо, нафта для виробництва добрив та інші види палива, фармацевтична сировина, послуги страхування, поштові і телеграфні послуги, послуги телефонного зв'язку, залізничні, автомобільні, пасажирські і вантажні перевезення; міські пасажирські перевезення в межах країни, а також фрахтування суден для певного виду перевезень, повітряні перевезення у межах країни. Такий широкий перелік обумовлений тим, що дані товари та послуги (за умови їх подальшої переробки) є сировиною, а їх вартість становить витрати виробництва.

Зважаючи на те, який продукт чи послуга потребує погодження ціни, розрізняють наступні рівні державного регулювання витрат підприємництва:

- повідомлення про зміну ціни на продукти, що становлять сировину для подальшого виробництва, направляється до Вищої ради з цін. В повідомленні вказується інформація про майбутнє підвищення ціни за один місяць до її здійснення;
- повідомлення про зміну ціни на послуги, що становлять сировину для подальшого виробництва. Підвищення цін на такі послуги, як водопостачання, залізничні, автомобільні, пасажирські і вантажні перевезення, тощо належать до компетенції місцевих комісій з цін.

Прикладом жорсткого механізму державного регулювання витратами підприємництва є досвід **Франції**. Незважаючи на наявність ринкової економіки та на дію принципу вільного встановлення цін, роль держави полягає у прямому регулюванні витрат підприємництва шляхом встановлення фіксованих цін на сільськогосподарську продукцію та фіксованих тарифів на газ, електроенергію, транспортні послуги.

Однак, політика державного регулювання витратами підприємництва розділилася. Для галузей-монополістів (наприклад, газова, електроенергетика, транспорт) держава встановлює всі економічні параметри діяльності. Тобто жорстко регулюються всі витрати, пов'язані з обсягом інвестицій, оплатою праці, цін на готову продукцію тощо. Для галузей, що працюють у режимі ринкової конкуренції (наприклад, комерційні банки, страхові компанії та приватні фірми), держава здійснює мінімальний вплив на економічні параметри господарської діяльності цих видів діяльності. Така специфіка економіки Франції визначила співвідношення в структурі витрат підприємництва: близько 20% витрат регулюються державою, а 80% витрат формуються у режимі вільного ринкового ціноутворення.

Наразі Франція – одна з небагатьох промислово розвинутих країн, де жорсткий режим державного регулювання витрат підприємництва склався історично близько 50-ти років тому і зберігається до цього часу.

Державне регулювання витрат підприємництва було складовою частиною державного регулювання цін, що визначалося політикою «дирижизму» (1947–1986 рр.). Складна економічна ситуація в країні, що склалася до 1947 р. (а саме: різке зниження купівельної спроможності французького франка, його девальвація тощо) обумовили необхідність вжиття рішучих заходів з контролю за цінами та витратами підприємництва [16, с. 74].

Зважаючи на стан економіки та інфляційні процеси уряд Франції то посилював, то послаблював контроль за рівнем витрат підприємництва, вдаючись до повного чи часткового державного регулювання витрат та встановлення цін на товари та послуги.

Протягом 1949–1957 рр. керівництво Франції прийняло шість законів про блокування цін, що призвело до поступового посилення державного контролю за витратами підприємництва. У 1960–1962 рр. було здійснено послаблення, проте вже з середини 1963 р. керівництво прийняло рішення про нове державне регулювання витрат підприємництва в зв'язку з новою економічною політикою, спрямованою на «розвиток без інфляції».

З 1965 по 1972 рр. державне регулювання витратами підприємництва здійснювалося через регулювання цін шляхом підписання кількох видів контрактів [16, с. 79]:

- контракти стабільності;
- програмні контракти;
- контракти проти збільшення цін.

Основною метою такого механізму державного регулювання витрат підприємництва було підтримання стабільності при формуванні загального рівня цін. Під час прийняття підприємствами таких контрактів уряд брав на себе зобов'язання не вживати заходів, що призводять до зростання витрат виробництва. Згідно вказаних контрактів підприємства надавали державі інформацію про свої виробничі, інвестиційні програми, фінансове становище, зайнятість, перспективи виходу на зовнішні ринки, а також детальну інформацію, пов'язану з формуванням витрат, аналіз ринку і конкуренції, техніко-економічних параметрів товарів, продуктивності праці, методів фінансового управління тощо.

У 1970-х рр. уряд Франції почав знову здійснювати систему заходів щодо блокування цін і регулювання витрат підприємництва. Інколи блокування охоплювало всі ціни, а якщо прибуток підприємства зростав швидше, ніж ціни, вони обкладалися спеціальним антиінфляційним податком. Це збільшувало рівень витрат підприємства та запобігало розкручуванню інфляції.

Наразі уряд країни притримується лібералізованих поглядів щодо регулювання витрат підприємництва, жорстко контролюючи лише встановлення цін на промислову продукцію. Разом з тим було прийняте рішення про цінову конкуренцію в промисловості, яким заборонялося створення союзів виробників, імпортерів, оптових і роздрібних торговців. Одночасно забороняється укладання будь-яких угод про «мінімальні ціни» чи про «рекомендовані ціни» на промислову продукцію, товари народного споживання і послуги.

Така політика призвела до необхідності формування відповідної структури державних органів Франції. Наразі контроль за витратами підприємництва здійснюється відділом державного регулювання витрат підприємства спільно з відділом державного регулювання цін і цінової конкуренції, що входить до складу департаменту з конкуренції при Міністерстві планування і фінансів Франції.

Висновки. В результаті дослідження, проведеного на основі аналізу існуючої практики в США, Канаді, Російській Федерації а також таких країн ЄС, як Іспанія та Франція, та теоретичного опрацювання наукових праць у галузі управління підприємництвом, зарубіжний досвід засвідчує такі переваги державного регулювання витратами підприємництва:

- держава надає підприємству суспільні блага і послуги, що відповідають його потребам і характеризуються найбільш високими показниками ефективності;

– використання державного регулювання витратами підприємництва надає змогу критично оцінити напрями витрачання коштів підприємств. Втручання держави дозволяє зменшити/збільшити рівень витрат або взагалі відмовитись від деяких видів витрат, що здійснюються «по інерції», без належного соціально-економічного обґрунтування їх необхідності;

– підвищується відповідальність державних органів за досягнення кінцевого кількісного та якісного результату діяльності підприємств. Під кількісними показниками розуміють надання певного об'єму послуг або виконання певного об'єму робіт, а під якісними – показники собівартості одиниці продукції, продуктивності праці, використання основних фондів тощо;

– з'являється можливість здійснювати оцінювання фінансового стану держави завдяки можливості маневрування наявними в розпорядженні країни ресурсами.

Дослідження зарубіжного досвіду державного регулювання витратами підприємництва забезпечило теоретичну базу для обґрунтування та формулювання наступних висновків:

1. Світовий досвід показує, що в країнах зі стабільною ринковою економікою уряд, як правило, мало втручається в регулювання витратами, але повної свободи в питаннях формування цін немає і державне їхнє регулювання в тій чи іншій мірі існує в кожній із них.

2. Ступінь, форми та масштаби державного втручання в ціноутворення залежить від стану економічного розвитку країни, інтенсивності інфляційних процесів, ступеня монополізації та конкуренції та інших чинників.

3. В усіх країнах державного регулювання витратами підприємництва не є разовою дією, а відбувається постійно із чередуванням періодів його посилення та послаблення.

4. Під час кризових ситуацій, руйнування грошово-фінансових систем, значного дефіциту товарів і великого надлишку грошей в обігу державне втручання є більш жорстким та об'ємним.

5. Застосовуючи світовий досвід, Україні доцільно перейняти досвід Франції, де на законодавчому рівні виділяється невелика кількість «основних напрямів» державного регулювання витратами підприємництва, які в подальшому розбиваються на більш дрібні програми в рамках певних напрямів.

6. Також, Україні доцільно перейняти досвід Канади, де на законодавчому рівні впроваджено концепцію «ощадливого виробництва».

Зарубіжний досвід державного регулювання витратами підприємництва надає змогу сформулювати пропозиції, які мають бути спрямовані на його адаптацію в Україну:

– визнати виняткове значення державного регулювання витратами підприємництва для вирішення нагальних проблем державотворення шляхом унормування відповідних критеріїв (наприклад, таких як: прогнозований економічний ефект, позитивні соціальні наслідки, а також наявність у програмі належним чином обґрунтованих інвестиційної та інноваційної складових);

– необхідно акцентувати увагу та чітко зазначити вигоди, котрі отримає суспільство після досягнення задекларованих цілей. Впровадження даної рекомендації забезпечить прозорість та гласність державного регулювання витратами підприємництва;

– також необхідно вдосконалити нормативно-правову базу, що визначатиме державне регулювання

витратами підприємництва, в частині його методологічного забезпечення;

– розробити методичні рекомендації щодо оцінки ефективності та результативності державного регулювання витратами підприємництва. Адже відсутність єдиної методики оцінки ефективності робить процес оцінювання формальним;

– проводити комплексну експертну оцінку кінцевих результатів виконання конкретної програми з державного регулювання витратами підприємництва;

– необхідно автоматизувати систему державного регулювання витратами підприємництва. Особливу увагу потрібно приділяти роботі інформаційних систем, а саме їх технічним можливостям, оскільки своєчасне надання даних, необхідних для ефективного аналізу, оцінки результатів і впровадження системи звітності є платформою для реалізації програмно-цілевих підходів;

– важливо не лише оцінювати результати, але й ефективно управляти ними. Тобто, основний акцент необхідно зробити не стільки на вимірюванні результатів діяльності, скільки на управлінні цими результатами (дослідженні того, що необхідно зробити для підвищення ефективності діяльності). Зосередження лише на результатах як на інструменті реформи може призвести до певних спотворень і викликати негативну реакцію управлінських структур;

– необхідною умовою є проведення круглих столів та інших комунікативних заходів за участю зарубіжних експертів.

Результатом державного регулювання витрат підприємництва має стати імплементація в діючу систему регулювання виваженої політики Уряду нашої країни, спрямованої на створення оптимальних умов ведення підприємницької діяльності – впровадження дієвої системи управління витратами. Метою та сутнісною характеристикою такої системи управління витратами, на наше переконання, має стати створення чітких і прозорих механізмів для впровадження послідовних та орієнтованих на досягнення конкретних цілей вищенаведених кроків.

Запропонований механізм адаптації зарубіжного досвіду провадження державного регулювання витрат підприємництва враховує цілеспрямованість господарської діяльності і полягає в максимізації віддачі використаного капіталу.

Задіяння саме державного регулювання витратами підприємництва призведе в підсумку до формування сучасної системи управління витратами, яка не просто прив'язана до стратегії економіки на підприємстві (з одночасним скороченням витрат), а й призведе до постійного зростання валового внутрішнього продукту.

Впровадження практики державного регулювання витратами підприємництва має сприяти створенню системи ефективного державного управління. Однак, сьогодні Україна до цього повною мірою не готова. Адже міністерства та відомства не завжди до кінця розуміють суть державного регулювання витратами підприємництва, що передбачає не просто реалізацію стратегії управління на підприємстві, а призведе до стабільного зростання валового внутрішнього продукту. Ця неготовність проявилася у двох аспектах – в неготовності самих державних структур до введення державного регулювання витратами підприємництва і неготовності системи швидко адаптуватися до нововведень.

Список використаних джерел:

1. Давидович І.Є. Управління витратами : [навчальний посібник] / І.Є. Давидович. – К.: ЦУЛ, 2008. – 320 с.
2. Іванюта П. В., Лугівська О. П. Управління ресурсами і витратами : [навч. посіб.] П. В. Іванюта, О. П. Лугівська. – 2-ге вид. / за ред. Іванюти С.М. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 320 с.
3. Управління витратами : [навч. посіб.] / [М.Г. Грещак, В.М. Гордієнко, О.С. Коцюба та ін.] ; за заг. ред. М.Г. Грещака. – К.: КНЕУ, 2008. – 264 с.
4. Турило А.М. Управління витратами підприємства : [навч. посібник] / [А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило]. – К.: Центр навч. літератури, 2006. – 120 с.
5. Панасюк В.М. Управління витратами виробництва / В.М. Панасюк. – Тернопіль: «Економічна думка», 1999. – 118 с.
6. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : [монографія] / Г.О. Партин. – К.: УБС НБУ, 2008. – 219 с.
7. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. I : [монографія] / А.В. Череп. – 2-ге вид., стереотип. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.
8. Панасюк В.М. Витрати виробництва: управлінський аспект / В.М. Панасюк. – Тернопіль: Астон, 2005. – 288 с.
9. Давидович І.Є. Управління витратами : [навчальний посібник] / І.Є. Давидович – К.: ЦУЛ, 2008. – 320 с.
10. Дідківська Л.І., Головка Л.С. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / Л.І. Дідківська, Л.С. Головка. – 4-вид., випр. – К.: Знання, 2004. – 213 с.
11. Калетнік Г.М., Мазур А.Г., Кубай О.Г. Державне регулювання економіки : [навчальний посібник] / [Г.М. Калетнік, А.Г. Мазур, О.Г. Кубай]. – К.: «Хай-Тек Прес», 2011. – 428 с.
12. Омарова Н.Ю. Управление производственными затратами в конкурентной среде : [учебное пособие] / [Н.Ю. Омарова, Л.Н. Косякова, А.Л. Попова]. – СПб.: Проспект науки, 2011. – 224 с.
13. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки /Л.І. Дідківська, Л.С. Головка. – К.: Знання, 2008. – 213 с.
14. Кундицький О.О. До питання про сутність державного регулювання економіки / О.О. Кундицький // Науковий вісник. – 2006. – Вип. 16.2.
15. Саниахметова Н.О. Поняття державного регулювання підприємництва / Н.О. Саниахметова // Українське комерційне право. – 2005. – № 6. – С. 10–17.
16. Державне регулювання економіки : [навч. посібник] / [С.М. Чистов, А.Є. Никифоров, Т.Ф. Куценко та ін.] – К.: КНЕУ, 2000. – 316 с.

Аннотация. В статье рассмотрен опыт стран, которые обратили внимание на необходимость государственного регулирования расходов предприятия. Выяснено, что большинство стран Организации экономического сотрудничества и развития начали внедрять идею государственного регулирования затратами предприятия в начале 2000-х гг., причиной чего стал финансовый кризис, налоговое давление, сокращение государственных расходов. Рассмотрен опыт развития государственного регулирования затратами предприятия Соединенных Штатов Америки, Канады, Российской Федерации, Испании, Франции. В результате проведенного исследования, выполненного на основе анализа этих стран, выделены преимущества государственного регулирования затратами предпринимательства и сделаны выводы.

Ключевые слова: государственное регулирование, расходы предпринимательства, эффективное государственное управление затратами, зарубежный опыт государственного регулирования затратами предпринимательства, инструменты государственного регулирования, система управления затратами предпринимательства.

Summary. In the article the experience of countries that drew attention to the need for state regulation costs. It was found that most of the Organization for Economic Cooperation and Development began to implement the idea of state regulation of expenditures on early 2000th years, because of the financial crisis, the tax pressure, reduction in public spending. The experience of state regulation of enterprise costs the United States, Canada, Russia, Spain and France. The study, which was based on the analysis of these countries singled out the benefits of state regulation of business expenses and conclusions.

Key words: government regulation, costs of business, effective governance costs, foreign experience of state regulation of business costs, the instruments of state regulation system of cost management business.

Кузнєцов В.Ю.

*аспірант кафедри міжнародної економіки і бізнес-адміністрування
Донецького національного технічного університету*

Kuznetsov V.Yu.

*Postgraduate Student of the Chair in International Economics and Business Administration
Donetsk National Technical University*

ОЦІНКА ВПЛИВУ ОБСЯГІВ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

ASSESSING THE IMPACT OF ENERGY CONSUMPTION ON THE EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто загальні тенденції розвитку економіки України та підприємств промисловості залежно від рівня споживання енергетичних ресурсів. Уточнено сутність процесу споживання енергоресурсів у господарській діяльності як безперервної трансформації енергії до виробленої продукції. Сформульовано гіпотезу щодо визначальної ролі енергоспоживання при формуванні ефективності господарської діяльності в промисловості України. Визначено залежність обсягів використаної енергії від рівня активності господарської діяльності. Обґрунтовано трендові залежності, які дозволяють з'ясувати міри впливу обсягу енергоспоживання на ефективність господарської діяльності підприємств промисловості в Україні. Оцінено умови мінімізації обсягів споживання енергії залежно від фінансово-економічних результатів виробництва.

Ключові слова: енергія, енергетична ефективність, господарювання, промисловість, енергоспоживання, тренд, прогнозування, фінансово-економічний результат.

Вступ та постановка проблеми. Успішність інтеграції України до міжнародної економічної спільноти залежить від ряду чинників, серед яких ефективність виробництва та споживання енергії в господарських процесах займає провідне місце. Станом на кінець 2014 р. світове виробництво енергії становило 23 536,5 млн т н.е., що на 4% більше, ніж у 2013 р. [1]. Якщо для більшості країн коефіцієнт використання встановленої потужності складає не менше 50%, то для України, за даними Світового банку, цей показник є одним із найнижчих і становить близько 28%¹. З огляду на це можна констатувати ускладнення сучасних умов господарювання в Україні, пов'язане зі зростанням витрат на енергетичні ресурси господарської діяльності. Підвищення господарської активності і зростання конкуренції між виробниками за необхідні для реалізації процесів виробництва обмежені енергетичні ресурси викликає появу ряду загроз зниження ефективності підприємства і, як результат, зниження національного добробуту, погіршення показників інвестиційної привабливості для іноземного капіталу, падіння конкурентоспроможності виробленої вітчизняною промисловістю товарів та наданих послуг, що вимагає розробки дієвого інструментарію управління енергоефективністю для забезпечення прибуткової діяльності вітчизняних промислових підприємств з урахуванням прогресивного світового досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-практичні рекомендації щодо підвищення енергетичної ефективності поведінки підприємств представлені у ряді досліджень провідних вчених-економістів. Науковцями розглядаються кількісні аспекти оцінки ефективності трансформації взаємовідносин на роздрібному ринку

електроенергії [2]. На необхідність першочергового вирішення проблем розвитку енергоринок в Україні наголошується у роботі Виноградова В.В. [3]. Вимога створення передумов для докорінного зменшення енергоемності вітчизняної продукції, зниження питомих витрат у виробництві та використанні енергопродуктів за рахунок раціонального їх споживання, впровадження енергозберігаючих технологій та обладнання, раціоналізації структури суспільного виробництва і зниження питомої ваги енергоємних технологій, створення умов для постійного та якісного задоволення попиту на енергетичні продукти задекларована рядом законодавчих і нормативно-правових актів України [4]. Енергетичною стратегією України на період до 2030 р. передбачено досягнення випереджаючих темпів економічного зростання порівняно з темпами споживання первинних енергоресурсів, проте відмічається постійне зростання обсягів споживаних енергетичних ресурсів внаслідок прогнозованого збільшення обсягу виробництва ВВП до 2030 р. Не заперечуючи важливість вирішення проблем удосконалення та розвитку виробництва і споживання енергії на макrorівні, науковці сходяться у думці необхідності управління енерговикористанням на рівні окремого підприємства. Так, пропонується розгляд ефективності діяльності підприємства крізь призму екологічних та енергетичних показників і критеріїв, що дозволяє більш повною мірою охарактеризувати виробничий потенціал підприємства [5]. Крім того в дослідженнях наголошується на необхідності посилення функції контролю за ефективністю енерговикористання, що забезпечить енергозбереження в господарській діяльності підприємств та дозволить оптимізувати витрати підприємства [6]. Одним із прогресивних шляхів підвищення ефективності господарювання вченими називається переорієнтування сучасного виробництва відповідно до світових стандартів на відновлювальні джерела енергії та використання нетрадиційних енергетичних

¹ Дані за 2006 р. (European Energy and Transport. Trends to 2030 – update 2005. European Commission, Directorate-General for Energy and Transport. European Communities, 2006, 146 pp.)

ресурсів [7–10]. Проте уточнення вимагають питання визначення кількісно вираженої економіко-математичної залежності, що дозволяє спрогнозувати потреби в енергоресурсах для виробництва і сформулювати на цій підставі дієвий інструментарій підвищення ефективності господарювання в Україні.

Метою статті є оцінка впливу обсягів енергоспоживання на ефективність господарювання підприємств промисловості в Україні та визначення науково-методичного інструментарію прогнозування достатніх обсягів енергоспоживання, що забезпечують максимізацію ефективності господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Вклад основного матеріалу дослідження. Реалізація виробничих процесів потребує використання ряду господарських ресурсів. Обсяги, види та умови їх споживання визначаються специфікою технологічних процесів, виконання яких забезпечує випуск продукції із певними споживчими характеристиками. Важливою характеристикою є ціна виробленої продукції, що є похідною від значення двох базових складових – собівартості та прибутку. Величина собівартості виробленої продукції залежить від фізичних та цінних характеристик використаних ресурсів, що визначаються обсягами виробництва. Якщо величина прибутку переважно формується під впливом ринкових умов продажу виробленої продукції і тому є менш чутливою до управлінських впливів з боку підприємства, то величина собівартості виробленої продукції є об'єктом безпосереднього впливу, що чутливий до прийнятих у межах підприємства господарських рішень відносно вибору постачальників, обсягів необхідних ресурсів і виробництва. В такий спосіб обсяги використаних ресурсів та економіко-організаційні умови їх споживання набувають першочергового значення в забезпеченні ефективної діяльності підприємства.

Споживання ресурсів в процесі виробництва продукції можна представити як безперервний відповідно до місії підприємства процес використання енергії для виробництва продукції із характеристиками, що відповідають уявленням споживачів щодо найвищого ступеня задоволення потреб, які дозволяють здійснювати її збут на ринку. Для з'ясування міри ефективності господарської діяльності з позиції споживання енергії останню доцільно поділити на дві категорії – первинна та похідна. Первинна енергія представлена природними ресурсами енергетичного змісту (вугілля, нафта газ тощо). Похідна енергія представляє собою енергію, отриману у процесі переробки первинної енергії (електрична енергія, пар, бензин тощо). Отримання первинної енергії реалізується підприємствами видобувної промисловості, місія яких полягає у формуванні сировинної бази для подальшої переробки видобутих природних ресурсів з метою отримання прибутку. Вторинна енергія є продукцією підприємств переробної промисловості, зміст місії яких може бути розкритий як виробництво енергетичних ресурсів для підприємств, для яких вторинна енергія є або кінцевим продуктом виробництва, який відпускається стороннім споживачам, або проміжним продуктом, що набуває властивостей ресурсу для задоволення власних потреб в енергетичних ресурсах.

В умовах нестабільності ринкової кон'юнктури, зростання чого є зростання рівня конкуренції та швидка зміна споживачьких потреб, підприємства зіштовхуються з необхідністю оптимізації виробництва і споживання енергетичних ресурсів для зниження собівартості виробленої продукції при збереженні або підвищенні рівня прибутку. Виникає необхідність прийняття ряду рішень щодо встановлення достатніх та необхідних обсягів використання обмежених енергетичних ресурсів, вартість яких має

тенденцію до зростання у часі. Потреба в енергетичних ресурсах визначається зовнішніми та внутрішніми факторами. До основних зовнішніх факторів слід віднести галузеву специфіку діяльності підприємства, характеристику ринків збуту та ринку енергетичних ресурсів. До основних внутрішніх факторів – місію, стратегію і тактику господарської діяльності, масштаби виробництва, техніко-технологічний рівень виробництва. За своїм змістом енергетичні ресурси займають ключову позицію в забезпеченні економічного зростання та розвитку підприємства-виробника на ринку капіталів, ринку ресурсів та ринку споживача.

Проблема обмеженості енергетичних ресурсів обумовлює раціональність поведінки підприємства, зміст якої розкривається у наявності такої головної мети діяльності як максимізація прибутку, що вимагає прийняття таких рішень, при яких забезпечується зростання ефективності господарської діяльності. При цьому процес отримання та використання енергії обумовлюється як потребами самого підприємства-виробника продукції, так і конкретного споживача. Враховуючи, що ефективність господарської діяльності підприємств значною мірою залежить від рівня спожитих енергетичних ресурсів, у загальному вигляді дану залежність можна представити в такий спосіб (формули 1–2):

$$ВВП = f(Q_e^{MA}) \quad (1)$$

де ВВП – валовий внутрішній продукт, млн грн;
 Q_e^{MA} – обсяг споживання енергії, необхідної для виробництва відповідного обсягу ВВП, т ум. Палива.

$$ФР = f(Q_e^{MI}) \quad (2)$$

де ФР – фінансовий результат до оподаткування (підприємства, галузі), млн грн.;

Q_e^{MI} – обсяг споживання енергії, необхідної для виробництва і продажу такого обсягу продукції, який забезпечує отримання певного рівня фінансових результатів, тис. т ум. Палива.

Слід зауважити, що функції (1) та (2) мають як економічний, так і математичний зміст. Економічний зміст полягає в наявності системних відносин між цілями використання енергетичних ресурсів та їх перетворенням у результати у вигляді доходів або інших соціально значущих результатів. Це означає, що досягнення певного результату потребує використання певного обсягу ресурсів за кількістю, якістю та вартістю. Математичний зміст наведених залежностей полягає в одночасній та односпрямованій зміні цільової функції, яка характеризує підсумкові результати господарювання (для макrorівня це ВВП, для окремого підприємства – це фінансовий результат до оподаткування) при зміні обсягів використаних енергетичних ресурсів. Функції (1) та (2) є прямими функціями. Це означає, що для будь-якої прямої функції існує зворотна функція, що дозволяє оцінити міру споживання енергоресурсів при виробництві певного фінансово-економічного результату. Тому наведені залежності можна трансформувати в такий спосіб:

$$Q_e^{MA} = f(ВВП) \quad (3)$$

$$ФР = f(Q_e^{MI}) \quad (4)$$

Використання офіційних статистичних даних щодо обсягів споживання умовного палива за видами та виробництва ВВП дозволило отримати ряд функціональних залежностей, що характеризуються рівнянням лінії тренду (табл. 1).

Обов'язковою умовою формування трендових моделей є розрахунок коефіцієнту R^2 , що показує, якою мірою повноти пояснюється поведінка цільової функції залежно від аргументу. Проведені розрахунки, результати яких

Таблиця 1

ВВП та споживання умовного палива за видами в Україні

Роки	ВВП (у фактичних цінах), млрд грн	Умовне паливо (ум. п.)			
		Усього, млн т	паливо котельно- пічне, млн т ум. п.	теплоенергія, млн т ум. п.	електроенергія, млн т ум. п.
2000	170,07	144,9	100,5606	15,0696	29,2698
2001	204,19	144,6	100,3524	15,0384	29,2092
2002	225,81	146	102,2	14,6	29,2
2003	267	155,1	108,8802	15,6651	30,5547
2004	345,113	155,8	108,281	15,58	31,939
2005	441,452	170	118,15	18,02	33,83
2006	544,153	174,3	121,3128	18,3015	34,6857
2007	720,7	175,7	122,8143	17,0429	35,8428
2008	948,1	166,4	114,6496	17,1392	34,6112
2009	913,3	137,7	93,7737	14,3208	29,6055
2010	1 120,61	149,6	102,0272	14,96	32,6128
2011	1 349,21	157,1	107,7706	15,71	33,6194
2012	1 459,11	152,4	104,6988	14,7828	32,9184
2013	1 522,657	145,7	100,6787	13,5501	31,4712
2014	1 586,915	116,5	79,919	10,3685	26,2125
Рівняння лінії тренду		$y=135,0697404$ $+0,080345049x$ $-5,2312*10^{-5}x^2$	$y=94,99979516$ $+0,052663818x$ $-3,5268*10^{-5}x^2$	$y=13,52948936+$ $0,009747533x-$ $6,7325*10^{-6}x^2$	$y=26,82663277-$ $0,019082916x-$ $1,127*10^{-5}x^2$
R ²		0,4865	0,46888	0,62912	0,4139

Розраховано за даними ukrstat.gov.ua

Таблиця 2

Споживання вторинних горючих ресурсів та фінансові результати до оподаткування в Україні

Роки	Вихід вторинних горючих енерго- ресурсів, тис. т умовного палива	Рівень використання, тис. т умовного палива	Фактично вироблено вторинних теплових енергоресурсів, тис. Гкал	Рівень використання, тис. Гкал	Фінансові результати до оподаткування, грн
1990	18 863,6	15619,06	27029,4	25 164,37	–
1995	4 535,2	4244,947	11460,2	10 967,41	–
2000	7 156,5	6 605,45	10 073	9 448,474	13 933
2001	6 872,3	6 363,75	11 222,3	10 661,19	18 740,6
2002	10 037,3	9 133,943	12 010,6	11 410,07	14 641,2
2003	11 044,8	9 885,096	13 273,5	12 450,54	19 643,3
2004	11 963,11	10 611,28	13 223,1	12 337,15	44 578,4
2005	11 119,2	9 707,062	13 429	12 408,4	64 370,8
2006	11 622,1	10 320,42	13 512,9	12 958,87	76 253,4
2007	12 460,6	11 002,71	14 425,2	14 006,87	135 897,9
2008	11 024,2	9668,223	12 634,9	11 939,98	8 954,2
2009	9 317,3	8 059,465	8 897,5	8 363,65	-42 414,7
2010	8 495,1	7 382,242	11 088,3	10 522,8	58 334
2011	10 676,3	9 192,294	12 872	12 279,89	122 210
2012	10 134,2	8 786,351	11 428,4	11 028,41	101 884,7
2013	9 888,9	8 553,899	10 411,7	9 974,409	29 602,8
2014	6 730,4	5 465,085	7 546,7	7 237,285	-517 400
Рівняння лінії тренду		$y=8828,17932$ $+0,00263436x$ $-7,5529*10^{-9}x^2$		$y=10455,0637$ $+0,01803611x$ $+2,2708*10^{-8}x^2$	
R ²		0,11316		0,64538	

Розраховано за даними ukrstat.gov.ua

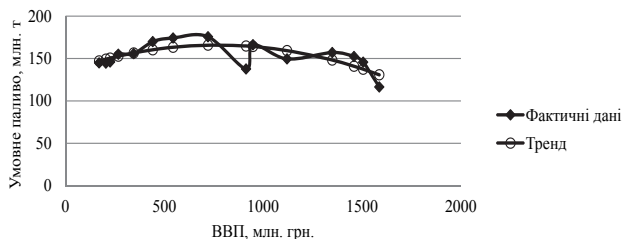


Рис. 1. Залежність обсягів споживання умовного палива та ВВП

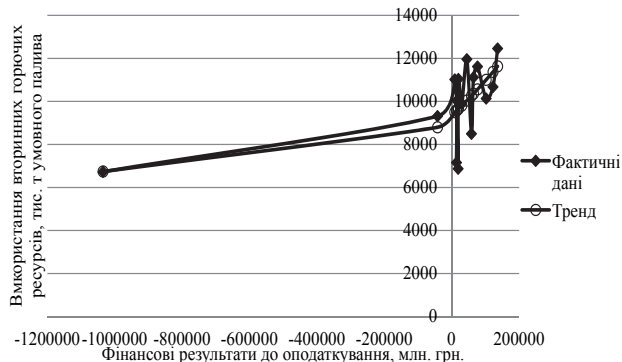


Рис. 2. Залежність рівня використання виходу вторинних горючих ресурсів та фінансових результатів до оподаткування промислових підприємств

представлено у таблиці 1, дозволять стверджувати, що фактором споживання умовного палива загалом та окремих його видів близько на 50% пояснюється поведінка тренду (рис. 1). Тобто, енергофактор є одним із найбільш вагомим для прийняття рішень щодо підвищення ефективності господарювання в економіці України.

Враховуючи посилення тенденцій до використання вторинних ресурсів, посилення мотивації до енергозбереження, що пояснюється зацікавленістю в економії витрат на підприємствах, доцільним є побудова аналогічних трендових моделей для вторинних горючих ресурсів

та визначення їх зв'язку із фінансовими результатами до оподаткування (табл. 2).

Розрахункові дані таблиці 2 свідчать, що зв'язок між виходом вторинних горючих енергоресурсів та фінансовими результатами може бути пояснений лише на 11%, що свідчить про недостатню увагу з боку промисловості до потенціалу використання альтернативних джерел енергії або поновлювальних енергетичних ресурсів, що може бути поясненим превалюванням екстенсивних способів господарювання, що історично склалися в господарській системі України. Проте рівень використання вторинних теплових енергоресурсів набуває 65% значущості при поясненні умов підвищення фінансових результатів господарської діяльності вітчизняних підприємств.

Побудовані трендові моделі для використання вторинних горючих та теплових енергоресурсів (рис. 2) свідчить про різноспрямований зв'язок між обсягами енергоспоживання та фінансовими результатами. Так, якщо для горючих ресурсів має місце переважно інтенсивний характер споживання, що проявляється у зменшенні обсягів використання при зростанні господарської активності підприємств, то для теплових ресурсів має місце, переважно екстенсивний характер, що пояснюється застарілістю та високим рівнем фізичного та морального спрацювання систем тепломереж, що використовуються для обслуговування промислових та побутових споживачів.

Висновки. Виявлена залежність обсягів використання енергетичних ресурсів свідчить, що розвиток економіки України у галузі енергоспоживання має переважно ознаки інтенсивного шляху розвитку, що означає можливість збільшення національного добробуту та економічної ефективності суб'єктів господарювання при одночасному скороченні обсягів споживання палива. За результатами побудови трендових моделей сформовано науково-практичний інструментарій прогнозування потреби в енергоресурсах, що забезпечує максимізацію ефективності господарської діяльності вітчизняних підприємств. Особливістю інструментарію є врахування міри значущості впливу фактору енергоспоживання на фінансово-економічні підсумки господарювання, що дозволяє підвищити об'єктивність прийняття рішень у сфері виробництва та використання енергії.

Список використаних джерел:

1. BP Statistical review of world energy [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9D%D0%B0%D1%81%D0%BB%D0%B5%D0%B>
2. Долінська Р.Г. Кількісні аспекти оцінки ефективності трансформації взаємовідносин на роздрібному ринку електроенергії / Р.Г. Долінська, Т.В. Омеляненко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 4. – С. 107–111.
3. Виноградов В.В. Економічна детермінанта як фактор розвитку енергоринку України / В.В. Виноградов // Бізнес Інформ. – 2015. – № 7. – С. 143–148.
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 р. : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 березня 2006 р. № 145 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.kmu.gov.ua/control.
5. Коваленко О.В. Економіко-енергетична оцінка ефективності використання виробничого потенціалу підприємств / О.В. Коваленко // Економіка АПК. – 2010. – № 8. – С. 20–25.
6. Праховник А.В. Контроль ефективності енерговикористання – ключова проблема управління енергозбереженням / [А.В. Праховник, В.Ф. Находов, О.В. Борисенко] // Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит. – 2009. – № 8(66). – С. 41–54.
7. Мельник Н.В. Про використання первинних джерел енергії / Н.В. Мельник // Економіка АПК. – 2010. – № 12(194). – С. 152–155.
8. Скорук О.П. Перспективи розвитку відновлювальної енергетики в Україні / О.П. Скорук // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 63–66.
9. Голуб Г.А. Інвестиційна привабливість виробництва і використання дизельного біопалива / Г.А. Голуб, С.В. Лук'янець // Економіка АПК. – 2013. – № 2. – С. 54–61.
10. Калетник Г.М. Розвиток ринку біопалив в Україні : [монографія] / Г.М. Калетник. – К.: Аграрна наука, 2010. – 464 с.

Аннотация. В статье рассмотрены общие тенденции развития экономики Украины и предприятий промышленных отраслей в зависимости от уровня потребления энергетических ресурсов. Уточнена сущность процесса потребления энергоресурсов в хозяйственной деятельности как непрерывной трансформации энергии в произведенный продукт. Сформулирована гипотеза об определяющей роли энергопотребления при формировании эффективности хозяйственной деятельности в промышленности Украины. Обоснованы трендовые зависимости, которые объясняют меру влияния объема энергопотребления на эффективность хозяйственной деятельности предприятий промышленности в Украине. Оценены условия минимизации объемов потребления энергии в зависимости от финансово-экономических результатов производства.

Ключевые слова: энергия, энергетическая эффективность, хозяйствование, промышленность, энергопотребление, тренд, прогнозирование, финансово-экономический результат.

Summary. In the article the general trends in the development of economy of Ukraine and the enterprises of industries, depending on the level of consumption of energy resources are considered. The essence of the process of energy consumption in the economic activity as a continuous transformation of the energy into the product is refined. The hypothesis about the decisive role in the formation of energy efficiency of economic activities in the industry of Ukraine is formulated. Trend dependence that explain the impact of the measure on the volume of energy consumption efficiency of economic activities of industrial enterprises in Ukraine is settled. Terms of minimizing the volume of energy consumption depending on the financial and economic results of production are estimated.

Key words: energy, energy efficiency, economic activity, industry, energy, trend, forecasting, financial and economic results.

УДК 338

Кульчицька Н.Є.

*кандидат економічних наук, доцент,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу
Тернопільський національний економічний університет*

Дерманська Л.В.

*кандидат економічних наук, старший викладач
Чортківського навчально-наукового інституту підприємництва і бізнесу
Тернопільського національного економічного університету*

Kulchytska N.Y.

*Candidate of Economic Sciences, Lecturer
Chortkiv Educational and Research Institute of Entrepreneurship and Business
Ternopil National Economic University*

Dermanska L.V.

*Candidate of Economic Sciences, Senior lecturer
Chortkiv Educational and Research Institute of Entrepreneurship and Business
Ternopil National Economic University*

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК СКЛАДОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ

INTELLECTUAL POTENTIAL AS CONSTITUENT OF PROVIDING OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF COUNTRY

Анотація. У статті досліджено значення інтелектуального потенціалу в інноваційному розвитку країни. Запропоновано структуру інноваційного потенціалу підприємства. Проаналізовано та визначено основні показники, що характеризують розвиток інтелектуального ресурсу в Україні та на міжнародному рівні. Виділено основні тенденції та заходи держави щодо забезпечення ефективної інноваційної діяльності країни через її інтелектуальний потенціал.

Ключові слова: інтелектуальний потенціал, інноваційний розвиток, ефективність, капітальні інвестиції, конкурентоспроможність

Постановка проблеми. Реформи, що сьогодні відбуваються в Україні, свідчать про прагнення нашої держави до інтеграції у світове економічне співтовариство. Одним

із вагомих каталізаторів такого процесу повинен посідати інноваційний розвиток. Однак, саме інтелектуальний продукт є основою для розвитку інноваційної економіки,

сама високотехнологічна продукція є головною при формуванні ВВП. Крім того господарська діяльність все більш перетворюється на процес безперервних інтелектуальних нововведень та посилення конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів, виживання цілих галузей і держав, які безпосередньо залежать від здатності сприяти і виробляти інтелектуальний продукт.

Разом з тим, на сьогодні незначні темпи інноваційного розвитку та зниження потенціалу України як конкурентоспроможної держави зумовлено наявністю сировинних та низько технологічних галузей. Враховуючи вагомість інноваційного фактора для ефективного функціонування економіки і недостатню компетентність трудових ресурсів у сфері управління інноваційним розвитком, саме розроблення і впровадження відповідних і конкретних заходів щодо стимулювання відповідних процесів повинно перетворитися на пріоритетний загальнонаціональний інтерес.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні та практичні засади розвитку та використання інтелектуального потенціалу на мікро- та макрорівнях розглянуто в багатьох роботах вітчизняних та зарубіжних учених, а саме у працях М. Мелоун, Т. Стюарта, Л. Едвінсона, А. Гапоненка, О. Грішнєвої, Г. Теслі, В. Іноземцева, І. Іванюк та ін. Однак, потребує подальшого наукового дослідження проблема взаємозв'язку інтелектуального потенціалу та інноваційного розвитку як підприємства, так і країни загалом.

Метою статті є дослідження особливостей формування та функціонування інтелектуального потенціалу в умовах переходу економіки на шлях інноваційного розвитку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу формування в Україні інноваційного типу розвитку, який базується на інтелектуальних та інформаційних технологіях виробництва, складає розвиток людського капіталу [1, с. 296].

При цьому інноваційний потенціал підприємства повинен враховувати фінансовий, інтелектуальний, організаційно-управлінський і інформаційно-методичний потенціал підприємства, які, в свою чергу, будуть впливати на мотивацію праці, культуру виробництва, створюючи сприятливі умови для змін у соціальних відносинах як в державі, так і на підприємствах зокрема (рис. 1).

Безпосередніми складовими політики, спрямованої на всебічний розвиток людського капіталу в Україні як чинника інноваційного розвитку, зокрема, мають бути:

- запровадження стимулів до індивідуальних інвестицій в людський капітал, зокрема, вирахування з бази оподаткування особистих витрат на заходи з охорони та зміцнення здоров'я, освіти для себе та членів сім'ї, виплат до фондів пенсійного та медичного страхування тощо;

- запровадження податкових стимулів до інвестицій у самозайнятість: повне вилучення з бази оподаткування індивідуальних витрат на розвиток особистого підсобного господарства в сільській місцевості, придбання капітальних товарів для ведення індивідуального підприємництва, здійснення внеску у створення малого підприємства чи господарського товариства;

- регулювання пропозиції робочої сили на ринку праці, забезпечення професійної підготовки та підвищення якості робочої сили у відповідності до структурних змін, які відбуваються в економіці, вдосконалення фінансового забезпечення політики зайнятості, зміна акцентів на користь активних статей витрат;

- недопущення зниження освітнього рівня населення України та зменшення охоплення населення (насамперед дітей шкільного віку) освітніми послугами;

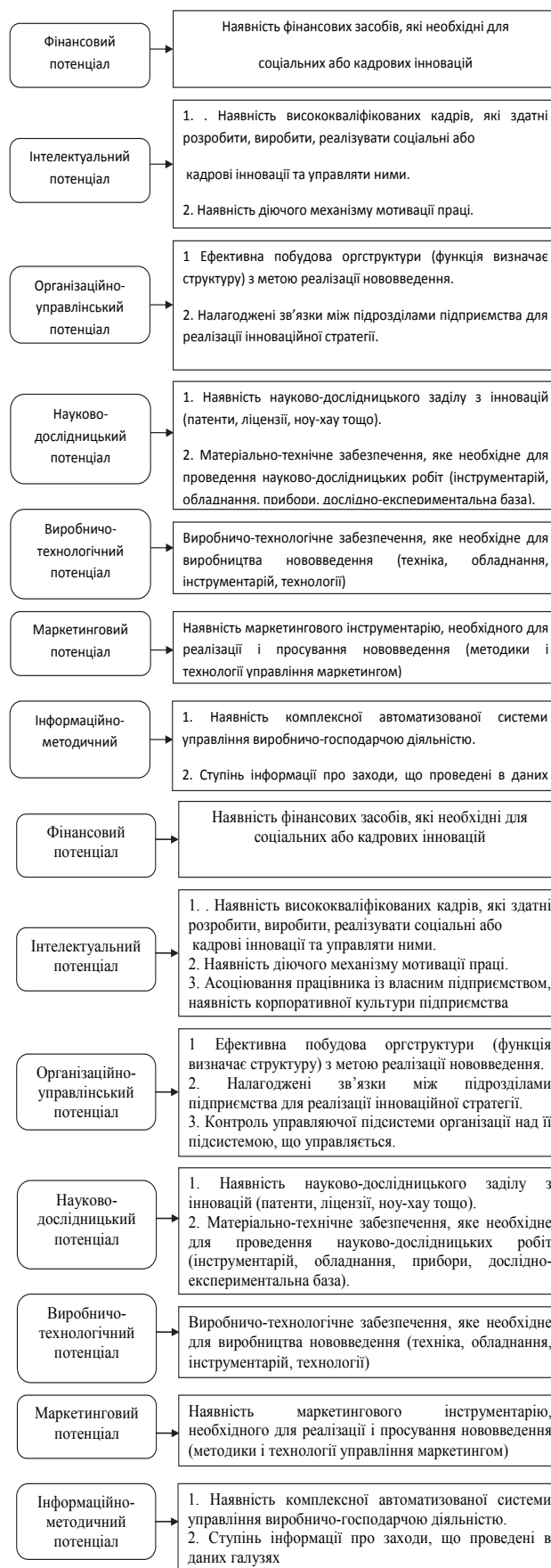


Рис. 1. Структура інноваційного потенціалу, необхідного для ефективного розвитку підприємства

Джерело: розроблено автором

– всебічний розвиток системи освіти населення, професійної підготовки та перепідготовки, підвищення кваліфікації та післядипломного навчання, популяризації новітніх знань у науковій та науково-технологічній сферах тощо;

– забезпечення з використанням мережі державних вищих освітніх закладів підвищення кваліфікації керівних кадрів державних і приватних підприємств щодо основних положень сучасної теорії і практики менеджменту, бухгалтерського обліку, фінансового планування, управління персоналом, маркетингу тощо.

Розвиток економіки, заснованої на інтелекті, вимагає підготовки та залучення висококваліфікованих дослідників і фахівців для забезпечення суспільного господарства країни наукоємними високотехнологічними розробками, спрямованими на вирішення питання енергетичної і сировинної незалежності держави [5, с. 9].

У той же час, за роки реформування економіки України вітчизняна наука потрапила під вплив негативних факторів, які гальмують розвиток її технічного й економічного прогресу, зокрема, це – низька інноваційна сприятливість промисловості України, що проявляється в обмеженому попиті вітчизняних підприємств на результати наукової та науково-технічної діяльності ВНЗ та НДІ, недостатнє бюджетне фінансування наукових досліджень і розробок; низька соціально-економічна привабливість роботи науковців у державних закладах, фізичне і моральне старіння переважної частини матеріально-технічної бази наукових установ.

Як результат, за статистичними даними за останні 10 років чисельність фахівців, які виконували наукові та науково-технічні роботи у вузівському секторі, скоротилася більш ніж на 60% і прийняла загрозливий характер для інноваційного розвитку країни та її економічної незалежності.

У 2015 р. підготовку аспірантів та докторантів здійснювали 490 та 283 наукових установ відповідно, в яких навчалось 28,5 тис. аспірантів та 1,8 тис. докторантів. У 2015 р. випущено 493 аспіранти та 563 докторанти. Із загальної кількості випущених тільки кожний четвертий аспірант і кожний третій докторант захистили дисертацію.

Якщо взяти до уваги Тернопільську область, то у 2015 р. із 92 випущених аспірантів 40 захистили дисертацію, а із 3 докторантів, які завершили навчання, – тільки одна захищена докторська дисертація. Загалом, у 2015 р. кількість аспірантів становила 439 осіб, а докторантів – 24 особи.

Досліджуючи поставлену проблематику, то доцільно звернути увагу на обсяги капітальних інвестицій на професійну, наукову, технічну діяльність та освіту за 2012–2015 рр. (рис.2).

Так, загальний обсяг капітальних інвестицій на всі види економічної діяльності в Україні було здійснено у 2015 р. на 273 116,4 млн грн, у 2014 р. – 219 419,9 млн грн, у 2013 р. – 249 873,4 млн грн, у 2012 р. – 273 256,0 млн грн.

Беручи до уваги професійну, наукову та технічну діяльність, у 2012 р. на розвиток наведеної діяльності було спрямовано 1,4% від загального обсягу капітальних інвестицій, у 2013 р. – 1,4%, у 2014 р. – 1,3%, у 2015 р. – 1,5%. Так, у відносному значенні ситуація стабільна і одночасно критично низька, хоча в абсолютному значенні у 2012 р. обсяг капітальних інвестицій на розвиток професійної, наукової та технічної діяльності становив 9 021,3 млн грн.

Якщо проаналізувати розвиток освіти, то вкладення в неї в 3 рази менші відносно професійної та наукової діяльності.

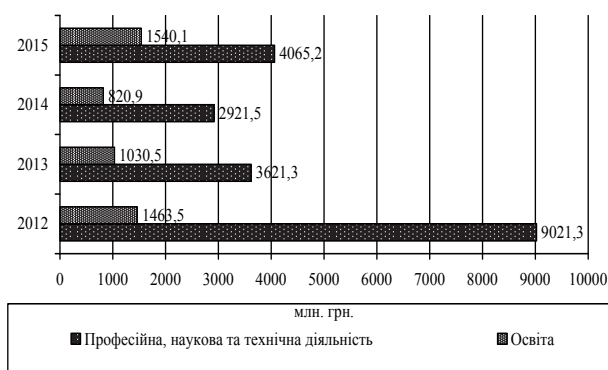


Рис. 2. Динаміка капітальних інвестицій у професійну, наукову, технічну діяльність та освіту за 2012–2015 рр. [3]

Тому, для країни освіта та інновації повинні бути одними з найбільш важливих напрямів розвитку з точки зору довгострокової перспективи країни, її потенціалу та конкурентоспроможності у сучасному світі. Якщо взяти до уваги Глобальний Інноваційний Індекс (The Global Innovation Index), то Україна в цьому рейтингу посідає 64 місце, випереджаючи Монголію (66) та Сейшельські острови (65) [9].

Global Innovation Index 2015 р. включає 7 субіндексів: 1) інститути (включає політичне середовище, законодавче та бізнес-середовища); 2) людський капітал, дослідження та розробки; 3) інфраструктура, 4) розвиненість ринку (кредитування, інвестиції та рівень конкуренції); 5) розвиненість бізнесу (знання працівників, сприйняття знань, інноваційні зв'язки); 6) знансвий та технологічний виходи; 7) креативний вихід (нематеріальні активи, онлайн-творчість, творчі товари та послуги) [9].

Щодо сильних сторін інноваційної системи України, треба відзначити, що за індикативним показником «Освіта» країна входить до 25 країн у рейтингу країн, за показником «Вища освіта» – має 31 ранг серед 137 країн світу (за цими двома показниками серед країн СНД кращі результати лише у Білорусі та Росії), а за третім показником (в групі субіндексу «Людський капітал, дослідження та розробки») «Дослідження та розробки» Україна має 44 ранг серед країн світу (серед країн СНД поступається лише результату Росії). За субіндексом «Знансвий та технологічний виходи» Україна має 34 ранг серед 141 країни світу (серед країн СНД кращі результати у Росії, Білорусі та Молдови) [10]. До даного субіндексу входять такі індикативні показники: 1) «Продуктування знань» (Україна має 14 ранг серед всіх країн світу і найкращий результат серед країн СНД); 2) «Ефективність знань» – поганий результат України за цим показником (97 ранг серед 141) пов'язаний передусім з низьким рівнем впровадження сертифікації ISO 9001 (53 ранг серед 74 країн) та малою долею нового бізнесу в загальній структурі; 3) «Дифузія знань» – 65 ранг України серед 141 країни світу.

За даними Звітів про індекс глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму за 2014–2015 рр., Україна досягла другої стадії розвитку – країни з ефективноорієнтованою економікою. Відтак, визначальними чинниками конкурентоспроможності для України є: вища та професійна освіта, ефективність товарних ринків, ефективність ринку праці, розвиненість фінансового ринку, технологічна готовність, обсяг ринку. За методикою Всесвітнього економічного форуму, для країн, які в загальному рейтингу не досягли 50-го місця, будь-яка окрема складова індексу, що відповідає значенню рейтингу вище, ніж 51-е місце, вважається від-

носною конкурентною перевагою. Тому «Вища та професійна освіта», «Охорона здоров'я та початкова освіта» та «Обсяг ринку» є конкурентними перевагами України [8].

Так, серед країн, які брали участь в Інноваційному таблиці Євросоюзу 2014 р. за напрямом «Людські ресурси», Україна із значенням 0,561 випередила Латвію, Грецію і Люксембург та ряд інших країн. Найближчим конкурентом України на даний момент є Польща (0,567). У свою чергу, середне значення по ЄС становить 0,583, що лише на 4% більше за відповідне вітчизняне. Загалом, європейські аналітики оцінюють Україну як країну з високим рівнем освіченості дорослого населення, що і підкреслює значення напряму «Людські ресурси».

Як свідчать дані, Україна тримається практично на одному і тому ж рівні. Тому, без радикальних, але ефективних нових правил, норм, законів неможливо реалізувати та розвивати власний інтелектуальний потенціал.

Тому, в сучасному світовому просторі інноваційний розвиток не розглядають без побудови нового інноваційного інтелектуального ресурсу. Прикладом для України може стати Швейцарія, яка показує найкращі результати серед передових країн світу щодо відкритості економіки та інтегрованості у неї людського капіталу [2], а також Швеція, у якій добре організована та ефективна робота державних інститутів при впровадженні інноваційних процесів, високий рівень кваліфікованості та постійне оновлення персоналу у сфері інноваційних технологій та процесів, велика кількість університетів та студентів, що пропонують та впроваджують інновації. При цьому, інноваційна ідея, відповідно до законодавства, належить дослідникові – університети орієнтовані на впровадження досліджень та реалізації їхніх продуктів на ринок, тобто мають підприємницький характер. Ключовим фактором успіху інноваційного розвитку Швеції є тривалі масштабні вкладення в розвиток науки [7].

Таким чином, сьогодні Україна продовжує розвиватися без суттєвого використання свого інноваційного потенціалу. Інноваційна продукція освоюється в основному шляхом використання науково-технічних надбань попередніх років. Такий тип інноваційного розвитку має досить вузькі межі й не дає можливості підтримувати конкурентоспроможність вітчизняних підприємств протягом тривалого періоду.

Науково-технічні роботи вимагають великих витрат, в Україні ж державне фінансування інноваційних робіт за останні роки зменшилося настільки, що за показниками роздержавлення інноваційної сфери ми випередили всі країни «Великої сімки», крім Японії. Усе це свідчить про відсутність в Україні стійких засад інноваційної моделі розвитку, що пояснюється цілою низкою серйозних проблем. Серед них, насамперед, – неадекватність технологічної структури економіки цілям і вимогам інноваційної моделі розвитку [6, с. 52].

Висновки з даного дослідження та перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Таким чином, рівень розвитку країни залежить від рівня розвитку інноваційної діяльності, тому впровадження останньої у ринкову економіку є одним із наймогутніших важелів конкурентної боротьби та економічного зростання підприємств. Саме інноваційний шлях розвитку дозволить стабілізувати і розвивати діяльність підприємств, забезпечити Україні гідне місце у світовому співтоваристві та вихід із кризи.

Однак, відповідний розвиток держави неможливий без власного інтелектуального потенціалу, який на сьогоднішній день і в сучасних умовах є вагомим фактором забезпечення інноваційного розвитку в поєднанні з ефективними та дієвими фінансовими, економічними, правовими заходами з боку держави.

Список використаних джерел:

1. Гузенко Г.М. Інтелектуальний потенціал як основа розвитку економіки знань / Г.М. Гузенко // Вісник Національного університету харчових технологій «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – 2013. – № 2(13) – С. 296–297.
2. Інноваційна спроможність та технологічна готовність української економіки у міжнародних порівняннях [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uinte.kiev.ua/viewpage.php?page_id=432
3. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Павленко І.А. Світовий досвід аналізу та моніторингу інноваційного розвитку / І.А. Павленко, Л.А. Петренко // Агро-світ. – 2014. – № 16. – С. 3–11.
5. Прокопенко І.Ф. Інноваційна політика держави та її роль у забезпеченні розвитку економіки України / І.Ф. Прокопенко, Т.О. Стовбун // Збірник наукових праць Харківського національного педагогічного університету імені Г.С. Сковороди. Серія «Економіка». – 2014. – Вип. 14. – С. 5–15.
6. Семикіна М.В., Гунько В.І. Інтелектуальний потенціал та його роль у національній економіці / М.В. Семикіна, В.І. Гунько // Економіка и управление. 2011. – № 1 – С.50–56.
7. Free Voice Information Analysis Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iac.org.ua/svitovi-lideri-u-sferi-innovatsiy/>
8. The Global Competitiveness Report 2014–2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015>
9. Global Innovation Index (2015), “Country Ranking” [Electronic Resource]. – Mode of access : <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/data-analysis>

Аннотация. В статье исследовано значение интеллектуального потенциала в инновационном развитии страны. Предложена структура инновационного потенциала предприятия. Проанализированы и определены основные показатели, характеризующие развитие интеллектуального ресурса в Украине и на международном уровне. Выделены основные тенденции и меры государства по обеспечению эффективной инновационной деятельности через ее интеллектуальный потенциал.

Ключевые слова: интеллектуальный потенциал, инновационное развитие, эффективность, капитальные инвестиции, конкурентоспособность

Annotation. In the article the importance of intellectual potential in the innovative development of the country. The structure of the innovation potential of the company. Analyzed and the main indicators characterizing the development of intellectual resources in Ukraine and internationally. The main trends and measures of the State to ensure effective innovation countries through its intellectual potential.

Keywords: intellectual capacity, innovative development, efficiency, capital investment, competitiveness.

Кучер Г.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів*

Київського національного торговельно-економічного університету

Kucher G.V.

*Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor of the Department of Financial
Kyiv National University of Trade and Economics*

ДЕРЖАВНЕ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

STATE FUNDING OF SOCIAL PROTECTION IN TRANSITIONAL ECONOMIES

Анотація. Статтю присвячено розкриттю теоретичних та практичних питань формування і реалізації фінансової політики держави в соціальній сфері в умовах трансформаційної економіки. Розкриваються чинники і підходи фінансування соціального захисту. Проведено аналіз державного фінансування та показників соціальної захищеності населення в Україні. Визначено складнощі фінансування соціальної сфери в Україні. Зроблено висновки та узагальнення щодо удосконалення фінансування соціального захисту в трансформаційній економіці.

Ключові слова: фінансова політика в соціальній сфері, система соціального захисту населення, державне фінансування соціального захисту, соціальні ризики, видатки соціального спрямування, пенсійний фонд.

Вступ та постановка проблеми. Державні фінанси відіграють визначальну роль в забезпеченні соціального захисту громадян, що пов'язано з виконанням соціальної функції шляхом здійснення видатків соціального призначення. Обсяги фінансових ресурсів, що перерозподіляються за допомогою державних видатків на соціальний захист і соціальну сферу, визначаються багатьма чинниками, обумовленими не лише геополітичними, історичними, національними та економічними передумовами. В умовах циклічності економічного розвитку, відсутності достатніх ресурсів у країнах, що знаходяться в стані рецесії чи визначаються з суспільною філософією щодо формування різного роду фондів для забезпечення достатності життєвого рівня усіх громадян країни, постійно постають питання щодо частки ВВП, яка має перерозподілятися для фінансування таких видатків, суспільних наслідків, ефективності механізмів такого перерозподілу, суспільної безпеки та ризиків, що з цими питаннями пов'язані з урахуванням відкритості національних кордонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вагомих наукових розробок основних засад фінансового забезпечення соціального захисту та державного фінансування соціальної сфери можна виділити праці таких зарубіжних вчених як Ерхард Л., Бланкарт Ш., Б'юкенен Дж., Вагнер А., Волгін М., Кейнс Дж.М., Масгрейв Р., Ойкен В., Хайек Ф., Хеллер Х., та інших, а також вітчизняних вчених: Баранник Л., Боголіб Т., Василик О., Воронкова В., Кириленко О., Лисяк Л., Лібанова Е., Тропіна В., Федосов В., Чугунов І. та інших. Водночас, враховуючи загальносвітові тенденції зростання суспільних видатків на її фінансування та загострення соціальної напруги в розвинених країнах і тих, що розвиваються, дане питання залишається надзвичайно актуальним.

Важливим при проведенні сучасних досліджень є визначення базових підходів формування й реалізації державної фінансової політики у соціальній сфері та варіативної компоненти, яка залежить від внутрішніх та

зовнішніх чинників, що дозволить враховувати особливості соціально-економічного розвитку країни, визначати цілі та механізм їх досягнення.

Метою статті є розкриття теоретичних та практичних питань формування і реалізації фінансової політики держави в соціальній сфері та визначення особливостей фінансування соціального захисту в Україні.

Викладення основного матеріалу дослідження. Поширення наукових підходів розбудови системи соціального захисту пов'язане з розвитком суспільних наук та надбань у фінансово-економічній сфері. Фундаментальним питанням суспільного договору є легітимація прав власності та затвердження основних принципів розподілу матеріальних благ, згідно контрактаріанській традиції, внаслідок укладення гіпотетичної угоди незалежними раціональними індивідами.

Виділяють три головні моделі сучасної соціальної держави (Т.А. Ріттер, Роулз та ін.) [1, с. 140–142]: «позитивна держава» (США); власне соціальна держава (Велика Британія); «держава добробуту» (Нідерланди). Зазначені моделі не існують в чистому вигляді, «мають тенденцію переходу від однієї до іншої», що відображає взаємозв'язок і взаємозалежність соціальної політики держави й функціонування та розвитку останньої. Виокремлюючи елементи моделі соціальної держави відбувається корекція її вагових центрів та уточнення чинників, що сприяють удосконаленню механізму її функціонування та інститутів управління нею. Це дозволяє виділити найбільш важливі сфери впливу державного регулювання та покращення фінансової політики в соціальній сфері за формальною ознакою: суб'єктів (населення, домогосподарства, юридичні особи, органи державної влади), об'єкти управління (трудові, соціальні, фінансові, бюджетні, страхові відносини, зарплата й доходи населення, соціальні платежі та виплати до бюджетних та цільових державних і недержавних фондів, соціальна інфраструктура, соціальні послуги, ринок праці, безробітні та громадяни, що потребують соціального захисту),

систему соціального захисту в цілому як складову фінансової системи та механізм її функціонування, у тому числі особливості національної нормативно-правової бази. При цьому можуть застосовуватися правила дистрибутивної справедливості та категоричної справедливості. «Щодо дистрибутивної справедливості є різні погляди, і небагато хто наполягав би на повній реалізації правила максимуму¹, але існує майже загальна згода стосовно потреби межі забезпечення і підтримання певного мінімального рівня добробуту» [2, с. 55].

В наукових працях та нормативно-правових актах різних країн використовуються терміни «соціальний захист», «соціальне забезпечення», «соціальна допомога», «соціальні гарантії» та «соціальне страхування». Зазначені терміни відображають фінансово-економічні відносини у соціальній сфері та її складові, але не є тотожними і розглядаються нами як соціальні амортизатори.

Захист від соціальних ризиків передбачає формування компенсаційних механізмів, що дозволяє мінімізувати втрати (та збитки) від їх настання з державних та недержавних джерел. Останні визначаються залежно від видів соціальних ризиків, у тому числі можуть передбачати застосування страхових механізмів формування та використання ресурсів фондів соціального страхування.

Базовими принципами функціонування системи соціального захисту є соціальні гарантії, солідарність поколінь, соціальна справедливість, соціальна рівність. З метою вдосконалення механізму реалізації соціально-економічних відносин у суспільстві можуть закладатися й інші соціальні принципи, що дозволить підвищувати рівень соціальної захищеності та життєвий рівень громадян, єдність суспільства в визначенні пріоритетів і фінансуванні базових суспільних цінностей. Важливу роль в цьому відіграють національні особливості й традиції, що впливають на соціально-економічні пріоритети держави і визначають засади стратегії суспільного розвитку. Зазначені взаємозв'язки консолідують або роз'єднують суспільство, впливають на фінансову політику у соціальній сфері, джерела наповнення соціальних фондів, частку державного фінансування та напрями соціальних видатків, соціальну стабільність та безпеку в державі, що у сукупності визначає розвиток суспільства.

Функціонування фінансів соціального захисту передбачає запровадження відповідних інститутів, що дозволяє реалізувати державну фінансову стратегію та тактику в соціальній сфері. Інституційна складова розвитку соціальної сфери та соціального забезпечення впливає на базові засади та механізм реалізації фінансової політики у соціальній сфері. Ринкові умови ведення фінансово-господарської діяльності активізують використання державних та недержавних, внутрішніх та зовнішніх джерел фінансових ресурсів, мотиваційних чинників щодо формування, накопичення та ефективного використання відповідних фондів фінансових ресурсів як окремими особами, інституціями, так і держави в цілому.

Важливою умовою для реалізації фінансової політики в соціальній сфері є формування та використання відповідних фондів фінансових ресурсів, що впливає на своєчасність та результативність її реалізації. Проголошені, але не забезпечені фінансово соціальні програми та заходи не дозволяють дотримати відповідних соціальних норм та

нормативів. Останні, з одного боку, регламентують прийнятний в державі рівень споживання матеріальних благ та послуг, що закріплений національним законодавством та виступає основою для визначення розмірів основних соціальних гарантій – дохід на члена сім'ї, мінімальна заробітна плата, пенсія [3, с. 125].

Масгрейв Р. визначав проблему в ефективності соціального забезпечення та найкращими рішенням він вбачав превентивне забезпечення та пряму фінансову допомогу, розмір якої залежить від рівня доходів та ставок оподаткування, відповідно до застосовуваного підходу надання державної (суспільної) фінансової допомоги та фіскального навантаження, що, на нашу думку, є надзвичайно важливим для врахування при формуванні та реалізації фінансової політики в Україні. При цьому, ним акцентовано увагу на те, що допомога на бідність має бути вибірковою, а не загальною політикою та використовувати різні підходи: селективні програми, коли їх метою є забезпечення мінімального рівня доходів; універсальні програми, коли суб'єкти отримують однаково допомогу та платять податки за однаковою ставкою; та «знижача субсидія до заробітної плати», коли надаються податкові кредити на трудовий дохід для стимулювання трудової мотивації тим, хто не заробляє доходів, чи для неповних сімей тощо. «Схема однакової для всіх соціальних виплат або не задовольнятиме потреб найбідніших, або, якщо вона буде адекватною з точки зору задоволення потреб, вимагатиме дуже великих бюджетів». Перерозподіл має відрізнитися як за отримувачами, так і надавачами допомоги [2, с. 94].

Стосовно забезпечення системи соціального захисту Масгрейв Р. пропонував «систему субсидій, яка б підтримувала її в умовах старіння населення, або ще також має бути поточне фінансування з виплатами, індексованими залежно від змін середнього доходу на душу населення. Справедливість між поколіннями ринки забезпечити не можуть, займатися цим має держава» [2, с. 153].

Складність соціального страхування незахищених верств населення вбачається в забезпеченні справедливості при розподілі та мінімізації ризиків (в термінах та за наявності чи відсутності невизначеності). Державна політика має активно вирішувати дане питання та враховувати фактори, які спонукають людей уникати страхування для того, «щоб завбачливі їх потім виручали», тому, на думку Масгрейва Р., варто розглядати суспільну систему страхування як суспільну справу, що дозволяє уникати занадто складних регуляторних заходів при запровадженні обов'язкового приватного страхування.

Функціонування державної системи соціального страхування має свої відмінності, що відображають не лише історичні та національні особливості, але й економічні та демографічні чинники. Так, в умовах стабільного відтворення населення ресурсне забезпечення формується «на засадах платоспроможності» і не формує нерівності між різними поколіннями, але в умовах старіючого суспільства може відбуватися переобтяження молодших поколінь, для чого варто формувати резервні накопичення.

Для трансформаційних економічних систем, зокрема України, питання соціального забезпечення є надзвичайно актуальним, особливо в умовах погіршення демографічної ситуації, зростаючих потреб населення у соціальному захисті, значних обсягів трансфертів з державного бюджету до державних соціальних фондів в умовах дефіциту фінансових ресурсів.

Україна в Конституції гарантує усім громадянам «...право на соціальний захист, що включає право на забезпечення їх у разі повної, часткової або тимчасової

¹ Правило максимуму (критерій Вальда) розглядає характеристику критеріїв обґрунтування господарських рішень в умовах невизначеності. Називають критерієм песиміста, оскільки він орієнтується на кращий з гірших результатів. За цим критерієм обирається стратегія, що гарантує максимальне значення найгіршого виграшу (стратегія фаталізму).

втраги працездатності, втраги годувальника, безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та в інших випадках, передбачених законом» [4, ст. 46]. «Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення; створенням мережі державних, комунальних, приватних закладів для догляду за непрацездатними». У випадку, коли пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги є основним джерелом існування, то вони «...мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом». «Якість життя населення значною мірою залежить від пенсійного забезпечення людей похилого віку та впевненості у завтрашньому дні осіб, які працюють» [5].

З 2012 р. [6] як суспільні пріоритети визначено «... збереження та прискорення людського розвитку шляхом підвищення ефективності та забезпечення стабільності соціального захисту, поліпшення якості і доступності медичної допомоги та освіти», важливим було і залишається і на даний час детінізація «... економіки і доходів громадян, що забезпечить збільшення надходжень бюджетів та фондів загальнообов'язкового державного соціального і пенсійного страхування без посилення фіскального навантаження та з дотриманням принципу справедливості при наданні суспільних послуг».

До видатків соціального спрямування в Україні належать видатки на охорону здоров'я, освіту, духовний та фізичний розвиток, соціальний захист і соціальне забезпечення. Бюджетні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення передбачають фінансування соціального захисту у випадку непрацездатності, пенсіонерів, ветеранів війни та праці, захист сім'ї, дітей та молоді, безробітних, допомог у вирішенні житлових питань, соціального захисту інших категорій населення, фінансування фундаментальних та прикладних досліджень і розробок у сфері соціального захисту та іншої діяльності щодо соціального захисту, що передбачено діючим законодавством на 2016 р. [7; 8].

Розміри соціальної допомоги в Україні та одержані трансферти в даній сфері тривалий час зростають, виключення було у 2014 р., коли в абсолютних розмірах даний показник скоротився на 53% до попереднього року і становив 311 360 млн грн, але вже у 2015 р. зріс і становив 658 465 млн грн. Має місце коливання частки соціальної допомоги населенню у відсотках до ВВП (найменшою вона була у 2014 р. та становила 19,87%, а найбільшою у 2009 р. – 39,92%) [9].

У 2015 р. видатки соціального спрямування зведеного бюджету України становили 377,7 млрд грн та зросли на 68,7 млрд грн (більше ніж 22%) (див. рис. 1). При цьому їх частка у складі видатків зведеного бюджету скоротилася в 2015 р. на 3,5% і становила 55,6%. Максимальне значення протягом 2011–2015 рр. було в 2013 р. і становило 64,4%, а найнижче у 2015 р. Варто відмітити, що у цей період частка таких видатків місцевих бюджетів становила 81,5% [10, с. 43]. Видатки зведеного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення на 2016 р. передбачено в обсязі 251 227,7 млн грн (30%) [7].

Значну роль у фінансуванні видатків місцевих бюджетів становлять трансферти, зокрема субвенції на соціальний захист населення. В 2015 р. вони становили 36,4% міжбюджетних трансфертів з державного бюджету, що на 1,9% менше, ніж у 2014 р. В абсолютних показниках розміри цих субвенцій зросли на 26,6% і становили 63,3 млрд грн.

Пенсійне забезпечення відіграє провідну роль у системі соціального захисту та пов'язане з багаторівневим та багатовекторним розподілом та перерозподілом фінансових ресурсів. Пенсія виступає інструментом фінансового забезпечення населення, що застосовується для окремих осіб, визначається діючим в країні законодавством та пов'язана з функціонуванням системи державного та недержавного пенсійного захисту. Зазначена система відображає загально сформовані та закріплені законодавчо засади, принципи, механізми функціонування.

Українське законодавство «гарантує всім непрацездатним громадянам України право на матеріальне забезпечення за рахунок суспільних фондів споживання шля-

хом надання трудових і соціальних пенсій»; «... соціальну захищеність пенсіонерів шляхом встановлення пенсій на рівні, орієнтованому на прожитковий мінімум, а також регулярного перегляду їх розмірів у зв'язку зі збільшенням розміру мінімального споживчого бюджету і підвищенням ефективності економіки» [12]. В національному законодавстві визначено права громадян на такі трудові пенсії: за віком; по інвалідності; у разі втраченого годувальника; за вислугу років.

Солідарна система пенсійного забезпечення акумулює ресурси в Пенсійному фонді України. Внески до державних соціальних та Пенсійного фондів вилучаються централізовано на підприємствах, які працюють «чисто» (без використання «сірих схем», «зарплат у конвертах» і т.д.), або від суб'єктів, які сплачують єдиний податок; накопичувальна складова системи пенсійного страхування тільки починає працювати; при високому рівні тінізації економіки не всі під-

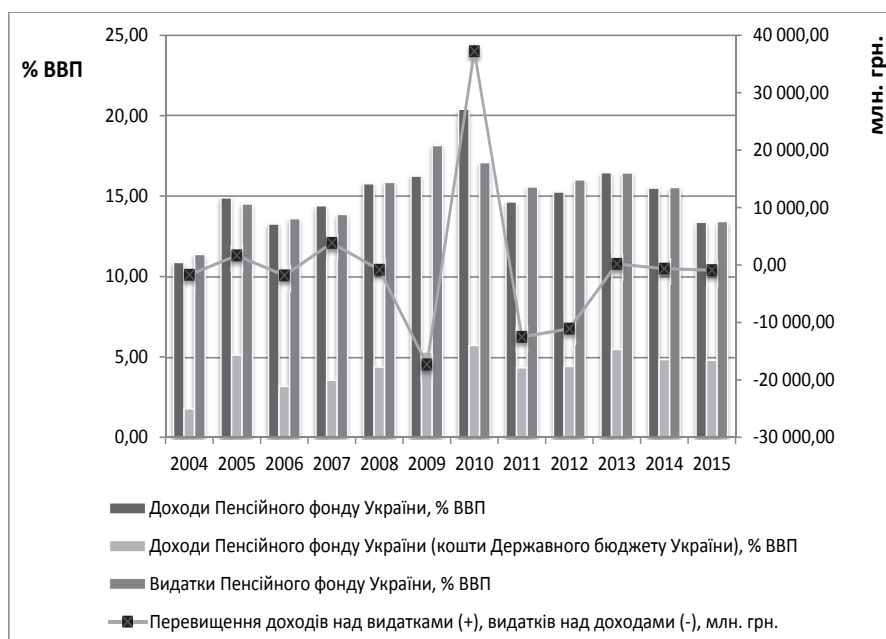


Рис. 1. Видатки соціального спрямування зведеного бюджету України у 2004–2015 рр.

Примітка. Побудовано за даними Міністерства фінансів України [7], Пенсійного фонду України [11], Державної служби статистики України [9]

приємства готові показувати реальні зарплати і платити всі податки, відрахування в пенсійні та страхові фонди, а це негативно впливає на формування ресурсів НПФ, їх потенціал, кількість таких фондів та кількість їх учасників.

Фінансування видатків Пенсійного фонду, як правило, відбувається за рахунок власних надходжень фонду. За стабільної позитивної динаміки показників відтворення населення формування ресурсів фонду забезпечує своєчасність і повноту фінансування відповідних пенсійних виплат та дозволить використовувати ресурси на інвестиційні цілі. Це дозволяє формувати майбутні надходження для підвищення рівня пенсійного захисту.

В умовах природного скорочення населення, зовнішньої трудової міграції відбувається скорочення надходжень до пенсійних фондів. А це впливає на ресурсну базу пенсійних фондів, виникнення бюджетних дефіцитів, пошук джерел фінансування тощо. Показники чисельності населення, надходжень і витрат Пенсійного фонду України подано в таблиці 1.

В цілому доходи Пенсійного фонду України в 2015 р. зросли на 227 232,2 млн грн у порівнянні з 2004 р., що відображає зміни в розмірі 2,5 відсотків ВВП. При цьому частка надходжень коштів від державного бюджету зросла на 2,71% ВВП, що в абсолютних розмірах відображає зростання на 886 68,4 млн грн у 2015 р. в порівнянні з 2004 р. За весь проаналізований період з державного бюджету до Пенсійного фонду України було перераховано 602 350,7 млн грн.

Наведені в таблиці 1 дані свідчать, що лише у 2007, 2010 та 2013 рр. доходи Пенсійного фонду України перевищували видатки. В інші роки мало місце від'ємне сальдо бюджету Пенсійного фонду, що фінансувалося шляхом отримання казначейських, з єдиного казначейського рахунку, або інших позик. Повернення позик відбувалось в межах фінансових можливостей Пенсійного фонду України. «Загальна сума позик, наданих у 2011 р., становила 43,4 млрд грн. Протягом року на їх погашення було спрямовано 31 млрд гривень. Залишок непогашених сум позик станом на 1 січня 2012 р. становив 12,4 млрд грн» [11]. Важливим чинником зростання

витрат стали витрати, пов'язані із виконанням судових рішень за позовами одержувачів пенсійних виплат. Так, наприклад, за судовими рішеннями протягом 2011 р. було проведено виплат на суму 5,9 млрд грн, що зумовило зростання дефіциту коштів Пенсійного фонду. Позики Пенсійного фонду України у 2014 р. становили 968,9 млн грн, а в 2015 р. – 38 461,1 млн грн.

На увагу заслуговують також наведені в таблиці дані щодо чисельності пенсіонерів в контексті впроваджуваної соціальної політики, спрямованої на підвищення пенсійного віку громадян. З одного боку, ми бачимо незначні коливання частки пенсіонерів в загальній чисельності населення, в середньому вона становить 29,5% за 2004–2015 рр. З іншого боку, відбувається постійне природне скорочення чисельності населення України. Найбільші його показники мали місце у 2004–2005 рр. : 334 004 та 355 879 осіб відповідно.

Відбувається зростання ВВП на душу населення в національній валюті з 7,25 тис. грн у 2004 р. до 46,11 тис. грн у 2015 р., що має свідчити про значне покращення життєвого рівня населення. Але проведене дослідження свідчить, що покращення має нестійку тенденцію, яка пов'язана з девальвацією гривні. Внаслідок цього ВВП на душу населення в перерахунку на долари США свідчить про його зростання у 2004–2013 рр. з 1,36 тис. дол. США до 4,18 тис. дол. США у 2013 р. У 2014–2015 рр. відбулося скорочення даного показника до 2,11 тис. дол. США у 2015 р. В країнах ЄС показник ВВП на душу населення (GDP per capita) на кінець 2014 р. знаходиться в межах ЄС-28 – 27,3 тис. євро [13; 14], що свідчить про значне відставання життєвого рівня населення України від населення країн ЄС.

Окремої уваги та подальшого дослідження потребує вирішення питання щодо невідповідності показників зростання ВВП, у тому числі на душу населення, та власних надходжень Пенсійного фонду. На нашу думку, це пов'язано зі скороченням життєвого рівня населення, диференціацією населення (домогосподарств) за рівнем матеріального добробуту (60,5% населення України за даними 2014 р. має середньодушові еквівалентні загальні

Таблиця 1

Показники бюджету Пенсійного фонду України та життєвого рівня населення

Роки	Доходи Пенсійного фонду України, % ВВП			Перевищення доходів над видатками (+), видатків над доходами (-), млн грн	Частка пенсіонерів у загальній чисельності населення, %	ВВП на душу населення в Україні, тис. грн
	Усього доходів	Власні надходження	Доходи Пенсійного фонду України (кошти Державного бюджету України), % ВВП			
2004	10,88	9,10	1,78	7,25	30,13	7,25
2005	14,89	9,67	5,12	9,34	29,75	9,34
2006	13,27	9,98	3,17	11,60	29,94	11,60
2007	14,40	10,48	3,55	15,45	29,88	15,45
2008	15,77	10,75	4,37	20,44	29,80	20,44
2009	16,25	10,93	5,31	19,79	29,80	19,79
2010	20,41	10,65	5,72	24,38	29,85	24,38
2011	14,64	10,31	4,32	29,47	30,01	29,47
2012	15,26	10,83	4,42	31,97	30,29	31,97
2013	16,45	10,96	5,47	33,43	29,94	33,43
2014	15,50	10,59	4,84	34,49	29,79	34,49
2015	13,38	8,58	4,79	46,11	28,30	46,11

Примітка. Побудовано за даними Міністерства фінансів України [7], Пенсійного фонду України [11], Державної служби статистики України [9]

доходи в місяць від 1 200,1 до 2 640,0 грн і лише 5,2% мають понад 3 720,0 грн²), тінізацією економіки, інфляційними та дефляційними процесами.

Зазначене має бути враховано при розробці та реалізації фінансово-економічної політики та фінансуванні соціальної сфери. Вважаємо, при запровадженні європейського підходу до ціноутворення, оподаткування варто враховувати низький життєвий рівень населення, від'ємну динаміку відтворення населення, відсутність середнього класу в країні та те, що в середньому 8,5% населення [9] має середньодушові еквівалентні загальні доходи в місяць, нижчі прожиткового мінімуму.

Актуальним залишається питання підвищення мінімальної заробітної плати та посадового окладу (тарифної ставки) працівника I тарифного розряду Єдиної тарифної сітки; прожиткового мінімуму та рівня його забезпечення з урахуванням індексу споживчих цін; підвищення розміру державної соціальної допомоги (у тому числі відповідно до ст. 5 Закону України «Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям», на кожну дитину віком від 3 до 18 років; надання соціальної допомоги залежно від матеріального становища сім'ї [6; 15; 16].

Важливим у такій ситуації є формування довіри до державних інститутів, забезпечення політичної та макро-економічної стабільності, впровадження міжнародних стандартів інвестиційної діяльності, позитивного інвес-

тиційного клімату в країні, створення основ для забезпечення публічності, прозорості та простоти включення приватного сектора і суб'єктів господарювання різних форм власності до інвестиційних проектів, які реалізуються, в тому числі, на підходах публічно-приватного партнерства та можуть бути цікавими недержавним пенсійним фондам як інституційним інвесторам.

Висновки. Система соціального захисту – це динамічна система, що включає політичну, фінансово-економічну, організаційну та моральну складові, яка відображає проваджену державою модель фінансово-соціального захисту та соціальної політики через фінансовий механізм її забезпечення. Запровадження підходів до фінансування соціального захисту в суспільстві має тісні причинно-наслідкові зв'язки із національними та світовими процесами, включенням національної економіки до інтеграційних процесів, рівнем політичної, економічної та військової безпеки тощо. Удосконалення фінансової політики у соціальній сфері має враховувати як провідний світовий досвід, так і стан та особливості національного розвитку.

Результативність фінансування соціального захисту має визначатися як система якісних та кількісних показників (індикаторів) відповідно до програм, що фінансуються за рахунок державних і приватних джерел фінансування.

Список використаних джерел:

1. Скакун О.Ф. Теорія держави і права : [підручник] / О.Ф. Скакун / пер. з рос. — Харків: Консум, 2001. — 656 с. [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/34/48/>
2. Б'юкенен Дж.М., Масгрейв Р.А. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежні бачення держави / Дж.М. Б'юкенен, Р.А. Масгрейв. — пер. з англ. — К.: Вид. дім «КМ Академія», 2004. — 175 с.
3. Маркетинг соціальних послуг : [навчальний посібник для студ. вузів] / [В.Г. Воронкова та ін.]; під ред. В.Г. Воронкова. — Київ : Професіонал, 2008. — 575 с.
4. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
5. Про схвалення Концепції подальшого проведення пенсійної реформи: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 жовтня 2009 р. N 1224-р. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1224-2009-%D1%80>
6. Про Основні напрями бюджетної політики на 2012 р.: Постанова Верховної Ради України від 13.05.2011 р. № 3358-VI. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3358-vi>
7. Соціальний захист та соціальне забезпечення. Матеріали Міністерства фінансів України. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/socialnij-zahist-ta-socialne-zabezpechennja>
8. Бюджетний кодекс України: Закон України від 08.07.2010 р. № 2456-VI. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>
9. Державна служба статистики України. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
10. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2015 р. / [Зубенко В.В., Самчинська І.В., Рудик А.Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-П) впровадження», — К., 2016 — 80 с. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Monitoring%20Quarter%202015/KV_IV_2015_Monitoring_ukr.pdf
11. Про пенсійне забезпечення. Верховна Рада України; Закон від 05.11.1991 р. № 1788-XII. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1788-12>
12. Звіти про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2011–2015 рр.: Пенсійний фонд України. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/>
13. GNI per capita ranking, Atlas method and PPP based. World Bank Group. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://data.worldbank.org/data-catalog/GNI-per-capita-Atlas-and-PPP-table>
14. People in the EU: who are we and how do we live? // Eurostat Statistical books, 2015 edition, 200 р. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://europa.eu>
15. Про невідкладні заходи з подолання бідності: Указ Президента України від 26.02.2010 р. № 274/2010. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/274/2010>
16. Про державну соціальну допомогу малозабезпеченим сім'ям: Закон України від 01.06.2000 р. № 1768-III. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу] : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1768-14>

² Пржитковий мінімум для працездатних осіб у 2014 р. становив 1 218 грн на місяць.

Аннотация. Статья посвящена раскрытию теоретических и практических вопросов формирования и реализации финансовой политики государства в социальной сфере в условиях трансформационной экономики. Раскрываются факторы и подходы финансирования социальной защиты. Проведен анализ государственного финансирования и показателей социальной защищенности населения в Украине. Определены сложности финансирования социальной сферы в Украине. Сделаны выводы и обобщения по финансированию социальной защиты в трансформационной экономике.

Ключевые слова: финансовая политика в социальной сфере, система социальной защиты населения, государственное финансирование социальной защиты, социальные риски, расходы социальной направленности, пенсионный фонд.

Summary. The article is devoted to theoretical and practical problems of formation and realization of the state financial policy in the social sphere in the conditions of transformation economy. Factors and approaches of social protection financing have been disclosed. Analysis of public finance and social protection of population figures in Ukraine presented. It has determined peculiar properties complexity of financing the social sphere in Ukraine. The article has done conclusions and generalizations about the financing of social protection in the transformational economy.

Key words: fiscal policy in the social sphere, social security system, public financing of social protection, social risks, expenses in the social sphere, retirement fund.

УДК 339.9:061.1 ЄС

Кушнір Н.О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
Ужгородського національного університету*

Стебляк Д.М.

*викладач кафедри міжнародних відносин
Ужгородського національного університету*

Kushnir N.O.

*PhD, Associate Professor of International Economic Relations
Uzhgorod National University*

Steblyak D.M.

*Lecturer of International Relations Department
Uzhgorod National University*

НЕРІВНОМІРНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄС

UNEVEN OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE EU'S COUNTRIES

Анотація. В роботі проаналізовано причини та передумови економічного розвитку країн Європейського Союзу. Описано країни, які економічно розвинуті та «країни периферії» на європейському просторі. Досліджено особливості нерівномірності економічного розвитку країн ЄС. Також досліджено можливості та перспективи взаємодії країн-членів ЄС з подолання економічних нерівномірностей у контексті європейської конвергенції. Проаналізовано проблеми та перспективи подолання нерівномірності економічного розвитку країн ЄС.

Ключові слова: Європейський Союз, економіка, країна, країни периферії, економіка ЄС, економічно сильні країни ЄС.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний світогосподарський розвиток характеризується процесами глобалізації та регіоналізації, що формують економічні центр і периферію як форми міжнародного розподілу праці та, зазвичай, стають фактором, що породжує нерівності у просторовому розвитку. Глобалізація, яка є ознакою сучасної міжнародної економічної системи, набула суперечливого і асиметричного характеру, оскільки її вигоди та загрози розподіляються вкрай нерівномірно на між-країновому рівні, що свідчить про її нинішню нездатність забезпечити економічну рівновагу у світовій економіці. Європейський Союз як форма регіоналізації у глобаль-

ному просторі в середині свого угруповання об'єднав різні за рівнем розвитку країни, взявши тим самим на себе з самого початку місію подолання економічних нерівностей між ними з перспективою переростання у союз відносно рівномірно розвинутих національних економік. У вирішенні цієї проблеми ЄС досяг суттєвих успіхів, хоча повною мірою її не вдається виконати.

Сучасна європейська інтеграція має нерівномірний характер, спостерігаються значні нерівності між старими та новими країнами-членами ЄС, центр-периферійна структура європейської економіки стає досить різноманітною. З одного боку, швидкими темпами розвиваються

нові країни-члени ЄС, з іншого – посилюється економічне відставання південних країн-членів ЄС. За таких умов подолання нерівностей між центром та периферією набуває пріоритетного значення для сучасної регіональної політики ЄС, та набутий досвід є корисним для країн з ринками, що розвиваються, зокрема для України. Запозичення досвіду подолання нерівностей в ЄС є необхідним для України, що відкриває можливості тіснішої співпраці з країнами-членами ЄС поза інтеграційним союзом та наближення до європейського рівня розвитку з метою подальшої інтеграції до Європейської Спільноти.

Аналіз останніх досліджень. Питанням світового господарства та економічної нерівномірності країн присвячені роботи Ф. Броделя, І. Валлерстайна, М. Кітінга. Значний внесок у розвиток концепцій нерівномірного розвитку зробили І. Бусигіна, Т. Венаблес, О. Грицай, Г. Іоффе, В. Кристалер, П. Кругман, Д. Моделскі, Г. Мюрдаль, Ф. Перру, Р. Пребіш, Д. Пуго, А. Трейвіш, І. фон Тюнен, А. Френк. Проблеми нерівномірного розвитку відобразили в своїх працях вітчизняні вчені-економісти, а саме Л. Антонюк, І. Бабець, О. Білорус, В. Будкін, І. Бураковський, З. Варналій, А. Гальчинський, В. Геєць, І. Гладій, А. Філіпенко. У дослідженні залучено матеріали з офіційних сайтів ЄС та інших спеціалізованих інституцій ЄС.

Метою статті. Проаналізувати нерівномірність економічного розвитку країн Європи на прикладі ЄС та дослідити економічно розвинуті та слабкі країни ЄС.

Викладення основного матеріалу дослідження. Нерівномірність соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень (національних та наднаціональних) являє собою одне з найбільш актуальних питань розробки економічної політики для більшості країн. Європейська статистична комісія проводить регулярні дослідження регіональних диспропорцій для інформування політиків та суспільства про рівні розвитку регіонів і, зокрема, про ситуацію на нижньому кінці шкали доходів, тобто в найменш розвинених територіях. Своєчасне виявлення нерівномірності стало головним завданням Євростату, Світового банку і Міжнародного валютного фонду. Численні дослідження Світового банку по більшості країн світу відображають високий ступінь диференціації всередині країн за доходами [1]. За аналізований період близько 80% країн світу показують високий ступінь роз'єднаності за показником внутрішньорегіональних доходів, що аналізується на підставі індексу Джині, який перевищує 30%. Світовий індекс Джині досягає 70%, що свідчить про дуже високий ступінь неоднорідності населення за доходами. Під регіоном у країнах ЄС вважається адміністративно-територіальна одиниця держав-членів ЄС. Однак оскільки рівнів і типів цих одиниць може бути дуже багато і у різних країнах ЄС адміністративно-територіальні одиниці можуть сильно відрізнятися між собою, було розроблено методику визначення регіонів різних рівнів. Головним чином ця класифікація регіонів використовується в статистиці та регіональній політиці. Вона отримала назву NUTS (Nomenclature of territorial units for statistics) – номенклатура територіальних одиниць для статистики. Такий розподіл дає змогу вирішувати такі задачі:

- 1) Збір, гармонізація і розвиток регіональної статистичної інформації у країнах ЄС;
- 2) Соціально-економічний аналіз регіонів різних рівнів;
- 3) Формування регіональної політики ЄС [2].

З метою проведення ґрунтовних регіональних досліджень під європейськими регіонами маються на увазі регіони рівня NUTS 2, які відповідають класифікації, затвердженій в Постанові від 26.05.2003 р. «Про створення загальної класифікації територіальних одиниць для статистики (NUTS)». Дана класифікація представляє ієрархічну систему поділу економічної території ЄС на 3 рівні:

– NUTS 1 – основні соціально-економічні регіони;

– NUTS 2 – основні регіони, що використовуються в регіональній політиці;

– NUTS 3 – малі області (міста) для конкретних аналізів.

Критерієм групування територій виступає чисельність населення, тобто: NUTS 1 – від 3-х до 7-и млн жителів; NUTS 2 – від 800 тис. до 3-х млн; NUTS 3 – від 150 до 800 тис. жителів. Деякі з країн ЄС, наприклад, Великобританія, Польща, Німеччина, застосовують й більш дрібні формування, що відповідають четвертому та п'ятому рівням NUTS, або рівням місцевої регіональної статистики. Чисельність регіонів ЄС за NUTS представлена в таблиці 1.

Таблиця 1
Кількість регіонів NUTS в країнах ЄС
(на початок 2015 р.) [3]

Назва країни	Регіони NUTS 1-го рівня	Регіони NUTS 2-го рівня	Регіони NUTS 3-го рівня
Бельгія	3	11	44
Болгарія	2	6	28
Чехія	1	8	14
Данія	1	5	11
Німеччина	16	39	429
Естонія	1	1	5
Греція	4	13	51
Іспанія	7	19	59
Франція	9	26	100
Ірландія	1	2	8

Як видно з наведених в таблиці 1 даних, регіони країн ЄС дуже відрізняються за адміністративно-територіальною організацією. Крім цього, країни ЄС також дуже диференційовані як за кількістю населення і території, так і за основними соціально-економічними показниками розвитку (ВВП на одиницю населення, рівень безробіття, видатки на НДДКР). Загальна кількість людей, яка проживає в країнах Євросоюзу, складає більше 500 млн осіб. При цьому чисельність населення в окремих країнах коливається в межах від 417,5 тис. осіб (Кіпр) до 81,8 млн осіб (Німеччина) або у 196 рази. Загальна площа території ЄС складає більше 4,4 млн кв. км, і у окремих країнах коливається від 316 кв. км (Мальта) до 632,8 тис. кв. км (Франція) або в 2 тис. разів. Сума ВВП у 2014 р. по країнам Євросоюзу в цілому склала 12,7 трлн. євро, коливання показника склало 395 разів від 6,6 млрд. євро (Мальта) до 2,6 трлн. євро (Німеччина) [4]. Рівень безробіття в 2015 р. по ЄС склав 10,4%, при цьому найнижчий рівень – 4,3% (Австрія), а найвищий – 25,0% (Іспанія), різниця – у 5,8 рази. Видатки на НДДКР в 2015 р. (в % до ВВП) при середньому показнику по ЄС 2,05% коливались від 0,5% (Румунія) до 3,8% (Фінляндія) або у 7,6 рази. Ще більша диференціація соціально-економічного розвитку регіонів в країнах ЄС спостерігається при аналізі показників NUTS 2-го та 3-го рівнів, що є наслідком великих розбіжностей адміністративно-територіального устрою країн та їх соціально-економічного розвитку, обумовлених їх

духовно-моральними, історичними, культурними, етнічними, соціальними, економічними та іншими чинниками.

Впроваджена [7] в ЄС класифікація регіонів дозволяє не тільки уніфікувати статистичний облік територіальних одиниць, але й виокремлювати пріоритетні напрями фінансування проблемних регіонів. У відповідності до цілей європейської структурної регіональної політики пріоритетними є проекти, що фінансуються на рівні NUTS 1, 2, 3. Але, з точки зору державної підтримки проблемних регіонів, найважливішим є рівень 2, адже саме на цьому рівні здійснюється розробка програм регіонального розвитку та освоєння коштів структурних фондів.

Фактично «центр» формує технологічну базу «периферії» за рахунок включення нерозвинутих та слабозвинутих країн в сферу міжнародного поділу праці через фінансові та торгові потоки, які контролюються розвинутими державами. Тим самим «центр» створює в масштабах світового господарства специфічний технологічний простір, в якому він (зберігаючи за собою провідну роль) контролює найбільш передові технології та інноваційні галузі і, тим самим, монополізує провідну ланку науково-технічного прогресу [3].

Аналізуючи статистику за рівнями NUTS 1, 2, 3 можна зробити висновок, що найбагатшими регіонами є адміністративні одиниці Великобританії (Лондонський регіон), Люксембургу, Німеччини [7] (таб. 2).

Провідними регіонами в рейтингу NUTS-2 регіонального ВВП на душу населення у 2014 р. були Лондон в Сполученому Королівстві (539% від середнього рівня), Велике Герцогство Люксембург (266%) і Брюссель в Бельгії (207%). Цифри для цих трьох регіонів, однак, штучно накачані за допомогою жителів приміської зони, які не проживають в цих регіонах. Тобто, роблячи аналіз, потрібно зважати на те, що багато людей працюють в цих країнах, регіонах, а живуть в інших, і частина їхніх прибутків залишається в тих країнах чи регіонах, де вони працюють, піднімаючи їх в економічному розвитку, а при дослідженні в населення вони не входять, тому що є частиною інших країн чи регіонів.

У таблиці 3, яка розроблена згідно стратегічних досліджень Євростата, досліджено нерівномірності в існуванні найбідніших та найбагатших країн ЄС за наступними регіонами.

Найбільш сильними в економічному співвідношенні є Вели-

кобританія, Люксембург, Німеччина, Франція, Бельгія, Італія та інші.

Очолоє рейтинг Люксембург – частково за рахунок значної кількості транскордонних працівників станом на 2015 р.

Люксембург залишається найбагатшою країною ЄС, а Болгарія, незважаючи на низку покращень в останні три роки, як і раніше, є найбіднішою, свідчать дані Eurostat. За підрахунками Eurostat, ВВП на душу населення склав у Люксембурзі 263% від середнього значення в ЄС у 2012 р. Болгарія, яка приєдналася до ЄС у 2007 р. разом із Руму-

Таблиця 2

Найбагатші регіони ЄС в економічному співвідношенні

№ п/п	Регіон	Країна	ВВП на душу населення	
			В євро	У % від середнього показника за ЄС-28
1.	Внутр. Лондон-Захід	 Сполучене Королівство	148,000	539%
2.	Люксембург	 Люксембург	73,000	266%
3.	Брюссель	 Бельгія	57,000	207%
4.	Гамбург	 Німеччина	56,600	206%
5.	Внутр. Лондон-Схід	 Сполучене Королівство	56,100	204%
6.	Братиславський край	 Словаччина	51,200	186%
7.	Обербайн	 Німеччина	49,100	179%
8.	Іль-де-Франс	 Франція	49,000	178%
9.	Прага	 Чехія	47,500	173%
10.	Стокгольм	 Швеція	47,200	172%

Джерело: Євростат; [3]

Таблиця 3

Найбагатші країни в економічному співвідношенні

№ п/п	NUTS-1 Регіон	Країна	ВВП на душу населення	
			В євро	У % від середнього показника по ЄС-28
1.	Люксембург	 Люксембург	73,000	266%
2.	Брюссель	 Бельгія	57,000	207%
3.	Гамбург	 Німеччина	56,600	206%
5.	Лондон	 Сполучене Королівство	51,200	186%
4.	Іль-де-Франс	 Франція	49,000	178%
6.	Бремен	 Німеччина	44,100	161%

Джерело: Євростат; [3]

Таблиця 4

Рівень різних показників найбідніших країн ЄС

Країни за ВВП	ВВП (номінальний) в млрд євро, 2015	ВВП (номінальний) на душу населення 2015, євро	Держ. борг, % від ВВП, 2015	Інфляція річна, % (2015)
 Болгарія	44.2	6,100	26.7	-1.1
 Хорватія	43.9	10,400	86.7	-0.3
 Словенія	38.5	18,700	83.2	-0.8
 Литва	37.2	12,800	42.7	-0.7
 Латвія	24.4	12,300	36.4	0.2
 Естонія	20.5	15,600	9.7	0.1
 Кіпр	17.4	20,600	108.9	-1.6
 Мальта	8.8	20,400	63.9	1.2

Джерело: [51]

нією, має найнижчий рівень добробуту, що вимірюється у ВВП на душу населення у розмірі 47% від середнього значення в ЄС. У Румунії цей показник дорівнює 50%. Люксембург лідує у рейтингу частково за рахунок значної кількості транскордонних працівників: вони здійснюють свій внесок у ВВП країни, але при цьому не враховуються при підрахунку населення, оскільки живуть у сусідніх країнах – Німеччині, Франції та Бельгії. Другою у списку найбагатших країн ЄС стала Австрія, що збільшила минулого року ВВП до 130% від середнього в Європі зі 129 у 2011 р. і 127 у 2010 р. Парадоксально, але Ірландія, яка у 2010 р. просила допомоги у Міжнародного валютного фонду і Єврозони через втрату доступу до кредитних ринків, зберегла за собою третє місце з показником у 129%, який так і не змінився з 2010 р. [6].

Найбіднішими є регіони Румунії, Греції, Болгарії та деяких інших країн.

У зв'язку з економічною нерівномірністю розвитку ЄСкладає всіх зусиль для подолання цього фактору.

Політика подолання нерівностей між високорозвинутими та слабкорозвинутими економіками здійснюється в ЄС протягом 30 років, змінюючи свій характер, засоби та пріоритети. Ця політика – одна із найдинамічніших напрямів діяльності, про що свідчить зростання бюджетних витрат ЄС: 1989–1993 рр. – 75 млрд євро, 1994–1999 рр. – 161 млрд євро, 2000–2015 рр. – близько 200 млрд євро [50].

Обсяги капіталів, що забезпечують виконання цілей щодо подолання нерівностей через механізми структурних є досить суттєвими. Так, для допомоги країнам ЄС на 2013–2016 рр. з бюджету ЄС виділено 347,41 млрд. євро, що становить 35,7% загального бюджету ЄС. Ці кошти розподілені відповідно до цільових програм:

- Ціль 1 (конвергенція) – 81,54%;
- Ціль 2 (конкурентоспроможність та зайнятість) – 15,95%;

– Ціль 3 (європейська територіальна кооперація) – 2,52% [3].

Передбачається, що реалізація програм структурних фондів в період 2013–2016 рр. матиме такі наслідки: підвищення рівня ВВП та зростання зосередження капіталу, створення понад 700 тисяч нових робочих місць, зростання промислового виробництва в абсолютних показниках.

Основною метою фінансування цілей структурних фондів ЄС є подолання нерівностей в європейському територіальному просторі. Головним критерієм для визначення економічно відсталих країн ЄС є показник 75% і нижче ВВП на душу населення від середнього по ЄС.

ЄС докладає всіх зусиль для того, щоб усунути цю диференціацію за допомогою фінансової допомоги регіонам, вдосконалення інфраструктури, дотацій сільському населенню та інше. Але зараз ЄС спіткнувся з проблемами, які в деякій мірі відвели його погляд від цих проблем, а це, в свою чергу, посилює нерівномірність економічного розвитку країн ЄС. Насамперед це:

- криза з мігрантами;
- політична нестабільність в деяких країнах ЄС;
- проблеми з деякими частинами країн – ЄС, які вимагають незалежності (Шотландія, Північна Ірландія, Каталонія та інші);
- ситуація в Україні в деякій мірі дестабілізує ситуацію в ЄС;
- вагомі проблеми з тероризмом в ЄС;
- процес виходу Великобританії з ЄС та інші.

Висновки. Отже, на даному етапі розвитку нерівномірність економічного розвитку країн ЄС стає дедалі все більшою, і чітко виокремлюються багаті та бідні країни ЄС, які, в свою чергу, докладають багатьох зусиль для того, щоб зменшити цей феномен. І увага звертається не тільки на нерівномірність економічного розвитку країн ЄС, але і регіонів країн.

Список використаних джерел:

1. Schwab K., Sala-i-Martin X. The Global Competitiveness Report 2014–2015 Full Data Edition / K. Schwab, X. Sala-i-Martin. – Geneva: World Economic Forum. –2014. – 565 p.
2. Villaverde J. Regional Disparities in the EU. Are They Robust to the Use of Different Measures and Indicators? / J. Villaverde, A. Maza – Stockholm. : Swedish Institute for European Policy Studies, 2011. – 54 p.
3. Найбагатші регіони ЄС в економічному співвідношенні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7192292/1-26022016-AP-EN.pdf/602b34e8-abba-439e-b555-4c3cb1dbb6e>
4. Рівень різних показників найбідніших та найбагатших країн ЄС. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/tgm/refreshTableAction.do?tab=table&plugin=1&init=1&pcode=tec00001&language=en>
5. Рівень ВВП Люксембургу на душу населення. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/news/2015/06/17/547107/>
6. Євростат назвав найбагатші та найбідніші країни Європи. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dt.ua/WORLD/yevrostat-nazvav-naybagatshi-ta-naybidnishi-krayini-yevropi-133772.html>
7. NUTS – Nomenclature of territorial units for statistics. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/nuts/overview>

Анотація. В роботі проаналізовані причини і предпосылки економічного розвитку стран Европейского Союза. Описаны страны, экономически развитые и «страны периферии» на европейском пространстве. Исследованы особенности неравномерности экономического развития стран Европейского Союза. Также исследованы возможности и перспективы взаимодействия стран-членов Европейского Союза по преодолению экономических неравномерностей в контексте европейской конвергенции. Проанализированы проблемы и перспективы преодоления неравномерности экономического развития стран ЕС.

Ключевые слова: Европейский Союз, экономика, страна, страны периферии, экономика ЕС, экономически сильные страны ЕС.

Summary. The paper analyzes the causes and preconditions of economic development of the European Union. Described countries that are economically developed and “peripherals country” in Europe. The features of uneven economic development of the European Union. Also investigated the possibilities and prospects of interaction of the Member States of the European Union to overcome the economic irregularities in the context of European convergence. The problems and prospects of overcoming the uneven economic development in the EU. The EU is trying to overcome the uneven economic development not only countries, but regions in the EU. To this contributes much efforts.

Key words: European Union, economy, country, peripherals member countries, EU economy, economically strong EU countries.

Лаврів І.М.

асистент кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського національного аграрного університету

Lavriv I.M.

Assistant of the Department of International Economic Relations
Lviv National Agrarian University

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

THEORETICAL ASPECTS OF EXPORT POTENTIAL FORMATION

Анотація. У статті розкрито різні погляди на поняття «експортний потенціал». Проаналізовано основні класифікаційні ознаки, за якими науковці поділяють сутність експортного потенціалу. Сформовано та детально описано загальну структуру експортного потенціалу країни. Подано авторське трактування сутності та особливостей формування експортного потенціалу підприємства у контексті взаємодії потенціалів підприємства та зовнішнього ринку.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, експорт, експортний потенціал, елементи структури.

Вступ та постановка проблеми. Вихід підприємства на зовнішні ринки сприяє пристосуванню економіки до системи світогосподарських відносин, формуванню економіки відкритого типу. Одним із важливих пріоритетів розвитку зовнішньоекономічної діяльності країни є нарощування обсягів експорту та підвищення її експортного потенціалу, однак досі дана дефініція та її основні складові елементи не конкретизовані.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти аналізу експортного потенціалу досліджували багато українських та зарубіжних вчених, зокрема Т. Мельник [2], К. Селезньова [7], Є. Талавіра [10], С. Тимофєєнко [11], А. Мазаракі [13] однак загальновищого поняття експортного потенціалу дотепер не існує.

Метою статті є визначення основних підходів до тлумачення дефініції «експортний потенціал» та розвитку його теоретичних засад на основі системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні процеси глобалізації світового економічного розвитку не оминають Україну, яка поступово інтегрується до міжнародної економіки. Основним суб'єктом сучасних міжнародних економічних відносин виступає підприємство як ключова ланка ринкової економіки.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. [5], зовнішньоекономічна діяльність – діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту й імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України [10].

У 2014 р. відбулися позитивні зміни у зовнішньоекономічній політиці нашої країни. Після багаторічної праці в напрямку інтеграції з ЄС нарешті було підписано Угоду про асоціацію між Україною та ЄС, відповідно до якої для України почав діяти автономний преференційний торговельний режим з 23 квітня 2014 р. [12]. Однак критичний стан економіки України ще не ліквідовано, саме

тому завдяки аналізу зовнішньоекономічної діяльності виокремлення основних проблем у розвитку експортних операцій з європейськими країнами дозволить знайти нові шляхи вирішення цих проблем.

Кризове становище в економіці України має ряд причин: насамперед це низький рівень виробництва конкурентоспроможної на зарубіжному ринку продукції, що, в свою чергу, зумовлює коливання на валютному ринку та негативне зовнішньоторговельне сальдо; іншим, не менш важливим фактором занепаду української економіки є нестабільне військово-політичне становище.

Основним у зовнішньоекономічних зв'язках країни слід вважати цілеспрямованість на підвищення рівня експорту. Ключова міра впливу експорту у здійсненні зовнішньоекономічної діяльності держави у міжнародному поділі праці і світовому господарстві визначаються через постачання конкурентоспроможної продукції та послуг; отримання країною іноземної валюти, необхідної для удосконалення та поступового чи повного оновлення економіки, за допомогою сучасних технологічних, технічних та управлінських винаходів, розробок та ідей, оплати вартості необхідних для країни імпортованих товарів. Таким чином, правильне співвідношення експорту та імпорту допоможе досягнути позитивного сальдо платіжного балансу країни. Саме тому, актуальним для вибраної нами теми дослідження є питання експортного потенціалу.

Для того, щоб розкрити поняття «експортний потенціал», необхідно розглянути ключове поняття «експорт».

Згідно Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» з останнім змінами, внесеними згідно Закону N 222-VIII (222-19) від 02.03.2015 р., «Експорт товарів – продаж товарів українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам господарської діяльності (у тому числі з оплатою в негрошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів». При цьому термін «реекспорт» (реекспорт товарів) означає продаж іноземним суб'єктам господарської діяльності та вивезення за межі України товарів, що були раніше імпортовані на територію України [5].

Митний кодекс України трактує експорт (остаточне вивезення) як митний режим, відповідно до якого українські товари випускаються для вільного обігу за меж-

ами митної території України без зобов'язань щодо їх зворотного ввезення [3].

З поняття, яке трактує Закон, випливає, що сам експорт – це лише процес торгівлі товарами чи послугами з іноземними суб'єктами господарювання без кількісної та якісної оцінки. Для того, щоб оцінити експорт, необхідно досліджувати зовнішньоторговельний баланс та поняття експортного потенціалу, яке дає можливість для нарощування обсягів експорту та зміцнення національної економіки. Митний кодекс розглядає експорт не як операцію продажу, а як випуск товарів для вільного обігу, тобто отримання грошової винагороди за випуск цих товарів не визначене, і у цьому ми вбачаємо недосконалість трактування даного поняття, саме тому пропонуємо його доповнити та подати в наступній інтерпретації: експорт – це процес вивезення суб'єктами господарської діяльності за межі митної території країни товарів, який передбачає продаж іноземним суб'єктам господарювання на основі грошової оплати чи оплати у натуральному вигляді (товари, надання послуг чи виконання робіт)».

Т. Мельник вважає, що якщо розглядати експорт як вагомий чинник впливу на економічне зростання, на інтеграцію країни у світове господарство, то він набуває ознак потенціалу [2, с. 243].

Саме поняття потенціалу означає сили та можливості в певному виді діяльності.

В економічному плуначенні, потенціал – це сукупність економічних можливостей держави, які можуть бути використані для потреб суспільства (виробництво, оборона тощо), що відображає економічну могутність країни, досягнутий рівень розвитку продуктивних сил, обсяг національного багатства, можливості їх зростання [4, с. 244].

На думку Л. Чернюка і Д. Клинового, потенціал – це сукупні можливості щодо виробничої діяльності всіх продуктивних сил суспільства [14, с. 129]. Таке бачення поділяє В.Россоха, який зазначає, що «потенціал – це сукупність кількісних і якісних характеристик елементів (ресурсів), а також їх функціональних властивостей, які залучаються у виробництво, формують його потенційні можливості, а також використовуються та знаходять прояв у виробничих процесах». [6, с. 8]

Після проведення аналізу потенційних ресурсів та засобів, за плуначенням К. Селезньової, потенціал є основою для прийняття стратегічних рішень, визначення напрямку розвитку підприємства, що обумовлює формування конкретної програми на перспективу [7, с. 102].

В умовах постійного реформування економіки мова йде про децентралізацію влади та надання регіонам автономності в управлінні економічною діяльністю, саме тому регіони на даний час виступають ключовими елементами економічної системи країни та світу загалом. Досліджуючи експорт країни, не можливо не звернути увагу на спеціалізацію та інтенсивність експортної діяльності у її регіонах.

Експортний потенціал притаманний економічним суб'єктам усіх рівнів – підприємство, галузь, регіон всередині країни, національна економіка, угруповання кількох держав, – які реалізують цей потенціал шляхом розвитку зовнішньої торгівлі, передусім, експорту. Тобто, по-перше, експортний потенціал країни складається з експортних потенціалів окремих галузей, а експортний потенціал галузі – з експортних потенціалів окремих підприємств; по-друге, експортний потенціал об'єктивно пов'язаний з конкурентоспроможністю продукції, призначеної для реалізації на світовому ринку. Враховуючи, що національна конкурентоспроможність має трирівневу структуру – країни, галузі, окремого підприємства, – можна стверджувати, що існує тісний взаємозв'язок між

підвищенням конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світовому ринку та збільшенням експортного потенціалу національної економіки [13]. З цією думкою погоджується й А. Тимофеевко, який зазначає, що експортний потенціал країни сумарно складається із регіональних потенціалів. Проте окремі регіони мають певні особливості розвитку та спеціалізації, а отже, мають різний потенціал [11].

На рисунку 1 зображено основні елементи, які входять до структури експортного потенціалу країни.



Рис. 1. Елементи, які входять до структури експортного потенціалу країни

Джерело: Узагальнено автором на основі [6–11]

Ми, погоджуючись з думкою вищезгаданих науковців [11; 13], запропонували загальну структуру експортного потенціалу країни, до якої входять:

– 1 ланка – експортний потенціал суб'єктів господарської діяльності, адже кожне підприємство є потенційним експортером за умови виконання вимог, поставлених до суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Маючи наявні виробничі, фінансові, кадрові, техніко-технологічні параметри, підприємство може розширювати свою діяльність та виходити на зовнішні ринки, тим самим ставлячи експортний потенціал для країни;

– 2 ланка – сюди входять дві галузі: галузь матеріального виробництва (сільське господарство, промисловість, транспорт, торгівля та ін.), що в результаті своєї діяльності має матеріальне благо, та галузь невиробничої сфери діяльності (охорона здоров'я, освіта, наука, культура, фінанси, кредит, страхування), що створює інфраструктуру для виробництва, надаючи йому кваліфіковані кадри, наукові розробки тощо, саме тому ці дві галузі є пов'язаними між собою. Продукти обох галузей можуть бути об'єктами експорту;

– 3 ланка об'єднує експортний потенціал галузей у експортний потенціал регіонів, адже кожен регіон має свою спеціалізацію;

– 4 ланка є завершальною у державному масштабі ланкою експортного потенціалу, яка представляє сукупність потенціалів усіх регіонів країни.

На думку В. Михайловського, експортний потенціал країни – це головний потенціальний ресурс підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності на певній території, експортний потенціал даної території слід описувати системою кількісних і якісних показників. Тобто, експортний потенціал виступає основним стимулюючим фактором розвитку національної економіки. З попереднім

науковцем погоджується Г. Крушніцька, яка вважає, що експортний потенціал – найважливіша характеристика економічної потужності країни. Під експортним потенціалом розуміють здатність виявляти і постійно відтворювати свої конкурентні переваги на світовому ринку відповідно до умов середовища, що постійно змінюється.

Більш точно тлумачення надає Д. Стеченко, який вважає, що експортний потенціал є обсягом благ, які національна економіка може виробляти та реалізувати за своїми межами, а також її здатністю відтворювати свої конкурентні переваги на світогосподарській арені [9, с. 295].

Б. Крижновський під експортним потенціалом розуміє можливість з виробництва конкурентоспроможної продукції при раціональному використанні усіх видів ресурсів з метою реалізації переваг міжнародного поділу праці [1].

Д. Солоха зазначає, що експортний потенціал безпосередньо асоціюється з інноваційністю продукції, яка ототожнюється з її конкурентоспроможністю на певному зовнішньому ринку [8, с. 43].

Узагальнюючи думки вчених, зазначимо, що експортний потенціал країни – це здатність вітчизняних суб'єктів господарювання максимально забезпечити потреби зовнішнього ринку в певних категоріях продукції, саме тому доцільно розраховувати галузевий експортний потенціал.

Висновки. Узагальнюючи підходи до визначення сутності експортного потенціалу, ми визначили чотири основні класифікаційні ознаки, за якими науковці поділяють сутність експортного потенціалу:

1) наявні ресурси, тобто експортний потенціал – це сукупність усіх ресурсів, які задіяні в процесі експортоорієнтованої діяльності підприємства;

2) потенційна можливість – це здатність виробництва конкурентоспроможної продукції, що може бути реалізована на зовнішньому ринку;

3) результат ЗЕД, хоча, на нашу думку, експортний потенціал це – це не конкретний показник, а абстрактне поняття, яке необхідно оцінювати за кількісними та якісними показниками економічної ефективності;

4) елемент системи. Багато науковців вважають експортний потенціал частиною економічного потенціалу, інші ж вважають, що це частина виробничого потенціалу.

Підсумовуючи трактування вчених щодо тлумачення поняття «експортний потенціал», формулюємо наступне визначення: експортний потенціал – це складова економічного потенціалу, яка включає в себе можливість виробляти експортоорієнтовану продукцію зі стандартами відповідності, яка призначена для реалізації за межами митної території країни на умовах грошової оплати.

Список використаних джерел:

1. Крыжановский Б.Н. Потенциал машиностроения / Б.Н. Крыжановский – К.: Наук. думка, 1994. – 351 с.
2. Мельник Т.М. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т.М. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 1–2(8–9). – С. 241–271.
3. Митний кодекс України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.
4. Осовська Г.В. Економічний словник / [Г.В. Осовська, О.О. Юшкевич, Й.С. Завадський]. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.
5. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12>.
6. Розсоха В.В. Управління економічними ризиками в енергозбутовій діяльності : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. ек. наук : спец. 08.02.03 «Організація управління, планування та регулювання економікою» / Розсоха В.В. – Харків, 2004. – 22 с.
7. Селезньова К.В. Обґрунтування факторів впливу на розвиток експортного потенціалу машинобудівного підприємства / К.В. Селезньова. // Вісник НТУ «ХПІ». – 2013. – № 45. – С. 102.
8. Солоха Д.В. Теоретико-методичні основи оцінки рівня інноваційного потенціалу промислового регіону / Д.В. Солоха // Економіка розвитку. – 2010. – № 4. – С. 42–44.
9. Стеченко Д.М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : [навч. посібник] / Д.М. Стеченко. – К. : Вікар, 2002. – 374 с.
10. Талавіра Є.В. Сучасні тенденції регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств в умовах глобалізації / Є.В. Талавіра // Ефективна економіка. – № 9. – 2014. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3355>.
11. Тимофеев С.А. Визначення зовнішньоекономічного потенціалу регіонів України (на прикладі Одеської області) / С.А. Тимофеев // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2014. – № 1. – С. 77–84.
12. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/984_011.
13. Мазаракі А.А. Управління експортним потенціалом України : [монографія] / [А.А. Мазаракі та ін.]; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. – 210 с.
14. Чернюк Л.Г. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка / Л.Г. Чернюк, Д.В. Клиновий. – К.: Ун-т «Україна», 2005. – 245 с.

Анотація. В статтю раскрыты различные взгляды на понятие «экспортный потенциал». Проанализированы основные классификационные признаки, по которым ученые разделяют сущность экспортного потенциала. Сформирована и подробно описана общая структура экспортного потенциала страны. Подана авторская трактовка сущности и особенностей формирования экспортного потенциала предприятия в контексте взаимодействия потенциалов предприятия и внешнего рынка.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, экспорт, экспортный потенциал, элементы структуры.

Summary. The different views on the concept of “export potential” are revealed in the article. The basic classification criteria by which scientists share the essence of export potential are analyzed. The overall structure of export potential has been formulated and described in detail. The author’s interpretation of the nature and features of the company’s export potential formation in the context of interaction of potentials of the enterprise and the external market.

Key words: foreign economic activity, export, export potential, elements of the structure.

Латкіна С.А.

*старший викладач кафедри економіки і підприємництва
Херсонського національного технічного університету*

Тябус А.А.

студентка

Херсонського національного технічного університету

Latkina S.A.

*Senior Lecturer Department of Economics and Entrepreneurship
Kherson National Technical University*

Tyabus H.A.

Student

Kherson National Technical University

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗБУТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

WAYS OF INCREASE EFFICIENCY OF MARKETING ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Анотація. В умовах переорієнтації підприємств до потреб ринку найважливішим питанням є формування політики збуту відносно мінімливих вимог споживачів та високого рівня конкуренції. Економічні показники збутової політики впливають на процес функціонування підприємства в цілому, а їх аналіз дозволяє виявити проблеми, що виникають у його діяльності.

Ключові слова: збут, автомобілі, промисловість, збутова мережа, збутова діяльність, прибуток, обсяг продажу.

Вступ та постановка проблеми. Актуальність необхідності підвищення ефективності збутових процесів та оперативного реагування управлінців щодо змін умов реалізації продукції на ринку пояснює постійну зацікавленість вітчизняних підприємців у вдосконаленні процесу реалізації продукції як важливої функціональної складової діяльності підприємства [1]. Зважаючи на те, що основною метою збуту, як правило, є реалізація товарів і послуг споживачам при певному рівні якості збутового сервісу, можна констатувати актуальність даної проблематики. Управління стимулюванням продажу товарів торговельного підприємства має важливе значення в зміцненні його фінансового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти зміцнення конкурентних позицій вітчизняних підприємств на споживчих ринках активно розглядаються в науковій літературі. Передусім слід відзначити праці науковців, що досліджували автомобільний ринок України: Ш. Бека, В.А. Кишуна, О.Г. Кривоконь, А.І. Бондаренка, Т.Ю. Ладуби, В.В. Мовчаренко, Л.А. Мороз, М.П. Сокол, Н.В. Фігуна та ін. Водночас слід зазначити, що специфіка споживчих ринків різних типів викликає необхідність детальнішого дослідження ситуацій, що склалися на них під впливом кризових явищ в економіці України, для подальшого обґрунтування напрямів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Метою статті є дослідження стану, динаміки і тенденцій розвитку автомобільного ринку України для визначення факторів, що впливають на його розвиток. Практичне значення обраної теми зумовлено удосконаленням збутової діяльності та підвищенням ефективності роботи підприємства. Оскільки головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального при-

бутку, збутовій діяльності має надаватися якомога більше уваги [2, с. 305]. На кожному підприємстві повинна бути ефективно організована служба збуту, яка займатиметься розробкою напрямів просування своєї продукції на ринки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз продажів на ринку автомобільних послуг показав, що у 2015 р. відбулися кардинальні трансформації на українському авторинку. Змінилися не тільки смаки покупців, а й регіони, в яких найбільш активно стали купувати автомобілі. Причому, в деяких регіонах, незважаючи на кризу і загальний спад продажів у країні, обсяги реалізації дорогих авто не тільки не впали, а навіть зросли за даними AUTO-Consulting [4].

Для автомобільного ринку України поточний рік обіцяв принести ряд трансформацій. У 2016 р. наш авторинок увійшов вже з кількома змінами щодо правил ввезення імпортованих авто. З 1 січня 2016 р., згідно з підписаною угодою з ЄС в Україну заборонено ввозити автомобілі, які не відповідають стандарту Євро-5. Таким чином, відтепер в Україну заборонено ввезення і легалізація автотранспорту, який не відповідає нормам Євро-5. Де-факто це означає, що в країну неможливий імпорт уживаних авто старше 2009–2010 рр., адже саме тоді норми Євро-5 почали діяти в ЄС. Виходить, що українцям варто розраховувати лише максимум на 5–6-річні іномарки з Європи. Норма Євро-5 суттєво «підкосила» і постачання нових автомобілів з тих країн, де Євро-5 було обов'язковим. Так, з цієї причини український ринок покинув цілий ряд моделей: іранська Saipa Tibo, з десяток китайських автомобілів, у яких не було сертифікату Євро-5 [4].

Всього по Україні в 2015 р. було реалізовано 46 443 нових легкових автомобілів, що на 49,71% менше, ніж роком раніше. За даним показником Україна скотилася

на 25 місце в Європі, поступившись за обсягом продажів таким країнам, як Фінляндія, Румунія, Словаччина, Угорщина, Греція, Словенія і навіть Люксембург. Як і раніше, містом-лідером продажів нових автомобілів є м. Київ. Тут в 2015 р. була реалізована третина всіх куплених в країні авто – близько 30%. І в столиці продажі впали менше, ніж у цілому по автомобільному ринку, всього на 31%, тоді як спад продажів по Україні у цілому досягав 49,7%. Також найменше падіння продажів продемонструвала і Одеська область. Скорочення обсягів реалізації – мінус 31% порівняно з 2014 р. – продемонструвала Херсонська область. На відміну від Києва та Одеської області, в Херсонському регіоні на 45% зросли продажі преміальних авто.

Ще чотири області, в яких виростили продажі преміальних авто – це Рівненська (+23%), Чернівецька (+18%), Волинська (+14%) та Миколаївська (+2%). У Кіровоградській області продажі дорогих автомобілів залишилися на тому ж рівні, що і у 2014 р. У всіх інших регіонах України вони знизились. Найдорожчі автомобілі Luxury-сегменту (нагадаємо, що сюди входять Bentley, Rolls-Royce, Ferrari, Aston Martin і т.п.), найактивніше у 2015 р. купували у Львівській області – +200%. На 50% продажу автомобілів Luxury зросли в Київській області, а у Вінницькій вони залишилися такими ж, як у 2014 р. А найбільше падіння продажів, у порівнянні з 2014 р., продемонстрували Луганська (-84%) і Донецька (-83%) області. Вони ж лідери і за спадом авторинку в цілому [4].

Автомобільний ринок, як і будь-який інший, безпосередньо пов'язаний з економічною ситуацією в країні, а особливо зі станом національної валюти. Сьогодні видно, як гривня продовжує девальвувати, і, незважаючи на періодичну незначну стабілізацію, прогнози щодо курсу залишають бажати кращого [4]. Знецінення гривні неминуче призведе до подорожчання іномарок, і українці це відчують. Саме з фактором девальвації пов'язують зростання попиту на автомобілі в перші місяці 2016 р. Насамперед, це стосується нових авто. Так, в лютому поточного року, за даними «Укравтопрому», було зафіксовано 4,2 тис. продажів нових автомобілів, що на 32% більше, ніж в січні поточного року, і на 44% більше в порівнянні з цим же періодом попереднього року.

Що ж стосується автомобілів, що були у використанні, то продажі в легковому сегменті зросли в 2,6 рази в порівнянні з 2015 р. Зростання продажів також помічено серед сегмента електромобілів, який в Україні поки є не дуже популярним в силу свого високого цінового діапазону. Попит на транспорт з електродвигунами пов'язують зі скасуванням ввізних мит. Можна вважати, що український авторинок пройшов пік кризи, але, тим не менше, якщо гривня продовжить знецінюватися і потягне за собою перегляд і підвищення цін на автомобілі, то український авторинок може знову стагнувати або навіть знизити обсяги продажів.

На кожному підприємстві повинна бути ефективно організована служба збуту, яка займатиметься розробкою нових каналів просування своєї продукції на ринки. Вивчення управління формуванням попиту і стимулювання збуту відбувалось на підприємстві ТОВ «Автоцентр Оптима Груп».

Аналізуючи збутову діяльність підприємства ТОВ «Автоцентр Оптима Груп», канали та методи розподілу продукції і послуг, можна зробити висновок, що на підприємстві дуже серйозно і відповідально підходять до збутової політики та маркетингової стратегії. У своїй структурі підприємство має такі основні фонди як: виставкові автосалони машин у містах Краматорськ, Маріуполь, Донецьк, ПКЦ (промислово-комерційні цен-

три), в яких працюють менеджери зі збуту та комерційні відділи, майданчики автомобілів із пробігом, станції СТО та сервісного обслуговування, а також стенди з автопродукцією та автохімією.

Підприємство використовує новітні технології, пропонує своїм клієнтам вигідні умови кредитування та лізингу. Автоцентр займається продажем оригінальних комплектуючих, використовує найкраще обладнання для ремонту та сервісного обслуговування автомобілів [5].

За роки фінансово-господарської діяльності автоцентр займає лідируючі позиції в регіоні з високою репутацією та великою клієнтською базою, яка збільшується з кожним роком. Проте в останні роки господарської діяльності автоцентр має негативну тенденцію збуту своєї продукції та надання автопослуг. Причина падіння попиту на автомобілі – девальвація гривні і різке падіння доходів українців. Адаже вартість нової машини прив'язана до курсу валют. Гривня вже за минулі півтора роки по відношенню до долара знецінилася майже в три рази. Відповідно і ціна на імпортні авто зросла на аналогічну величину. Спостерігається зростання й на супутні витрати на обслуговування автомобіля, зросли ціни на бензин та обслуговуючі матеріали.

Протягом 2013–2015 рр. господарської діяльності ТОВ «Автоцентр Оптима Груп» спостерігалась тенденція зниження обсягів продажів автомобілів, що й відображено на рисунку 1.

Порівняно з 2013 і 2014 рр., коли обсяг продажів авто у середньому складав 30 автомобілів на місяць, у 2015 р. показник знизився до 10 автомобілів на місяць. У загальному обсязі у 2013 р. було реалізовано 362 автомобіля, з них 60 вантажних та 100 автобусів, а у 2015 р. – 76 легкових автомобілів, 19 вантажних та 30 автобусів, що у відсотковому виразі складає зменшення продажів легкових машин на 43,71%, вантажних – 36,7% та автобусів – 28,58%.

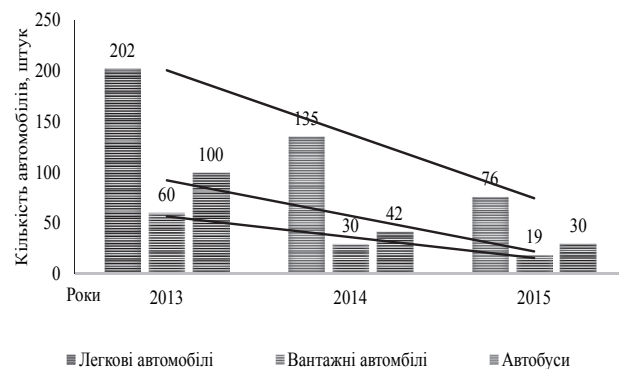


Рис. 1. Динаміка обсягів продажів автомобілів за 2013–2015 рр.

Порівнюючи показники 2014 і 2015 рр. можна побачити, що у кількісному виразі продаж легкових автомобілів зменшився на 59 штук, вантажних – на 11, автобусів – на 12. У загальній кількості зменшення продажів автомобілів у 2015 р. порівняно з 2013 р. склало 237 штук, а у 2015 р. порівняно з 2014 р. – 82 штук. Величина виручки від реалізації склала у 2015 р. 5,4 млн грн, а у 2013 р. – 10,4 млн грн, що більше на 5 млн грн. Аналіз чистого прибутку підприємства ТОВ «Автоцентр Оптима Груп» показав загальну тенденцію до спаду, прибуток від реалізації легкових автомобілів у 2013 р. склав 3,03 млн грн, в 2015 р. – 1,14 млн грн, тобто відбулось зниження чистого прибутку на 62,3%. Така ж тенденція є і по прибутку з продажу вантажівок – зниження на 63 733 грн порівняно з 2014 р., та на 70,8% порівняно з 2013 р.

За 2013–2015 рр. можна зробити висновок, що структура попиту протягом року змінилась, зріс інтерес до покупки автівок з пробігом, знизився попит на послуги сервісу та обслуговування, а також на придбання комплектуючих та аксесуарів. Клієнти віддають перевагу більш економним пропозиціям, активніше реагують на акції та спеціальні пропозиції та знижки. Дану ситуацію можна пояснити зростанням цін на автомобільну продукцію, а також значним підвищенням курсу долара та фінансовою і політичною нестабільністю в Україні. У зв'язку зі складною економічною ситуацією в країні споживачі автомобільної продукції переходять від дорогих іноземних марок до бюджетних. Структура продажів автомобілів на ТОВ «Автоцентр Оптима Груп» зображена на рисунку 2.

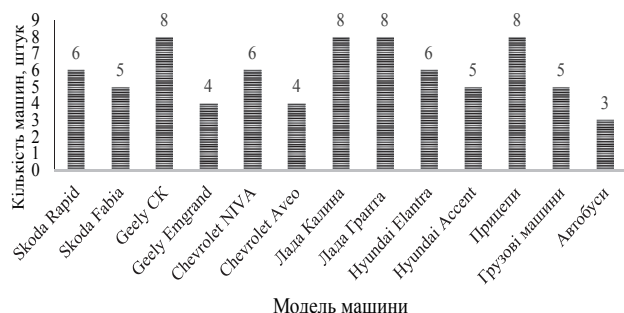


Рис. 2. Структура обсягів продажів автомобілів за моделями у 2015 р.

Протягом останнього року під час нестабільності курсу долара і девальвації гривні періодично були сплески звернень в автосалони з боку клієнтів і відповідно зростали обсяги продажів. Стабільність обсягів продажів вдалося підтримувати за рахунок складу автомобілів, завезених раніше за більш вигідним курсом. Проте споживчі переваги направлені на більш дешевий варіант купівлі, тому обирають недорогі моделі вітчизняних виробників або китайського виробництва. Основні покупці – це люди та фірми, які мали заощадження в іноземній валюті та в найближчій перспективі планували купувати автомобіль.

Для удосконалення збутової діяльності ТОВ «Автоцентр Оптима Груп» розробила свою систему кредитування та лізингу. ТОВ «Автоцентр Оптима Груп» використовує привабливі і конкурентоспроможні умови надання кредиту та лізингу порівняно з конкурентами. Автомобільний ринок, на якому пропонують нижчі ціни на деякі види машин, є дуже конкурентним, тому розробка методів удосконалення збутової діяльності є досить актуальною темою для даного підприємства. Підвищення ролі збуту у господарській та зокрема виробничо-маркетинговій діяльності фірми є досить важливим процесом. Він викликає необхідність реструктуризації системи управління їх розподільно-збутовими мережами. Ця найважливіша задача розв'язується в процесі вдосконалення організації та планування збутової діяльності підприємства [3, с. 159].

Висновки. Удосконалення збутової діяльності шляхом зниження цін до рівня конкурентів та відкриття нових автосалонів підвищить ефективність роботи підприємства. Оскільки головною метою будь-якого підприємства є отримання максимального прибутку, збутової діяльності має надаватися якомога більше уваги.

Для підвищення збутової діяльності на підприємстві ТОВ «Автоцентр Оптима Груп» були запропоновані такі шляхи покращення:

- впровадження аромаркетингу як новітньої системи стимулювання продажу автомобілів у автосалонах;
- запровадження новітньої системи CRM-стратегія (Customer Relationship Management – CRM), суть якої полягає в орієнтуванні на клієнта; таким чином, за допомогою найсучасніших технологій і програм управління бізнес-процесами збирається та аналізується інформація про потенційного покупця, яка в подальшому використовується для створення взаємовигідного співробітництва з ним;
- впровадження методики управління життєвим циклом клієнта – CLM (Customer Lifecycle Management), яка вже заслужила своє визнання завдяки тому, що її використання дозволяє досягти відмінних показників в області продажів навіть без зростання ринку. Крім того, її впровадження допомагає більш результативно вкладати кошти в маркетинг.

Список використаних джерел:

1. Апопій В.В. Організація торгівлі : [навч. посібник. для студ. вищ. закл.] / [Апопій В.В., Мішук І.П., Ребицький В.М. та ін.] ; ред. В.В. Апопій; Львів . комерц. акад. – Вид. 2-е , перероб. і доп. – К. : Центр навчальної літератури , 2008 . – 632 с.
2. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия : [учеб. для вузов] / Г. Ассель; перевод с англ. М.З. Штернгарца. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 803 с.
3. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління збутом підприємств : [підручник] / Л.В. Балабанова, Ю.П. Мітрохіна. — М. : Дон . ДУЕТ , 2009. – 245 с.
4. Auto Consulting. Информационно-аналитическая группа. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.autoconsulting.com.ua/index.php>.
5. Оптима: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.optima.dn.ua>.
6. Письменный О.А. Динаміка і тенденції розвитку автомобільного ринку України / О.А. Письменный // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 4(46). – Донецьк: ДонНТУ, 2013. – С. 283–289.

Аннотация. В условиях переориентации предприятий к потребностям рынка важнейшим вопросом является формирование политики сбыта относительно меняющихся требований потребителей и высокого уровня конкуренции. Экономические показатели сбытовой политики влияют на процесс функционирования предприятия в целом, а их анализ позволяет выявить проблемы, которые возникают в его деятельности.

Ключевые слова: сбыт, автомобили, промышленность, сбытовая сеть, сбытовая деятельность, прибыль, объем продаж.

Summary. In terms of the reorientation of the enterprises to the needs of the market the crucial issue is the formation of marketing policy regarding the changing demands of consumers and the high level of competition. Economic indicators sales policy affect the process of functioning of the enterprise as a whole, and their analysis allows us to identify the problems that arise in its activities.

Key words: sale, car, industry, sales network, sales activity, profit, revenue.

Кузьминчук Н. В.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної кібернетики
та маркетингового менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Терованесова О. Ю.

*асистент кафедри економічної кібернетики та
маркетингового менеджменту
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»*

Kuzmynchuk N. V.

*Doctor of Economics, Professor,
Head of the Department of Economic Cybernetics
and Marketing Management
National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"*

Terovanesova O. Yu.

*Assistant of the Department of Economic Cybernetics
Marketing Management
National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"*

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО СТАТУСУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ НА ОСНОВІ РЕСУРСНО-ДІЯЛЬНІСНОГО ПІДХОДУ: КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ

COMPETITIVE STATUS FORMATION OF THE COMPANY ENGINEERING BASED ON A RESOURCE-ACTIVITY APPROACH: CONCEPTUAL FRAMEWORK

Анотація. Сформовано концептуальні засади формування конкурентного статусу підприємств машинобудування, що базуються на положеннях ресурсно-діяльнісного підходу, що сприяє формуванню логіки та науковій обґрунтованості підходів щодо прийняття ефективних управлінських рішень в умовах існуючих параметрів зовнішнього та внутрішнього середовища. З метою побудови концепції формування конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу, створено науково-методичного забезпечення, яке включає чотири блоки: формування інформаційного простору для оцінки рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу; оцінка формування конкурентного статусу на основі реалізації двох складових: ресурсно-діяльнісного потенціалу (РДП) та ресурсно-діяльнісної активності (РДА); оцінювання та прогнозування структури взаємозв'язків елементів і складових ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності підприємств; оцінка прогнозної ефективності сценаріїв розвитку результуючих показників конкурентного статусу.

Ключові слова: концепція, конкурентний статус, ресурсно-діяльнісний підхід, ресурсно-діяльнісний потенціал, ресурсно-діяльнісна активність.

Постановка проблеми. Об'єктивна дійсність вимагає від підприємств забезпечувати не тільки ефективне використання усіх складових ресурсно-діяльнісного потенціалу підприємства, а й пошук та здобуття конкурентних переваг та вміння їх підтримувати та розвивати у довгостроковому періоді під впливом факторів зовнішнього та внутрішнього характеру. Конкурентні переваги формуються, утримуються та нарощуються завдяки ефективній реалізації конкурентного потенціалу, що забезпечує підприємство конкурентною позицією на ринку та формує стійкий конкурентний статус.

Так, перед підприємствами постає необхідність формування системи забезпечення конкурентного статусу, що являє собою сукупність механізмів утворюючих елементів, стійкість і ефективність функціонування яких залежить

від адекватності варіантів управління та наявних організаційних можливостей, а отже, особливої уваги потребує розробка концепції формування конкурентного статусу на основі ресурсно-діяльнісного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на специфіку тематики дослідження, серед наукових доробок слід відзначити роботи Донець Л. І. [3], Калужної Н. Г. [6], Климчука А. О. [8], Сафіулліна А. Р. [15], Чичкіна В. Д. [18], в яких знайшли своє обґрунтування засади сучасної парадигми забезпечення конкурентних переваг підприємства. Процес управління потенціалом, зокрема конкурентним, відображено у роботах Гудзинського О. Д. [2], Загорної Т. О. [5], Кузьминчук Н. В. [21]. Еволюційні зміни і трансформацію теорії конкурентних переваг висвітлено у працях, Чорної О. М. [19], Яценко

О. М. [20] та ін. Проте невирішеність питання наукової обґрунтованості процесу забезпечення довгострокового конкурентного статусу підприємства машинобудування зумовило необхідність розробки концепції формування конкурентного статусу підприємства як у теоретичному, так й у практичному аспектах.

Постановка завдання. Отже, метою статті є удосконалення науково-методичного підґрунтя дослідження шляхом розробки концептуальних основ формування конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «концепція» є комплексним та складним поняттям, відносно якого у науковій літературі сформована значна кількість варіантів його тлумачення. У найбільш широкому трактуванні «концепція» (від лат. conceptio – сприйняття) – це сукупність найбільш істотних елементів теорії (теорій), викладених у конструктивній, прийнятній для практики формі; це теорія, переведена в алгоритм вирішення конкретної проблеми [1]. За визначенням авторів [9], «концепція – це спосіб розуміння, трактування об’єкта дослідження, основна точка зору з даного питання, керівна ідея для систематизованого освітлення. В наукових джерелах поняття «концепція» трактують також як: провідний задум, конструктивний принцип різних видів діяльності; систему поглядів на те чи інше явище, процес; спосіб розуміння, тлумачення явищ, подій, провідну ідею теорії [3] систему поглядів, принципів в будь-якій галузі; загальну думку, провідну ідею праці, твору.

«Концепт утворює концептуальну схему, знаходження необхідних К. і встановлення їх зв’язку між собою утворює суть концептуалізації. К. функціонує всередині сформованої концептуальної схеми в режимі розуміння – пояснення. Кожен концепт займає своє чітко окреслене і обґрунтоване місце на тому чи іншому рівні концептуальної схеми. К. одного рівня можуть і повинні конкретизуватися на інших рівнях, змінюючи тим самим ті елементи схеми, з якими вони починають співвідноситися. К. в межах однієї концептуальної схеми не обов’язково

повинні безпосередньо співвідноситися між собою (але обов’язково в рамках цілісності, в яку вони входять)» [13].

На думку автора, концептуальні основи формування конкурентного статусу враховують комплекс інформаційно-аналітичного забезпечення для діагностування та прогнозування просторово-динамічного рівня конкурентного статусу з огляду реалізації ресурсно-діяльнісного потенціалу та активності, що дає змогу сформувати варіанти вибору управління та є ефективним інструментом комплексного дослідження тенденцій конкурентного розвитку підприємств машинобудування (рис. 1). Так, в основі реалізації концепції формування конкурентного статусу підприємств машинобудування покладено мету, досягнення якої є критерієм ефективності управлінського процесу. Виходячи з попередніх досліджень авторів, конкурентний статус підприємства характеризує передумови досягнення того або іншого рівня конкурентної переваги, тобто головної мети конкурентної боротьби на ринку.

Ці передумови визначаються: ресурсно-діялісним потенціалом підприємства (тобто внутрішніми факторами конкурентоспроможності); сукупним впливом факторів зовнішнього середовища на умови досягнення визначеного рівня конкурентної переваги. З цією метою повинні бути виконані наступні завдання: за кожною складовою потенціалу необхідно визначити ресурси, що можуть забезпечити досягнення цілей підприємства на той чи інші фазі життєвого циклу; визначити ступінь достатності умов, що формуються елементами зовнішнього середовища.

Оскільки швидкість, з якою здійснюються зміни, важко передбачувати, необхідно відслідковувати ці зміни, прогнозувати можливості їх впливу на діяльність підприємств машинобудування. На основі обробки отриманої у дослідженні інформації економіко-математичним шляхом доцільно визначити наскільки сприятливі зовнішні умови для досягнення підприємством максимального значення рівня конкурентного статусу на тому або іншому етапі його життєвого циклу.

Розглянемо докладніше зміст етапів, які наведено на рис. 1.

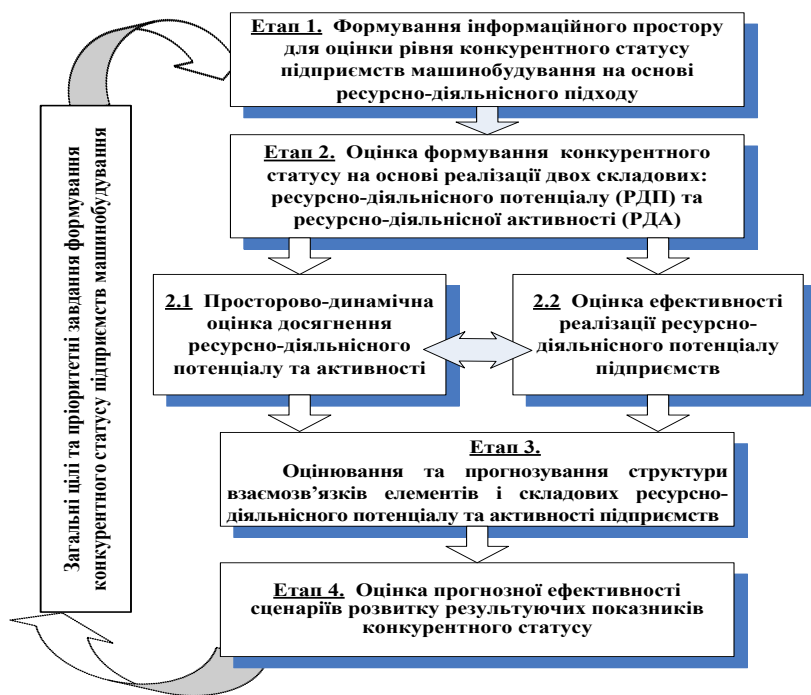


Рис. 1. Концептуальна схема порядку формування конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діялісного підходу

Перший етап запропонованого комплексу – формування інформаційного простору для оцінки рівня конкурентного статусу підприємств машинобудування. Даний етап об’єднує вирішення наступних завдань:

- формування інформаційного простору показників оцінки та аналізу динаміки конкурентного статусу. Результатом реалізації є репрезентативна система економічних індикаторів, для порівняльного аналізу (просторовий галузевий розріз) і дослідження особливостей кожного з підприємств за певний період часу (часовий розріз);

- формування сукупності теоретичних та аналітичних критеріїв та встановлення відповідності обраних показників цим критеріям. Результатом є система показників для комплексної характеристики реалізації основних складових конкурентного статусу: ресурсно-діялісного потенціалу та активності. Таким чином забезпечується основа для характеристики напрямів позитивних змін значень показників у порівняльному і динамічному розрізі дослідження, адаптована до галузевих стандартів.

Рішення завдань першого етапу – формування комплексної системи діагностичних показників оцінки конкурентного статусу має спиратися на сучасний інструментарій дослідження тенденцій розвитку підприємства в просторі і часі, що дозволяє комплексна методологія оцінювання на основі встановлених критеріїв, які й реалізовані в роботі.

Другий етап передбачає діагностування просторово-динамічного конкурентного статусу підприємств машинобудування, відповідно зі сформованим підходом та сформованою системою діагностичних показників за допомогою вирішення наступних завдань:

- комплексна оцінка та прогнозування рівня розвитку конкурентного статусу за складовими ресурсно-діяльнимого потенціалу та ресурсно-діяльній активності;
- оцінка реалізації конкурентного статусу через визначення трансформації ресурсно-діяльнимого потенціалу в активність та визначення рівня розбалансованості ресурсно-діяльнимого потенціалу.

В основу вирішення завдань просторово-динамічної оцінки конкурентного статусу підприємств покладено комплексне використання інструментарію інтегрального оцінювання (таксономічний аналіз) у динаміці розвитку досліджуваних підприємств, що дозволяє отримати комп-

лексну і локальну оцінку складових ресурсно-діяльнимого потенціалу та активності.

На третьому етапі вирішуються завдання оцінювання та прогнозування структури взаємозв'язків елементів і складових ресурсно-діяльнимого потенціалу та активності підприємств машинобудування у наступній послідовності. По-перше, побудова моделей прогнозування рівня ресурсно-діяльнимого потенціалу та активності підприємств на основі виробничої функції Кобба-Дугласа.

Виробничою функцією називається аналітичне співвідношення, що пов'язує змінні величини витрат (факторів, ресурсів) з величиною випуску продукції [4, 10]. Використання виробничих функцій у даному дослідженні дозволяє вирішувати наступне завдання: побудувати моделі формування ресурсно-діяльнимого потенціалу в залежності від факторів виробництва (складових потенціалу). У якості головних факторів виступають фактори організаційно-управлінської складової потенціалу та фактори виробництва, що характеризують фінансово-економічний потенціал.

По-друге, прогнозування складових та елементів ресурсно-діяльнимого потенціалу та активності підприємств:

- 1) побудова прогнозів для елементів (показників) ресурсно-діяльнимого потенціалу та активності підприємств;

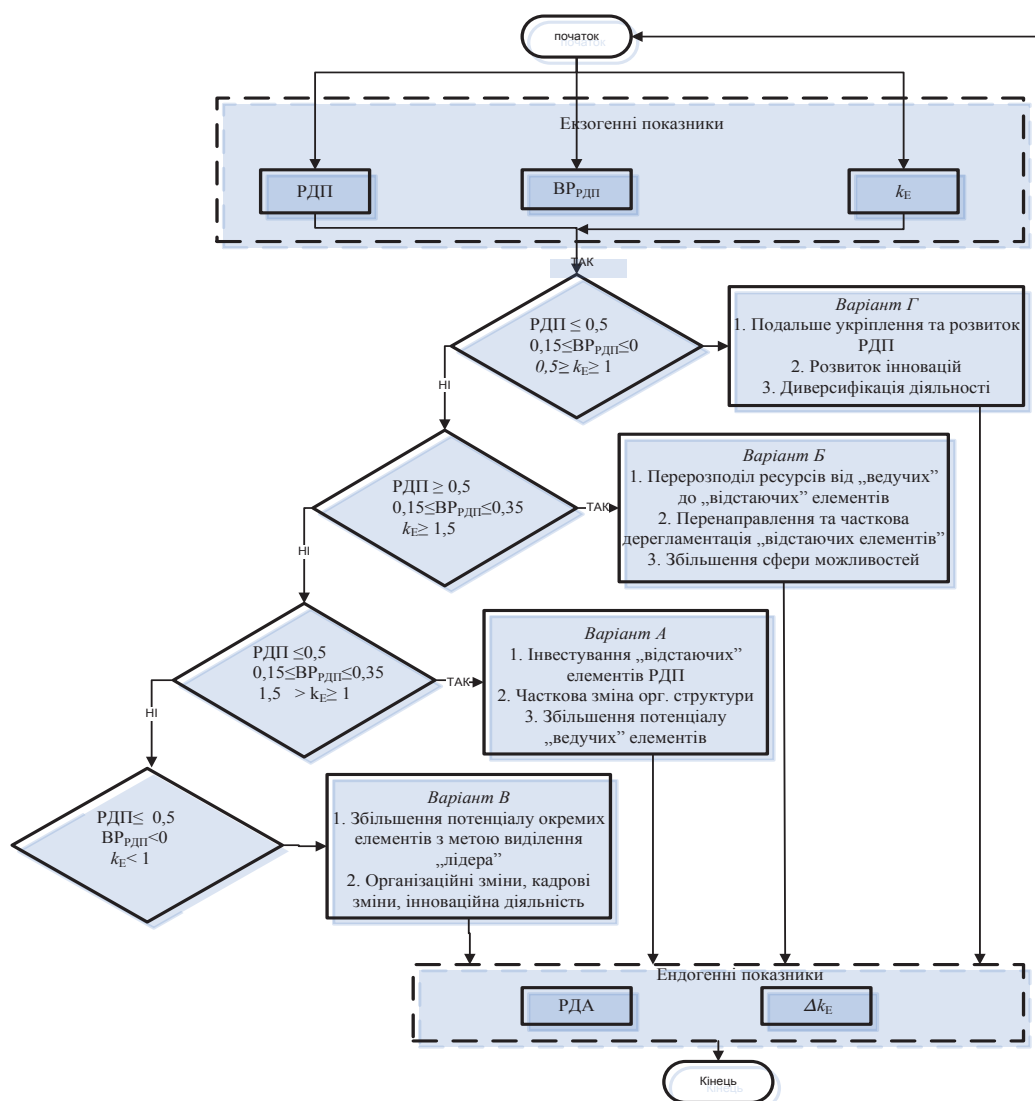


Рис. 2. Алгоритм вибору варіанта управління ресурсно-діяльнимого потенціалу (РДП)

2) побудова агрегованих прогнозних моделей для взаємопов'язаної системи за складовими ресурсно-діяльним потенціалом та активності підприємств.

Засобами реалізації четвертого етапу порядку формування конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльним підходу є:

1) вирішення завдань вибору варіантів управління ресурсно-діяльним потенціалом;

2) побудова імітаційної моделі реалізації результатуючих показників формування конкурентного статусу машинобудівного підприємства.

На основі сформованої множини ситуацій та їх прогнозних оцінок відповідно до загальних цілей і завдань діяльності здійснюється:

- розробка варіантів управління конкурентним статусом підприємств машинобудування;

- вибір варіантів на основі формування комбінацій прогнозних значень показників: ресурсно-діяльним потенціалу, рівня розбалансованості його складових та коефіцієнту ефективності ресурсно-діяльним потенціалу в активність, що виступає критерієм прийняття рішень з вибору варіанту управління конкурентним статусом.

Під варіантом управління конкурентним статусом підприємств машинобудування розуміємо напрями використання потенціалу на основі формалізованого відображення найбільш важливих властивостей, взаємозв'язків та взаємозалежностей, що відображають його стан.

Виходячи з отриманих результатів у ході реалізації двох попередніх функціональних підсистем концепції формування конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльним підходу, проводиться фінальний комплекс заходів від розробки альтернативних варіантів управлінських рішень щодо окресленої проблематики до їх безпосереднього вико-

нання з подальшим моніторингом результатів провадження.

Кожний з отриманих варіантів має свої особливості з точки зору механізмів управління ресурсно-діяльним потенціалом підприємства (табл. 1).

Під алгоритмом вибору варіанта управління ресурсно-діяльним потенціалом підприємства розуміємо суворо детерміновану послідовність дій, що описує процес перетворення потенціалу, в результаті виконання якої можливе прийняття обґрунтованого управлінського рішення (рис. 2).

Для прогнозування ефективності сценаріїв управління ресурсно-діяльним потенціалом досліджуваних підприємств машинобудування, тобто можливих наслідків управлінських рішень, спрямованих на підвищення ефективності їх діяльності, в роботі доцільно використати метод системної динаміки. Системна динаміка є одним із методів імітаційного моделювання та включає в себе наступні процедури: структуризація об'єкта, побудова системної діаграми з урахуванням зв'язків між елементами, визначення змінних та темпів їх зростання, побудова гіпотез щодо залежностей між змінними, оцінка параметрів [7, 11, 16].

Використання імітаційного моделювання дозволить вирішити ключові завдання в ході дослідження формування конкурентного статусу, а саме:

- побудована імітаційна модель носить досить універсальний характер, і може використовуватися для дослідження великого класу крупних промислових підприємств;
- імітаційна модель охоплює основні елементи системи ресурсно-діяльним потенціалу та активності, тому є можливість розширити її, включивши при необхідності додаткові розрахункові величини.

Імітаційний підхід складається з декількох етапів, результатами яких є реалізація конкретних завдань параметрів [7, 11, 16]:

Таблиця 1

Характеристика варіантів управління ресурсно-діяльним потенціалом підприємств машинобудування

Варіант	Характеристика	Напрями підвищення потенціалу
Варіант А	$RDP \leq 0,5$ $0,15 \leq BP_{RDP} \leq 0,35$ $1,5 > k_E \geq 1$ Окремі елементи РДП в результаті кількісного аналізу отримали низькі значення, рівень розбалансованості елементів – високий. Загальна характеристика стану підприємства: нестійкий розвиток	Втручання шляхом інвестування додаткових ресурсів на користь «відстаючих» елементів РДП, часткової зміни організаційної структури. Це дозволить збільшити значення елементів з низьким потенціалом, але призводить до уповільнення розвитку в цілому. Другим кроком є запровадження заходів по збільшенню потенціалу «провідних» елементів.
Варіант Б	$RDP \geq 0,5$ $0,15 \leq BP_{RDP} \leq 0,35$ $k_E \geq 1,5$ Значення потенціалів всіх елементів – високі, але розкид значень великий. Загальна характеристика стану підприємства: процеси зміни багато в чому обумовлені випадковими чинниками, висока ймовірність розбалансованості і втрати управління	Потрібно перерозподіл ресурсів від «провідних» до «відстаючих» елементів потенціалу, що дозволяє збільшити сили і можливості. У той же час слід звернути увагу на погрози «відстаючим», можливо пере направлення на «провідні» елементи.
Варіант В	$RDP \leq 0,5$ $BP_{RDP} < 0$ $k_E < 1$ Значення потенціалів всіх елементів – низькі, рівень розбалансованості мінімальний, або дорівнює 0. Загальна характеристика стану підприємства: стан, близький до стагнації.	Збільшення потенціалу окремих елементів шляхом інвестиції ресурсів, зменшення загроз, підвищення самостійності, може привести до виділення «лідера» серед елементів потенціалу. Подібна ситуація – зручний час для організаційних змін, кадрових перестановок, інноваційної діяльності.
Варіант Г	$RDP \geq 0,5$ $0 \leq BP_{RDP} \leq 0,15$ $k_E \geq 1,5$ Значення потенціалу та ефективності його використання високі. Характерна для підприємств із сильним менеджментом і оптимальним підходом до реалізації РДП.	Подальше зміцнення і розвиток РДП підприємства, розвиток інновацій, диверсифікація діяльності.

1) вивчення ситуації згідно поставленої мети: збір, систематизація, аналіз статистичної та якісної інформації щодо досліджуваного об'єкта та його зовнішнього середовища, визначення умов та обмежень;

2) визначення основних факторів, що впливають на розвиток ситуації;

3) дослідження взаємозв'язку між факторами шляхом розгляду причинно-наслідкових ланцюгів (побудова моделі у вигляді орієнтованого графу);

4) перевірка адекватності імітаційної моделі ситуації (верифікація).

5) сценарне моделювання: визначення за допомогою імітаційної моделі можливих варіантів розвитку ситуації (системи).

Залежно від специфіки досліджуваного об'єкта етапи імітаційного моделювання можуть різнитися. У даному дослідженні пропонується виділити наступні етапи побудови імітаційної моделі:

1. Визначення цілей та критеріїв (постановочний етап).

1.1 Визначення цільових показників (індикаторів) конкурентного статусу машинобудівного підприємства.

В якості цільових показників (індикаторів) виступають загальний інтегральний показник та локальні показники рівня ресурсно-діяльничого потенціалу та активності за складовими за період 2012-2015 рр., які розраховані методом таксономії.

1.2 Формулювання критеріїв досягнення цілей.

Критерії досягнення мети повинні включати можливість обліку впливу усіх домінуючих факторів потенціалу та можливість аналізу динаміки основних результуючих показників конкурентного статусу за умов реалізації різних сценаріїв розвитку.

Метод сценарію – метод прогнозування, заснований на встановленні послідовностей станів об'єкту прогнозування при різних прогнозах фону [14].

У контексті сценарного методу під сценарієм розуміється:

1) система припущень про перебіг процесу, що вивчається, на основі якої розробляється один з можливих варіантів прогнозу [14];

2) деякий опис того, що відбувається в майбутньому, який складається з подій, логічно взаємозв'язаних між собою, послідовностей дій і кроків, ведучих до прогнозованого стану системи в майбутньому. Як правило, створювані сценарії є деталізованим описом, в якому містяться різні оцінки за показниками, що визначають якість процесу, що реалізовується [12, с. 47-52];

3) гіпотетична картина послідовного розвитку в часі і просторі подій, що складають в сукупності еволюцію досліджуваної системи у розрізі, що цікавить дослідника. У сценарії в явному вигляді фіксуються причинно-наслідкові залежності, що визначають можливу в майбутньому динаміку зміни стану системи, і умови, в яких ці зміни відбуватимуться [17].

Альтернативність вибору – основоположний принцип стратегічного управління – завжди повинен використовуватися при прогнозуванні. У зв'язку з цим при прогнозуванні розробляється декілька сценаріїв, що дозволяє об'єктивно оцінити наслідки вибору того або іншого варіанту подальшого розвитку компанії [12].

1.3 Ретроспективний аналіз рівня конкурентного статусу.

На етапі встановлення цілей побудови імітаційної моделі повинні бути визначені наступні положення:

1) оптимальний для досліджуваних підприємств часовий горизонт сценаріїв. З практичною метою дослідження

можливих ситуацій на підприємстві часовий горизонт повинен охоплювати період, протягом якого можна локалізувати дію погроз різного характеру, або період виникнення негативних тенденцій реалізації ресурсно-діяльничого потенціалу та активності;

2) часові межі застосування майбутнього плану. Конкретні тимчасові рамки встановлюються індивідуально для кожного досліджуваного підприємства машинобудування. Можна передбачити, що цей період не повинен перевищувати 5 років, оскільки інакше надійність прогнозів буде низькою. Варіантний аналіз дає можливість отримати найбільш достовірний набір сценарних варіантів розвитку результуючих показників в майбутньому строком на приблизно 2 роки.

2.1 Побудова виробничої функції Кобба-Дугласа. (нелінійна кореляційно-регресійної модель з фіксованим ефектом на панельних даних.

Зведення результатів виробничих функцій за побудованими моделями використовується для оцінки сукупних інтегральних ефектів у імітаційній моделі системної динаміки для визначення загального рівня РДП та рівня РДА.

2.2 Моделювання впливу факторів на формування загальних інтегральних показників ресурсно-діяльничого потенціалу та активності.

Отримані у попередньому дослідженні авторів моделі є основою для побудови імітаційної моделі, врахування систематизованих взаємозалежних факторів на складові ресурсно-діяльничого потенціалу та активності, що дозволить оцінити кількісне та прогнозне значення її загального рівня розвитку. Відповідно до виділених етапів імітаційного моделювання можливо побудувати, а далі реалізувати сгенеровані типові сценарії за імітаційною моделлю оцінки прогнозованої ефективності реалізації сценаріїв розвитку результуючих показників конкурентного статусу підприємств машинобудування. Як було зазначено, в аспекті даного дослідження сценарне моделювання дозволить визначити можливі варіанти розвитку рівня ресурсно-діяльничого потенціалу та активності, шляхи та механізми впливу на ситуацію з метою досягнення бажаних результатів, уникнути небажаних наслідків, розробити комплекс заходів впливу на ситуацію.

Концептуальні основи формування конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльничого підходу представлено на рис. 3.

Таким чином, в результаті дослідження обґрунтовано необхідність розробки концепції формування конкурентного статусу підприємств машинобудування, як основи прийняття якісних управлінських рішень щодо підвищення використання ресурсно-діяльничого потенціалу. Так, головною метою цієї концепції визначено забезпечення стійкого конкурентного статусу підприємства шляхом розробки та реалізації ефективних управлінських рішень щодо цілеспрямованого, систематичного і адекватного використання ресурсно-діяльничого потенціалу та конкурентних переваг. Обґрунтовано, що від ступеню узгодженості структурних елементів концепції та адекватності сучасним конкурентним ринковим вимогам буде залежати його результативність та ступінь досягнення мети.

Висновки. В результаті проведеного дослідження розроблено концептуальні засади формування конкурентного статусу підприємств машинобудування, що є підґрунтям у забезпеченні прикладного аспекту подальшого дослідження, а також у врахуванні специфіки дослідження, а саме організаційного та управлінського аспекту формування конкурентного статусу підприємств. Зокрема,

авторами наголошено на необхідності створення якісного науково-методичного забезпечення, яке включає теоретико-методичний, організаційно-методичний та інформаційно-аналітичний блоки, як базують елементів процесу формування конкурентного статусу підприємств машинобудування.

ційно-аналітичний блоки, як базують елементів процесу формування конкурентного статусу підприємств машинобудування.

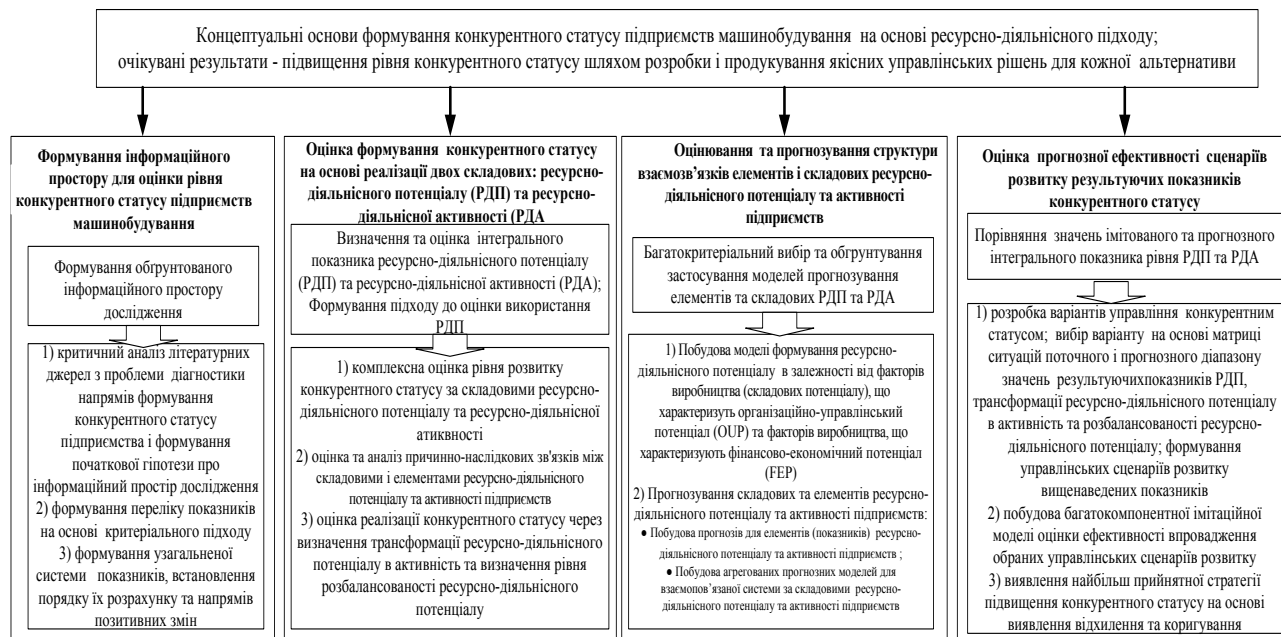


Рис. 3. Концептуальні основи формування конкурентного статусу підприємств машинобудування на основі ресурсно-діяльнісного підходу

Список використаних джерел:

1. Алаев, Э. Б. Социально-экономическая география: Понятийно-терминологический словарь [Текст] / Э. Б. Алаев. – М.: Мысль, 1983. – 350 с.
2. Гудзинський, О. Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О. Д. Гудзинський, С. М. Судомир, Т. О. Гуренко // Інститут підготовки кадрів державної служби зайнятості України. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
3. Донець, Л. І. Базові принципи сучасної парадигми управління конкурентоспроможністю підприємства / Л. І. Донець // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – С. 101 – 107.
4. Економетрика: навчальний посібник для студентів напряму підготовки «Економічна кібернетика» усіх форм навчання / Л. С. Гур'янова, Т. С. Клебанова, О. А. Сергієнко та ін. – Х. : ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015. – 384 с.
5. Загорна, Т. О. Управління конкурентним потенціалом торговельної марки: Автореф. дис... канд. екон. наук. / Т. О. Загорна. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – 19 с.
6. Калюжна, Н. Г. Сучасна парадигма системи управління підприємством: гіпотетико-дедуктивна модель [Електронний ресурс] / Н. Г. Калюжна // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля : наук. журнал. – Луганськ, 2012. - № 11 (182), ч. 1. – Режим доступу: <http://dspace.snu.edu.ua:8080/jspui/handle/123456789/2188> – Назва з титул. екрана.
7. Клебанова, Т. С. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности : монография / Т. С. Клебанова, Л. С. Гурьянова, Н. Богониколос, О. Ю. Кононов, А. Я. Берсуцкий – Харьков : ИД «ИНЖЭК», 2006. – 312 с.
8. Климчук, А. О. Сучасна парадигма забезпечення конкурентних переваг підприємства / А. О. Климчук // Бізнес Інформ. – 2014. – №4. – С. 221-225.
9. Корпоративна логістика. 300 ответов на вопросы профессионалов. / В. В. Дыбская, В. В. Иванов, В. И. Зайцев; Под ред. В. И. Сергеева. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 976 с.
10. Магнус, Я. Р. Эконометрика / Я. Р. Магнус, П. К. Катышев, А. А. Пересецкий. – М. : Дело, 2007. — 504 с.
11. Механізми і моделі управління кризовими ситуаціями на підприємстві : монографія/ под редакцією Т. С. Клебанової.– Х. : ІД «ІНЖЭК», 2006. – Рус. Яз.
12. Николаев П. В. Прогнозирование методом сценариев и критерии оценки предприятия при инвестировании инновационным оборудованием / П. В. Николаев // Вопросы инновационной экономики. – 2011. – № 3 (3). – С. 47-52.
13. Новейший философский словарь / Гл. ред. Грицанов А. А. [Електронний ресурс] – Режим доступу: slovoblog.ru – Назва з титул. екрана.
14. Прогнозы и прогнозирование. Заголовок з екрана [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prognoz.org/glossary> – Назва з титул. екрана.
15. Сафиуллин, А. Р. Многоуровневый подход к управлению конкурентными преимуществами / А. Р. Сафиуллин // Известия Уральского государственного экономического университета. – 2010. – № 2. – С. 19 – 25.

16. Сергиенко, Е. А. Имитационные потоковые модели динамики развития предприятия / Е. А. Сергиенко, И. М. Чуйко // Бизнес Информ. — 2013. — № 4. — С. 331–338.
17. Цыгичко, В. Н. Прогнозирование социально-экономических процессов / В. Н. Цыгичко. — М. : КомКнига, 2009. — 240 с.
18. Чичкина, В. Д. Формирование стратегии управления конкурентными преимуществами с учетом влияния производственного потенциала / В. Д. Чичкина // Вестник Волжского университета им. В. Н. Татищева. — 2006. — № 9. — С. 50–57.
19. Чорна, О. М. Конкурентні переваги як основа розробки стратегії та методи і шляхи їх визначення / Чорна О. М. // Стратегія розвитку України. — 2011. — № 4. — Т.2. — С. 257-262.
20. Яценко, О. М. Об'єктивні чинники та еволюційні зміни у теорії конкурентних переваг [Електронний ресурс] / О. М. Яценко // Вісник ЖНАЕУ. — 2012. № 1(2). — Режим доступу: http://www.znau.edu.ua/visnik/2012_1_2/171 — Назва з титул. екрана.
21. Кузьминчук, Н. В. Забезпечення фінансово-бюджетного регулювання розвитку регіонів: підходи, методи, напрямки реалізації: [монографія] / Наталя Валеріївна Кузьминчук. — Львів: Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. — 624 с.

Аннотация. Сформированы концептуальные основы формирования конкурентного статуса предприятий машиностроения, базирующиеся на положениях ресурсно-деятельностного подхода, что способствует формированию логики и научной обоснованности подходов по принятию эффективных управленческих решений в условиях существующих параметров внешней и внутренней среды. С целью построения концепции формирования конкурентного статуса предприятий машиностроения на основе ресурсно-деятельностного подхода, разработано научно-методическое обеспечение, которое включает четыре блока: формирование информационного пространства для оценки уровня конкурентного статуса предприятий машиностроения на основе ресурсно-деятельностного подхода; оценка формирования конкурентного статуса на основе реализации двух составляющих: ресурсно-деятельностного потенциала (РДП) и ресурсно-деятельностной активности (РДА); оценка и прогнозирование структуры взаимосвязей элементов и составляющих ресурсно-деятельностного потенциала и активности предприятий; оценка прогнозной эффективности сценариев развития результирующих показателей конкурентного статуса.

Ключевые слова: концепция, конкурентный статус, ресурсно-деятельностный подход, ресурсно-деятельностный потенциал, ресурсно-деятельностная активность.

Summary. It is formed the conceptual basis for formation of the competitive status of the machine building enterprise, based on the concepts of resource and activity approach, which promotes the formation of logic and scientific validity of approaches to effective decision-making under the existing parameters of external and internal environment. With the aim of building a concept of formation of the machine-building enterprises competitive status on the basis of the resource-activity approach, it is developed the scientific and methodological support, which consists of four parts: formation of informational space to assess the level of competitive status of machine-building enterprises on the basis of the resource-activity approach; assessment of the formation of the competitive status on the basis of two components: resource and activity potential (RDP) and resource activity activity (RDA); assessment and prediction of the structure of the relationships between elements and components of the resource activity and potential activity of enterprises; estimate of probable effectiveness scenarios resulting indicators of competitive status.

Key words: strategy, competitive status, resource and activity approach, resource and activity potential, resource and activity activity.

Шелеметьєва Т. В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного туризму
Запорізького національного технічного університету*

Shelemetieva T. V.
*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of International Tourism
Zaporizhzhia National Technical University*

КОМПОНЕНТИ МЕТОДОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ТУРИЗМУ

COMPONENTS OF METHODOLOGY OF MANAGEMENT BY DEVELOPMENT OF TOURISM

Анотація. У статті охарактеризовано компоненти методології управління розвитком туризму: підхід, парадигма, пріоритети, орієнтири, критерії, альтернативи, процедура вибору, засоби управління, обмеження. Узагальнено наукові підходи до сутності управління. Виявлено, що особливе місце у методології управління розвитком туризму займає системний підхід з ознакою цілісності. Обґрунтовано використання програмно-цільового підходу в туризмі, який є найбільш дієвим методом управління, як на державному так і на місцевому рівнях та реалізується через цільові програми. Він забезпечує прямий взаємозв'язок між розподілом бюджетних ресурсів та фактичними чи запланованими результатами їх використання відповідно до встановлених пріоритетів державної політики.

Ключові слова: туризм, методологія управління, підхід, парадигма, метод, системний підхід, ознаки.

Постановка проблеми. Туризм є однією з провідних галузей світової економіки. У сучасному суспільстві він займає особливе місце. Це, мабуть, сама багатостороння і динамічна характеристика сучасної цивілізації, що виражається в добровільній тимчасовій зміні ритму життя, місця проживання і часто – соціокультурного оточення в цілому. В даний час туристична сфера не може розвиватися стихійно, і як будь-яка інша, вимагає грамотного управління.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням методології управління, її основних компонентів в будь-якій сфері людської діяльності присвячені праці зарубіжних та вітчизняних науковців, серед яких: С. Загороднюк, Н. Баламирзев, Г. Дорошенко, Г. Капінос, В. Кіпенко, Т. Куранда, Н. Перфілова, В. Редько, Р. Семенов, Й. Ситник, А. Тебекин, І. Чухно, Л. Федулова та ін. Водночас у сучасній вітчизняній науковій літературі недостатньо комплексних досліджень, які б ґрунтовно розкривали усі аспекти методології управління розвитком туризму.

Метою статті є аналіз та характеристика основних компонентів методології управління, визначення місця їх реалізації у дослідженні процесу управління розвитком туризму.

Виклад основного матеріалу. Методологія дослідження включає в себе всі ті методи (техніку та інструменти), які прийнято використовувати для проведення дослідження управління розвитком туризму. Таким чином, методи дослідження – це методи, які використовують для проведення дослідження загалом. З іншого боку, методологія дослідження – це спосіб, завдяки якому дослідницькі завдання вирішуються системно, надається пояснення, як проводиться вивчення управління з наукового погляду. Отже, застосовуючи методологічні основи, виокремлюємо кроки вивчення досліджуваного питання з урахуванням логічної послідовності. Важливо не тільки знати методи та інструменти дослідження, а й застосовувати науковий підхід, тобто методологію.

Одним із найбільш уживаних філософських визначень методології на пострадянському просторі є таке: методологія – система принципів і способів організації та побудови теоретичної і практичної діяльності, а також учення про цю систему [1, с. 6]. Методологію управління визначають як – схема управлінської діяльності, що припускає взаємозв'язане усвідомлення цілей, орієнтирів, а також засобів і способів їх досягнення. До основних компонентів методології управління відносять: підхід, парадигму, пріоритети, орієнтири, критерії, альтернативи, процедури вибору, засоби управління, обмеження. Зупинимося на кожному з цих компонентів.

Менеджмент як наука розвивається досить давно. За цей час в ньому виникло кілька напрямів, але вони не суперечать, а доповнюють один одного, розкривають різні аспекти управлінської діяльності. В.К. Кіпченко зазначає, що виробити оптимальний підхід до управління туристичною діяльністю можна лише шляхом раціонального об'єднання досягнень різних шкіл менеджменту [2].

Стосовно підходу до управління – це основний компонент методології, визначальний вибір і використання інших її компонентів. Узагальнення існуючих праць [3; 4, с. 27; 5-9] та власної думки, дає змогу виділити наступні різновиди підходів до управління розвитком туризму (табл. 1).

Особливе місце у методології управління розвитком туризму займає системний підхід. Системний підхід до управління сформувався у середині ХХ сторіччя з посиленням взаємозв'язку всіх сторін діяльності організації (виробничої, фінансової, маркетингової, соціальної, екологічної та ін.), а також з розширенням, ускладненням і інтенсифікацією як внутрішніх, так і зовнішніх відносин.

Представником системного підходу був американський дослідник Честер Барнард (1886-1961 рр.), який вперше розглянув підприємство як соціальну систему та протягом двох десятиліть займав пост президента «Нью-Йорк Белл телефон компанії». Свої ідеї він виклав у книгах «Функції адміністратора» (1938 р.), «Організа-

Сутність підходів до управління розвитком туризму

Підхід	Характеристика
Системний	являє собою напрям методології дослідження, в основі якого лежить розгляд об'єкта як цілісної множини елементів у сукупності відносин і зв'язків між ними.
Проектний	полягає у формуванні групи з високим ступенем мотивації для роботи над конкретним проектом і використанні новітніх комп'ютерних програм, спеціально призначених для управління проектами.
Програмно-цільовий	комплексний аналіз проблем і цілей та поєднання різноманітних заходів і ресурсів на вирішення однієї проблеми, досягнення однієї загальної мети (попередньо деталізованої і структурованої на базі методів аналізу цілей).
Маркетинговий підхід, орієнтований на споживача	полягає в тому, що споживач диктує свої умови на ринку, вимоги до конкретного продукту за кількістю і якістю, а виробник до них пристосовується, але не пасивно, а активно, шляхом формування, в свою чергу, певних потреб.
Кібернетичний	полягає у здійсненні керуючих впливів системи управління на керовані підсистеми для досягнення оптимального функціонування об'єкта в цілому.
Інформаційний	полягає в тому, що при вивченні будь-якого об'єкта, процесу чи явища в управлінні, виявляються найхарактерніші для нього інформаційні аспекти.
Гуманістичний	передбачає створення таких умов та змісту праці, які б забезпечували зниження рівня відчуження працівника від його трудової діяльності та інших працівників (в його межах виділяють концепцію управління людиною).
Інтеграційний	націлений на дослідження і посилення взаємозв'язків між: окремими підсистемами і елементами системи менеджменту; стадіями життєвого циклу об'єкта управління; рівнями управління по вертикалі; рівнями управління по горизонталі.
Мережевий	сукупність заходів, що орієнтована на оптимальне управління з точки зору зацікавлених сторін, найскладнішим завданням при якому є визначення основи для розробки стратегії роботи мережі.
Діяльнісний	полягає в тому, що результативність діяльності з управління туризмом досягається за рахунок виконання суб'єктами різноякісних видів діяльності.
Ризикологічний	полягає у виявленні специфіки формування та реалізації управління в туризмі в умовах зростаючої невизначеності та ризикованості.

Джерело: удосконалено автором

ція і управління» (1948 р.) та ін. Розвиваючи концепцію системного підходу Ч. Барнард, як і інші представники системного підходу до управління, вніс значний внесок у розвиток більш ранніх концепцій менеджменту. Його представники стверджують, що організацію слід розглядати як систему у єдності частин, з яких вона складається та зв'язків з її зовнішнім середовищем. Тільки такий підхід дозволяє отримати цілісне уявлення про сутність управління [10].

Системний підхід як компонент методології управління має такі основні особливі ознаки (рис. 2).

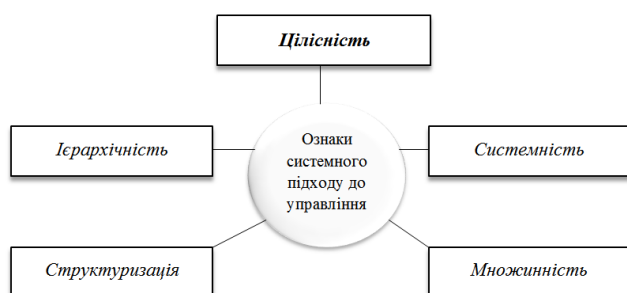


Рис. 2. Основні ознаки системного підходу як компонента методології управління

Джерело: побудовано автором

На наш погляд, враховуючи особливості управління розвитком туризму, її роль та вагомий вплив на розвиток економіки, така ознака, як цілісність є найбільш важливою. Вона означає, що об'єкт розглядається як сукупність складових його елементів, організованих відповідно до визначених принципів.

Очевидним є факт системності туристичної діяльності. В контексті системного підходу до туристичної діяльності, слід зазначити, що координація взаємодії підсистем значно оптимізує роботу організації та є певним результатом планування. На відміну від властивостей кожної підсистеми, організація в цілому має власні глобальні, стратегічні завдання, саме така цілісна система має взаємодіяти із зовнішнім середовищем [2].

З точки зору управління, туристичний комплекс є системою, що складається з технічних, економічних і соціальних, організаційно пов'язаних між собою елементів, і підрозділяється на дві великі підсистеми – керовану (об'єкт управління) і керуючу (суб'єкт управління), які пов'язані інформаційними каналами. Керована підсистема – це внутрішня структура туристичної індустрії, в свою чергу це єдність технічних, технологічних, організаційних, економічних елементів і зв'язків між ними. При цьому кожен об'єкт керований, але лише в єдності і у взаємозв'язку всіх складових цього об'єкта. Керуюча підсистема в туристичному комплексі є вже сукупність факторів, що впливають на об'єкт управління, і складається з органів управління і забезпечуючих їх засобів оргтехніки [11, с. 98].

Специфіка управління в туристичній галузі знаходить своє вираження в співвідношенні функцій управління, які виконує органи влади і туристичні організації, і самоврядування на рівні споживачів туристичних послуг, внаслідок чого на практиці мають місце різні системи управління в туризмі. Кожна система управління характеризується певною системою комунікацій діючих в галузі суб'єктів управління. Суб'єкти управління знаходяться в стані постійної взаємодії з фірмами, які беруть участь у виробництві туристичних послуг та споживачами. Така взаємодія має бути організованою, що є умовою функціонування та розвитку туристичної галузі.

Як зазначає І.А. Чухно застосування проектного підходу в нашій державі стикається з рядом проблем, що зумовлюють досить низький рівень успішності проектів. Серед них можна виділити [3]:

- відсутність належного теоретико-методологічного підґрунтя управління проектами з урахуванням їх специфічних ознак, спрямування;

- недостатній рівень методичного забезпечення впровадження концепції проектного менеджменту у процесі реалізації стратегічних змін;

- низький рівень організаційної та управлінської культури, і, в значній мірі, слабка стратегічна орієнтація менеджменту в переважній більшості сучасних підприємницьких структур.

Н.М. Перфілова визначає переваги проектного підходу над програмно-цільовим. На думку вченого вони проявляються в оптимальному перерозподілі ресурсів між роботами різних проектів, плановому контролі виконання робіт, мінімізації ризиків проектів та досягненні необхідної якості результату проекту [12, с. 137].

Стратегічна спрямованість туристичного проектування вимагає його регулювання на державному і регіональному рівнях через ухвалення цільових програм розвитку туристичної галузі, що забезпечить зростання соціально-економічної ефективності туризму і підвищення туристичної привабливості України на світовому туристичному ринку. Слід відзначити, що розвиток туристичної діяльності на макроекономічному рівні, заснований на виявленні його закономірностей, тенденцій, соціального і науково-технічного процесу, вимагає координації усіх сфер економіки, пов'язаних з туризмом. Такий зв'язок забезпечить інтеграцію зусиль держави і бізнесу для створення досконалої туристичної інфраструктури на основі проектного підходу [13, с. 168].

Застосування проектного підходу на макрорівні спрямоване на створення можливостей для пошуку й визначення інвестиційно привабливих проектів в регіонах, з одного боку, і реалізації їх шляхом використання соціальних ініціатив, проведення тендерів, конкурсів, створення кластерів, проведення маркетингових досліджень на основі холистичного менеджменту, з іншого. Регіональне проектування в туризмі передбачає чітке формулювання ідей розвитку туристичного регіону визначених відповідно до розробок державного портфеля проектів й з урахуванням потреб та ініціатив дестинацій в умовах обмежених ресурсів і чітко визначеного часу, певної кількості та якості, спрямованих на якнайкраще задоволення вимог туристів. Ефективність проектного підходу на мезотурстичному рівні забезпечується створенням кваліфікованої й досвідченої команди проекту, побудованої на тісній співпраці та узгодженості дій державного управління, науки, підприємств й інвесторів. Така інтеграція й виступає головним завданням органів влади в реалізації проектного підходу до розвитку туризму [13, с. 169].

Сьогодні у всьому світі, як зазначає М.О. Кизим, програмно-цільовий підхід є одним із найбільш дієвих методів управління, як на державному так і на місцевому рівнях. Він реалізується через цільові програми та забезпечує прямий взаємозв'язок між розподілом бюджетних ресурсів та фактичними чи запланованими результатами їх використання відповідно до встановлених пріоритетів державної політики. Саме поняття «програмно-цільове управління» трактується в широкому сенсі і як метод програмного втілення управлінських рішень, і як реалізація комплексного підходу при вирішенні соціально-економічних проблем [6, с. 7]. Програму розглядають як інструмент змін, вибраний з декількох альтернативних варіан-

тів як найбільш ефективний шлях досягнення намічених результатів. Поняття «цільова» передбачає спрямованість програм на досягнення заздалегідь встановленої, чітко визначеної мети.

Щоб досягнути позитивного ефекту від застосування програмно-цільового підходу має бути безпосередній взаємозв'язок між коштами та результатами. Разом з тим, слід зазначити також і той факт, що цей зв'язок завжди має зворотність – від виділених коштів безпосередньо залежить результат надання послуг, а від отриманого результату – кошти, які буде спрямовано на цю мету у наступному бюджетному періоді.

Світовий досвід свідчить, що програмно-цільовий підхід є ефективним інструментом реалізації державної та регіональної соціально-економічної політики. Так, на сьогоднішній день програмно-цільовий підхід з метою підтримки балансу у всіх сферах державного регулювання економіки використовується в таких розвинених країнах, як: Австралія, Австрія, Болгарія, Великобританія, Канада, Німеччина, Південна Корея, США, Франція, Швеція, Японія та ін [14, с. 13]. Тоді як в Україні програмно-цільовий підхід до управління розвитком туризму не приносить бажаних результатів.

Щодо інтеграційного підходу, то для формування механізму управління підприємствами з надання послуг туризму найбільш доцільне його застосування з орієнтацією на підсилення взаємозв'язку між окремими підсистемами та компонентами системи менеджменту. Наприклад, підсистеми інформаційного забезпечення та функцій планування туристичної діяльності [15].

На нашу думку, крім названих підходів в дослідженні необхідно використовувати діяльнісний підхід. Він дозволить розкрити зміст управлінських функцій, які виконує кожний з трьох взаємодіючих суб'єктів управління (органи державної влади, виробники туристичних послуг, туристи – споживачами послуг), а також показати, що результативність діяльності з управління туризмом досягається за рахунок виконання ними різноякісних видів діяльності. Туризм слід розглядати як певний вид діяльності, що включає в себе мету, засіб, результат і сам процес діяльності, тому його аналіз здійснюється на основі діяльнісного підходу.

Також, ризикологічний підхід у дослідженні застосовується для оцінки ризику як факторів, що впливають на умови життєдіяльності в ситуації переходу від невизначеності до визначеності і, навпаки, для виявлення специфіки формування і реалізації управління туристичною діяльністю в умовах зростаючої невизначеності і ризикованості.

Й.С. Ситник вважає, що парадигма (від грецького *παράδειγμα*, – приклад, зразок, модель) є сукупністю фундаментальних наукових установок, уявлень і термінів, що приймає і поділяє наукове співтовариство і яка об'єднує більшість його членів. В методології науки парадигма – це сукупність цінностей, методів, технічних навиків і засобів, прийнятих у науковому співтоваристві у межах сталої наукової традиції в певний період часу [16, с. 197]. На відміну від цього, у менеджменті, парадигма – це початкова концептуальна схема, система понять, що відтворює осмислення значних рис дійсності, модель постановки проблем і їх рішення, вибору належних методів, домінуюча в науковому співтоваристві упродовж конкретного історичного періоду і що підтверджує собою певний етап в розвитку теорії [17]. В нашому дослідженні на основі суб'єкт-суб'єктної парадигми можна виявити основні принципи партнерської взаємодії в туризмі, обґрунтувати її необхідність при реалізації як управління туристичними фірмами, так і галуззю в цілому.

Пріоритети (від латів. *priog* – перший, старший) в управлінні – характеризують акценти на ті або інші сфери, з якими можуть бути зіставлені результати керованої діяльності. Орієнтири в управлінні визначаються в різних сферах як добре сприймані об’єкти, які дозволяють визначитися відносно мети діяльності, і можуть бути кваліфіковані по мірі співвідношення з перспективою, як стратегічні або оперативні. Критерії (від греч. *kriterion* – засіб для судження) в методології управління визначають як заходи оцінки. Найбільш важливими є комплексні показники, що дозволяють встановити, класифікувати, оцінити різні аспекти управлінської діяльності. Альтернативи (від латів. *alter* – одне з двох) називають можливими варіантами майбутніх ситуацій, ролі, цілей і дій організації, механізмів і процедур управління. Стосовно процедури вибору, то до неї відносяться методики і технології оцінки альтернатив. Методологія визначає (у тому числі на базі вживаних підходів, критеріїв і т. п.), які саме процедури доцільно задіяти. Засоби управління – інструменти, важелі управління. Це матеріалізовані аспекти, компоненти функцій управління, що припускають застосування конкретних методів управління. Обмеження – засоби державного захисту інтересів національних товаровиробників і споживачів, а також забезпечення державних інтересів і виконання міжнародних зобов’язань [17].

Л.І. Федулова визначає методи управління як способи здійснення управлінської діяльності, що застосовуються для визначення та і досягнення її цілей. Методи посідають особливе місце в управлінні, оскільки на їхній основі відбувається взаємне збагачення теорії і практики управління [18]. Будучи важелями впливу на об’єкт управління, методи управління завжди повинні вибиратися доцільно відповідно до поставлених завдань, об’єкта та суб’єкта управління.

В основі системи методів, що застосовується в управлінні, лежить загальнонаукова методологія. Вона передбачає системний, комплексний підхід до вирішення проблем, а також застосування таких методів, як моделювання, експериментування, конкретно-історичний підхід, соціологічні дослідження тощо [18].

Р.Ф. Семенов стверджує, що «...методи управління регіональним розвитком і управлінської діяльності у сфері туризму – це способи і прийоми аналізу та оці-

нювання управлінських ситуацій, використання правових і організаційних форм, впливу на свідомість і поведінку людей у керованих процесах, відносинах і зв’язках туристичного бізнесу» [19]. Методи, прийоми, способи, які мають широке застосування в управлінні розвитком туризму в регіонах він розподіляє на правові, економічні, соціально-політичні, адміністративні, морально-етичні.

Правові методи управління розвитком туризму полягають у створенні сприятливих правових умов для забезпечення зростання туристично-рекреаційного господарства регіону. Економічні методи зумовлені роллю економічних інтересів у житті людей і, відповідно, в управлінських процесах. Соціально-політичні методи пов’язані з умовами праці, побуту, дозвілля людей, наданням їм соціальних послуг, залученням у процес владних відносин, розвитком громадської і політичної активності. Адміністративні методи – це способи і прийоми, дії визначення поведінки і діяльності людей з боку відповідних керівних компонентів держави. Морально-етичні методи включають заходи виховання роз’яснення і популяризації цілей та змісту управління, засоби морального заохочення і стягнення, врахування психологічних особливостей характеру і орієнтації людини [19].

Висновки. Таким чином, туризм, як і будь-яка галузь, вимагає постійного регулювання та управління. Методологія управління розвитком туризму охоплює систему методів, способів, прийомів та інструментів управління, які враховують специфічні особливості галузі. Виявлено, що особливе місце у методології управління розвитком туризму займає системний підхід з ознакою цілісності. Яка означає, що об’єкт управління розглядається саме як сукупність складових його елементів, організованих відповідно до визначених принципів. Обґрунтовано використання програмно-цільового підходу в туризмі, який є найбільш дієвим методом управління. Він реалізується через цільові програми та передбачає створення фінансово-ресурсного забезпечення для досягнення поставлених цілей та гарантію цільової спрямованості їх використання. Ефективність управління розвитком туризму багато в чому залежить від грамотно поставлених цілей і раціонального використанні наявних ресурсів, а найголовніше, в правильному виборі механізмів управління розвитком туризму.

Список використаних джерел:

1. Методологія наукових досліджень з державного управління : хрестоматія / упоряд. : С.В. Загороднюк, О.Л. Євмешкіна, В.В. Лещенко ; за заг. ред. д-ра політ. наук К.О. Ващенко. – К. : НАДУ, 2014. – 180 с
2. Кіптенко В.М. Менеджмент туризму : підручник / В. Кіптенко. – К.: Знання, 2010. – 502 с.
3. Чухно І.А. Застосування підходів проектного менеджменту в управлінні в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://repo.knmu.edu.ua/handle/123456789/10172>
4. Капінос Г.І. Операційний менеджмент : навч. посіб. / Г.І. Капінос, І.В. Бабій. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 352 с.
5. Національні проекти у стратегії економічної модернізації України / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Бережний, А.П. Павлюк [та ін.]. – К.: НІСД, 2013. – 144 с.
6. Кизим М.О. Теорія та практика оцінки пріоритетності та результативності державних цільових програм в Україні / М.О. Кизим, Г.М. Феденко // Бізнес Інформ. – 2012. – № 12. – С. 6-13.
7. Бутенко Н.В. Маркетинг [Текст] : Підручник / Н.В. Бутенко. – К. : Атіка, 2006. – 300 с.
8. Шарапов О.Д., Дербенцев В.Д., Семьонов Д.Є. Економічна кібернетика: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2005. – 231 с.
9. Менеджмент: навчальний посібник / Г.О. Дорошенко, А.О. Семенець, О.В. Богоявленський, О.О. Тертичний, Т.М. Куценко, Л.Г. Макарова, М.О. Кальницька / за заг. ред. Г.О. Дорошенко. – Харків, VSV-Print, 2015. – 300 с.
10. Основи управлінської діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://stud.com.ua/42581/management/osnovi_upravlinskoyi_diyalnosti
11. Баламирзоев Н.Л. Основные методы и функции управления, способствующие развитию регионального туристского комплекса / Н.Л. Баламирзоев // Молодой ученый. – 2012. – №4. – С. 97-99.
12. Перфілова Н.М. Проектний підхід до управління державними фінансами / Н.М. Перфілова // Математичні машини і системи. – 2009. – №2. – С. 129-138.

13. Редько В.С. Проектний підхід до управління розвитком туризму / В.С. Редько // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія Економічні науки. – 2014. – Вип.7. – Ч.3. – С. 167-170.
14. Куранда Т.К. Цільові програми в системі державного управління науково-технологічним розвитком / Т.К. Куранда, Н.І. Вавіліна // Науково-технічна інформація. – 2011. – №2. – С. 12-17.
15. Сазонець І.Л., Стоян К.С. Сутність та концептуальні підходи до формування механізму управління підприємствами з надання послуг міжнародного туризму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3477>
16. Ситник Й.С. Засади формування парадигми менеджменту світогляду й особистісно-власницького зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/25214/1/29-196-205.pdf>
17. Філософські проблеми управління. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://arm.naiu.kiev.ua/books/fpu/lections/lecture3.html>
18. Менеджмент організацій : підручник / за заг. ред. Л. І. Федулової К. : Либідь, 2003. – 448 с.
19. Управління регіональним розвитком туризму : Навчальний посібник. / За ред. Р.Ф. Семенова – Одеса, 2011. – 255 с.

Анотація. В статті охарактеризовані компоненти методології управління розвитком туризму: підхід, парадигма, пріоритети, орієнтири, критерії, альтернативи, процедура вибору, засади управління, обмеження. Обобщені наукові підходи до сутності управління. Виявлено, що особе місце в методології управління розвитком туризму займає системний підхід з ознакою цілісності. Обґрунтовано використання програмно-цільового підходу в туризмі, який є найбільш ефективним методом управління, як на державному, так і на місцевому рівнях і реалізується через цільові програми. Він забезпечує пряму взаємозв'язок між розподілом бюджетних ресурсів і фактичними або планованими результатами їх використання в відповідності з установленними пріоритетами державної політики.

Ключові слова: туризм, методологія управління, підхід, парадигма, метод, системний підхід, ознаки.

Summary. The article describes the components of the methodology for managing the development of tourism: approach, paradigm, priorities, benchmarks, criteria, alternatives, selection procedure, management tools, limitations. Generalized scientific approaches to the essence of management. It was revealed that a systematic approach with a sign of integrity is of particular importance in the methodology of managing the development of tourism. The use of the program-target approach in tourism, which is the most effective method of management, both at the state and local levels and implemented through targeted programs has been substantiated. It provides a direct link between the allocation of budgetary resources and actual or planned results of their use in accordance with the established priorities of public policy.

Key words: tourism, methodology of management, approach, paradigm, method, system approach, signs.

УДК 330.3:330.4

Тарасенко Д. Л.

*кандидат наук з державного управління, доцент,
Донецький державний університет управління (Маріуполь)*

Tarasenko D. L.

*Candidate of Public Administration Sciences, Associate Professor,
Donetsk State University of Management (Mariupol)*

ОЦІНКА СТАЛОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ: ПІДХІД З ВИКОРИСТАННЯМ КІЛЬКІСНИХ ТА АНАЛІТИЧНИХ МЕТОДІВ

THE EVALUATION OF SOCIO-ECONOMIC RELATIONS SUSTAINABILITY IN UKRAINE: THE APPROACH USING QUANTITATIVE AND ANALYTIC METHODS

Анотація. У статті розглянуто основні національні підходи до проведення оцінки стану соціально-економічного розвитку регіонів України, встановлено рівень відповідності показників державного моніторингу індикаторам Цілей сталого розвитку адаптованих до українських реалій, обґрунтовано можливість використання матеріалів оцінки соціально-економічного розвитку для проведення оцінювання сталих соціально-економічних відносин, сформульовано застереження, яких необхідно дотримуватися під час такого використання, підготовлено пропозиції щодо удосконалення законодавства в цих питаннях та визначено найбільш перспективні напрямки наукових досліджень в питаннях оцінки компонент та рівнів стійкого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, моніторинг і оцінка, регіональна політика, програми розвитку, цілі сталого розвитку, показник оцінки, індикатори досягнення цілей, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Підсумковий документ Саміту ООН зі сталого розвитку 2015 року «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» [1] декларує рішучість країн світу неухильно досягати сталого розвитку в трьох його компонентах (економічному, соціальному та екологічному) у збалансований та комплексний спосіб.

Такий розвиток неможливий без постійного моніторингу та оцінки стану впровадження його принципів в країні в цілому і, особливо, на регіональному рівні, який, по суті, є базовим для запровадження сталих соціально-економічних відносин. Постійне відслідковування регіональних темпів та особливостей сталого розвитку дозволяє отримати достовірне уявлення про досягнутий прогрес та відповідно скоригувати діяльність, насамперед, урядових інституцій в напрямку стійкого розвитку.

Вирішення цієї задачі потребує визначення достовірних та якісних показників, які б свідчили про стан окремих елементів сталого розвитку в економічному, соціальному та екологічному аспектах, та характеризувалися б доступністю, необхідним рівнем охоплення та періодичністю.

Таким чином, нагальним питанням науково-практичного супроводу постає дослідження методологічних складових оцінки сталих соціально-економічних відносин на регіональному рівні в Україні.

Об'єктом дослідження є стан запровадження ідей та принципів сталого розвитку в Україні.

Предметом дослідження є особливості методології оцінки стану розвитку сталих соціально-економічних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням запровадження принципів та механізмів сталого розвитку в практику суспільного життя постійно надається значна увага українськими вченими-економістами. Останніми роками здійснено значну кількість багатогранних досліджень особливостей економічних, соціальних та екологічних компонент суспільного розвитку з урахуванням національної специфіки соціально-економічних відносин. Детально досліджено способи та методи застосування інструментів і механізмів сталого розвитку в різних сферах суспільного життя України.

Різноманітні сторони соціально-економічної та екологічної політики у контексті переходу до парадигми сталого розвитку, в тому числі на регіональному рівні в Україні, у своїх дослідженнях висвітлювали такі вітчизняні вчені як Артеменко В.Б., Колот А.М., Лібанова Е.М., Амоша О.І., Поліщук В.Г., Кондіус І.С., Савостенко Т.О., Александров І.О., Антонова А.В., Новіков О.Ф., Жаліло Я.А., Мельник Л.Г., Хвесик М.А., Хлобистов Є.В. та інші.

Разом з цим, вивчення методології оцінки стану соціальних, економічних і екологічних компонент сталого розвитку, особливо на рівні регіонів України, має достатні передумови для детального дослідження, що і зумовлює актуальність даної роботи.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у висвітленні результатів дослідження можливостей застосування матеріалів моніторингу та оцінки соціально-економічного розвитку, яка здійснюється державними органами виконавчої влади, для потреб оцінки стану впровадження завдань сталого розвитку.

Вклад основного матеріалу. Поступальний рух за задекларованим наразі офіційними документами вектором розвитку, який передбачає забезпечення сталого розвитку держави [2] потребує проведення постійного моніторингу стану досягнення поставлених завдань відповідно до Цілей Сталого Розвитку, затверджених на Саміті ООН

зі сталого розвитку у 2015 році у підсумковому документі «Перетворення нашого світу: порядок денний у сфері сталого розвитку до 2030 року» [1]. Визначені на найвищому рівні 17 цілей та 169 завдань мають комплексний і цілісний характер та забезпечують збалансованість всіх трьох компонентів сталого розвитку з урахуванням досвіду впровадження його принципів останніми десятиріччями.

Крім цього документом визнається особливе значення регіональних і субрегіональних факторів, регіональної економічної інтеграції та взаємодії в галузі сталого розвитку. Констатується, що регіональні та субрегіональні механізми можуть сприяти ефективному втіленню стратегій сталого розвитку в конкретні дії на національному рівні.

Саме цей Порядок денний приділяє особливу увагу на тому, що для оцінки досягнутого прогресу і забезпечення якомога ширшого охоплення всіх аспектів сталого розвитку, необхідні якісні, доступні, актуальні і достовірні розширені дані, які вкрай необхідні для процесу прийняття управлінських рішень. При цьому акцент робиться на пріоритетному використанні даних та інформації, що отримуються через існуючі національні механізми звітності.

З урахуванням цього раціональним бачиться використання методу порівняння індикаторів глобальних завдань сталого розвитку з показниками розвитку соціально-економічних та екологічних відносин на регіональному рівні, які прийняті в національних управлінських системах.

В цьому сенсі ефективним інструментом здійснення такого порівняння між планованим та фактичним станом покликана стати Національна доповідь «Цілі Сталого Розвитку: Україна» (далі – ЦСР), яка містить адаптовану до національних особливостей України систему цілей сталого розвитку (86 завдань національного розвитку та 172 показники для їх моніторингу) [3]. Можна з певністю стверджувати, що доповідь максимально широко освітлює практичні орієнтири впровадження принципів сталого розвитку і є власне своєрідною матрицею для визначення довгострокових перспектив сталого розвитку. Разом з цим, з точки зору прийняття управлінських рішень, специфічним недоліком доповіді є її дорадчий, рекомендаційний статус, який робить її рекомендації не обов'язковим для виконання державними органами.

Порядком денним встановлюється, що кожна країна несе головну відповідальність за власний економічний і соціальний розвиток і роль національної політики і стратегії в сфері сталого розвитку неможливо переоцінити. В цьому контексті важливо встановити наскільки саме державні інструменти оцінки відповідають потребам встановлення стану впровадження вимог сталого розвитку з наступним коригуванням управлінських рішень.

Так, в 2009 році Урядом України затверджено Методику оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів (далі – Методика), яка призначена для визначення механізму проведення оцінки і порівняльного аналізу економічного стану та якості життя населення регіонів, районів, міст з метою прийняття відповідних управлінських рішень на державному, регіональному та місцевому рівні, спрямованих на розв'язання проблеми міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів, районів, міст та запобігання поглибленню диференціації [4].

В Методиці зазначається, що власне об'єктом оцінки є соціально-економічний розвиток відповідних регіонів, при цьому для проведення оцінки міжрегіональної диференціації соціально-економічного розвитку використовується 16 показників, а для здійснення аналогічної оцінки

внутрішньорегіональної диференціації – 12 показників.

Співставлення показників Методики з індикаторами ЦСР показує, що лише 5 з них (обсяг валового регіонального продукту на одну особу, обсяг валової продукції сільського господарства на одну особу, обсяг прямих іноземних інвестицій на одну особу, рівень забезпечення населення житлом та рівень злочинності) приблизно корелюються із цими індикаторами і з певними застереженнями можуть бути використані для вимірювання процесів сталого розвитку. Застереження стосуються насамперед необхідності приведення одиниць показників (розрахованих як правило на одну особу) до формату, прийнятого в системі ЦСР.

Необхідно констатувати про ідеологічно інший підхід в Методикі до оцінювання соціально-економічного розвитку ніж міжнародно прийнятий в царині сталого розвитку, що видається можливим пояснити дещо іншими завданнями документу та часом його прийняття (до 2015 року). Разом з цим, інформаційний масив даних, який формується в результаті виконання вимог Уряду з приводу диференціації розвитку регіонів частково може бути використаний для оцінки процесів впровадження на регіональному рівні принципів сталого розвитку.

Законодавством України передбачено, що державна регіональна політика реалізується на основі, серед інших, принципу сталого розвитку, під яким розуміється розвиток суспільства для задоволення потреб нинішнього покоління з урахуванням інтересів майбутніх поколінь [5].

З метою спостереження за процесом реалізації державної регіональної політики, виявлення проблем розвитку регіонів та причин їх виникнення, підвищення ефективності управлінських рішень центральних органів виконавчої влади, обласних рад, Київської міської держадміністрації у сфері регіонального розвитку проводиться у порядку, визначеному Урядом України, моніторинг та оцінка результативності реалізації державної регіональної політики [6].

Згідно з цим порядком, щорічна оцінка соціально-економічного розвитку (далі – Оцінка) здійснюється за 64 показниками, які об'єднані в 12 великих груп.

Порівняння показників Оцінки з переліком індикаторів ЦСР та виокремлення кореляційних зв'язків між ними має дозволити визначити наскільки матеріали щорічної оцінки соціально-економічного розвитку регіонів, які збираються та аналізуються виконавчими органами державної влади можуть бути використані для потреб оцінки сталих соціально-економічних відносин та формування судження про стан впровадження заходів сталого розвитку.

Так, серед групи показників Оцінки “Економічна ефективність” один із семи показників («Індекс обсягу сільськогосподарського виробництва, відсотків до попереднього року») майже повністю, за виключенням філологічних розбіжностей, відповідає відповідному індикатору ЦСР 2.2.2 «Індекс сільськогосподарської продукції, %». Ще один («Індекс споживчих цін, відсотків») частково, з необхідністю додаткового опрацювання в частині дезагрегування, співвідносний з аналогічним індикатором ЦСР 2.4.1 «Індекс споживчих цін на продукції харчування (середньорічний), %». Необхідно зазначити, що показники цієї групи Оцінки мають переважно кількісний характер, пов'язаний насамперед із поняттями обсягів або їх зростання, в той час як аналогічні за суттю індикатори ЦСР, зокрема завдань Цілі 8. «Гідна праця та економічне зростання» носять якісні ознаки (коефіцієнт віддачі основних засобів, темп зростання продуктивності праці, матеріаломісткість тощо).

В групі показників Оцінки «Інвестиційно-інноваційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця» з шести показників лише один показник, а саме «Частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції, відсотків» повністю відповідає індикатору ЦСР 9.5.2. «Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %». Крім цього показник Оцінки «Обсяг прямих іноземних інвестицій у розрахунку на одну особу населення наростаючим підсумком з початку інвестування, доларів США» із певними застереженнями щодо одиниць виміру можна співставити з індикатором ЦСР «17.1.2. Чистий притік прямих іноземних інвестицій (за даними платіжного балансу) млрд дол. США”.

Показник «Кількість суб'єктів середнього підприємництва у розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць» та аналогічний показник з урахуванням мікропідприємництва групи показників Оцінки «Розвиток малого та середнього підприємництва» частково співвідносяться (розбіжності стосуються одиниць виміру) з індикатором 8.6.1 ЦСР «Кількість зайнятих працівників у суб'єктів середнього та малого підприємництва, млн. осіб». Треба зауважити, що в цій групі Оцінки також застосовано виключно кількісний підхід до оцінювання стану конкретного економічного сегменту.

У групі показників Оцінки «Ефективність ринку праці» показник «Продуктивність праці, відсотків» повністю відповідає індикатору ЦСР 8.2.2. «Темп зростання продуктивності праці, %», а показник «Рівень зайнятості населення у віці 15-70 років (за методологією Міжнародної організації праці), відсотків до економічно активного населення відповідного віку» частково (із застереженнями щодо віку) співвідноситься із індикатором ЦСР 8.3.1. «Рівень зайнятості населення віком 20–64 роки, %».

Група показників Оцінки «Розвиток інфраструктури» має практично три показника, які із застереженнями можна порівняти із індикаторами ЦСР. Так, показник «Обсяг вантажообороту автомобільного та залізничного транспорту, тис. тон-кілометрів на 1000 осіб населення» із суттєвими застереженнями щодо одиниць виміру корелюється із індикатором ЦСР 9.1.2. «Обсяг перевезених вантажів, млн тон», який передбачається дезагрегувати за видами транспорту. Показник «Частка міських домогосподарств, які мають доступ до Інтернету вдома, відсотків до загальної кількості таких домогосподарств» та його повний аналог стосовно сільських домогосподарств співвідносяться з індикатором ЦСР «9.6.1. Рівень охоплення населення Інтернет-послугами, абонентів на 100 жителів». Знову ж таки з потребою узгодження в частині одиниць виміру.

З групи показників Оцінки «Відновлювана енергетика та енергоефективність» лише показник «Частка обсягу теплової енергії, виробленої в регіоні з альтернативних видів палива або відновлюваних джерел енергії за звітний період, відсотків до загального обсягу виробленої теплової енергії в регіоні за звітний період» видається можливим порівняти з індикатором ЦСР 7.3.1. «Частка енергії, виробленої з відновлюваних джерел, у загальному кінцевому споживанні енергії, %».

В групі показників Оцінки «Доступність та якість послуг у сфері освіти» показник «Частка загальноосвітніх навчальних закладів денної форми навчання сільської місцевості, що використовують у навчально-виховному процесі комп'ютерну техніку, підключену до Інтернету, відсотків до загальної кількості таких закладів» практично повністю відповідає індикатору ЦСР 4.7.1 «Частка сільсь-

ких денних загальноосвітніх навчальних закладів, що мають доступ до Інтернету, %». Показник «Чисельність дітей у дошкільних навчальних закладах у розрахунку на 100 місць, осіб» із суттєвими застереженнями щодо одиниць виміру може корелюватися з індикатором ЦСР 4.2.1 «Чистий показник охоплення дошкільними навчальними закладами дітей віком 5 років, %».

В групі показників Оцінки «Доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я» лише один показник «Кількість хворих з уперше в житті встановленим діагнозом активного туберкульозу на 100 тис. осіб населення, осіб» відповідає аналогічному індикатору ЦСР 3.3.2 «Кількість хворих з уперше в житті встановленим діагнозом активного туберкульозу, на 100 000 населення». Щодо інших показників цієї групи, то необхідно зазначити, що використання понять смертності, народження та тривалості життя здійснюється за дуже загальними підходами, які значним чином відмінні від прийнятих в ЦСР, де вони орієнтовані на більш конкретні характеристики.

Група показників Оцінки «Соціальний захист та безпека» містить показник «Рівень охоплення соціальними послугами осіб, які перебувають у складних життєвих обставинах, територіальними центрами соціального обслуговування, відсотків до загальної кількості таких осіб» який із застереженнями щодо необхідності виокремлення об'єктів статистичного дослідження корелюється з індикатором ЦСР 1.2.1. «Частка бідних, які охоплені державною соціальною підтримкою, в загальній чисельності бідного населення, %». Ще один показник Оцінки «Кількість кримінальних правопорушень, вчинених проти життя та здоров'я особи, на 10 тис. осіб населення, одиниць» співвідноситься з більш дезагрегованими індикаторами ЦСР 16.1.1. «Кількість кримінальних правопорушень за ст. 115–118, 121 КК України (очевидні умисні вбивства, умисні тяжкі тілесні uszkodження), у розрахунку на 100 000 осіб», 16.1.2. «Чисельність потерпілих за останні 12 місяців від фізичного насильства (умисні вбивства та замаху, згвалтування та замаху, тяжкі тілесні uszkodження), у розрахунку на 100 000 осіб» та 16.1.3. «Чисельність потерпілих за останні 12 місяців від сексуального насильства, осіб».

Групу показників Оцінки «Раціональне природокористування та якість довкілля», незважаючи на їх орієнтованість на оцінювання аналогічних явищ, властивих ЦСР, практично неможливо співвіднести із жодним із індикаторів ЦСР у цьому напрямку внаслідок наявності суттєвих розбіжностей в застосованих одиницях виміру. Для прикладу, показник Оцінки, що показує обсяги викидів забруднюючих речовин від стаціонарних джерел, передбачає їх вимірювання в тисячах тон на 1 млрд. гривень валового регіонального продукту, в той час як найбільш прийнятний для аналогічного застосування індикатор ЦСР 11.5.2. «Сумарний обсяг викидів в атмосферне повітря забруднюючих речовин від стаціонарних джерел» вимірюється в обсязі, умовно приведенного до оксиду вуглецю з урахуванням відносної агресивності основних забруднювачів у відсотках до рівня 2015 року.

Групи показників Оцінки «Економічна та соціальна згуртованість» та «Фінансова самодостатність» взагалі не містять показників, які будь-яким чином корелюються із відповідними індикаторами ЦСР.

Проведене порівняння показників Оцінки з індикаторами завдань ЦСР показало, що лише 16 із 64 показників Оцінки певним чином корелюються із індикаторами завдань ЦСР. При цьому, кореляція стосується індикаторів лише 10 Цілей сталого розвитку, адаптованих до умов України, що загалом ускладнює процес використання матеріалів Оцінки для формування адекватного уявлення про стан впровадження механізмів сталого розвитку.

Детальний аналіз співвідношення конкретних показників Оцінки та індикаторів ЦСР виявив існуючі розбіжності та дозволив сформулювати характер застережень, необхідних для забезпечення ефективного оцінювання стану сталих соціально-економічних відносин за допомогою матеріалів Оцінки. До таких проблемних питань належать:

превалювання в Оцінці показників, які характеризують насамперед кількісні особливості процесів та явищ (обсяг продукції і виробництва, величина доходів і витрат, кількість одиниць або осіб) в той час як індикаторам ЦСР властиве використання даних, що свідчать про якісні

Таблиця 1

Порівняння показників щорічної оцінки соціально-економічного розвитку з індикаторами Цілей Сталого Розвитку

Групи показників щорічної оцінки соціально-економічного розвитку	Цілі Сталого Розвитку, адаптовані для України, завдання яких містять індикатори, що корелюються з показниками щорічної оцінки
Економічна та соціальна згуртованість	Відсутня кореляція
Економічна ефективність	Ціль 2. Подолання голоду, розвиток сільського господарства
Інвестиційно-інноваційний розвиток та зовнішньоекономічна співпраця	Ціль 9. Промисловість, інновації та інфраструктура Ціль 17. Партнерство заради сталого розвитку
Фінансова самодостатність	Відсутня кореляція
Розвиток малого та середнього підприємництва	Ціль 8. Гідна праця та економічне зростання
Ефективність ринку праці	Ціль 8. Гідна праця та економічне зростання
Розвиток інфраструктури	Ціль 9. Промисловість, інновації та інфраструктура
Відновлювана енергетика та енергоефективність	Ціль 7. Доступна та чиста енергія
Доступність та якість послуг у сфері освіти	Ціль 4. Якісна освіта
Доступність та якість послуг у сфері охорони здоров'я	Ціль 3. Міцне здоров'я і благополуччя
Соціальний захист та безпека	Ціль 1. Подолання бідності Ціль 16. Мир, справедливість та сильні інститути
Раціональне природокористування та якість довкілля	Ціль 11. Сталий розвиток міст і громад

зміни явищ і процесів (індекси, частки, порівняльні одиниці);

розбіжності в способах вимірювання аналогічних явищ і процесів як на рівні одиниць показників (тон і відсотків, одиниць і осіб тощо), так і на рівні вибору власне системи показників, коли, наприклад, група показників Оцінки «Доступність та якість послуг у сфері освіти» за своїм складом суттєво відрізняється від індикаторів, що застосовуються для характеристики ЦСР 4. «Якісна освіта»;

відсутність в Оцінці показників, які характеризували б важливі соціальні та екологічні аспекти, які описуються ЦСР, зокрема ті, що стосуються гендерної рівності, скорочення нерівності, відповідального споживання та виробництва [7], пом'якшення наслідків зміни клімату, збереження морських ресурсів, захисту та відновлення екосистем суші.

Необхідно зазначити, що моніторинг та оцінка результативності реалізації державної регіональної політики, яка щорічно здійснюється центральними та місцевими органами виконавчої влади, органами місцевого самоврядування, в силу властивих цим суб'єктам системності, періодичності та стабільного фінансового забезпечення має значний потенціал для використання в якості надійних способів оцінки сталих соціально-економічних відносин в країні. Разом з цим, з урахуванням виявлених проблемних питань, таке використання потребує додаткового та детального опрацювання в частині приведення

показників Оцінки до форматів документації та інформації прийнятих в сфері сталого розвитку.

Ще одним наслідком розгляду системи моніторинг та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики України може стати пропозиція щодо удосконалення законодавства з цих питань в частині більш широкого врахування проблематики сталого розвитку. Такому удосконаленню має сприяти факт залучення одних і тих же суб'єктів (органів влади) як до проведення зазначеного моніторингу, так і до створення програмних документів сталого розвитку, адаптованих до умов України.

Висновок з проведеного дослідження. В ході здійсненого дослідження встановлено, що наявні національні механізми оцінки і моніторингу стану регіонального соціально-економічного розвитку України, які використовуються в діяльності органів виконавчої влади, певним чином корелюються з індикаторами завдань Цілей сталого розвитку та можуть бути використані під оцінку сталих соціально-економічних відносин. Обґрунтовано напрямки опрацювання показників оцінки розвитку регіонів для потреб оцінювання стану впровадження сталого розвитку та запропоновані шляхи вирішення проблемних питань.

В подальшому, дослідження у цій сфері доцільно зосередити на питаннях визначення можливості використання вузькоспеціалізованих матеріалів моніторингу органів виконавчої влади, спостережень державної та галузевої статистики для оцінювання окремих завдань та індикаторів Цілей сталого розвитку.

Список використаних джерел:

1. Преобразование нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития на период до 2030 года. URL: <http://undocs.org/ru/A/RES/70/1>.
2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 / Президент України. Офіційний вісник України від 23.01.2015 – 2015р., № 4, С. 8, Ст. 67.
3. The Global Goals of Sustainable Development. URL: <https://www.globalgoals.org/>
4. Про запровадження оцінки міжрегіональної та внутрішньорегіональної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів: постанова Кабінету Міністрів України від 20 травня 2009 р. № 476 / Кабінет Міністрів України. Офіційний вісник України від 29.05.2009 – 2009 р., № 37, С. 32.
5. Про засади державної регіональної політики: Закон України від 5 лютого 2015 року № 156-VIII / Верховна Рада України. Офіційний вісник України від 13.03.2015 – 2015 р., № 18, С. 9, Ст. 470.
6. Про затвердження Порядку та Методики проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації державної регіональної політики: постанова Кабінету Міністрів України від 21 жовтня 2015 р. № 856 / Кабінет Міністрів України. Офіційний вісник України від 13.11.2015 – 2015 р., № 88, С. 61, Ст. 2926.
7. Чечель А.О. Про підхід до визначення пріоритетів сталого розвитку урбанізованих промислових вугільних територій. Теорія та практика державного управління. 2012. Випуск 3 (38). С. 311-316.

Аннотация. В статье рассмотрены основные национальные подходы к проведению оценки состояния социально-экономического развития регионов Украины, установлен уровень соответствия показателей государственного мониторинга индикаторам Целей устойчивого развития адаптированных к украинским реалиям, обоснована возможность использования материалов оценки социально-экономического развития для проведения оценки устойчивых социально-экономических отношений, сформулированы предостережения, которые необходимо соблюдать во время такого использования, подготовлены предложения по усовершенствованию законодательства в этих вопросах и определены наиболее перспективные направления научных исследований в вопросах оценки компонент и уровней устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, мониторинг и оценка, региональная политика, программы, цели устойчивого развития, показатель оценки, индикаторы достижения целей социально-экономического развитие.

Summary. The article considers the main national approaches to assessing the state of socio-economic development of the regions Ukraine, establishes the level of state monitoring indicators compliance with indicators of the sustainable development goals adapted to Ukrainian realities, substantiates the possibility of applying the materials for assessing socio-economic development for the stable socio-economic relations evaluation, formulates the precautions to be followed while applying them, the proposals concerning the legislation on these issues have been drafted and the most promising areas of scientific research in the components assessment and levels of sustainable development have been identified.

Key words: sustainable development, monitoring and evaluation, regional policy, development programs, sustainable development goals, indicator of evaluation, indicators of goals achievement, socio-economic development.

УДК 658.338

Фісуненко П. А.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства ДВНЗ «Придніпровська
державна академія будівництва та архітектури»*

Fisunenکو P. A.

*Ph.D., Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting,
Economics and Personnel Management of Enterprise,
Prydniprov'ska State Academy of Civil Engineering and Architecture*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

METHODICAL APPROACH TO DETERMINATION OF LEVEL OF INNOVATION COMPETITIVENESS OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Анотація. Мета дослідження полягає у розробці та обґрунтуванні комбінованого методичного підходу до оцінювання рівня інноваційної конкурентоспроможності будівельних підприємств. Теоретичною та методологічною основою дослідження є системний підхід до вивчення фундаментальних положень економічної науки щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Розробка комбінованого методичного підходу базується на результатах компаративного аналізу існуючих підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства, що включає дослідження як методів оцінювання загальної конкурентоспроможності, так і окремих її складових. Для узагальнення теоретико-методичних засад оцінювання конкурентоспроможності та побудови комбінованого підходу використано діалектичний та абстрактно-логічний методи, індукції та дедукції. Результати компаративного аналізу публікацій, де висвітлюється оцінювання конкурентоспроможності підприємства, показали, що підхід, який використовують дослідники базується на використанні одного або декількох методів оцінювання: що базуються на теоріях порівняльних переваг, ефективної конкуренції, якості товару; матричний; інтегральний; бальний; аналітичної ієрархії, VIKOR та інші. Всі ці методи, що можуть бути застосовані для оцінювання інноваційної конкурентоспроможності будівельних підприємств, зведено до трьох груп: кількісні, якісні та спеціалізовані. Запропоновано комбінований підхід до оцінювання конкурентоспроможності будівельних підприємств, що базується на комбінації методичних засад теорії аналізу стейкхолдерів (зацікавлених сторін), з використанням методу порівняльних переваг, матричного та інтегрального методів. Практична значимість результатів дослідження полягає у розробці науково-методичного та практичного підходу до оцінювання конкурентоспроможності будівельних підприємств, що дозволить отримати основу для розробки стратегії інноваційної конкурентоспроможності з метою забезпечення його економічної безпеки. Оригінальність отриманих результатів полягає у розвитку теоретико-методичних та прикладних засад оцінювання конкурентоспроможності будівельних підприємств, що включає комбінований методичний підхід у вигляді сукупності окремих блоків, кожен з яких спрямований на розв'язання окремої дослідницької задачі, які в цілому підпорядковані єдиній меті.

Ключові слова: підприємство, конкурентоспроможність, рівень, оцінювання, метод.

Вступ та постановка проблеми. Визначення рівня інноваційної конкурентоспроможності підприємства є базовим моментом для розробки стратегії інноваційної конкурентоспроможності з метою забезпечення його економічної безпеки.

Проведені дослідження та наукове опрацювання матеріалів щодо вивчення інноваційної конкурентоспроможності дозволили встановити, що інноваційна конкурентоспроможність – це агрегована характеристика здійснення інноваційної діяльності та конкурентних переваг, створених в її результаті, тобто тих активів і параметрів підприємства, які формують його позитивні відмінності перед суперниками у конкуренції за рахунок інноваційної діяльності. А оцінка інноваційної конкурентоспроможності підприємства – це оцінювання здатності підприємства до розробки та використання інновацій з метою отримання конкурентних переваг на певному ринку та окреслення її рівня, яке в свою чергу представляє собою складне завдання, що зводиться до інтерпретації та оцінки аспектів, які характеризують інноваційну діяльність підприємства, здійснення якої формує його інноваційну конкурентоспроможність.

Визначення рівня інноваційної конкурентоспроможності підприємства має сприяти: обґрунтуванню управ-

лінських рішень; визначенню заходів щодо підвищення інноваційності управління та виробництва, модернізації технологій, освоєння новітніх інноваційних інструментів, фінансування інновацій та організаційного забезпечення їх використання; розробці управлінських заходів щодо оптимізації витрат на інноваційну діяльність, підвищення клієнтоорієнтованості інновацій, що в результаті дає перемогу в конкурентній боротьбі за споживача та ринки збуту.

Багаторівневий характер конкурентної взаємодії будівельних підприємств зумовлює й широкий діапазон підходів до оцінювання їх інноваційної конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На основі здійсненого аналізу існуючих наукових праць [9] було виділено такі найбільші групи методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства, що базуються на теорії: порівняльних переваг, ефективної конкуренції, якості товару; матричний; інтегральний.

Оцінювати конкурентоспроможність підприємств запропоновано на основі бального методу побудови рейтингової моделі з використанням методів багатокритеріального аналізу [1].

У роботі представлено оцінювання конкурентоспроможності із застосуванням інструментів багатокритеріальної оптимізації, зокрема методів аналітичної ієрархії (Т. Saati) та VIKOR [2].

На основі методів теорії ефективної конкуренції розробляють власні методичні підходи В. Оберемчук [8], Д. Яцковий [11], Г. Іващенко [4], О. Млоток [7]. Згідно цієї теорії, найбільш конкурентоспроможним є те підприємство, на якому найкращим чином організована фінансова, виробнича та збутова діяльність. На основі розрахунку показників ефективності діяльності підприємства, фінансового положення, ефективності організації збуту визначають коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства.

Розширюючи перелік стандартних показників оцінювання конкурентоспроможності підприємства згідно теорії ефективної конкуренції, запропоновано такі напрямки оцінки, як конкурентоспроможність продукції; фінансовий стан підприємства; ефективність просування і збуту; ефективність виробництва; конкурентний потенціал підприємства; екологічність виробництва; соціальна ефективність; імідж підприємства [8].

Запропоновано методичний підхід до оцінювання конкурентоспроможності на основі укрупнення переліку показників, розробленого В. Оберемчук, у шість груп показників: ефективність виробництва; ділова активність; показники фінансового стану; ефективність організації збуту і просування продукції; ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності; стан підприємства на ринку цінних паперів [11].

Запропоновано проводити оцінювання конкурентоспроможності підприємства за такими напрямками: ефективність виробничої діяльності; ефективність фінансової діяльності; ефективність управління персоналом; ефективність інноваційної діяльності; ефективність маркетингової діяльності [4].

Методичний підхід, запропонований О. Млоток, також базується на методах теорії ефективної конкуренції, торкається чотирьох напрямків: ефективність виробничої діяльності, фінансовий стан, ефективність організації збуту і просування товару, конкурентоспроможність товару, охоплює найбільш важливі сторони господарської діяльності підприємства, виключає дублювання окремих показників [7].

Оцінка конкурентоспроможності підприємства будується на основі оцінювання їх фінансового стану, ефективності господарської діяльності та конкурентоспроможності продукції [6; 12]. Крім вищевказаного переліку, використовується ще оцінка фінансової стабільності підприємства [10].

Оцінювання конкурентоспроможності підприємства проводиться на основі методів маркетингового та фінансового аналізу та передбачає розрахунок коефіцієнту маркетингового тестування конкурентоспроможності, що характеризує ефективність маркетингової діяльності, та коефіцієнтів поточної ліквідності і забезпеченості підприємства власними засобами [3].

Виділення невирішених раніше частин проблеми. Враховуючи той факт, що наразі не сформульовано загальноприйнятних методичних підходів до оцінювання інноваційної конкурентоспроможності підприємств, а особливості, зумовлені галузевою специфікою та багатогранність діяльності кожного окремого будівельного підприємства, обумовлює необхідність ретельного вибору методу оцінки його загальної конкурентоспроможності чи окремих її складових, нами проведено компаративний аналіз існуючих напрацювань у сфері оцінювання конкурентоспроможності підприємства.

Результати компаративного аналізу публікацій, де висвітлюється оцінювання конкурентоспроможності підприємства, показали, що підхід, який використовують дослідники базується на використанні одного або декількох методів оцінювання.

Різноманіття методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, що застосовуються науковцями, зумовила необхідність їх узагальнення та систематизації з метою вибору серед їх переліку, тих, що доцільно застосовувати для оцінювання саме інноваційної конкурентоспроможності будівельних підприємств.

Метою статті є дослідження та узагальнення існуючих підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства та розробка на цій основі комбінованого методичного підходу до оцінювання інноваційної конкурентоспроможності будівельного підприємства з орієнтацією на зацікавлені сторони.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отже, всі методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств, що можуть бути застосовані для оцінювання інноваційної конкурентоспроможності будівельних підприємств, можна звести до трьох великих груп: кількісні, якісні та спеціалізовані.

Якісні методи оцінки здебільшого застосовуються в умовах обмеження статистичної інформації. До групи якісних методів зазвичай належать експертні методи опитування, за допомогою яких визначають природу ринкових явищ, фактори впливу на конкурентоспроможність підприємства та інші якісні характеристики його діяльності. До них відносяться SWOT-аналіз, SNW-аналіз, PEST-аналіз та аналіз стейкхолдерів.

До кількісних методів оцінювання конкурентоспроможності відносяться такі, що мають високий ступінь математичної формалізації і характеризуються точністю та об'єктивністю оцінки, що базується на конкретних кількісних показниках. Інформативною базою для застосування кількісних методів є бухгалтерські, статистичні та фінансові звітні дані підприємства.

Спеціалізовані методи оцінювання – це методи, що дозволяють оцінити конкурентоспроможність підприємства за окремими аспектами його діяльності – виробничим, інноваційним, маркетинговим, фінансовим тощо.

Методичні аспекти комплексного оцінювання конкурентоспроможності підприємства представлені у роботі А. Левицької, яка сформулювала комплексний підхід на засадах застосування комплексу методів оцінювання конкурентоспроможності підприємства для отримання більш повної оцінки [5].

Не зважаючи на наявність значних методичних розробок, сьогодні залишається актуальним питання вибору такого підходу до оцінювання інноваційної конкурентоспроможності, результати застосування якого дадуть змогу врахувати всі аспекти інноваційної діяльності підприємства та максимально задовольняти інформаційні інтереси всіх зацікавлених сторін будівельного підприємства.

Логічна обґрунтованість запропонованих методичних підходів у теоретичній площині не викликає сумніву, але у конкретних економічних умовах функціонування підприємства домінують методичного підходу до визначення рівня інноваційної конкурентоспроможності має бути можливість в умовах обмеженості офіційної інформації щодо інноваційної діяльності будівельних підприємств забезпечити гнучкість й альтернативність поетапного використання різних методів, що дозволяє отримати найбільш повне уявлення про рівень інноваційної конкурентоспроможності одного будівельного підприємства в порівнянні з іншими.

Таким, на нашу думку, є підхід, що базується на комбінації методичних засад теорії аналізу стейкхолдерів (зацікавлених сторін), з використанням методу порівняльних переваг, матричного та інтегрального методів.

Отже, в процесі оцінювання інноваційної конкурентоспроможності будівельних підприємств доцільно застосувати комбінований методичний підхід, що ґрунтується на застосуванні різних комбінацій елементів існуючих методичних підходів, використання яких взаємодоповнюють один одного та передбачає проведення опитування різних зацікавлених сторін в якості респондентів, співставлення їх думок та виявлення існуючих закономірностей.

Даний методичний підхід пропонується подати у вигляді сукупності окремих блоків, кожен з яких спрямований на розв'язання окремої дослідницької задачі, які в цілому підпорядковані єдиній меті (рис. 1).

Першим є оціночно-констатуючий блок, який передбачає через проведення бального оцінювання визначення рівня впровадження та використання інновацій (технологічних, організаційних і управлінських) в діяльності будівельного підприємства. Із застосуванням опитування працівників будівельного підприємства різних категорій (керівників, службовців, робітників) пропонується оцінити рівень впровадження на ньому різних видів інновацій.

Другим є оціночно-репутаційний блок, який передбачає проведення бального оцінювання рівня задоволеності зацікавлених сторін діяльністю будівельного підприємства та визначення середнього рівня задоволеності по кожній зацікавленій стороні та по кожному аспекту діяльності.

Наступним є аналітично-моделюючий блок – встановлення залежностей між оцінкою рівня задоволеності зацікавлених сторін та оцінкою його інноваційної діяльності. З цією метою доцільно скористатися методами кореляційно-регресійного аналізу та математичного моделювання.

Наступним є аналітично-ідентифікаційний блок – визначення рівня задоволеності зацікавлених сторін, обумовлених інноваційною діяльністю будівельного підприємства.

Останній – порівняльно-діагностичний блок – передбачає визначення рівня інноваційної конкурентоспроможності будівельного підприємства (порівняно з іншими підприємствами) на основі узагальнюючого показника (індикатора).

Висновки. Проведені дослідження дозволили зробити наступні висновки:

1. Оцінювання інноваційної конкурентоспроможності підприємства є необхідним етапом розробки відповідної стратегії забезпечення його економічної безпеки.

2. Компаративний аналіз існуючих підходів до оцінювання конкурентоспроможності підприємства показав, що вони базуються на використанні одного або декількох методів оцінювання.

3. Встановлено, що всі методи оцінювання конкурентоспроможності підприємств можна згрупувати у групи кількісних, якісних та спеціалізованих.

4. Для оцінювання інноваційної конкурентоспроможності будівельних підприємств, запропоновано підхід, що базується на комбінації методичних засад теорії аналізу стейкхолдерів, з використанням методу порівняльних переваг, матричного та інтегрального методів.

5. Охарактеризовано складові комбінованого методичного підходу до оцінювання інноваційної конкурентоспроможності будівельного підприємства з орієнтацією на зацікавлені сторони.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є математична формалізація запропонованого методу та його апробація на даних будівельних підприємств. Результати оцінювання інноваційної конкурентоспроможності будуть враховані при розробці заходів щодо забезпечення економічної безпеки будівельного підприємства.

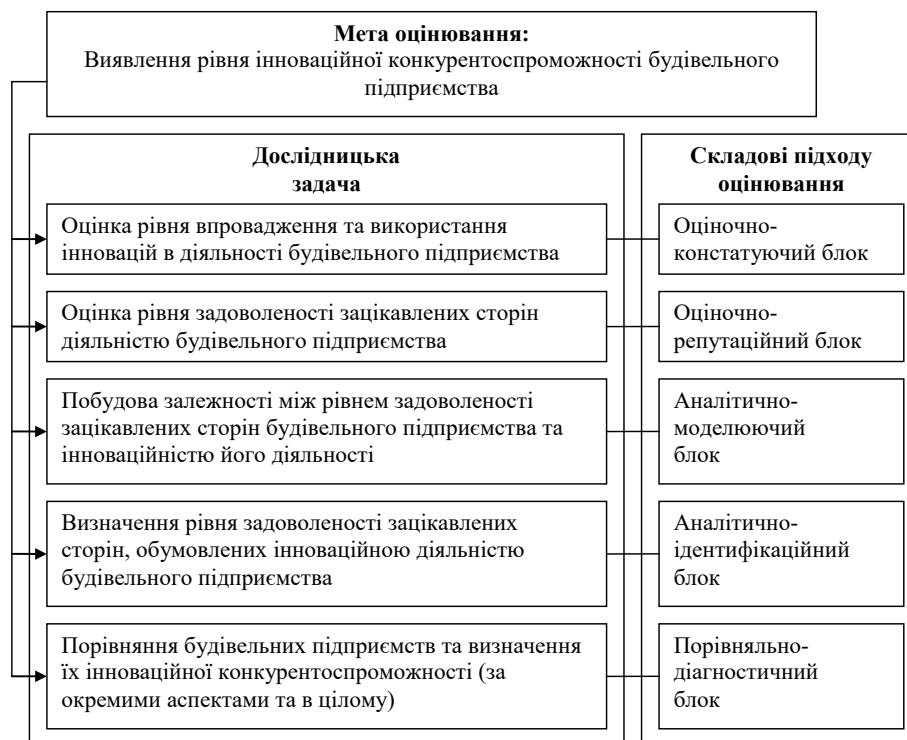


Рис. 1. Складові комбінованого методичного підходу до оцінювання інноваційної конкурентоспроможності будівельного підприємства з орієнтацією на зацікавлені сторони

Список використаних джерел:

1. Балан В.Г., Анісімова Л.А. Методичне забезпечення оцінювання конкурентоспроможності підприємств. Теоретичні та прикладні питання економіки. 2011. № 25. С. 23-31.
2. Балан В.Г., Приймак В.М. Метод VIKOR у компаративному аналізі конкурентоспроможності підприємств. Праці Міжнародної науково-практичної конференції «Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики». 2014 р. С. 92-96.
3. Білоусов В.Л. Оцінка конкурентоспроможності фірми. Маркетинг за кордоном. 2010. №6. С. 109-119.
4. Иващенко А.А. Методика оценки уровня конкурентоспособности предприятия. Экономика развития. 2004. № 3 (31). С. 94-97.
5. Левицька А.О. Методи оцінки конкурентоспроможності підприємства: вітчизняні та закордонні підходи до класифікації. Mechanism of Economic Regulation. 2013. № 4. С. 155-163.
6. Лупак Р.Л., Дідич А.М. Економічні основи забезпечення конкурентоспроможності підприємства в умовах ринкових відносин. Науковий вісник НЛТУ України. 2010. Вип. 20.6. С. 248-252.
7. Млоток Е. Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке. URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m3/> (дата звернення: 02.12.2015).
8. Оберемчук В.Ф. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства: стратегічні аспекти : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01. Київ, 1999. 18 с.
9. Сахно І. В. Аналіз основних методичних підходів до оцінки конкурентоспроможності підприємств. Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету. Економічні науки. 2012. № 2, Ч. 2. С. 385-390.
10. Щиборщ К.В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятий отрасли и/или региона. URL: <https://www.cfn.ru/press/marketing/2000-5/12.shtml> (дата звернення: 02.12.2015).
11. Яцковий Д.В. Сучасні методики оцінки конкурентоспроможності підприємства. Вісник соціально-економічних досліджень. 2013. Вип. 4 (51). С. 183-188.
12. Свчук Л.А. Стратегії забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : 08.00.04. Миколаїв, 2010. 36 с.

Аннотация. Цель исследования заключается в разработке и обосновании комбинированного методического подхода к оценке уровня инновационной конкурентоспособности строительных предприятий. Теоретической и методологической основой исследования является системный подход к изучению фундаментальных положений экономической науки по обеспечению конкурентоспособности предприятий. Разработка комбинированного методического подхода базируется на результатах сравнительного анализа существующих подходов к оценке конкурентоспособности предприятия, включая исследования как методов оценки общей конкурентоспособности, так и отдельных ее составляющих. Для обобщения теоретико-методических основ оценки конкурентоспособности и построения комбинированного подхода использованы диалектический и абстрактно-логический методы, индукции и дедукции. Результаты сравнительного анализа публикаций, где освещается оценки конкурентоспособности предприятия, показали, что подходы, которые используют исследователи, базируются на использовании одного или нескольких методов оценки: основанные на теориях сравнительных преимуществ, эффективной конкуренции, качества товара; матричный; интегральный; бальный; аналитической иерархии, VIKOR и другие. Все эти методы, которые могут быть применены для оценки инновационной конкурентоспособности строительных предприятий, сведены в три группы: количественные, качественные и специализированные. Предложен комбинированный подход к оценке конкурентоспособности строительных предприятий, основанный на комбинации методических основ теории анализа стейкхолдеров (заинтересованных сторон), с использованием метода сравнительных преимуществ, матричного и интегрального методов. Практическая значимость результатов исследования заключается в разработке научно-методического и практического подхода к оценке конкурентоспособности строительных предприятий, что позволит получить основу для разработки стратегии инновационной конкурентоспособности с целью обеспечения экономической безопасности. Оригинальность полученных результатов заключается в развитии теоретико-методических и прикладных основ оценки конкурентоспособности строительных предприятий, включая комбинированный методический подход в виде совокупности отдельных блоков, каждый из которых направлен на решение отдельной исследовательской задачи, которые в целом подчинены единой цели.

Ключевые слова: предприятие, конкурентоспособность, уровень, оценка, метод.

Summary. The purpose of the paper is to develop and prove the combined methodical approach to estimation of the level of innovation competitiveness of construction enterprises. Theoretical and methodical basis of the research is the system approach to study of fundamental concepts of economic science to providing enterprises' competitiveness. Development of the combined methodical approach is based on the results of comparative analysis of the existing approaches to estimation of companies' competitiveness, including researches of the methods assessing total competitiveness as well as its separate components. In order to generalize theoretical and methodological aspects of competitiveness evaluation and develop the combined approach dialectical and abstract logical methods as well as induction and deduction were used. The results of the comparative analysis of publications devoted to estimation of enterprises' competitiveness showed that the approach used by the researchers is based on using one or several methods of evaluation: based on the competitive advantages theory, effective competition, quality of goods, matrix, integral, scoring, analytical hierarchy, VIKOR and others. All these methods that can be used to estimate innovation competitiveness of construction companies, are divided into three groups: quantitative, qualitative and specialized. A combined approach to estimation of construction enterprises' competitiveness based on combination of methodical concepts of stakeholder analysis theory (interested parties) using comparative advantage, matrix and integrated methods. Practical implications is development of scientific, methodological and practical approach to estimation of construction enterprises' competitiveness allowing to receive the basis to creating the strategy of innovation competitiveness in order to provide economical safety. Value / originality is development theoretical, methodological and applied aspects of estimation construction enterprises' competitiveness including combined methodical approach as a complex of separate blocks, each is aimed at solving separate research task and have one purpose.

Key words: enterprise, competitiveness, level, estimation, method.

Артеменко А. В.
пошукувач

Львівського торговельно-економічного університету

Artemenko A. V.

Lviv University of Trade and Economics

МЕТОДИКА ПОБУДОВИ РЕГІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ПРОГНОЗУВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ (НА ПРИКЛАДІ ЛЬВІВСЬКОГО РЕГІОНУ)

METHODOLOGY FOR BUILDING A REGIONAL MODEL FOR FORECASTING SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT (USING THE EXAMPLE OF THE LVIV REGION)

Анотація. У статті представлено методику побудови моделі прогнозування соціально-економічного розвитку на прикладі Львівського регіону. Досліджено сучасні підходи до прогнозування з урахуванням специфічних особливостей регіону, таких як структура економіки, демографічна ситуація та соціальна інфраструктура. Запропонована методика включає етапи збору, обробки та аналізу даних, а також вибір ключових показників, що забезпечують точність прогнозу. Модель прогнозування спрямована на підтримку управлінських рішень і сприяє підвищенню ефективності планування регіонального розвитку. Отримані результати дозволяють зробити висновки щодо основних напрямів соціально-економічного зростання Львівської області та надають рекомендації щодо підвищення конкурентоспроможності регіону в умовах сучасних викликів.

Ключові слова: модель прогнозування, соціально-економічний розвиток, регіональне планування, Львівський регіон.

Вступ та постановка проблеми. Прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів набуває особливої актуальності в умовах швидких змін на національному та міжнародному рівнях. Ефективне прогнозування дозволяє своєчасно реагувати на виклики, пов'язані з економічною нестабільністю, демографічними зрушеннями та зміною пріоритетів у регіональній політиці. Окрім цього, точне прогнозування забезпечує базу для стратегічного планування, що має вирішальне значення для сталого розвитку регіону та підвищення його конкурентоспроможності.

Зважаючи на специфіку Львівського регіону, розробка ефективної моделі прогнозування потребує врахування місцевих особливостей, зокрема структури економіки, ресурсного потенціалу та соціально-демографічних показників. Дана стаття пропонує підхід до створення прогнозованої моделі, що орієнтована на вирішення ключових завдань регіонального розвитку та є основою для прийняття управлінських рішень у стратегічному плануванні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів стало предметом численних наукових досліджень, де особливий акцент зроблено на моделях регіонального прогнозування, що враховують економічні та демографічні особливості. Зокрема, досліджено підходи до комплексного регіонального прогнозування та їхню адаптацію до умов конкретних територій. Важливу роль у прогнозуванні соціально-економічного розвитку відіграють демографічні прогнози, оскільки вони враховують вікову та соціальну структуру населення, що прямо впливає на трудовий потенціал та споживчу активність регіонів.

Проте, попри значний науковий доробок, залишається недостатньо розвинутим питання інтеграції соціально-економічних прогнозів у систему прийняття рішень на регіональному рівні. Також недостатньо досліджені

методи вибору показників, які б найкраще відображали специфіку кожного регіону та могли б слугувати надійною основою для моделювання і прогнозування розвитку регіону.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед невирішених питань у прогнозуванні соціально-економічного розвитку регіонів є розробка методологічних підходів, що враховують особливості кожного окремого регіону. Львівський регіон, зокрема, потребує індивідуальної моделі, яка враховуватиме його потужний науково-освітній потенціал, близькість до країн Європейського Союзу, розвинену промисловість та специфічну демографічну ситуацію. Також необхідно розробити методику для інтеграції прогнозних моделей у систему прийняття рішень на рівні місцевої влади.

Формулювання мети статті. Метою статті є розробка методики побудови моделі прогнозування соціально-економічного розвитку Львівського регіону, яка дозволить підвищити ефективність регіонального планування та забезпечити підтримку управлінських рішень. Це дослідження спрямоване на створення надійної основи для прогнозування, що враховує особливості регіону та сприяє його сталому розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розробки моделі прогнозування соціально-економічного розвитку ефективним є регресійний аналіз, який дозволяє використати ретроспективні показники. Регресійний аналіз – це метод статистичного моделювання, який відноситься до тієї ж категорії, що й інші методи, наприклад дискримінантний аналіз, факторний аналіз і кластерний аналіз. Це передбачає використання рівняння регресії як моделі, а коефіцієнти цього рівняння обчислюються за допомогою процесу регресійного аналізу [3, с. 125].

На меті регресійного аналізу є визначення оптимальних комбінацій незалежних змінних, які точно передбача-

ють залежну змінну на основі статистичних показників, таких як вищий коефіцієнт R2 і менша дисперсія помилок.

Перевірка відповідності між отриманою функцією відгуку та експериментальними даними залежить від кількох факторів:

- важливість коефіцієнтів у рівнянні регресії за критерієм Стьюдента;
- ступінь придатності математичної моделі визначається за критерієм Фішера;
- оцінка ефективності похідної функції включатиме використання коефіцієнта детермінації, який визначається шляхом розрахунку лінійного коефіцієнта кореляції Пірсона;
- оцінка дотримання принципу нульової різниці між спостережуваними та оціненими значеннями залишків залежної змінної;
- оцінка дотримання принципу нульової різниці між спостережуваними та оціненими значеннями залишків залежної змінної;
- проводиться оцінка ступеня кореляції залишків [3, с. 126].

Пакет програм Statistica здатний виконувати всі згадані операції, однак він не враховує умови значущості коефіцієнтів рівняння регресії.

Дослідження розпочато зі створення багатофакторної економетричної моделі для виявлення найбільш суттєвих факторів, що впливають на сучасний стан економічного розвитку під час кризових ситуацій у певній національній економіці. Економетрична модель соціально-економічного розвитку дотримується лінійної моделі та може бути представлена в загальному форматі.

$$Y = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + a_4x_4 + a_5x_5 + a_6x_6 + a_7x_7$$

де Y – показник розвитку на момент часу t (залежна змінна).

Набір змінних, позначених як x1, x2, ..., xn, відіграє певну роль у впливі на зростання та прогрес регіону.

Змінні a1, a2 та an являють собою параметри регресії для соціально-економічного розвитку.

Для кількісної оцінки залежної змінної використовувався коефіцієнт концентрації ВВП (Y). Цей показник відображає частку ВВП регіону в загальній величині ВВП країни. Відбір чинників, що впливають на соціально-економічний розвиток, було проведено на основі узагальнення існуючих теорій розвитку регіонів і практичної діяльності та вітчизняних досліджень [1; 4; 5] (табл. 1).

Наведемо дані чинники за 3 попередніх роки у вигляді таблиці 2 і проведемо побудову моделі за наведеними даними.

Обробку даних табл. 2 можна здійснити за допомогою пакету Statistica. Це може бути досягнуто шляхом повторення або обчисленням середніх значень. У будь-якому методі розширена матриця плану експерименту використовується в декодованому форматі.

Завдяки використанню комп'ютерних програм для отримання кількісних оцінок параметрів моделі було застосовано метод найменших квадратів (МНК).

$$Y = 0,0036 + 0,0006x_1 + 0,0047x_2 + 0,0128x_3 + 0,0034x_4 + 0,0181x_5 + 0,0321x_6 + 0,0001x_7$$

Ми можемо перевірити точність моделі, замінивши незалежні змінні фактичними значеннями та спостерігаючи за отриманим результатом.

$$\text{Середнє значення } Y_{\text{факт}}: (0,440+0,435+0,465)/3 = 0,447$$

Тоді $0,0001/0,447 \cdot 100\% = 0,22\%$, іншими словами, рівень відхилення падає нижче допустимого порогу в 5%, підтверджуючи тим самим відповідність параметрів моделі необхідним стандартам.

На підставі статистичних даних можна помітити, що кожен коефіцієнт функції відгуку, створений МНК, має

Таблиця 1

Чинники, що впливають на соціально-економічний розвиток регіону

№	Чинник	Показник	Змінна	Вплив на результуючий показник
1	Мінливість доходів	Частка доходів бюджету до ВВП	X ₁	Негативний
2	Зростання цін на основі види продукції	Рентабельність активів підприємств	X ₂	Негативний
3	Обсяг промислової продукції	Величина обсягу вироблених товарів	X ₃	Позитивний
4	Динаміка роздрібного товарообороту	Темпи, якими збільшилися активи компаній в порівнянні з попереднім періодом.	X ₄	Позитивний
5	Грошові доходи населення	Частка доходів у загальному обсязі ВВП	X ₅	Позитивний
6	Рівень зайнятості	Чисельність непрацюючих осіб в загальній кількості	X ₆	Негативний
7	Фактор, що стосується податків.	Частка доходів, отриманих від податків, до загальної суми здійснених продажів.	X ₇	Негативний

Джерело: побудовано автором на основі [4]

Таблиця 2

Значення змінних за 2012–2014 рр.

№	Змінна	2012	2013	2014
1	X ₁	20,4	25,6	25,0
2	X ₂	4,6	5,5	1,8
3	X ₃	3,49	3,46	3,96
4	X ₄	1,00	1,01	1,15
5	X ₅	6,33	6,66	6,31
6	X ₆	7,49	7,09	8,56
7	X ₇	0,18	0,22	0,19
8	Y	0,440	0,435	0,465

Джерело: побудовано автором на основі [2]

Перевірка коефіцієнтів, які були отримані з виходу моделі

№	Змінна	2012	2013	2014
1	Y факт	0,440	0,435	0,465
2	Y розрах	0,441	0,441	0,471
3	Відхилення	0,001	0,005	0,005
4	Квадрат відхилення		0,0001	

Джерело: побудовано автором на основі розрахунків

значну значимість на затвердженому рівні значимості, який становить $\alpha = 0,05$. Крім того, сама математична модель була визнана відповідною на такому самому рівні значущості.

Модель забезпечує практичні переваги, оскільки допомагає визначити найбільш сприятливу комбінацію показників для кожного регіону на основі унікальних значень незалежних змінних. Крім того, результати дослідження дають змогу зробити висновки про загальні закономірності соціально-економічного розвитку регіонів України.

Таким чином, ми отримали модель залежності соціально-економічного розвитку області від окремих чинників, і за її допомогою обласна адміністрація може регулювати структуру діяльності по розвитку або відповідно до обраної оптимальної структури коригувати інші чинники.

Ефективність побудованої моделі для аналізу інших регіонів полягає в її адаптивності та універсальності, оскільки вона враховує ключові соціально-економічні фактори, характерні для багатьох регіонів. Модель дозволяє ідентифікувати основні показники, що впливають на розвиток, та гнучко змінювати їх залежно від особливостей конкретного регіону. Це забезпечує можливість аналізу економічної ситуації та прогнозування розвитку на основі актуальних даних і специфічних регіональних показників. Завдяки такій структурі модель може бути використана для аналізу різноманітних територій – від індустріальних до аграрних, що значно розширює її застосування.

Крім того, побудована модель сприяє прийняттю обґрунтованих рішень на основі отриманих прогнозів, дозволяючи місцевим органам влади визначити сильні сторони регіону, виявляти проблемні зони та розробляти цільові стратегії для підвищення його конкурентоспроможності. За її допомогою можливо порівняти розвиток різних регіонів, виявити найкращі практики та вивчити досвід інших областей, що дозволяє більш точно адаптувати планування до конкретних умов.

Завдяки інтеграції методів кластерного аналізу та прогнозування, модель не тільки підходить для статичних оцінок, але й є ефективним інструментом для динамічного аналізу регіональних змін. Вона може допомогти виявити довгострокові тенденції розвитку, що важливо для стратегічного планування на регіональному рівні. Таким чином, запропонована модель є перспективним інструментом для аналізу та планування розвитку інших регіонів, здатним підвищити ефективність регіонального управління та сприяти сталому економічному зростанню.

Висновки. Запропонована методика побудови моделі прогнозування соціально-економічного розвитку на при-

кладі Львівського регіону є важливим інструментом для прийняття управлінських рішень. Вона дозволяє враховувати специфічні регіональні фактори, такі як структура економіки, демографічні особливості та соціальні умови, що сприяє точнішому прогнозуванню. У результаті використання цієї моделі стає можливим визначити основні напрями економічного та соціального зростання, що є основою для розробки регіональних стратегій.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямку включають вдосконалення методики з метою адаптації її до інших регіонів із різними соціально-економічними характеристиками. Також важливим напрямком є розробка інтегрованої системи для автоматизації прогнозного процесу, що дозволить місцевим органам влади оперативно отримувати дані для аналізу та планування. Впровадження таких систем сприятиме підвищенню рівня контролю за динамікою розвитку регіонів і дозволить ефективніше використовувати ресурси.

Надалі доцільним є інтегрувати розроблену модель у структуру регіонального управління, щоб вона стала частиною стратегічного планування Львівського регіону. Розширення бази даних для аналізу та включення додаткових соціально-економічних показників дозволить отримувати більш точні прогнози і своєчасно реагувати на зміни в економічному та соціальному середовищі. Це сприятиме сталому розвитку регіону, підвищенню його конкурентоспроможності та забезпеченню стабільного зростання в умовах сучасних економічних викликів.

Запропонована модель прогнозування є універсальним інструментом, який може бути адаптований для аналізу соціально-економічного розвитку інших регіонів, враховуючи їхні унікальні характеристики. Завдяки можливості гнучкого налаштування показників модель дозволяє враховувати специфічні особливості кожного регіону, такі як структура економіки, соціальна інфраструктура та демографічна ситуація. Це дає змогу точно відображати ключові тенденції, що визначають розвиток територій, і відповідно коригувати прогнозні стратегії.

Адаптація моделі до інших регіонів сприяє підвищенню якості стратегічного планування та прийняття рішень, що базуються на реальних даних та прогнозах. Використовуючи її у різних регіонах, можна своєчасно виявляти ризики та потенційні точки зростання, формуючи цільові програми підтримки та розвитку. Це сприяє підвищенню ефективності управління регіонами та створює основу для сталого економічного зростання на національному рівні.

Список використаних джерел:

1. Губський Б. В. Економічна безпека України: методологія виміру, стан і стратегія забезпечення [Текст] : монографія. – К., ДП «Укрархбудінформ», 2001. – 122 с.
2. Державна служба статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>
3. Дубовой В.М. Моделирование процесів і систем керування // В.М. Дубовой, С.М. Москвіна, О.Д. Никитенко. – Вінниця : ВНТУ, 2009. – 103 с.

4. Кузнцова Л. Фактори макроекономічної нестабільності та їх вплив на складові сукупної пропозиції // Економіст. – 2012. – №12. – С. 11–16.
5. Моделирование економічної безпеки : держава, регіон, підприємство : монографія [Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін.] / за ред. Гейця В.М. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 240 с.
6. Статбанк Львівської області. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua/statbank_lviv/

Анотація. В статтю представлена методика побудови моделі прогнозування соціально-економічного розвитку на прикладі Львівського регіону. Розглянуто сучасні підходи до прогнозування з урахуванням специфічних особливостей регіону, таких як структура економіки, демографічна ситуація та соціальна інфраструктура. Пропонувана методика включає етапи збору, обробки та аналізу даних, а також вибір ключових показників, що забезпечують точність прогнозу. Модель прогнозування направлена на підтримку управлінських рішень і сприяє підвищенню ефективності планування регіонального розвитку. Отримані результати дозволяють зробити висновки про основні напрями соціально-економічного зростання Львівської області та дають рекомендації по підвищенню конкурентоспособності регіону в умовах сучасних викликів.

Ключевые слова: модель прогнозування, соціально-економічне розвиток, регіональне планування, Львівський регіон.

Summary. The article presents a methodology for constructing a predictive model of socio-economic development, using the Lviv region as a case study. The authors examine modern forecasting approaches that take into account the specific features of the region, such as economic structure, demographic situation, and social infrastructure. The proposed methodology includes stages of data collection, processing, and analysis, as well as the selection of key indicators to ensure forecast accuracy. The predictive model aims to support management decisions and improve the effectiveness of regional development planning. The findings allow for conclusions about the main directions of socio-economic growth in the Lviv region and provide recommendations to enhance the region's competitiveness in the face of current challenges.

Keywords: predictive model, socio-economic development, regional planning, Lviv region.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 8

Частина 1

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 18,6.
Підписано до друку 29.07.2016 р. Замов. № 0729/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.