

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 14

Частина 1

Ужгород-2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** **Палінчак Микола Михайлович** – декан факультету міжнародних економічних 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)
Eudmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Журнал включено до міжнародної наукометричної бази
Index Copernicus (ICV 2015: 32.42)

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 № 8 від 22 червня 2017 року.

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

ЗМІСТ

Abdulla Alrashdi

THE REAL RELATIONSHIP BETWEEN FOREIGN DIRECT INVESTMENT
AND ECONOMIC GROWTH.....6

Бабич М. М.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІЗИЧНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДОСТУПНОСТІ ПРОДОВОЛЬСТВА
ЧЕРЕЗ КОРОТКІ ЛАНЦЮГИ ПОСТАЧАННЯ.....11

Бачало І. Б.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ
ВИВОДУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ НА НОВІ РИНКИ.....16

Белова І. М., Спільник І. В.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В УКРАЇНІ У ХІХ–ХХ СТОЛІТТЯХ.....22

Біль М. М.

ПОЛІТИКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЯ
В УМОВАХ ВИСОКОМОБІЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА.....27

Божкова В. В., Носонова Л. В.

РОЛЬ ПОЛІГРАФІЧНОЇ РЕКЛАМИ У ПРОСУВАННІ ПРОДУКЦІЇ
МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ31

Бурбела А. Л.

ДЕРЖАВНІ ВИТРАТИ НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ.....37

Витвицький Я. С., Лебега О. В.

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ
ВИДОБУВАННЯ СЛАНЦЕВОГО ГАЗУ.....41

Войчак Д. А.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ
АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ.....46

Галькевич М. В.

ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДИКИ «ОЦІНКА ЗАВАРТІСНИМИ КРИТЕРІЯМИ РОЗВИТКУ
ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ»
ДЛЯ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....50

Гладких Д. М.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ
В УКРАЇНІ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ.....56

Голіков С. С.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ
ЯК СКЛАДНИКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ.....61

Голюк В. Я.

ВПЛИВ МОНЕТАРНИХ І НЕМОНЕТАРНИХ ФАКТОРІВ
НА ДИНАМІКУ ВВП УКРАЇНИ.....64

Гранатуров В. М., Лаврів В. В.

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ: ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ.....69

Гук О. В.

ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ
І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....74

Давиденко І. В. СУЧАСНИЙ СТАН РЕАЛІЗАЦІЇ КРУЇЗНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТА ОДЕСИ.....	79
Дейнега О. В. ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ МАКРОСЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	83
Желуденко К. В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	89
Жердецька Л. В. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СИСТЕМНОГО РИЗИКУ В БАНКІВСЬКІЙ СПРАВІ.....	94
Жукова Н. В. ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ.....	98
Журило В. В., Пригара О. Ю. ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ТУРИСТИЧНОГО БРЕНДУ УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ.....	104
Засадний Б. А. РИЗИКИ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ.....	111
Ільїна А. О. РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНИХ ВІДНОСИН НА ІНВЕСТИЦІЙНОМУ РИНКУ.....	115
Кашлаков О. І. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ.....	121
Кишакевич Б. Ю., Мажаров Д. В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ.....	127
Климаш Н. І., Соловей К. В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОЇ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ.....	132
Ключник А. В. ВІДМІННІ РИСИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	137
Комар Н. В. ПРОЦЕС ВІЗОВОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ЄС.....	142
Кононова І. В. КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ.....	146
Кононова І. В. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ АДАПТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ.....	151
Корецька О. В. ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	155
Корнєєва Ю.В. МОЖЛИВОСТІ ІРО ДЛЯ ДЕРЖАВНИХ КОМПАНІЙ.....	159

Кравченко М.В., Дроздова Ю.А. СКЛАДОВІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	164
Кузьмін О.Є., Станасюк Н.С. ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ЙОГО НАРОЩУВАННЯ (ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ)....	168
Курієнко О.В. ПОБУДОВА ТРЕНДІВ В ТРАНСФОРМОВАНИХ МОДЕЛЯХ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА.....	173
Лаврук В. В. КОРМОВИРОБНИЦТВО ЯК СКЛАДНИК МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТВАРИННИЦТВА.....	178
Ларікова Т.В. ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ РОЗПОРЯДНИКІВ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ.....	182
Лейбович А.В., Череп А.В. МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЗАКЛАДУ ОСВІТИ (НА ПРИКЛАДІ ПРИВАТНОЇ ШКОЛИ).....	188
Дмитриченко М.І. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	194
Капушак В.В. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НА ТЛІ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	201
Баранова В. В. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА.....	206
Рудь М. М. ПОДАТКОВІ ІНСТРУМЕНТИ В РЕГУЛЮВАННІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	210

Abdulla Alrashdi
Postgraduate Student at Department of Finance
Taras Shevchenko National University of Kyiv

Абдулла Алрашді
аспірант кафедри фінансів
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

THE REAL RELATIONSHIP BETWEEN FOREIGN DIRECT INVESTMENT AND ECONOMIC GROWTH

ІСТОТНИЙ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК МІЖ ПРЯМИМИ ІНОЗЕМНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ТА ЕКОНОМІЧНИМ ЗРОСТАННЯМ

Summary. This paper deals with the real relationship of FDI and economic growth. The author investigated the direct positive impact of FDI in boosting economic growth for the host countries. He determined this impact on macro- and micro-economic levels. The author also described the indirect effect of FDI on the economic growth. At the end of this paper, he investigated vertical and horizontal studies on indirect effect over productivity.

Key words: foreign direct investment, economic growth, relationship, direct, indirect, macro level, micro level.

Introduction. The relationship between economic growth and FDI has been a well-studied subject in the development of economics literature. As a matter of fact in recent years, the interest in this subject has grown regarding the substantial increase in the FDI flow, which started in the late 90's and leads to a wave of research regarding this subject; Al-Iriani [3]. Moving on FDI (Foreign Direct Investment) simply means a transfer of capital investment to a host country by private foreign enterprises, according to Effendi and Soemantri [10].

The FDI was considered as an important element or resource for the economic development. There are many arguments on the flow of FDI that says [22] the flows of FDI could perhaps fill the gap between desired investments and domestically mobilized saving. In addition, it may improve the management technology, and labour skills in the host countries as well.

Research Objective. This paper discusses some conflict within FDI as to what extent FDI affects the economic growth. But still the empirical evidence suggests that the FDI plays an essential or important role in contributing to economic growth. On the contrary, there are some indications that the effect of FDI on total factor productivity has been lower than domestic investments in some of the countries over the period studied, indicating a possibly dominating negative crowding out effect. However, the studies indicated that there is more than one factor of the FDI that depends on the growth effect, such as the degree of complementarity and substitution between domestic investment and FDI, and other country-specific characteristics.

The research. Krogstrup and Matar [19] stated that FDI in Arab countries increased in the 1990s, and in 2002 this development increased more and more following the global economic decrease, which started in 2001. But FDI flows to improving countries have recently become active again and continue to be the most important source of foreign financing in the developing world by lot of types of private capital inflows like bank deposits, they tried to explore how much the FDI absorptive capacity and growth increased or decreased in Arab countries, and compare between the past and present analysis. And the results showed that Arab countries had a very small fraction of FDI, and this fraction did not increase since 1990s; FDI has been contributed to the Arab region with the

little growth to the fixed capital formation in the region. FDI may have a positive impact; more recent research indicates that there FDI can show negative sides. This analysis is made in four different aspects of absorptive capacity: technology gaps, education levels, financial sector, and institutional development; this analysis show that GCC, Lebanon, and Tunisia are not likely to pass the benefit from FDI but the analysis had made one point very clear: Arab countries would benefit from implementing policies to improve and absorb FDI, these benefits will be an upgrade of human capital stocks, improvement in the educational system, financial sector, and many others.

According to Hussein [16], although GCC countries receive a small fraction of total FDI flows and the results of the studies showed or indicated a weak relationship between FDI and GDP in the panel of the GCC. They should be more eclectic toward attracting FDI as they have abundant financial resources and domestic investments as well. Nevertheless, the flow of FDI has a great potential to higher the growth by efficiency in the physical and human capital, diffusing technology, and improving entrepreneurial skills. As such efforts are needed in order to attract FDI and improve growth.

On the other hand, expected spillovers of inward foreign direct investment (FDI) have motivated governments in many transition economies to adopt policies aimed at attracting investors. These countries have to modernize their industrial structure, upgrade their infrastructure, and acquire new capabilities to flourish the capitalist market economy. The restructuring of enterprises is thus a core element of economic transition and a central issue in economic research on transition [17]. It is widely recognized that FDI plays an important role in this process of restructuring the former centrally planned economies by providing a vital source of investment for overcoming the situation of a collapsing state sector and a slowly growing private sector, and by contributing managerial skills, new technology, capital, and competition [20]. These contributions are expected to benefit not only the foreign-owned business but also domestic firms that come in contact with the foreign-owned entity.

Scholars have attempted to show the positive or negative effects of FDI on the local industry to provide a basis to assess policy measures. So far, results have been mixed for

both developing [14]. Yet few studies have explored, under which conditions such externalities occur. In this study, we provide new evidence on the size of technology spillovers on the productivity of local firms, and on the industry conditions that favour these spillovers.

Scholars have used two approaches to estimate spillover effects of FDI, using industry level data or firm level data. Studies of the first type present evidence on the positive effect of foreign presence on the labour productivity of local firms, and confirm on the basis of aggregate data that spillovers are significant across industries [8].

Studies of the second type employing firm level data provide no or negative evidence of spillovers to domestic firms. For instance, Haddad and Harrison [14] examine the effect of foreign presence on the relative productivity of local firms (i.e. comparing the firm level productivity with that of the best practice firm in the industry). Using data for Morocco, they find no evidence of spillovers. However, competition seems to push local firms toward the best practice frontier in industries with the low level of technology. Hence, spillovers do not always take place in all industrial sectors. Harrison [14] finds negative spillovers, which they refer as “market stealing effect”, i.e. foreign investment reduces domestic plant productivity in the short run by forcing domestic firms to cut production. In addition, they also test for the possibility that spillovers are “local”. However, they find almost no evidence to support this claim.

According to research findings of Klaus Meyer [20], spillovers from technology transfer depend on the measure of spillovers used. Furthermore, they depend on firm size, its ownership structure, domestic firm trade orientation, and their proximity to foreign firms. In addition, spillovers of technology transfer benefit from the competition of foreign firms as it makes domestic firms to use their existing technologies more efficiently, or search for new ones to maintain their market shares. Moreover, although possessing skilled labour increases output growth, its movement toward foreign firms significantly harms the indigenous firm output growth. Furthermore, by investing local firms in intangible assets, in new machinery, and equipment, could benefit the domestic firms in higher output growth. However, this is not sufficient for domestic firms to benefit from the advanced technology of foreign firms, especially when the industry is characterized by large shares of foreign firms in employment, sales or equity. In addition, we find that state owned and outsider owned firms benefit from spillovers of technology transfer, whereas insider owned firms experience strong negative spillovers.

The policy implications for the host country governments would be to foster competition as it induces domestic firms to be more efficient in using the existing technology or search for new technology so that they keep their existing market share. Domestic firm's benefit is more from an increase in foreign share in employment or sale, rather than an increase in foreign share in equity, the host country government should create incentives for foreign firms to employ mainly local workers and invest in their training. This would reduce the movement of skilled workers from domestic to foreign firms. Moreover, for the country itself, it is important to possess educated people as this is necessary for the domestic firm output growth and for benefiting from the advanced technology of foreign firms.

The direct impact of the FDI on economic growth:

The researchers have found in their studies that FDI and multinational corporations have a positive impact in boosting economic growth for the host countries. And they have done that by increasing the saving of the countries and their amount of capital. So, the FDI improve the economic condition of the country by their capital accumulation, and this can be done

by several ways such as bringing new and unique products to the market that can attract a large number of customers, hiring new and developed technologies that are imported from foreign countries, which has improved their production technologies and process. They also have benefited from using and accessing to low-cost raw material and labour. Moreover, they have noticed that the accumulation of capital is affected by the level of the economic growth in the short term by the exogenous factors, while, in the long run, they have noticed that the advanced technology provided by the FDI is the main important factor that affected the economic growth. The FDI considered a very important factor in strengthening the host countries abilities in various fields, especially their economic situation compared to the domestic investments, and this is because of the unique and new skills they have got, resources they have obtained, and the knowledge they have improved. That is why the host countries should encourage and attract the FDI because it will help them significantly to develop and improve their economy more than their traditional investments as it has a wider knowledge, more efficient and effective techniques, and many special skills.

However, some researchers have done a hypothesis which shows that it is not necessary that the foreign investments have a higher performance than the domestic firms. There they assumed that not only the skills and knowledge makes the foreign investment better than the domestic ones but there are other factors that can make them perform better such as their financial situation. And this is the reason that attracts them to invest in other countries to enjoy a lower cost of resources and entering a new market; Borensztein et al. [6]. Some researchers like Herzer et al. [17] claims that real impact of the FDI on the economic growth is not defined in an accurate way. Therefore, they have designed two different studies to measure that effect on the economic growth. The first one is by focusing on issues such as the GDP, which is the macro level. And the second one is by focusing on the relationship between FDI and the level of productivity.

Macroeconomic and microeconomic level: According to macroeconomic level, studies show that FDI can impact and effect on economic growth. FDI inflows affect the economic growth positively in the host economy, for example, FDI is expected to be higher in export promoting than in import substituting countries. This relies on many factors such as the level of income, financial development, human capital development, infrastructure development, the degree of openness, and institution development. They tested the hypothesis for 46 developing countries. They found out that since the openness is crucial in measuring the effect of FDI on economic growth as the countries are more honest, the benefit will increase. Countries that have excellently developed financial markets will be more favourable to be affected by the FDI [2].

FDI can positively affect the economic growth of the manufacturing sector while the primary sector will be affected negatively and the service sector will have unclearly affected. However, high-income developing countries used to have more beneficial FDI rather than low-income developing countries. Due to these studies, the host country should have a certain level of development to reach a higher level of benefit. There are different types of studies applied to determine the FDI; one of them is cross-country techniques, which can result in different effects of FDI on economic growth between the studies, which is due to the different production functions as technological techniques can vary from one country to another. However, traditional panel techniques are the other type of studies that was applied and used to escape the problems associated with cross-country studies. In addition to

studies recorded that the economic growth has no direct effect from the FDI and the private investment, while state-owned investment has a direct effect on economic growth. The total factor productivity (TFP) can be increased significantly by the FDI but this has no impact on the private or state-owned investment. FDI has indirect positive effect by affecting technological progress and DI on the economic growth, not through direct effects. Moreover, panel integration techniques are used to avoid the criticisms of traditional panel data estimators.

At the microeconomic level, the researchers have focused to analyse the data according to industry level, which focused on testing the hypothesis of assuming that the foreign investments and companies have better characteristics such as the level of technology compared to the domestic or local firms. In a study that was conducted in Venezuela to test their plants, they have found that foreign investment in that field has increased the productivity. In addition, some studies reached to results that considered the foreign direct investments firms more effective and efficient in performing their functions than the local firms and this is because of multiple reasons such as higher levels of technology, advanced managerial skills, and their financial condition. Another study done by Smarzyska [21] conducted in Lithuania shows that there is a positive relationship between the level of performance and productivity of the domestic companies and their dealing with diversified customers.

However, they have found that there is no relationship between the existing of FDI companies in their sector and their level of productivity. Furthermore, Gorg and Greenaway [13] found that existence of FDI companies could have a negative impact on the domestic firms, in which creating competition between domestic and FDI firms made some of the domestic firms to lose its capital and reduce its manufacturing and producing level as the FDI firms will have more superior elements and power over the domestic firms. Another study that has been done in Indonesia found that the foreign investments in host countries are having a high level of advanced technology that can help them to gain a competitive advantage over the domestic firms.

The indirect impact of FDI on economic growth: Different developing economies have been given specific treatment by conducting foreign projects. Understanding the desire to import technologies that are not manufactured by local firms is made by the countries; they try to attract Multinational Corporations MNC's, so they can earn new technologies and employees skills from the MNC's [5]. The characteristics of FDI differ between the sector, so it is not earning and provide benefits at the same level to all sectors, organizations, and domestic societies. FDI, in particular, include a combination of tangible, as well as intangible assets [9]. This package of the asset will not only increase the output and development in the new entrants of MNC's, in addition, it may also overflow to other companies in the country that is hosting. The significant influencing force, which attracts MNC's and associated FDI to the economy of the hosting country, is the boost of the local company's productivity. Two researchers, which are Bostorm and Kokko [9], had an argument that the affiliates set up by MNC's out of the home country are distinct from those companies in the host economy for two main reasons.

First, MNC's gives to the host economy some total of their proprietary technology, which shapes their company's specific feature allowing them to compete against other local companies.

Second, the MNC's entry and being present annoys the existing equilibrium in the market, as well as this will

enforce the local companies to protect their market shares by taking serious actions. Markusen argued that the horizontal FDI means the foreign manufacturing of goods and services approximately same to those the company manufactures for the local market. Also, Soreide [16] mentioned that the horizontal FDI is supposed to produce more positive spillovers than vertical FDI, especially when MNCs supply a domestic market in the host economy.

Rodriguez-Clare said that MNCs has a great influence on the host economy through three different ways, which are transferring technology, training given to workers, and generation of linkages.

So, from the above studies we can conclude that the technology transfer considered the major indirect impact on the economies of the host country, many researchers go deeper to explore the case, Glass and Saggi [12] shows how the quality of technology transferred through FDI is linked through the technology gap. To the rate of imitation relative to innovation by studying parameters that determine how much FDI occurs to produce using the best technology available.

The larger the market for high-quality levels of products or the larger the resources in the North relative to the South, the smaller the extent of high-quality FDI. However, the larger the resources required for the innovation relative to imitation or the larger the cost disadvantage of multinationals relative to Southern firms, the larger the extent of high-quality FDI. The host country can shrink the technology gap and thus encourage high-quality FDI by imposing a tax on low-quality FDI production or providing a subsidy to imitation. Encouraging domestic R&D activities that push forward the technology frontier releases the constraints faced by Northern firms wanting to produce using advanced technologies in the South. Such policies improve Southern welfare by raising Southern wages, lowering prices and accelerating innovation. It is concluded that in situations where a substantial technology gap persists between the source and host countries, imitation can provide the technological foundation needed to make state-of-the-art technology transfer through FDI more attractive from the viewpoint of Northern firms.

The emerging markets transfer technology with the increased productivity and the lower input prices. There has been technology, which induces the entry and the competition in the market. The usage of the panel dataset is where the outputs and the profits are focused on to increase the supply to the supplier and the buyer sectors [2].

The horizontal and the vertical technology transfer are for the handling of the foreign and the domestic firms in a market, which varies. There have been products where the multinationals products are for the export [4]. There have been differences in the qualities of the export and the domestic goods consumed. The entire setup has been to handle the multiple sources of the supply, which encourage the entry competition with the lower price range [18]. The total surplus rises due to the new technology with the increased productivity and, thereby, there is a decrease in the imperfect competition.

As according to the research of Blalock and Gertler [4], there have been downstream FDI increases in the output with the additional firm value of the firms, which are upstream. There is a decrease in the price and the market concentration when it comes to the markets in the upstream. There has been an increase in the output with the firm value addition of the downstream firms and the decreased price with the market concentration has been set for the supply of multinationals.

The findings mainly suggest the FDI, which leads to the Pareto improvement in the welfare along with the benefits to the different consumers with the lowered price rates. Results

in the advantages for the various customers related to the lower price patterns with a higher value addition, which has a higher transmission and the down transmission of the technology, which has been brought by the FDI. With the empirical study, Harrison's examination in 1995 for the factory of Venezuela find that there have been adverse effects, which could be seen for the local firms and these are resulting in the attributes that add to the influence of the foreign competition. The other methods hold the panel dataset for the factories, which include the production function estimation.

There have been two significant implications where the FDI has been seen to be the only source for the different emerging markets. The other implication is where the technology can generate the welfare benefits, which may be able to warrant the public policy intervention. There have been econometric analysis and the other interviews, which suggest the vertical supply chain management for the technology transfer [4]. The productivity growth and the other experiences are the incentives of the enterprise in the multinational sectors to realize about the investments and to procure the higher quality of the inputs at a much lower cost. The observations and results are mainly for the information to the public policy. The entire results are based on the benefits of FDI, which have been internalized by the private parties where there has been no intervention by the government. The results of the FDI show that there is a need to generate the externality where are lower price rates with the finalized real makers and the consumers. These can handle the FDI benefits to the economy, which will lead to the deployment by the host economic policy.

The channels of international technology transfer and their importance for growth knowledge spillovers to developing countries [5] think about offering experimental confirmation on the significance of FDI streams for the company's efficiency higher profitability levels and development. These studies utilizing firm level board information overflows, the proof on innovation overflows from a neighbourhood. Recently, there is likewise a developing writing on FDI overflows on the move might be critical for exchanging innovation to a subsidiary, however, gives no proof of even overflows to nearby firms in Bulgaria, Poland, and Romania. Djankov and Hoekman additionally give a confirmation that negative overflows give proof of overflows in the Czech Republic from 1995 to 1998, yet they on the availability of global learning of overflows by neighbourhood firms open to foreign capital, gain significant direct technology transfer through FDI, a study on eight transition countries using static panel data approach and also the effects of international R&D spillovers at the firm level; this paper, therefore, is to provide a comparative study on importance of spillovers of different channels of international technology transfer for firms in FDI transition from the parent firm to local affiliates, as well as horizontal vertical spillovers productivity for local firms.

Spillovers are found to be higher by factor 10 relative to horizontal spillovers, accounting different measures of spillovers at the firm level, innovation hole between outside partners and nearby firms, while the examination of overflows, for example, home business sector overflows, level, and vertical overflows from ways how information overflows from remote offshoots can build specialized change overflows, or even overflows, as the offer of an industry's yield delivered. In the following stride, we represent potential vertical spillovers of foreign affiliates. Potential to create positive spillover effects to local technology spillovers through FDI can occur between firms that are vertical while there is only a weak evidence of spillovers to indigenous firms. Significant technology transfer

to the affiliates and some positive spillovers capacities are shown that allow firms to take advantage of the technology spillovers, those linkages between foreign owned firms and local firms, spillovers between foreign affiliates and local firms.

Vertical and horizontal studies on indirect effect over productivity: Many researchers were interested in studying the indirect effects of the FDI to the local businesses through the use of horizontal productivity. For example, Gorg and Greenway [13] have done a study to test some factors like salaries and productivity, and they have collected their information based on 40 studies that were conducted and focused on the horizontal indirect effect over productivity. And they have found that a half of these studies confirmed that the FDI has a positive impact on the domestic companies. An example of a study that emphasizes the accuracy of this theory is one that was done by Caves [8], in which he collects data from multiple companies in Canada and Australia, and he found that foreign direct investments bring new and unique technologies, resources, and techniques that increase the level of competency of the domestic firms.

Moreover, the researchers have found that using panel data in their studies is providing more accurate information and results than using the cross-sectional data. However, some studies in multiple countries like Haddad and Harrison [14], found that the FDI has no a positive indirect impact on the domestic companies, because they discover that high level of performance enjoyed by the foreign investors will reduce the opportunities for the local firms to increase their productivity and thus increase their profits.

Furthermore, there is a study that was done by Smarzyska [21], in which he collects information from some companies in Lithuania, and he found that there is a vertical positive impact of FDI on the domestic firms, in which it was observed that the FDI helps the local companies to adapt to new techniques and skills that can help them to be more developed and improve their performance and reputation in the market.

Conclusions and further research perspective. Stability, economic growth, and development have played a major role in attracting foreign investments to host countries, as investors aspire to maximize the level of return on their investment, in which the FDI can help them access lower material and labour cost. Also, it gives them a chance to enter new markets. The multinational corporations can make a foreign direct investment in other countries by different ways, such as the vertical foreign direct investment, which primary goal is to get an access to an excellent quality raw material at lower prices, as well as hiring of low-cost labour compared to another regions in the world, which can contribute to increased productivity, which will allow them to reduce their cost of manufacturing and, therefore, increase their profits and return on investment. The second one is the horizontal foreign direct investment, which aims to get the opportunity to enter new markets and compete with new rivals. And this has given them chances to diversify and access to a large number of consumers in different places.

Moreover, researchers discuss the relationship between the amount that the GDP is growing and the attraction of the host countries to FDI, in which GDP effect can affect decisions of foreign investors to establish their business in other host countries. In addition, their economic growth will result in increasing the demand for foreign direct investments because they will require more capital, so this will give opportunities to foreign investors to achieve their goal to reach a maximum amount of customers to serve and make the things they are producing globally accessible.

References:

1. Aitken, B., & Harrison, A. (1999). Do domestic firms benefit from direct foreign investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, 89, 605-618.
2. Alfaro, L. (2016). Gains from Foreign Direct Investment: Macro and Micro Approaches World Bank's ABCDE Conference. The World Bank Economic Review, lhw007.
3. Al-Iriani, M. (2007). Foreign direct investment and economic growth in the GCC countries: A causality investigation using heterogeneous panel analysis. *Applications* 6: 237-259.
4. Blalock, G., & Gertler, P. J. (2008). Welfare gains from foreign direct investment through technology transfer to local suppliers. *Journal of International Economics*, 74(2), 402-421.
5. Blomstrom, M. and Kokko, A. (1998). "Multinational Corporations and Spillovers." *Journal of Economic Surveys* 12(2): 1-31.
6. Borensztein, E., De Gregorio, J. and Lee, J-W. (1998). "How does foreign direct investment affect economic growth?" *Journal of International Economics* 45: 115-135.
7. Caves, E. R. 1996. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. CambridgeUniversity Press.
8. Caves, E. R. 1996. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. CambridgeUniversity Press.
9. De Mello, J. (1997). "Foreign direct investment in developing countries and growth.
10. Effendi, N., & Soemantri, F. M. (2003, July). Foreign direct investment and regional economic growth in Indonesia: A panel data study. In *The 6TH IRSA INTERNATIONAL CONFERENCE, Regional Development in The Era of Decentralization: Growth, Poverty, and Environment*, Bandung.
11. Estrin, Saul and Adam Rosevear. 1999. Enterprise Performance and CorporateGovernance inUkraine. *Journal of Comparative Economics* 27, 442-458.
12. Glass, A. J., & Saggi, K. (1998). International technology transfer and the technology gap. *Journal of development economics*, 55(2), 369-398.
13. Görg, H., & Greenaway, D. (2001). Foreign direct investment and intra-industry spillovers: A review of the literature. (Research Paper Series No. 37). University of Nottingham.
14. Haddad, M. and A. Harrison. 1993. Are There Positive Spillovers from Direct ForeignInvestment? Evidence from Panel Data for Morocco. *Journal of Development*
15. Haddad, M. and A. Harrison. 1993. Are There Positive Spillovers from Direct ForeignInvestment? Evidence from Panel Data for Morocco. *Journal of Development*
16. Hussein, M. A. (2009). Impacts of foreign direct investment on economic growth in the Gulf Cooperation Council (GCC) Countries. *International Review of Business Research Papers*, 5(3), 362-376.
17. Jones, Derek C., Mark Klinedienst and Charles Rock. 1998. Productive Efficiency duringTransition: Evidence from Bulgarian Panel Data, *Journal of Comparative Economics* 26, p. 446-464.
18. Kee, H. L. (2015). Local intermediate inputs and the shared supplier spillovers of foreign direct investment. *Journal of Development Economics*, 112, 56-71.
19. Krogstrup, S., & Matar, L. (2005). Foreign direct investment, Absorptive capacity and Growth in the Arab world. Geneva: Graduate Institute of International Studies.
20. Meyer, Klaus. 2001. *International Business Research in Transition Economies*. OxfordHandbook of International Business, Oxford: Oxford University Press.
21. Smarzynska, B. J. (2004). "Does foreign direct Investment Increase the Productivity of Domestic Firms? In Search of Spillovers through Backward Linkages." *The American Economic Review* 94(3): 605-627.
22. Todaro, Michael P. and Smith, Stephen C. *Economic Development*. Pearson Education Limited, 2003.

Анотація. В статті автор провів ґрунтовний аналіз взаємозв'язку прямих іноземних інвестицій та економічного зростання. Він дослідив значний масив іноземної літератури з цього питання. В дослідженні аналізується прямий взаємозв'язок ПІІ та економічного зростання. Крім того він описується, як на макро-, так і на макрорівні. Окрему частину роботи автор присвячує опосередкованому впливу ПІІ на економічну систему.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, економічне зростання, взаємозв'язок, прямий, опосередкований, макро рівень, мікро рівень.

Аннотация. В статье автор провел существенный анализ взаимосвязи прямых иностранных инвестиций и экономического роста. Он исследовал значительный массив иностранной литературы. В исследовании анализируется прямая взаимосвязь ПИИ и экономического роста. Кроме этого он описывается как на макро- так и на микро уровне хозяйствования. Отдельная часть статьи посвящена опосредованному влиянию ПИИ на экономическую систему в целом.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, экономический рост, взаимосвязь, прямой, опосредованный, макро уровень, микро уровень.

Бабич М. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки підприємств
Миколаївського національного аграрного університету*

Babych M. M.

*PhD, assistant professor,
The doctoral student of department of business of economy
Mykolayiv National Agrarian University*

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІЗИЧНОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ДОСТУПНОСТІ ПРОДОВОЛЬСТВА ЧЕРЕЗ КОРОТКІ ЛАНЦЮГИ ПОСТАЧАННЯ

ENSURING THE PHYSICAL AND ECONOMIC AVAILABILITY OF FOOD THROUGH SHORT SUPPLY CHAINS

Анотація. У роботі обґрунтовано науково-теоретичний підхід до формування продовольчої системи на місцевому рівні. Встановлено, що такий підхід забезпечує фізичну та економічну доступність продовольства. Зокрема, короткі ланцюги постачання вирішують низку проблем із ціною та якістю продукції через скорочення логістики їх доставки. Визначено елементи продовольчої системи на місцевому рівні. Для кожного елемента обґрунтовано способи поліпшення харчування та стратегічні інструменти їх досягнення.

Ключові слова: фізична доступність, економічна доступність, продовольство, ланцюги постачання, елементи, стратегія.

Вступ та постановка проблеми. Стратегічною метою продовольчої безпеки є надійне забезпечення населення країни сільськогосподарською продукцією, сировиною та продовольством. Гарантією досягнення продовольчої безпеки є стабільність переважно внутрішніх джерел продовольчих і сировинних ресурсів, а також наявність необхідних запасів, у тому числі резервних фондів. Фізична та економічна доступність заснована на досягненні певної рівноваги між виробництвом харчових продуктів, їх реалізацією і споживанням. А обсяг споживання харчових продуктів залежить від доходів споживачів, динаміки цін та фізичної наявності продовольства на ринку [1].

Вирішення даних питань передбачає підхід «знизу догори», коли формуються ефективні місцеві системи самозабезпечення продовольством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми забезпечення продовольчої безпеки присвячено велику кількість наукових та фундаментальних досліджень. Разом із тим переважна більшість робіт присвячена вирішенню проблеми продовольчої безпеки на національному рівні без урахування специфічних особливостей, переваг та недоліків формування продовольчого забезпечення на місцевому рівні.

Дослідженням проблеми формування коротких ланцюгів постачання продовольства надають великого значення в країнах ЄС, розуміючи значні переваги таких механізмів, тоді як в Україні дане питання практично залишається поза увагою дослідників. Зокрема, серед праць українських науковців, які приділили увагу цьому питанню, у відкритому доступі можна знайти праці Д.А. Іванова [2], який дослідив загальні системні фактори впливу продукції на ланцюги поставок, та В.С. Шванського [3], який визначив особливості формування ланцюгів поставок продовольчих товарів.

Метою даної роботи є визначення елементів продовольчої системи на місцевому рівні, обґрунтування способів поліпшення харчування та стратегічних інструментів їх досягнення.

Результати дослідження.

У доповіді «Стан справ у сфері продовольства і сільського господарства за 2013 рік: продовольчі системи для забезпечення повноцінного харчування» [4] вказується, що для поліпшення харчування і зниження цих витрат починати слід із продовольства і сільського господарства. Сільське господарство традиційно відіграє основну роль у виробництві продовольства і забезпеченні доходу, але сільське господарство і продовольча система у цілому – від виробництва, переробки, зберігання і транспортування сільськогосподарської продукції до її продажу і споживання – можуть зробити набагато цінніший внесок у вирішення проблеми недоїдання.

Всі люди, організації та процеси, що забезпечують виробництво, переробку і доставку продовольства споживачеві, є елементами продовольчих систем. Окрім них, продовольчі системи охоплюють державних посадових осіб, організації громадянського суспільства, дослідників і фахівців у сфері розвитку, які розробляють стратегії, норми, програми і проекти, що впливають на продовольство і сільське господарство. Кожен аспект продовольчої системи впливає на доступність різноманітної і поживної їжі і, отже, наявність у споживачів можливості вибирати здорове харчування.

Проте зв'язок між продовольчою системою і харчуванням часто непрямий: на неї впливають такі чинники, як рівень доходу, ціни, знання та ін. Окрім того, стратегії та заходи щодо продовольчих систем рідко розробляються з орієнтацією на харчування як основного пріоритету, тому їх вплив складно простежити, а дослідники іноді приходять до висновку, що такі заходи для вирішення проблеми продовольчої безпеки неефективні.

З іншого боку, медичні заходи, такі як прийом вітамінів, можуть сприяти усуненню дефіциту конкретних поживних речовин, при цьому їх ефект більш очевидний, проте вони не можуть повною мірою замінити собою масштабний позитивний вплив належним чином функціонуючої продовольчої системи на стан у сфері харчування.

Всі аспекти продовольчої системи повинні бути узгоджені в інтересах поліпшення харчування; будь-яка окрема міра сама по собі навряд чи дасть змогу досягти істотних результатів у такій складній системі. Заходи, спрямовані на вирішення проблеми продовольчої безпеки, можуть бути ефективні лише тоді, якщо під час їх розроблення і здійснення продовольчої системи розглядаються комплексно.

Економічний і соціальний розвиток викликає поступові зміни в сільському господарстві, пов'язані зі зростанням продуктивності праці, скороченням частки населення, зайнятого в сільському господарстві, і зростаючою урбанізацією. Нові різновиди транспорту, відпочинку, зайнятості та робота на дому привели до того, що все більше людей ведуть сидячий спосіб життя і вживають напівфабрикати. Ці зміни в режимі харчування і в повсякденному житті – частина «переходу до альтернативних моделей харчування», за якого домогосподарства і країни змушені одночасно вирішувати проблеми, пов'язані як із надмірною вагою й ожирінням і супутніми незаразними хворобами, так і з недостатнім харчуванням і дефіцитом мікроелементів. Складна і швидко змінна природа як проблеми недоїдання, так і продовольчих систем в окремих країнах означає, що відповідні стратегії і заходи необхідно адаптувати з урахуванням актуальних обставин. Це свідчить про необхідність переходу до альтернативних моделей харчування під впливом мінливих продовольчих систем.

У колишньому Радянському Союзі економічна теорія вчила, що задля росту економіки всі зусилля мають бути спрямовані на підвищення продуктивності праці. Однак сучасні реалії свідчать, що одного лише зростання продуктивності праці в сільському господарстві для поліпшення харчування недостатньо.

Зростання продуктивності праці в сільському господарстві дає змогу поліпшити ситуацію з харчуванням за рахунок зростання доходів, особливо в Україні, де в галузі зайнята істотна частка населення і де сільське господарство відіграє важливу роль в економіці, а також за рахунок зниження вартості продовольства для всіх споживачів. Водночас необхідно розуміти, що зростання сільськогосподарської галузі недостатньо активне для того, щоб швидко вирішити проблему продовольчої безпеки. Крім того, як уже зазначалося, процеси урбанізації в Україні набирають обертів, що значно зменшує питому вагу населення, зайнятого в сільському господарстві.

Швидше за все, слід говорити про нарощування обсягів виробництва продукції сільського господарства. У найближчі десятиліття вкрай важливо буде зберегти темпи зростання продуктивності в сільському господарстві: для задоволення прогнозованого світового попиту на продукти харчування обсяг виробництва основних продовольчих культур повинен зрости на 60%, що може дати Україні величезні переваги на світовому ринку.

Слід урахувати, що здорове харчування передбачає, крім споживання основних продуктів харчування, різноманітність, баланс і правильне поєднання калорій, жирів і білків, а також поживних мікроелементів. Під час проведення науково-дослідних робіт у галузі сільського господарства необхідно на перший план ставити аспекти, пов'язані з повноцінним харчуванням, звертати особливу увагу на багаті поживними речовинами продукти, такі як фрукти, овочі, бобові та харчові продукти тваринного походження. Слід активізувати зусилля, спрямовані на диверсифікацію дрібних виробників, зокрема на основі комплексних фермерських систем. Особливо перспективними є заходи щодо підвищення змісту в основних

продовольчих культурах поживних мікроелементів за допомогою біофортificaції. Зусилля у сфері сільського господарства, як правило, більш ефективні, якщо супроводжуються просвітницькою роботою в питаннях харчування і здійснюються з урахуванням гендерних ролей.

Не слід переоцінювати чи недооцінювати системи продовольчого забезпечення – вони несуть у собі як ризики, так і можливості для поліпшення харчування.

Традиційні та сучасні продовольчі системи співіснують і розвиваються в міру зростання економіки і посилення процесів урбанізації. Сучасні системи постачання передбачають вертикальну інтеграцію процесів зберігання, поширення і роздрібних продажів, що дає змогу підвищити загальну ефективність, а також забезпечити більш низькі ціни для споживачів і більш високий дохід для фермерів. Як правило, вони цілий рік пропонують споживачам широкий асортимент поживних продуктів, але водночас реалізують великий обсяг фасованих продуктів, що пройшли інтенсивний технологічний оброблення, які за надмірного вживання можуть посилювати проблему надмірної ваги й ожиріння. Сучасні методи виробництва і продажу харчових продуктів також відкривають нові можливості для використання збагаченої їжі, що може бути цінним внеском у покращення харчування.

Незважаючи на активне поширення супермаркетів у країнах із низьким рівнем доходів, більшість споживачів із низьким доходом, як у сільських, так і в міських районах, як і раніше, купують продукти харчування через традиційні мережі. Ці традиційні роздрібні торгові точки є основним каналом поширення багатого поживними речовинами їжі, такої як фрукти, овочі і тваринницька продукція, хоча й вони пропонують зростаючий асортимент фасованих продуктів, що пройшли технологічну обробку. Крім того, в Україні дані канали реалізації продукції доволі часто носять стихійний характер, і, враховуючи той факт, що ніхто не може гарантувати якість такої продукції, харчова цінність та безпека такої продукції доволі сумнівні.

Поліпшення санітарії, вдосконалення методів переробки і технологій зберігання продуктів харчування в традиційних продовольчих системах могли б сприяти підвищенню ефективності систем, підвищити безпеку й якість продуктів харчування. Скорочення втрат продовольства і поживних речовин у рамках кожного елемента продовольчих систем багато в чому сприяло б поліпшенню харчування і зниженню тиску на виробничі ресурси.

Справедливо відзначити, що стан справ у сфері харчування і стійкості системи визначаються вибором, який роблять споживачі.

Орієнтація систем на підвищення якості харчування, забезпечення його наявності в достатньому обсязі і належної різноманітності має ключове значення, але не менш важливо допомагати споживачам робити вибір на користь більш здорового харчування. Світовим досвідом доведено ефективність зусиль, спрямованих на зміну звичок харчування на основі інформаційно-пропагандистської роботи з урахуванням таких аспектів, як санітарія в домогосподарствах і прикорм для дітей. Навіть там, де основною проблемою є недостатнє харчування і дефіцит мікроелементів, необхідно думати на кілька кроків уперед і вживати заходів із боротьби з надлишковою вагою та ожирінням, які розраховані на довгострокову перспективу. Зміни в звичках можуть також сприяти скороченню обсягів харчових відходів і раціональному використанню ресурсів.

Проблематика харчування тісно пов'язана з інституційно-політичним середовищем. Глобально світовому

співтовариству вдалося домогтися певних результатів у вирішенні цього питання: у низці країн за останні кілька десяти років актуальність проблеми недоїдання істотно знизилася. Однак прогрес не можна назвати повсякчасним, спостерігається гостра потреба в більш ефективному використанні продовольчої системи в інтересах підвищення якості харчування. З огляду на складність проблеми недоїдання та її глибинні причини, найбільш результативним є багатосторонній і міжгалузевий підхід. Він вимагає більш злагодженого управління на основі достовірних даних, єдиного бачення і політичної волі, що дасть змогу ефективно планувати, узгоджувати і напрошувати співпрацю між галузями.

У результаті дослідження можемо визначити три елементи продовольчої системи на місцевому рівні (рис. 1).

Відповідно до елементів продовольчої системи, обґрунтовано способи поліпшення харчування та стратегічні інструменти їх досягнення (рис. 2–4).

Способи поліпшення харчування спрямовані на вирішення проблем достатньої кількості та високої якості продовольства, яке споживає населення конкретної місцевості.

Запропоновані стратегічні інструменти дають змогу вирішити поставлені завдання поліпшення харчування на місцевому рівні та отримати додатковий позитивний вплив на формування моделі сталого розвитку сільського господарства.

Висновки. Неякісне харчування та недоїдання в усіх його проявах загрожують суспільству неприйнятно високими людськими й економічними витратами. Витрати, пов'язані з недоїданням і дефіцитом мікроелементів, перевищують витрати, пов'язані з проблемою надмірної ваги й ожиріння, хоча гострота останньої швидко зростає в Україні, незважаючи на низький рівень доходів.

Вирішення проблеми недоїдання вимагає міжгалузевого підходу на основі взаємодоповнюючих заходів у

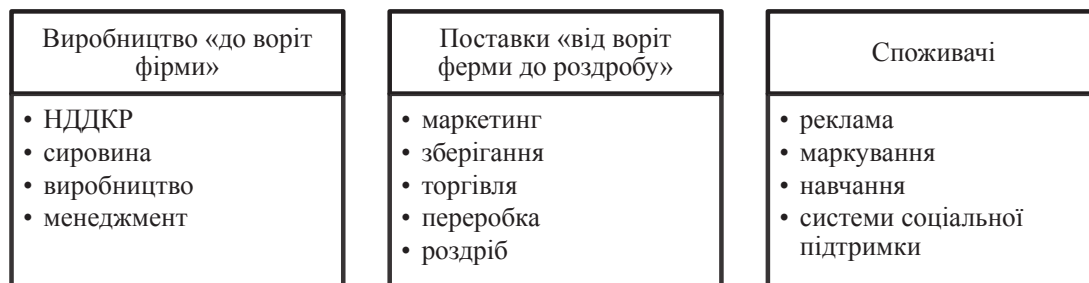


Рис. 1. Елементи продовольчої системи на місцевому рівні

Джерело: складено автором за даними ФАО



Рис. 2. Способи поліпшення харчування та стратегічні інструменти їх досягнення під час виробництва «до воріт фірми»

Джерело: складено автором за даними ФАО

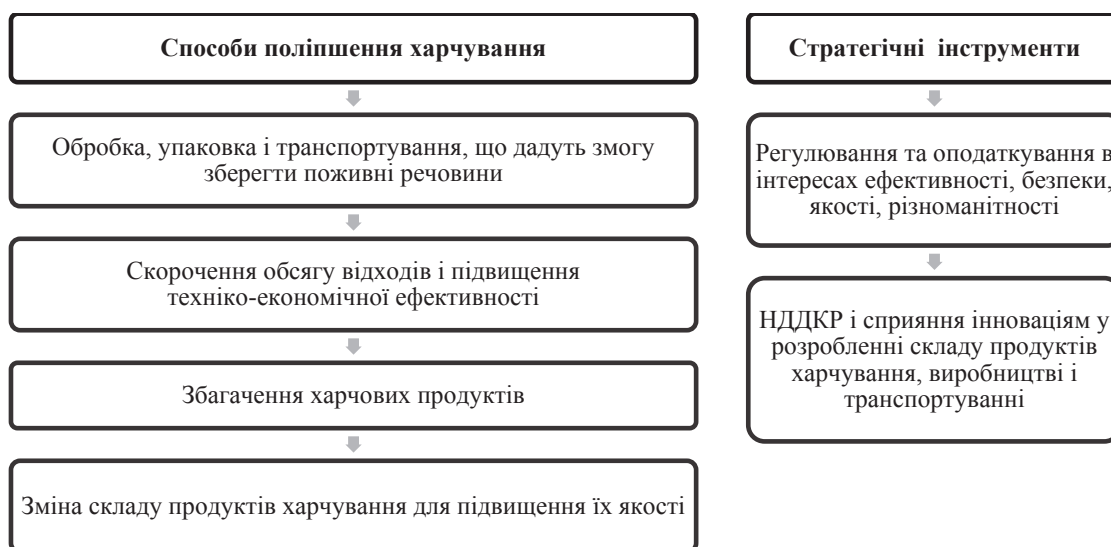


Рис. 3. Способи поліпшення харчування та стратегічні інструменти їх досягнення під час поставок «від воріт ферми до роздробу»

Джерело: складено автором за даними ФАО

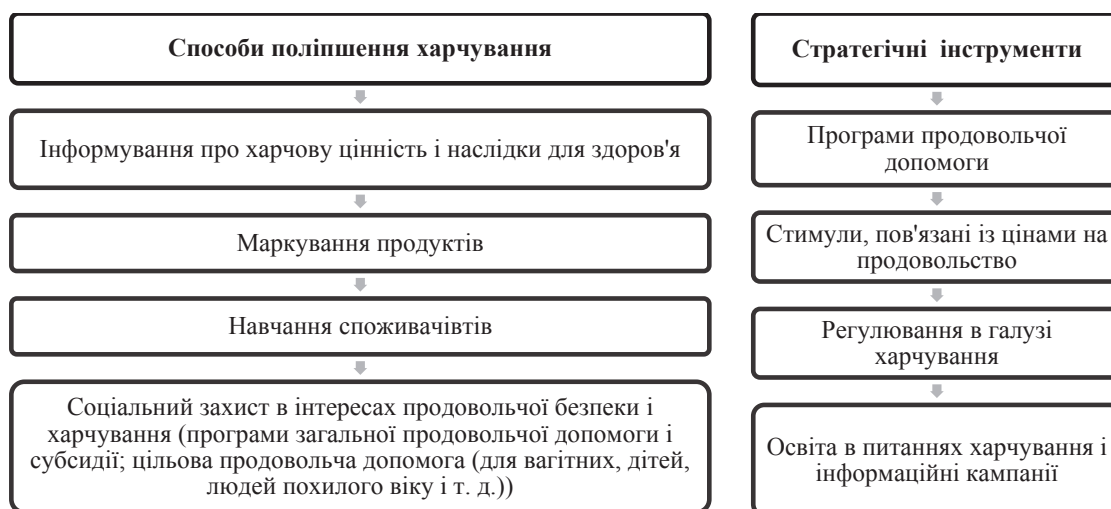


Рис. 4. Способи поліпшення харчування та стратегічні інструменти їх досягнення для споживачів

Джерело: складено автором за даними ФАО

сфері продовольчих систем, охорони здоров'я та освіти. Такий підхід також дає змогу переслідувати відразу кілька цілей, таких як підвищення якості харчування, гендерна рівність та екологічна стійкість. У рамках міжгалузевого підходу продовольчі системи відкривають багато можливостей для вжиття заходів щодо поліпшення раціону і підвищення якості харчування. Частина таких заходів може бути безпосередньо націлена на поліпшення харчування. Інші заходи, спрямовані, зокрема, на продовольчі системи, соціально-економічне і політичне середовище, також можуть сприяти поліпшенню харчування, навіть не ставлячи безпосередньо такої мету перед собою.

Зростання продуктивності в сільському господарстві, як і раніше, відіграє ключову роль у підвищенні якості харчування, однак вимагає додаткових зусиль та диференціації у підходах: необхідно продовжувати сільськогосподарські дослідження, спрямовані на підвищення

продуктивності, віддаючи перевагу багатій поживними речовинами їжі, такої як фрукти, овочі, бобові та продукція тваринництва, а також на формування більш стійких систем виробництва. Заходи щодо підвищення продуктивності більш ефективні, якщо враховують гендерні ролі та поєднуються з інформаційною роботою з пропаганди здорового та якісного харчування.

Як традиційні, так і сучасні системи продовольчого забезпечення несуть у собі як ризики, так і можливості для поліпшення харчування і підвищення стійкості продовольчих систем. Удосконалення традиційних систем постачання може сприяти скороченню витрат, зниженню цін і розширенню вибору для домогосподарств із низьким рівнем доходів. Розвиток сучасних методів роздрібної торгівлі та виробництва продуктів харчування може сприяти більш активному застосуванню біофортифікації для боротьби з недоїданням, проте підвищення рівня доступ-

ності фасованих продуктів, які пройшли інтенсивний технологічний обробіток, може посилити проблему надмірної ваги й ожиріння.

Споживачі самі вирішують, яким продуктам харчування вони віддають перевагу, і, як наслідок, що буде виробляти продовольча система. Проте уряди, міжнародні організації, приватний сектор та громадянське суспільство спільно можуть допомагати споживачам робити вибір на користь більш здорової їжі, скорочення обсягу

відходів і сприяння раціональному використанню ресурсів за рахунок надання ясної, точної інформації і забезпечення доступності різноманітної і поживної їжі.

Для формування загального бачення, сприяння реалізації стратегій, розроблених з урахуванням фактичних даних, а також узгодженої взаємодії на основі комплексних міжгалузевих дій необхідним є більш ефективне управління продовольчими системами на всіх рівнях, що має політичну підтримку на високому рівні.

Список використаних джерел:

1. Сахненко А.О. Доступність продуктів харчування в контексті забезпечення продовольчої безпеки країни / А.О. Сахненко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. – Вип. 39. – С. 91–97 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ppei_2014_39_16.
2. Иванов Д.А. Управление цепями поставок / Д.А. Иванов – СПб. : Политехнический университет, 2009. – 660 с.
3. Шванський В.С. Особливості формування ланцюгів поставок продовольчих товарів / В.С. Шванський // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – Вип. 7(4). – С. 14–17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_7\(4\)_5](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvkhdu_en_2014_7(4)_5).
4. Food and agriculture organization of the United Nations. The State of Food Insecurity in the world. Rome, 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.fao.org/3/ai4030e.pdf>.

Аннотация. В работе обоснован научно-теоретический подход к формированию продовольственной системы на местном уровне. Установлено, что такой подход обеспечивает физическую и экономическую доступность продовольствия. В частности, короткие цепи поставок решают ряд проблем с ценой и качеством продукции из-за сокращения логистики их доставки. Определены элементы продовольственной системы на местном уровне. Для каждого элемента обоснованы способы улучшения питания и стратегические инструменты их достижения.

Ключевые слова: физическая доступность, экономическая доступность, продовольствие, цепи поставки, элементы, стратегия.

Summary. The paper substantiates the scientific and theoretical approach to the formation of the food system at the local level. It has been established that this approach ensures the physical and economic availability of food. In particular, short supply chains solve a number of problems with the price and quality of products by reducing the logistics of their delivery. The author identifies elements of the food system at the local level. For each item justifies ways to improve nutrition and strategic tools for their achievement.

Key words: physical accessibility, economic accessibility, food, supply chain, elements, strategy.

Бачало І. Б.

*аспірант кафедри економічної кібернетики
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Bachalo I. B.

*Postgraduate Student in Department of Economic Cybernetics
Ivan Franko National University of Lviv*

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО АНАЛІЗУ ВИВОДУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ НА НОВІ РИНКИ

METHODOLOGICAL APPROACHES TO ANALYSIS OF PRODUCTS AND SERVICES MARKET ENTRY

Анотація. У роботі наведено наявні підходи, які використовують консалтингові компанії для оцінювання доцільності виведення нових товарів і послуг на ринки, та запропоновано авторський фреймворк, що дає змогу систематизувати оцінювання доцільності проведення таких дій. Проведено класифікацію сегментів споживачів та каналів дистрибуції товару, розглянуто можливу структуру витрат та потенційних партнерів для запуску товару. Детально описано можливі бар'єри входження на ринок та ризики, з якими може стикнутися компанія на нових ринках.

Ключові слова: консалтинг, виведення товару на нові ринки, оцінка ризиків на нових ринках, стартап, фреймворк.

Вступ та постановка проблеми. В умовах усесвітньої глобалізації та швидкозмінного конкурентного середовища компаніям усе важче підтримувати стабільно високу норму прибутку. У 1950-х роках середня тривалість життя компаній зі списку Fortune 500 становила 75 років, а станом на 2011 р. ця цифра вже становила 15 років [1]. За більш ніж півстоліття підходи до виробництва товарів та надання послуг значно змінилися. З розвитком новітніх технологій у XXI ст. значно частіше почали з'являтися нові продукти та надаватися кардинально нові види послуг, які не були затребувані у XX ст. Період виходу нової моделі телефону або авто, створення нового Інтернет-сервісу чи стартапу значно скоротилися в останні роки, що означає загострення конкуренції між компаніями на коротких відрізках часу. Доволі часто це компанії, що займаються розробленням інноваційних рішень, і ключовим фактором конкуренції для них є можливість виробити та випустити у світ чим швидше новий товар або послугу, щоб протестувати її потрібність у реальних умовах.

Часто великі корпорації звертаються до консалтингових компаній із проханням у консультації щодо новоствореного товару чи послуги. Консалтингові компанії під час проведення такої діяльності зустрічаються із завданням із надання рекомендацій щодо виходу товару чи послуги на нові ринки, оцінювання розмірів цих ринків та моделювання рентабельності роботи на них.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження виводу нових товарів та послуг на ринки, аналізу рентабельності роботи на таких ринках, оцінювання їхніх розмірів та надання консалтингових послуг зробили такі вчені, як Рене Моборн, Кім Вічан [2], Джефрі Мур [3], Пітер Блок [4], Крістоф Люмберський [5], Франклін Рут [6] та ін. Серед українських дослідників цієї теми були В.А. Верба [7], В.А. Питуляк, С.М. Ілляшенко та ін. Але поза їхньою увагою залишилися питання класифікації методів виводу нових товарів на ринок, що дало б змогу систематизувати наявні концепції та підходити до надання консалтингових послуг у цій сфері більш різносторонньо.

Метою даної роботи є систематизація наявних теорій та практик великих консалтингових компаній щодо

перевірки доцільності вироблення та запуску товару чи послуги, а також класифікація можливих шляхів виходу на нові ринки.

Результати дослідження.

Автором пропонується проводити аналіз виводу товару компанією на нові ринки, базуючись на запропонованому фреймворку, який є систематизацією наявних технік, що використовують консалтингові компанії у своїй роботі.

Для мінімізації ризиків у консультаційній діяльності для процесу запуску товару або послуги та моделюванні рентабельності роботи консалтинговими компаніями переважно використовуються такі фреймворки:

- 1) маркетинговий мікс;
- 2) матриця BCG [8];
- 3) ключові компетенції;
- 4) аналіз беззбитковості.

Для виводу товару чи послуги на нові ринки фахівці з консультування використовують таку сукупність кроків:

- 1) аналіз ланцюга створення вартості;
- 2) оцінювання ринку: розміру, рентабельності та структури витрат;
- 3) огляд законодавчого регулювання та P.E.S.T.L.E.-аналіз;
- 4) аналіз ризиків/можливостей, застосування матриці BCG для визначення позиціонування на ринку [8];
- 5) аналіз тиску конкурентів: ідентифікація конкурентів (аналіз із застосуванням SWOT-методу), оцінювання частки ринку, огляд концентрації, бар'єрів входження, реакції на входження, застосування аналізу п'яти сил Портера;
- 6) огляд потреб клієнтів: сегментація, маркетинговий план [5];
- 7) оцінка здатності компанії бути успішною – аналіз ключових компетенцій та можливих інвестицій у компанію;
- 8) можливість створення та додавання нових товарів або послуг комплементів до пропонованого товару чи послуги;
- 9) можливість «голубого океану» – створення унікального продукту, який покриває ще не реалізовані іншими продуктами потреби споживачів [2].

Взявши за основу вищезгадані техніки та методи, що використовуються у консалтингу, на нашу думку, доцільно розділити процес виводу товару на нові ринки на такі пункти, кожен з яких детально досліджено нижче:

- 1) аналіз сегментів споживачів;
- 2) ціннісна пропозиція, що надаватиметься продуктом на новому ринку;
- 3) канали дистрибуції товару;
- 4) зв'язки з клієнтами;
- 5) можливі потоки доходів;
- 6) ключова діяльність, яка проводитиметься на ринку;
- 7) структура витрат;
- 8) можливі партнери у роботі;
- 9) використовувані ресурси;
- 10) бар'єри входження на ринок.

Розглянемо кожен із перелічених вище пунктів детальніше:

Сегментація споживачів.

Сегмент споживачів – це спільнота споживачів або бізнесів, на використання якого розрахована пропонована послуга або товар. Споживачі можуть бути сегментовані на різноманітні групи, базуючись на їхніх потребах, поведінці та інших рисах. Також сегменти споживачів можуть бути визначені згідно з демографічними характеристиками: віком, статтю, професією, етнічною приналежністю або іншими психографічними факторами, таких як інтереси, мотивація, структура витрат тощо. Організація може запускати свій продукт або послугу для одного або ж декількох сегментів споживачів [3].

Сучасні підходи до маркетингу виділяють такі ринки та відповідні сегменти споживачів у них:

1) Масовий ринок – продукти та сервіси у цій категорії задовольняють потреби широкого кола споживачів та не розподіляються між різними сегментами споживачів. Цей сегмент розрахований на велику кількість споживачів, що мають загальну проблему і потребу вирішити її. Прикладом рішення для такого ринку може бути виробництво соняшникової олії.

2) Нішевий ринок – відповідає за сегмент споживачів із точно визначеними характеристиками і дуже конкретними потребами. Цей сегмент пропонує специфічні продукти, розроблені для задоволення конкретної вимоги. Прикладом товару на такому ринку може бути виробництво авіадвигунів для літаків.

3) Сегментований ринок – деякі бізнеси обирають надання послуг та виробництво товарів для сегментів споживачів, які мають дуже незначні відмінності у своїх потребах та вимогах. Прикладом такого ринку може бути ринок роздрібних банківських послуг.

4) Диверсифікація – це стратегія вибору та обслуговування організацією різних сегментів споживачів із дуже різними потребами та бажаннями. Профілі споживачів товарів чи послуг можуть накладатися, та компанія бачить цінність в існуванні кількох різних сегментів споживачів. Прикладом такого підходу можуть бути широкопрофільні онлайн-магазини, які можуть продавати побутову техніку та обладнання для ремонту квартир одночасно.

5) Багатосторонні платформи – це приклад створення ринку, де покупці та продавці певних товарів зустрічаються для того, щоб здійснити операції купівлі/продажу. Для такого типу ринку потрібно забезпечити присутність як самих покупців, які б користувалися послугами або товарами, так і достатньої кількості самих продавців, які б їх надавали. Прикладом такої платформи можуть бути платіжні системи, які емітують випуск платіжних карток, які повинні були б забезпечити наявність самих карток

як і у покупців – користувачів карток, так і у продавців – власників платіжних терміналів.

Ціннісна пропозиція.

На цьому кроці автор пропонує визначити, які переваги матиме пропозиція компанії порівняно з аналогами на ринку. Продукт може забезпечувати одну або кілька ціннісних пропозицій.

Елементами ціннісної пропозиції можуть бути:

1) Новизна – деякі ціннісні пропозиції базуються на факторі новизни, як правило, це технологічні продукти або послуги. Прикладом продукту з такими характеристиками може бути поява перших мобільних телефонів.

2) Продуктивність. Такий тип пропозицій дає змогу пришвидшити виконувану роботу або ж зекономити енергоресурси. Прикладом тут можуть служити комп'ютерні процесори.

3) Кастомізація. Сучасні споживачі вірять у самовираження та індивідуалізм. Вони очікують, що продукти, які вони використовують, будуть відображати їхню особистість, і, таким чином, вони зможуть передавати свої цінності та пріоритети у світі. Надання можливості адаптувати певний продукт під споживача додає цінність для клієнта. Прикладом такої пропозиції можуть бути автомобілі Mini Cooper, що випускаються концерном BMW.

4) Допомога у виконанні роботи. Ця ціннісна пропозиція передбачає допомогу в досягненні споживачем або бізнесом певної мети. Продукти з таким позиціонуванням підвищують продуктивність клієнтів і допомагають їм сконцентруватися на більш важливих деталях. Прикладом тут можуть бути компанії, що ведуть бухгалтерську звітність для своїх клієнтів.

5) Дизайн. Багато брендів одягу ставлять вищі ціни завдяки використанню оригінального дизайну у своїй продукції.

6) Бренд та статус. Прикладом використання бренду та надання статусу можуть бути виробники швейцарських годинників. Дуже часто дизайн та бренд ідуть в одній ціннісній пропозиції, тому що споживачі можуть обирати бренд через його специфічний дизайн або дизайн через те, що його виробляє певний бренд.

7) Ціна. Дуже часто рішення щодо купівлі того чи іншого товару приймається, відштовхуючись від ціни пропозиції. Велика кількість компаній виходить на ринок із продуктом чи послугою, яка дешевша за наявні варіанти на ринку. Організації, що конкурують по ціні, часто можуть пропонувати безплатні сервіси та мають різні бізнес-моделі. Прикладом тут можуть виступати лоу кост-авіаперевізники.

8) Зниження витрат. Продукти або сервіси, які дають змогу користувачу економити. Прикладом тут можуть виступати автоматизовані бухгалтерські системи, що допомагають зменшити затрати на ведення бухгалтерії.

9) Зменшення ризиків. Продукт, під час користування яким споживач може відчувати його надійність та який забезпечує відчуття безпеки для користувача, приносить додаткову цінність. Це те, що гарантує вирішення проблеми протягом певного періоду часу. Надання дворічної гарантії на побутову техніку, до прикладу, нестиме додаткову цінність для споживача.

10) Доступність. Ця ціннісна пропозиція дає змогу зробити товар доступним у тому сегменті користувачів, які раніше не мали змоги ним користуватися.

11) Зручність. Забезпечення користувачів товарами та послугами які збільшують зручність користування або характеризуються простотою. Прикладом тут можуть виступати операційні системи Windows та Mac, які принесли свої інтерактивні віконні інтерфейси на заміну попереднім системам із командними стрічками.

Канали.

Канали є точками дотику, через які організації спілкуються зі своїми клієнтами. Умовно канали можна розподілити на три категорії: маркетинг, дистрибуція та продажі, які можна розподілити на такі типи (рис. 1).

Канали дистрибуції відображають одну з частин фреймворку «маркетинговий мікс» і показують, як організація робить доступними продукт або послугу на ринку [6].

Власні маркетингові канали включають у себе як прямі продажі, які можуть бути організовані власним відділом збуту чи Інтернет-продажами (за допомогою персональних продаж, Інтернет-сайтів, телефонних дзвінків чи імейл-розсилок), що дає змогу компанії напряму підтримувати зв'язок із клієнтом, так і через непрямі продажі, які можуть відбуватися через власні магазини.

Партнерський маркетинг передбачає продаж компанією товарів та послуг через посередників, якими можуть виступати партнерські магазини та оптовики (ретеєлери, агенти і брокери, дистриб'ютори), що дає змогу зекономити на інвестиціях в інфраструктуру з доставки продукту на ринок, але водночас передбачає собою зменшення отримуваної маржі порівняно з власними маркетинговими каналами.

Зв'язки з клієнтами.

Важливою частиною виводу товару на новий ринок є підтримка зв'язків із клієнтами. Цей пункт можна розділити на шість основних категорій:

1) Персональний помічник – тип зв'язку з клієнтами, що характеризується міжособистісним спілкуванням та передбачає собою окрему виділену людину, що займатиметься усіма питаннями клієнта. Прикладом таких помічників можуть виступати окремо виділені особи на VIP-сервісах обслуговування.

2) Виділена особиста допомога – надання клієнту представника компанії, який розбирається в певних питаннях, з якими звертається до нього клієнт. Яскравим прикладом такої взаємодії можуть виступати представники кредитного відділу у банку.

3) Самообслуговування. У такому варіанті взаємодії компанія надає клієнтові всі знаряддя для того, щоб клієнт зміг обслужити себе сам. Це дає змогу скоротити витрати на обслуговування, що відбивається на ціні продукції. Приклад – McDonald's.

4) Автоматизовані сервіси – новий рівень надання послуг самообслуговування, що використовують онлайн-дані про користувача, шаблони його поведінки або купі-

вельні переваги для створення профілів людей, що користуються продукцією компанії, та для надання їм рекомендацій у роботі, купівлі тощо. Приклади таких сервісів – ERP- та CRM-системи.

5) Спільноти – це сучасний прояв зв'язків із клієнтами, що базуються переважно на соціальних медіа. Спільнота навколо продукту або послуги компанії являє собою місце для практичного дослідження звичок покупців та тенденцій, що утворюються в купівельному секторі. Відмінною рисою спільнот є те, що не лише вони створюють зв'язки зі своїми клієнтами, а й самі клієнти формують між собою групи, де обмінюються досвідом та новинами. Приклад – сервіс для подорожуючих Couchsurfing, спортивний браслет та сервіс для обміну та збирання інформації про спортивну активність користувачів – Xiaomi Mi Band.

6) Спільне створення. З початку XXI ст. компанії збільшують зміни у природі зв'язків із клієнтами, втягуючи їх у створення дизайну та навіть самого продукту. Це додає клієнтам відчуття більшої відповідальності за продукт та інколи призводить до створення абсолютно нових продуктів або брендів на ринку.

Потоки доходів.

Доходи, які компанія може отримувати під час виходу на нові ринки, можна розділити на транзакційні, тобто ті, які знімаються з користувача один раз за продукт або послугу, і на повторювальні – такі, що отримуються компанією за доставку ціннісної пропозиції або ж післяпродажного обслуговування для клієнта.

Щоб компанія отримувала стабільний дохід під час виходу на новий ринок, потрібно визначитися з механізмом ціноутворення, який би був найбільш ефективним на цьому ринку. Ціноутворення являє собою інструмент, що з'єднує покупців із продавцями та може розподілятися на фіксоване та динамічне.

За фіксованого ціноутворення можливі такі шляхи отримання коштів від клієнта:

а) Фіксований список цін – передбачає собою ціни, які вказуються виробником для товару, послуги чи ціннісної пропозиції організації. Приклад – меню в ресторані.

б) Залежність від характеристик продукту – ціноутворення, коли продукт має кілька ціннісних пропозицій, які можуть бути до нього додані або забрані, і відповідно до цього змінюється сама ціна продукту. Приклад – конфігурування машини під час покупки в автосалоні.

в) Залежність від сегменту споживачів. Цей вид ціноутворення бере до уваги цільовий споживчий сегмент

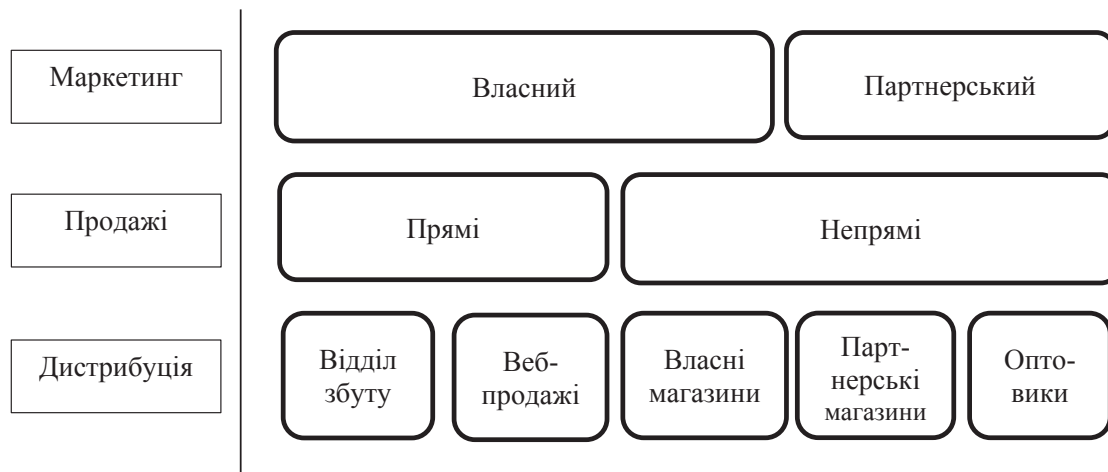


Рис. 1. Канали поширення товарів та послуг

і його різні варіації. Приклад – різні лінійки макіяжу – загальна та для професійного використання.

г) Залежно від обсягу – як правило, таке ціноутворення передбачає за збільшення обсягів покупок зниження ціни за одиницю товару. Приклад – оптові ціни на Інтернет-майданчику Alibaba.

Динамічне ціноутворення передбачає зміну цін залежно від змінних компонентів, що вміщені в продукт, а також від наявних умов на ринку. Його можна розділити на:

а) торги – під час обговорення ціни між двома або більше сторонами;

б) аукціон – ціноутворення, яке залежить від користувача та його сприйняття цінності пропонованого продукту. Клієнт, який готовий заплатити найбільше, отримує товар;

в) управління прибутковістю – тип ціноутворення, коли ціна повністю залежить від наявності продукції та часу покупки. Такий метод установлення ціни часто застосовується для товарів та послуг, що мають обмежений термін дії, наприклад квитки на авіаперельоти;

г) ринок у реальному часі – ситуація, коли ціна формується залежно від попиту та пропозиції на ринку в режимі реального часу. Прикладом є світові фондові біржі.

Шляхів для генерування потоків доходу на нових ринках для компаній теж може бути декілька:

1) Продаж активів – історично найстаріший тип генерування доходу, коли відбувається передача прав власності на фізичний продукт від продавця до покупця. Прикладом тут може бути продаж автомобілів, коли новий власник авто може користуватися ним сам, перепродавати чи здавати в оренду.

2) Плата за користування – шлях отримання коштів, коли плата знімається постачальниками послуг за надання певного виду сервісів клієнтам. Приклад – косметологи, що беруть плату залежно від характеру та часу лікування.

3) Плата за підписку – ситуація, коли користувач потребує довготермінового постійного доступу до продуктів компанії. Приклад – Інтернет-провайдери, що беруть абонентську плату за місячне користування доступом до Інтернету.

4) Кредитування, оренда, лізинг – модель отримання доходу, коли компанія надає права на користування своїм продуктом користувачеві протягом обмеженого часу за встановлену плату. Після закінчення цього періоду організація повертає собі право власності на продукт (оренда), або ж передає права користувачеві (кредитування, лізинг). Така взаємодія вигідна обом сторонам, тому що компанія отримує кошти від клієнта на протязі визначеного наперед часу, а клієнт має ексклюзивний доступ до продукту протягом необхідного йому терміну, без необхідності вкладення великих інвестицій в один момент. Прикладом тут можуть виступати компанії з оренди автомобілів.

5) Ліцензування, як правило, використовується, коли йде мова про товари, сервіси або ідеї, що підпадають під захист як інтелектуальна власність. Грошовий потік тут генерується за рахунок інвестування коштів у наукові дослідження та створення нових продуктів і створення патентів на них із подальшим продажем ліцензій та стягуванням ліцензійного збору на використання патенту компаніями, що бажають користуватися запатентованими технологіями.

6) Винагорода за брокерство – ситуація, коли компанія для полегшення комунікацій та транзакцій виступає посередником між двома чи більше сторонами та отримує за це винагороду. Приклад – рекрутингові агенції, що з'єднують роботодавців із потенційним кандидатом, шукаючи в останніх відповідний набір навичок, що затребуваний роботодавцем.

7) Реклама – компанії, що заробляють комісію за просування інших компаній, товарів чи сервісів, отримують винагороду за свої послуги. Такий спосіб генерування доходу традиційний для рекламної індустрії, проте останні 15 років у зв'язку з розповсюдженням Інтернету набуває популярності і серед власників веб-сайтів, що створюють цікавий інформаційний контент для читачів своїх Інтернет-сторінок.

Ключова діяльність.

Цей метод передбачає загальну структурування діяльності, що проводить компанія для виконання своїх основних бізнес-цілей. Ця діяльність для компанії може бути різною. Наприклад, якщо організація значною мірою працює над виробництвом власного продукту, то вона більше уваги приділятиме дослідженням потреб своїх користувачів та постійним інноваціям у технологіях. Приклад – для консалтингових компаній вирішення клієнтських проблем буде ключовою діяльністю.

Найпростіше категоризувати ключові діяльності компанії можна на три частини:

а) Виробництво – вид діяльності, що характерний для фірм – виробників продукції та, як правило, складається з розроблення, самого виробництва та постачання продукції.

б) Вирішення проблем – діяльність, що тягне за собою вирішення завдань, з якими стикаються клієнти компанії. Лікарні, юридичні організації та більшість інших сервісних організацій переважно займаються вирішенням проблем своїх клієнтів та характеризуються глибокою експертизою в певних галузях та фокусом на безперервне навчання.

в) Розроблення та підтримка платформ та мереж – діяльність, що передбачає запуск брендів, мереж, франшиз.

Структура витрат.

Витрати завжди викликали у бізнесу серйозну заклопотаність. і компанії завжди намагалися знайти оптимальне співвідношення між тим, чи у своїх фінансових цілях орієнтуватися на зменшення витрат, чи на додавання цінності. Структуру витрат можна охарактеризувати так:

1) Фіксовані витрати – це витрати, які несе бізнес незалежно від обсягів виробництва товарів, та зазвичай включають у себе місячні зарплати працівників, винайм офісів, обслуговування обладнання тощо. Високими фіксованими витратами характеризуються фабрики та заводи, які витрачають кошти на оренду об'єктів та обладнання. Важливо розуміти, що фіксовані витрати не є однаковими завжди, а можуть змінюватися, проте є сталими протягом певного періоду часу.

2) Змінні витрати – це витрати, що залежать від обсягів випуску продукції компанією. Це можуть бути кошти, видані на матеріали, комунальні послуги, енергоносії. Цей тип витрат дуже чутливий до різноманітних факторів у попиті та пропозиції та не може бути легко спрогнозований.

3) Економія на масштабі – характеристика, що передбачає зниження витрат на виробництво однієї одиниці продукції за збільшення загальних обсягів виробництва. Така економія досягається завдяки більшому розпорошенню постійних витрат на кожен одиницю продукції, що дає змогу знизити середні витрати на одиницю. На додаток, у разі збільшення виробництва продукції досягаються синергія, оптимізація у виробництві та набуття досвіду, що теж дає змогу знизити ціну одиниці продукції.

4) Економія на різноманітті – структурна характеристика, що досягається тоді, коли бізнес інвестує у кілька ринків одночасно та починає виробляти різну продукцію. Економія коштів досягається завдяки можливості використання одних і тих самих ресурсів для виготовлення різної продукції. Також урізноманітнення виробництва продукції

та економія на ньому є одними з основних чинників створення інтернаціональних конгломератів, що мають змогу централізувати велику кількість бізнес-функцій.

Ключові партнери.

Створення партнерства в бізнесі може дати змогу компанії пришвидшити вихід на нові ринки та/або зеконотити на випуску продукції. Створення зв'язків може варіюватися від створення дуже вільних альянсів, де обидві одиниці зберігають незалежність та свободу, до підписання ексклюзивних контрактів, які обмежують дві компанії можливістю здійснення лише таких взаємозв'язків. Можна виділити такі типи партнерства:

1) Стратегічні альянси – тип альянсів, що створюються між неконкурентами. До прикладу, газетне видавництво та Інтернет-сайт можуть об'єднатися для створення новинної агенції, адже вони розповсюджують новини через різні канали передачі інформації.

2) Співпраця – також може бути стратегічним партнерством, яке може допомогти розподілити ризики, які обидві компанії беруть на себе, або ж коли компанії пробують створити новий тип продукту. Наприклад, для повного циклу виробництва вина компаніям необхідно закупляти пляшки, тому для забезпечення поставок скляної тари та її здешевлення об'єднання кількох компаній можна вважати стратегічним партнерством.

3) Спільне підприємство – партнерство, що передбачає собою розвиток спільного підприємства в новому бізнесі. Обидва партнери можуть мати взаємну зацікавленість у такому виді кооперації, якщо з'явився новий ринок, або намагаються вийти в іншу географічну область. Наприклад, голландська сирна компанія може створити спільне підприємство з українською сирною компанією для виготовлення сирів в Україні.

4) Відносини «покупець – постачальник» – партнерство, яке зустрічається найчастіше та яке передбачає наявність надійного джерела поставок продукції та стабільного підтвердженого покупця на цю продукцію.

Ключові ресурси.

Ключові ресурси – це основні складники, з яких компанія створює свою ціннісну пропозицію, обслуговує сегмент споживачів та доставляє свій продукт. Ресурси можна розподілити на матеріальні та нематеріальні та можна розбити на такі типи:

1) Фізичні ресурси – матеріальні активи, що використовує компанія для створення свого продукту. Вони можуть включати обладнання, інвентар, будівлі, розподільчі мережі, що дають змогу бізнесу функціонувати.

2) Інтелектуальні ресурси – нематеріальні ресурси, такі як бренд, патенти, інтелектуальна власність, торгові марки та навіть партнерства.

3) Людські ресурси – часто найбільш важливий ресурс компанії, який легко може бути випущений з уваги.

4) Фінансові ресурси – тип ресурсу, що включає у себе готівку, кредитні лінії та здатність надавати опціони для співробітників.

Бар'єри входження.

На нашу думку, під бар'єрами до входження на нові ринки слід розуміти не лише можливі перешкоди з боку державного регулювання, потребу в патентах чи ліцензіях, а й ризики, пов'язані з теперішньою чи майбутньою кон'юктурою на ринку, товарами-замінниками тощо. Бар'єри до входження відображають частину консалтингового фреймворку «Аналіз п'яти сил Портера» і PEST-аналізу та розділяються автором на такі види:

1) Наявна конкуренція на ринку – чи будуть конкуренти у товару або послуги на новому ринку, чи працює ефект масштабу щодо них.

2) Загроза нових входжень на ринок – чи не з'являться у найближчому майбутньому нові суперники, які зможуть значно вплинути на ситуацію на ринку.

3) Присутність товарів-субститутів на ринку, які зможуть покрити частину або весь функціонал товару або послуги компанії.

4) Вплив постачальників – ризики, пов'язані з наявністю достатньої кількості ресурсів, що могли б забезпечити виробництво продукції, а також наявність їхніх замінників, стабільність цін на ресурси тощо.

5) Вплив споживачів – влада, яку мають споживачі над продукцією компанії. Наприклад, це можуть бути чутливість споживачів до зміни цін, кількість користувачів продукції компанії, наявність доступу до інформації про товари і послуги.

6) Потреба у патентах та ліцензіях для ведення діяльності на ринку або ж для виробництва продукції та розвитку технологій причетних до змін на ринку загалом.

7) Політичні бар'єри. Тут варто враховувати державне регулювання певних ринків, зміну законодавства, політичну ситуацію у країнах, на які компанія бажає вийти, присутність у торгових союзах тощо.

8) Економічні фактори, такі як інфляція, зміна курсів валют, неплатоспроможний попит тощо.

9) Соціальні бар'єри. Це можуть бути різні цінності у споживачів на різних ринках, відношення потенційних покупців до праці та відпочинку, ведення ними кардинально іншого стилю життя, ніж очікувалося, релігійні чинники, ступінь впливу ЗМІ, демографічні відмінності.

10) Зміни в середовищі. Якщо пропонується компанією товар є залежним від змін у навколишньому середовищі, то цей фактор теж варто враховувати. Прикладом тут можуть бути товари та послуги для туризму, сільського господарства, страхової галузі, на які часто значний вплив мають погода та клімат.

Кожен із запропонованих вище пунктів авторського фреймворку являє собою окрему тему для аналізу, де компанія повинна визначити, якому з вищенаведених сегментів вона належить, яку цінність вона зможе принести від такого позиціонування та як зможе заробляти на цьому гроші. Також потрібно враховувати можливі ризики, що можуть негативно вплинути на процес запуску нової продукції.

Висновки. Після детального розгляду та оцінки наявних можливостей із позиціонування та виводу товару на нові ринки з використанням фреймворку, запропонованого автором, можна суттєво знизити ризики втрати коштів, які можуть виникати за невідповідного вибору цільового сегменту споживачів, забезпечення невдалої ціннісної пропозиції, вибору неефективного каналу дистрибуції товару тощо. Запропонована автором методика буде корисна, зокрема, стартапам, яким потрібно перевіряти, чи буде їхній продукт успішним з якомога меншою кількістю затрачених фінансових ресурсів.

Дослідження факторів, що впливають на успішність запуску абсолютно нових продуктів або ж вивід наявних продуктів на нові ринки, має велике значення для розуміння слабких сторін бізнес-моделей компаній та дає змогу визначити, де компанії потрібно докласти більше зусиль, щоб успішно перевірити свою бізнес-ідею, а де акцентування уваги є менш затребуваним. Можливість швидкого застосування наведеного вище фреймворку дасть конкурентну перевагу в оцінці доцільності виводу нового товару на ринок, що дасть змогу компанії бути більш гнучкою у нинішньому швидкозмінному середовищі.

Список використаних джерел:

1. Peggy Noonan On Steve Jobs And Why Big Companies Die [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.forbes.com>.
2. Chan Kim W. Blue Ocean Strategy: How to Create Uncontested Market Space and Make Competition Irrelevant. – Harvard Business School Publishing Corporation, Boston, Massachusetts. – 2005. – P. 240.
3. Moore G. Crossing the Chasm. – HarperBusiness, a division of HarperCollins Publishers. – 1991. – P. 174.
4. Блок П. Безупречный консалтинг / П. Блок ; пер. с англ. – СПб. : Питер, 2007. – 304 с.
5. Lymbersky C. Market Entry Strategies: Text, Cases And Readings In Market Entry Management. – Management Laboratory Press. – 2008. – P. 405.
6. Franklin R. Entry Strategies for International Markets. – John Wiley & Sons. – 1998. – P. 269.
7. Верба В.А. Організація консалтингової діяльності : [навч. посіб.] / В.А. Верба, Т.І. Решетняк. – К. : КНЕУ, 2000. – 228 с.
8. Henderson D. The Growth Share Matrix or The Product Portfolio. – The Boston Consulting Group. – 1973. – P. 135.

Аннотация. В работе приведены имеющиеся подходы, которые используют консалтинговые компании для оценки целесообразности вывода новых товаров и услуг на рынки, и предложен авторский фреймворк, позволяющий систематизировать оценки целесообразности проведения таких действий. Проведена классификация сегментов потребителей и каналов дистрибуции товара, рассмотрена возможная структура расходов и потенциальных партнеров для запуска товара. Подробно описаны возможные барьеры входа на рынок и риски, с которыми может столкнуться компания на новых рынках.

Ключевые слова: консалтинг, вывод товара на новые рынки, оценка рисков на новых рынках, стартап, фреймворк.

Summary. The existing approaches used by consulting companies to assess expediency of running the new products and services into markets are described in the paper. The author proposes the framework which allows to systematize the assessment of feasibility of such actions. The author conducts classification of customer segments and distribution channels, reviews a possible structure of costs and potential partners for launching the product. The possible barriers to entry a market and the risks that a company may face are described in the article.

Key words: consulting, market entry, risk assessment on the new markets, startup, framework.

Белова І. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та економіко-правового забезпечення АПБ
Тернопільського національного економічного університету*

Спільник І. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та економіко-правового забезпечення АПБ
Тернопільського національного економічного університету*

Belova I. M.

*Candidate of economic sciences (PhD in economics), Associate professor,
Lecturer of the department of accounting and economic
and legal support of agrarian and industrial business,
Ternopil National Economic University*

Spilnyk I. V.

*Candidate of economic sciences (PhD in economics), Associate professor,
Lecturer of the department of accounting and economic
and legal support of agrarian and industrial business,
Ternopil National Economic University*

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В УКРАЇНІ У XIX–XX СТОЛІТТЯХ

ACCOUNTING IN UKRAINE IN XIX–XX CENTURIES

Анотація. Досліджуються питання наукового розвитку бухгалтерського обліку в Україні. Проаналізовано досвід минулого, сильні та слабкі сторони, переваги і недоліки облікової теорії та практики за певних умов історичного розвитку; методологічні надбання вітчизняних вчених у сфері бухгалтерської науки; генезис основних облікових парадигм, концепцій, теорій та категорій. Актуалізовано необхідність використання історичного досвіду для вдосконалення сучасної теорії і практики обліку як системи, що постійно розвивається. Історична спадкоємність визначає розвиток методології бухгалтерського обліку, зумовлює необхідність встановлення чітких орієнтирів під час окреслення перспектив подальшого розвитку облікової науки, розроблення концептуальних основ систем сучасного обліку, реформування вітчизняної облікової системи та її гармонізації з передовою світовою обліковою наукою і практикою.

Ключові слова: бухгалтерський облік, господарський облік, подвійний запис, подвійна бухгалтерія, баланс, рахівництво, рахункознавство, наукова теорія обліку, практична бухгалтерія, облікова система, методологія обліку, парадигма обліку, облікова концепція, категорії обліку, парадокси бухгалтерської науки, вітчизняні методологічні надбання.

Вступ та постановка проблеми. Формування науки бухгалтерського обліку, яке зумовлене сукупністю техніко-технологічних, економічних і соціальних факторів, пов'язують із XIX–XX ст. В Україні це становлення відбувалося за особливих обставин, що не могло не позначитися на стані національної облікової системи, з якою наша держава опинилася на порозі здійснення ринкових перетворень і приведення облікової методології до рівня світових вимог.

Дослідження еволюції науки бухгалтерського обліку в Україні сприяє розумінню концептуального розвитку методології бухгалтерського обліку, усвідомленню необхідності постійного вдосконалення облікової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку бухгалтерського обліку в Україні досліджувалися у працях таких науковців, як: Ф.Ф. Бутинець, М.Г. Чумаченко, Є.В. Мних, В.Є. Швець, І.Й. Яремко, О.С. Лемішовська, М.В. Корягін, П.О. Куцик, Н.М. Малюга, М.С. Пушкар, М.Я. Остапук, М.Р. Лучко, Й.Я. Даньків, Н.В. Ярошовець та ін. Однак, зважаючи на значимість цього періоду еволюції науки про бухгалтерський облік для її подальшого розвитку, значний обсяг теоретичних розробок і практичних напрацювань, які не повинні бути назавжди відкинутими через неприйняття історичного контексту їх походження, важливість концептуального розвитку методології бухгалтерського обліку та її гармонізації з міжнародними вимогами, вкрай актуаль-

ними залишаються подальші дослідження у цій царині, які потребують розроблення нових підходів, адже значна кількість окреслених проблем є предметом наукових дискусій і залишаються досі невирішеними.

Метою даної роботи є висвітлення питань щодо виявлення витоків облікової науки на українських землях, систематизації чинників, що вплинули на процес розвитку бухгалтерського обліку в Україні у XIX–XX ст., аналізу процесу і проблем становлення національної системи обліку в Україні в контексті історичного розвитку; дослідження шляхів подальшого розвитку бухгалтерського обліку в Україні з урахуванням його національних особливостей та наукових здобутків.

Результати дослідження.

Бухгалтерський облік правомірно розглядати з двох позицій: як практичну й як теоретичну (наукову) діяльність. Як практична діяльність облік, у тому числі господарський, а згодом і бухгалтерський, існував із незапам'ятних часів і був зумовлений потребами здійснення господарської діяльності. Він є з'єднуючою ланкою між господарською діяльністю й особами, які приймають рішення, є своєрідною «мовою бізнесу» [1].

Протягом багатьох століть відбувалося накопичення практичного досвіду і знань у галузі рахівництва, що призвело до необхідності його теоретичного узагальнення у формі наукової теорії (рахункознавства), яка до того

ж покликана вирішувати чимало проблем, які неминуче виникали через наявність значної кількості неочевидних або неповних теорій, що не завжди узгоджувалися між собою, нагромадження догм, усталених стереотипів і суперечливих емпіричних правил тощо.

Загальновизнаною періодизацією розвитку обліку відзначається, що середина XIX ст. – той рубіж, коли в країнах континентальної Європи стрімко стала розвиватися наукова бухгалтерська думка або те, що скептики вважають ілюзією або колекцією помилок, а облік починає набувати наукового характеру. Тоді вже було закладено основи окремих напрямів обліку, основних облікових теорій, виокремлено парадигми, форми обліку та моделі рахівництва, постала проблема оцінки, окреслилося розуміння предмету і методу обліку, здійснено спроби класифікації рахунків, поділу обліку на синтетичний та аналітичний, започатковано особливий понятійно-категорійний апарат і семіотику (семантику, синтаксис та прагматику) облікового дискурсу як специфічної мови ділового спілкування. Все це – передвісники і логічні причини наукового знання, які дали початок розвитку науки обліку.

Промислова революція, винаходи і відкриття сприяли прискореному розвитку нових галузей промисловості, швидкими темпами зростала торгівля; будувалися магістралі та залізниці; набирало обертів пароплавство; розвивалися пошта і телеграф; було введено в обіг векселі та чеки; зазнали перетворень мінова та кредитна системи; збільшувався обсяг біржових операцій і торговий обіг більшості корпоративних підприємств; підвищувався рівень загальної та спеціальної освіти населення – все це сприяло усвідомленню необхідності раціонального, ефективного, інформативного обліку і звітності, а отже, дало відчутний поштовх розвитку облікової науки і професії бухгалтера [2, с. 242].

Період кінця XIX – середини XX ст. був часом становлення бухгалтерського обліку як сфери наукових знань, у якому утверджуються теоретичні засади обліку як науки. Зародження теорії докорінно змінювало характер практики. Теоретичні розробки узагальнювали практику і разом із тим удосконалювали її [6, с. 4].

Розгляд еволюції будь-яких суспільних явищ і подій неможливий без урахування історичного контексту обставин їх перебігу. На той час України як держави не існувало, а на її нинішніх теренах мало місце колоніальне панування Австро-Угорської імперії на заході та Росії на сході, а тому на західній території розвиток обліку відбувався під впливом німецької бухгалтерської школи, а на східну частину впливали розвиток і становлення молодшої російської бухгалтерської школи. В обох випадках, урахуовуючи багатонаціональний склад імперій, культурне і наукове надбання не було лише заслугою самих австрійців чи росіян, це ж стосується й обліку [7].

Західний регіон, економіка якого мала аграрний, а згодом аграрно-промисловий характер, у господарському розвитку суттєво відставав від інших країв, що входили до імперії, загалом від передових країн світу. Однак і тут, особливо в другій половині XIX ст., значно поживається економічне життя: створюються позичкові каси, кооперативно-кредитні товариства, відкриваються банки, чималою розвитку набуває готельне та шинкарське обслуговування. Для українців – галичан і буковинців організовуються фінансово-господарські й професійні курси, видається економічна література для заохочення до активної економічної та господарської діяльності. Облік вступає на новий щабель свого розвитку [7, с. 145].

Дотримуючись в обліку принципів німецької бухгалтерської школи, вітчизняні економісти і підприємці зро-

били свій внесок у ведення бухгалтерського обліку в кооперативах взаємного кредиту (кредитних спілок), банках, торгових товариствах, готельному господарстві тощо.

Незважаючи на подвійний тиск із боку австро-угорської влади та польських можновладців, у Західній Україні розвиваються свої промисловість, торгівля, банківська справа та інші сфери економічної діяльності, а з ними, відповідно, і бухгалтерський облік.

Значною подією в житті українців стало заснування товариства «Просвіта» (1868 р.) і наукового товариства ім. Т.Г. Шевченка (1873 р.). Навколо цих організацій почали згуртовуватися провідні українські вчені-економісти, що не обмежувались літературною і науковою діяльністю й основою державотворення вважали економічне підґрунтя [11, с. 39].

Було засновано низку товариств (українське товариство «Народна торгівля» (1883 р.), перше Товариство українських ремісників «Зоря» (1884 р.), перше страхове товариство «Дністер» (1892 р.), перше товариство взаємного кредиту «Віра» в Перемишлі (1894 р.)), які, відповідно до закону австрійського уряду, зобов'язані були вести обов'язковий облік і звітуватися, а також нести відповідальність за невиконання вимог щодо ведення обліку і подання звітності. Таким чином, наприкінці XIX ст. розвиток обліку є обов'язковим відповідно до законодавства і набуває регламентованого, формалізованого характеру [11, с. 40].

З'являються різноманітні посібники та інструкції для ведення діловодства рідною мовою. Спочатку це були перекладені видання, наприклад Ф. Стефчик «Підручник для спілок ощадності і позичкової системи Ф. Райфайзена» (1900 р.), де було наведено форми бухгалтерських документів і методи їх ведення українською мовою [1, с. 282].

Т. Кормош одним із перших видав «Практичний підручник для товариств задаткових», у якому розкрив економічні та правові засади функціонування, а також порядок організації діловодства і ведення бухгалтерії. Праця Т. Кормоша має надзвичайно велике значення для розвитку бухгалтерського обліку в Україні, є першим посібником українською мовою, що відіграв провідну роль у забезпеченні національного кооперативного руху на західноукраїнських землях [11].

Відомий український політик та громадський діяч К. Левицький також був визначною постаттю як політичного, так і економічного життя на перетині століть. В основі його діяльності були покладені погляди необхідності економічної організованості як головного підґрунтя створення української держави. Як секретар Головного відділу «Просвіти» брав безпосередню участь у поживленні економіко-господарського життя нашого краю. Як керівник і організатор «Народної торгівлі», «Крайового союзу кредитового», а пізніше Ревізійного союзу українських кооперативів (РСУК, 1904 р.) своєю діяльністю вплинув найбільшою мірою на розвиток українського бухгалтерського обліку. РСУК здійснює значну видавничу діяльність шляхом насамперед перекладу німецьких підручників, а також видання своїх. Такі видання РСУК, як «Економіст» (1904 р.), місячник «Самопоміч» (1909–1914 рр.), а також часописи для спілок, становили теоретично-методичну основу трактування і відображення господарських фактів у бухгалтерському обліку [11, с. 41].

Дотримуючись в обліку принципів німецької бухгалтерської школи, українські економісти і підприємці зробили свій внесок у ведення бухгалтерського обліку в кооперативах взаємного кредиту (кредитних спілках), банках, торгових товариствах, готельному господарстві тощо.

Українська економічна газета «Діло» була заснована як громадсько-політичний часопис В. Барвінським у 1880 р. у Львові [7, с. 150].

В. Нагірний заснував першу українську торговельну установу «Народна торгівля» (1833 р.), товариство ремісників «Зоря» у Львові, товариство взаємних забезпечень (1891 р.), був головою товариства «Руська ремісничо-промислова бурса» (1898 р.), засновником товариства з обмеженою відповідальністю «Народна гостинниця» (1899 р.), засновником жіночої промислової спілки «Труд» (1901 р.). Ним організовано навчання української молоді з вивчення кредитування, ведення обліку в готельному, шинкарському, кав'ярному промислі. У той час він видав низку посібників із ведення бухгалтерського обліку [11, с. 42].

Т. Войнеровський займався банківською справою та банківським обліком. Будучи засновником та організатором парцеляційного товариства «Зоря», згодом президентом Крайового господарського товариства «Сільський господар» у Львові, приділяв багато уваги розвитку обліку в сільському господарстві.

Р. Залозецький із 1904 р. обіймав посаду англійського консула у Львові, де й відстоював інтереси англійських і французьких нафтових фірм. Після Є. Олесницького, засновника «Сільського господаря», він став його президентом. Основна заслуга Р. Залозецького полягає у заснуванні з його ініціативи і за його допомоги «Торговельної школи» при товаристві «Просвіта» у Львові, метою якої була підготовка спеціалістів з організації торгівлі, банківської справи, бухгалтерського обліку.

Після Лютневої та Жовтневої революцій у 1917 р. в Україні було створено Українську Народну Республіку (УНР), потім – Гетьманат Скоропадського, згодом – Директорію УНР. У цей час було здійснено низку спроб провести економічні і, зокрема, грошову реформи.

Директорія УНР діяла в критичних політичних, економічних і соціальних умовах. Східна Україна (менша територія, ніж до 1917 р.) залишалася в складі Російської імперії, а західноукраїнські землі були захоплені Польщею, Румунією та Чехословаччиною. Волинь і Галичина відійшли до Польщі, Буковина – до Румунії, а Закарпаття – до Чехословаччини.

Колоніальна політика негативно впливала на розвиток економіки Західної України. Штучне заселення колоністів призвело до застою й аграрної кризи на селі, які тісно переплелися з промисловою. Українці вдаються знову ж до відновлення кооперативного руху. Створюються різноманітні кооперативи, і особливий успіх мають ті, які займаються заготівлею, переробленням і реалізацією сільськогосподарської продукції. Провідні економісти та підприємці регіону розробляють програму відновлення кооперації.

Програма відновлення кооперації передбачала й створення кредитних кооперативів. Створюються кредитні каси та «Українбанки». Основною формою розрахунків по кредитах та інших операціях був вексель. Практикувалося дисконтування векселя через кредитні організації. Керівним органом кредитних кооперативів у Галичині був «Центробанк».

Українські кооперативи працюють за принципом «свій до свого по своє». Згодом виникають ще й інші кооперативні банки, наприклад «Промбанк». Широка мережа різних кооперативів вимагала належного управління, контролю та обліку їх діяльності.

У другий період розвитку бухгалтерського обліку (від 1920 р. до початку Другої світової війни) роль РСУК значно зросла, він відновив свою діяльність у 1921 р., і саме РСУК займався вищезазначеними питаннями.

РСУК через свої друковані органи – місячник (1928–1939 рр.) «Кооперативна республіка» та тижневик «Господарсько-кооперативний часопис» (1921–1944 рр.) – проводили кооперативну ідеологію, публікували відповідні інструкції, поради щодо ведення господарської діяльності в цілому і обліку зокрема, обнародували кооперативну статистику, прогнозували кооперативну діяльність. РСУК, як уже згадувалося вище, проводив також ревізію спілок [11, с. 45].

У цей час виходить відома в Галичині та Західній Україні праця з нового українського бухгалтерського обліку, видана у Львові за допомоги і фінансової підтримки В. Нестеровича «Спрощене книговодство».

Оскільки територія України свого часу входила до складу Російської держави, то й розвиток наук про облік на цих землях наклав свій відбиток на формування українського обліку в цілому.

У Росії (частиною якої була Східна Україна) успішному розвитку обліку заважали догматизм мислення, слабка правосвідомість, низький рівень грамотності та математичних знань, переважно застосовувалася проста форма обліку, однак було поширене документування, здійснення інвентаризації, складання звітності. Облік набув поширення у торгівлі, на казенних підприємствах, а згодом у поміщицьких господарствах. Послідовники Петра І намагалися поліпшити облік, і найбільш дієвим засобом для цього була визнана подвійна бухгалтерія. Першим тлумачем подвійного запису в Росії був М.Д. Чулков, який у книзі «Направление необходимо важное для российских купцов, а более для молодых людей» (1788 р.) описав французьку форму рахівництва. Перша книга з обліку російською мовою «Ключ коммерции для торговли, то есть наука бухгалтерии, изъясняющая содержание книг и происхождение счетов коммерческих», видана в 1783 р, викладала облік за староіталійською формою. В 1804 р. було видано книгу І. Серікова «Совершенный счетовод, или Краткое и ясное руководство по бухгалтерии вообще с присовокуплением практических торговых примеров», де викладено німецьку форму рахівництва [4, с. 166–167].

Систему бухгалтерського обліку, зокрема в торгівлі, регламентував Банкрутський статут від 1800 р. Обов'язковими обліковими реєстрами за статутом були: товарна касова та розрахункова книги. Гуртова торгівля обов'язково велася за подвійною бухгалтерією, а роздрібна – за простою, тому в гуртовій торгівлі додатково застосовувалися ще такі реєстри: журнал хронологічних записів, книга вихідної кореспонденції, книга вихідних рахунків, книга вихідних фактур, Головна книга.

Засновником російської бухгалтерської школи вважається К. Арнольд який запровадив багато нововведень у систему обліку, у т. ч. торговельний облік. Це, зокрема, запровадження синтетичного рахунку товарів; методика резервування та обліку коштів для погашення збитків; форма записів господарських операцій (дебет рахунку, сума, кредит рахунку, опис операції, сума); відкриття рахунку Капіталу і т. д. У своїх працях К. Арнольд дає також історичні довідки про розвиток бухгалтерського обліку [4].

У 1809 р. в Санкт-Петербурзі вийшла праця І. Ахматова «Итальянская или опытная бухгалтерия». Автор вважає, що предметом обліку є не саме господарство, а його зображення на рахунках. І хоча книга майже вся була присвячена торговельному обліку, має невеличкий розділ із фабричного обліку. Для подвійного рахівництва автор рекомендував ведення трьох основних книг: Меморіалу, Журналу і Головної книги, під час ведення записів за системою подвійної бухгалтерії він указує на необхідність допоміжних книг [1].

Є. Мудров викладав у своїх працях методику ведення промислового обліку за німецькою формою рахівництва, а І. Вавилов свої праці присвятив веденню торговельного обліку.

З XIX ст. починалося створення спеціальних комерційних навчальних закладів. Так, у 1810 р. було відкрито Московську академію комерційних наук, комерційні училища в Петербурзі та Москві. Отже, формування російської бухгалтерської школи відбувалося на ґрунті різноманітних шкіл, в яких на першому етапі головну роль відводили німецькій школі.

У другій половині XIX ст. бухгалтерський облік поряд з обслуговуванням торгівлі проникає у поміщицькі маєтки. У 1860 р. в Росії був відкритий Державний банк, а потім почали виникати й приватні банки, тому друкується книги і самовчителі з банківського обліку [9].

На початку XX ст. створюються вищі школи (Московський, Київський і Харківський комерційні інститути, Вищі комерційні курси в Петербурзі). Це був час наукових розробок, центром яких стає Московський комерційний інститут. Відомі праці М. Лунського, Г. Бахчесарайцева, Ф. Бельмера.

Із 20-х років починається радянський етап колонізації України. Видання у 1918 р. ЦВК Основних положень обліку майна стало новим кроком на складному шляху відродження облікової думки в Україні. На тлі тогочасних перетворень з'являються нові вчені-економісти, обліковці Р.Я. Вейцман, М.О. Блатов, О.П. Рудановський і О.М. Галаган, а отже, й нові новаторські пропозиції. З ними тісно співпрацював визначний український економіст М.І. Туган-Барановський [6].

За весь період існування радянської влади на всіх її етапах – періоду Громадянської війни, відбудовчого періоду, Другої світової війни, післявоєнного періоду, розпаду СРСР – бухгалтерський облік будувався на централізованих засадах і перебував під ідеологічним впливом [7].

Протягом 20-х років XX ст. дослідження охопили історію бухгалтерського обліку, розвиток облікової професії, професійну етику, облікову політику, стандарти та загальні питання звітності, методологію наукового дослідження, соціальну роль бухгалтерського обліку. Це якраз стосується непу, який із 1921 до 1929 р. реставрував традиційні системи бухгалтерського обліку.

Цей період був періодом піднесення і розквіту не тільки бухгалтерського обліку, а й економіки у цілому. Однак, побачивши в непі переваги ринкових відносин, більшовицькі політика та ідеологія підмінили реальні економічні процеси штучними. Неп було згорнуто, і почався розквіт «сталінської демократії», деформувалися навіть принципи бухгалтерського обліку. Найбільших утисків зазнавали талановиті та впливові вчені, зокрема О.П. Рудановський і О.М. Галаган [10].

У 30-х роках XX ст. зароджується соціалістичний облік. Його фундаторами та представниками стали Н. Ласкін, Н. Гегечкорі, Е. Глейх, П. Клейман, Д. Андріонов та ін. Найбільшим «теоретичним досягненням» став його класовий характер. У методичному плані доходило до облікових та економічних абсурдів. Обліковій науці була нав'язана велика дискусія, яка зводилася до ідеологізації бухгалтерського обліку. У 1930 р. поширення набула праця М. Блатова, І. Богословського, М. Помазкова «Учетно-бухгалтерские курсы дома», яких згодом звинуватили в буржуазній ідеології.

У 1931 р. в газеті «Большевик» з'являється стаття Е. Кольмана, в якій він звинуватив «шкідників обліково-теоретичного фронту» в тому, що вони залишок товарів у балансі вчать оцінювати за собівартістю, а не за цінами продажу, що свідчить про занижену величину товарної

маси. Ця методика, за словами автора, принижувала соціалізм і носила контрреволюційний характер. Д. Савшинський писав, що рахунки фінансово-результативні – це «пережиток капіталізму» і соціалістичне господарство у своїй номенклатурі подібних рахунків мати не може. М.Х. Жебрак, відомий учений радянського періоду (українець за походженням), був одним із творців нормативного методу на базі американської системи «стандарт-кост». Праця «Основные элементы промышленного учета в СССР и за рубежом», що вийшла незабаром, була піддана жорсткій критиці, а її автор був звинувачений у плагіаті капіталістичних ідей.

У 1946 р. у Львові виходить праця В. Горбачевського «Курси бухгалтерії», яка мала значний практичний і читацький інтерес [9].

Радянська Україна у складі колишнього СРСР зазнала таких же потрясінь, як щодо бухгалтерського обліку, так і стосовно тих учених, які його формували. Вчені всіх національностей – Я. Гальперін, Н. Кипарісов, Н. Леонтьєв, О. Рудановський, О. Галаган, М. Жебрак та ін. відчували утиски з боку уряду.

З 1917 до 1953 р. бухгалтерські кадри витримали «три перевірки», і тільки смерть Сталіна покінчила із цими переслідуваннями. Після 1953 р. в обліку спостерігалася певна стійкість. Були значні досягнення в галузі господарського розрахунку, обліку витрат і калькулювання собівартості продукції, механізації, а потім автоматизації обліку, його централізації. Облік був спрямований на обслуговування адміністративно-командної системи управління, у зв'язку з чим до системи бухгалтерського обліку були введені показники плану і різного роду нормативи, за допомогою яких здійснювався контроль над фінансово-господарською діяльністю. Серед досягнень – заміна незручної форми обліку Журнал-Головна італійською формою рахівництва, розроблення рахункового плану-мінімуму, де було обґрунтовано економічну характеристику рахунків, взаємозв'язок між рахунками (типова кореспонденція), будова аналітичного обліку за кожним рахунком [7].

Поряд із московською та петербурзькою формується українська бухгалтерська школа. Створюються спеціалізовані вищі навчальні заклади в Києві, Харкові, Одесі, а згодом у Тернополі. Значний внесок у розвиток бухгалтерського обліку зробили такі вітчизняні вчені, як П.П. Німчинов, І.І. Каракоз, М.Г. Чумаченко, А. М. Кузьмінський, В.В. Собко, Ю.Я. Литвин, В.М. Пархоменко, М.С. Пушкар, Ф.Ф. Бутинець та ін. [5].

Отримання Україною статусу незалежної держави в 1991 році та її входження в європейський простір поставили нові вимоги до системи бухгалтерського обліку. На основі загальної системи методологічних підходів вироблено власний набір методологічного інструментарію і стратегію формування національної системи бухгалтерського обліку [3, с. 5].

Перші рішення щодо реформування бухгалтерського обліку були прийняті Указом Президента України «Про перехід України до загальноприйнятої в міжнародній практиці системи обліку і статистики» від 23.05.1992 № 303/92. Проте до остаточного введення в дію нової облікової системи минуло кілька років. Постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.1998 № 1706 була затверджена «Програма реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням міжнародних стандартів», яка визначила основні напрями бухгалтерської реформи. Реальні революційні перетворення у бухгалтерському обліку та звітності в Україні почалися з моменту прийняття Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. На виконання цього

Закону методологічною радою з бухгалтерського обліку Міністерства фінансів протягом 1999–2002 рр. були підготовлені та затверджені наказами Міністерства фінансів України стандарти бухгалтерського обліку.

Висновки. Дослідження розвитку бухгалтерського обліку в Україні дає можливість окреслити основні його історичні закономірності: актуальність накопиченого досвіду; спадкоємність позитивних моментів попере-

дніх епох; залежність розвитку системи бухгалтерського обліку від загального рівня розвитку економіки та характеру соціально-економічної системи; відносна самостійність як окремих елементів, так і системи бухгалтерського обліку в цілому відносно рівня соціально-економічного устрою та можливих перспектив його зміни; поглиблення вимог із боку користувачів до рівня інформаційної насиченості бухгалтерського обліку.

Список використаних джерел:

1. Бутинець Ф.Ф. Історія бухгалтерського обліку : [навч. посіб.] : у 2-х ч. / Ф.Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2001. – 1024 с.
2. Клименко Д.О. Зародження бухгалтерії та формування бухгалтерського обліку як науки / Д.О. Клименко // Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». – 2011. – Вип. 8(29). – Ч. 1. – С. 236–245 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/User/Downloads/ecnof_2011_8_32.pdf.
3. Корягін М.В. Концептуальний розвиток методології бухгалтерського обліку : [монографія] / М.В. Корягін, П.О. Куцик – Львів : ЛКА, 2015. – 239 с.
4. Лупкиова Е.В. История бухгалтерского учета : [учеб. пособ.] / Е.В. Лупкиова. – М. : КНОРУС, 2009. – 256 с.
5. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку : [монографія] / Н.М. Малюга. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 548 с.
6. Мних Є.В. Розвиток обліку в Галичині (історичні та методологічні аспекти) : [монографія] / Є.В. Мних, В.Є. Швець, І.Й. Яремко – Львів : Каменяр, 2000. – 208 с.
7. Остап'юк М.Я. Історія бухгалтерського обліку : [навч. посіб.] / М.Я. Остап'юк, М.Р. Лучко, Й.Я. Даньків – К. : Знання, 2005. – 276 с.
8. Томчук О.Ф., Ніжинський С.В. Розвиток бухгалтерського обліку в Україні / О.Ф. Томчук, С.В. Ніжинський [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/23_snd_2008/economics/26620.doc.htm.
9. Швець В. З історії розвитку українського бухгалтерського обліку (друга половина XIX – початок XX ст.) / В.Є. Швець // Бухгалтерський облік і аудит. – 2002. – № 7. – С. 28–31.
10. Яремко І.Й., Лемішовська О.С. Історія обліку, аналізу та аудиту : [навч. посіб.] / І.Й. Яремко, О.С. Лемішовська – Львів : Львівська політехніка, 2015. – 220 с.
11. Ярошовець Н.В. Історія розвитку бухгалтерського обліку в Україні (методологічний аспект, історико-теоретичний вимір) : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / Н.В. Ярошовець ; Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2002. – 219 с.

Аннотация. Исследуются вопросы научного развития бухгалтерского учета в Украине. Проанализированы опыт, сильные и слабые стороны, преимущества и недостатки учетной теории и практики в определенных условиях исторического развития; отечественные методологические достижения ученых в сфере бухгалтерской науки; генезис основных учетных парадигм, концепций, теорий и категорий. Актуализирована необходимость использования исторического опыта для совершенствования современной теории и практики учета как системы, что постоянно развивается. Историческая преемственность определяет развитие методологии бухгалтерского учета, предопределяет необходимость установления четких ориентиров при обрисовке перспектив дальнейшего развития учетной науки, разработке концептуальных основ систем современного учета, реформировании отечественной учетной системы и ее гармонизации с передовой мировой учетной наукой и практикой.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, хозяйственный учет, двойная запись, двойная бухгалтерия, баланс, счетоводство, научная теория учета, практическая бухгалтерия, учетная система, методология учета, парадигма учета, учетная концепция, категории учета, парадоксы бухгалтерской науки, отечественные методологические достижения.

Summary. Deals with the issues of accounting scientific development in Ukraine. The past experience, strengths and weaknesses, advantages and disadvantages of accounting theory and practice under the certain conditions of historical development; domestic methodological gains of scientists in the field of accounting science; the genesis of the main accounting paradigms, concepts, theories and categories have analyzed. The necessity of using historical experience to improve the modern theory and practice of accounting as a constantly developing system is updated. Historical continuity determines the development of accounting methodology, necessitates the establishment of clear benchmarks in outlining prospects for the further development of accounting science, the development of modern accounting systems conceptual foundations, the reforming of the domestic accounting system and its harmonization with advanced world accounting science and practice.

Key words: accounting, business accounting, double entry, double accounting, balance, bookkeeping, scientific accounting theory, practical accounting, accounting system, accounting methodology, accounting paradigm, accounting concept, accounting categories, paradoxes of accounting science, domestic methodological attainments.

Біль М. М.

*кандидат наук з державного управління,
старший науковий співробітник, докторант
Інституту регіональних досліджень імені М.І. Долишнього
Національної академії наук України*

Bil M. M.

*PhD in Public Administration, senior researcher,
doctoral student State Institution «Institute of Regional Research
named after M.I. Dolishnyi of the NAS of Ukraine»*

ПОЛІТИКА ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ ТА ЇЇ РЕАЛІЗАЦІЯ В УМОВАХ ВИСОКОМОБІЛЬНОГО СУСПІЛЬСТВА

HUMAN DEVELOPMENT POLICY AND ITS IMPLEMENTATION IN TERMS OF HIGHLY MOBILE SOCIETY

Анотація. У роботі розкрито сутність політики людського розвитку, її мету, цілі, об'єкти, принципи та напрями реалізації виходячи з прав і свобод, які вона має забезпечувати. Визначено взаємозв'язок політики людського розвитку з міграційною і туристичною політикою. Обґрунтовано завдання політики людського розвитку в умовах високомобільного суспільства.

Ключові слова: політика людського розвитку, просторова мобільність населення, високомобільне суспільство, права і свободи людини.

Вступ та постановка проблеми. Висока мобільність сучасного суспільства є ознакою його розвитку. Вона сприймається вже не стільки як модерне явище, а як звичний спосіб життя значної частини населення світу, особливо в розвинених країнах. В умовах розвитку суспільства як високомобільного, крім того, що з'являються нові можливості, виникає безліч ризиків в антагоністичному протистоянні цілям людського розвитку, тому актуальним напрямом наукових досліджень стає обґрунтування нових концептуальних засад реалізації політики людського розвитку в умовах високомобільного суспільства. При цьому має зберігатися баланс можливостей реалізації прав і свобод сучасної людини, у тому числі щодо зміни місця перебування, із цілями людського розвитку вищого просторового рівня.

Актуальність даного дослідження зумовлена необхідністю вдосконалення методології людського розвитку в управлінському аспекті, фокусуючи при цьому увагу на особливостях реалізації прав і свобод сучасної людини в умовах високої мобільності суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дане дослідження виконане з урахуванням напрацювань українських та зарубіжних учених, які формують методологічні основи вивчення людського розвитку. Зокрема, це Г. Герасименко [10], Е. Лібанова [4; 7], О. Макарова [1], російські вчені Є. Волосенкова, П. Кабаченко, Є. Тарасова [5], англійські вчені Р. Сабатес-Вілер, Дж. Кеттл, Дж. Авато [8] та ін. Також ураховано положення чинного законодавства України та міжнародного права.

Метою даної роботи є розвиток теоретичних основ щодо змісту політики людського розвитку та обґрунтування її концептуальних завдань в умовах високомобільного суспільства.

Результати дослідження.

Практична реалізація цілей людського розвитку здійснюється через політичний механізм. Політика розкриває інституційне забезпечення процесів досягнення цілей та визначає суб'єктів відповідальності. Тобто якщо ми використовуємо термін «політика», то передусім слід визна-

чати інститут-регулятор, який її реалізує, а також сферу, на яку поширюється її вплив (економічна, соціальна, культурна і т. д.). У нашому дослідженні такою сферою є людський розвиток.

У вітчизняній науковій літературі знаходимо достатньо напрацювань щодо методичних підходів до оцінювання людського розвитку, зокрема в регіональному вимірі. Водночас дуже мало цілісних напрацювань щодо політики людського розвитку, принципів її формування, мети, цілей, напрямів реалізації.

Вважаємо, що *політику людського розвитку* слід розглядати як комплексну систему заходів, реалізовану органами державної влади у співпраці з недержавними організаціями, які (заходи) орієнтовані на забезпечення демографічних, валеологічних, освітніх, економічних, екологічно-безпекових умов гідного, соціально справедливого й активного життя сучасного суспільства. Виходячи зі сфер оцінювання людського розвитку, декларованих ООН, можна виділити основні напрями реалізації політики людського розвитку, кожен з яких формує цілісну систему заходів управлінського впливу (табл. 1). Одразу зазначимо, що, на нашу думку, *мета* політики людського розвитку має подвійний зміст. З одного боку, вона орієнтована на створення і розширення можливостей людини. З іншого боку, свобода вибору ризикує трансформуватися у надмірні міграційні втрати для будь-якої країни в сучасному «строкатому» в соціально-економічному і політичному плані світі, тому політика людського розвитку зобов'язує до реалізації заходів, орієнтованих на протидію втратам людського потенціалу.

З табл. 1 бачимо, що політику людського розвитку формують: а) базові сфери, за якими здійснюється розрахунок індексу людського розвитку згідно з методикою ПРООН; б) суміжні сфери, які розкривають цілеорієнтири людського розвитку: гідність, соціальну рівність і справедливість, сталість.

Серед базових напрямів реалізації політики людського розвитку найперше виділено *демографічну полі-*

Таблиця 1

Політика людського розвитку: особливості формування та реалізації

Мета	Об'єкт впливу	Свободи*	Права*	Напрями реалізації політики людського розвитку
		Базові сфери		
Створення і розширення можливостей людини	Середовищні умови (можливості) реалізації прав і свобод	Вибору, переміщень	Базові: життя Соціальні: відтворення	Демографічна політика
		Вибору	Соціальні: охорона здоров'я, медична допомога і страхування Економічні: відпочинок (у співвіднесенні до праці)	Політика у сфері охорони здоров'я
		Вибору, договору	Культурні: освіта, всебічний розвиток	Політика у сфері освіти
		Вибору, підприємницької діяльності, договору	Економічні: підприємництво, праця, рівність Економічні: власність, дохід, безпека	Політика у сфері зайнятості Політика у сфері доходів
		Суміжні сфери		
Протидія втрат людського потенціалу	Людський потенціал	Вибору	Соціальні: захист, задоволення базових потреб, житло	Політика у сфері соціального захисту
		Вибору	Усі з рівними можливостями реалізації	Гендерна політика
		Віри і совісті, творчої діяльності	Культурні: збереження і розвиток духовної самобутності, захист інтелектуальної власності	Політика у сфері культури
		Вибору, політичної діяльності, думки і слова	Політичні та громадянські: народовладдя, партнерство, самоорганізація, ініціатива	Політика у сфері розвитку громадянського суспільства
		Вибору	Екологічні: безпечне середовище	Екологічна політика

*Джерело: побудовано автором за даними [2; 3]

тику. За своїм практичним значенням демографічна політика передбачає певну діяльність держави, метою якої є зміна демографічних параметрів розвитку населення та режиму його відтворення [1, с. 3]. У контексті людського розвитку демографічна політика має спрямовуватися на створення якнайкращих середовищних умов життєдіяльності людини, її відтворення (планування сім'ї, народження). Ефективна демографічна політика забезпечує належну кількісну основу формування людського потенціалу країни.

Основною метою політики у сфері охорони здоров'я має бути розвиток громадської охорони здоров'я, яка дає змогу, ґрунтуючись на спільних зусиллях усього суспільства, з використанням останніх досягнень науки і техніки задовольняти потреби населення в галузі охорони здоров'я [4, с. 435].

Розвиток суспільства знань ставить особливі вимоги до реалізації політики у сфері освіти. Освіта, як засвідчує історичний досвід її розвитку, не здатна до самостійного реформування чи внутрішньої модернізації, оскільки важелі глибинних перетворень знаходяться поза системою освіти, внаслідок змін у суспільному житті та соціальної ідеології; інтереси самої освіти не завжди збігаються з інтересами держави та суспільства у сфері освіти, але її постійне оновлення – це закономірність нормального розвитку [4, с. 449]. Політика у сфері освіти в контексті людського розвитку має орієнтуватися на створення якнайкращих умов до здобуття знань за місцем перебування або у наближених просторових координатах. У разі реалізації свободи вибору і навчання особи в освітніх системах інших (віддалених) країн, актуальним є розвиток мереж циркулюючих міграцій із подальшим можливим працевлаштуванням на батьківщині. Звідси органічно випливає функціональне призначення політики у сфері зайнятості, яка має бути орієнтована на створення сприятливих умов зайнятості, розвитку трудового потенціалу, можливості отримання гідного доходу.

Основними цілями політики у сфері доходів мають бути сприяння сталому економічному зростанню, забезпечення достойного рівня оплати праці, справедливості системи оподаткування, протидія надмірній диференціації населення за доходами, активний соціальний захист [4, с. 426]. Дуже важливо, щоб у рамках реалізації політики у сфері доходів створювалося належне правове та інституційне середовище реалізації підприємницького потенціалу населення.

Можна підсумувати, що політика людського розвитку є складною системою заходів за різними напрямками. Її ефективність залежить від ефективності управлінських рішень у кожному з них. Окрім того, політика людського розвитку нерозривно пов'язана з іншими сферами державно-управлінського впливу, зокрема міграційною і туристичною політикою, які формують режим переміщень, що має пряме відношення до реалізації свободи вибору (рис. 1). Особливий вплив на політику людського розвитку має міграційна політика, основною метою реалізації якої є встановлення міграційного режиму, що має пряме відношення як до осіб-мігрантів, так і до туристів. Міграційна політика, як один із напрямів державної політики, визначається характером державного устрою, цілями, які переслідуються державою; вона являє собою державну доктрину, концепцію регулювання міграційних процесів та поділяється на реальну і задекларовану, причому декларована політика проголошує своєю метою захист інтересів мігрантів, біженців, а реальна – висловлює інтереси приймаючої держави, правлячих еліт [5, с. 219]. Такі протиріччя міграційної політики вимагають узгодження із цілями політики людського розвитку. Більше того, остання має бути основою для вироблення заходів із регулювання міграцій як одного з наслідків реалізації високого рівня просторової мобільності населення.

Опираючись на визначення політики людського розвитку, її взаємодію з міграційною і туристичною політикою, можна визначити такі цілі її реалізації:

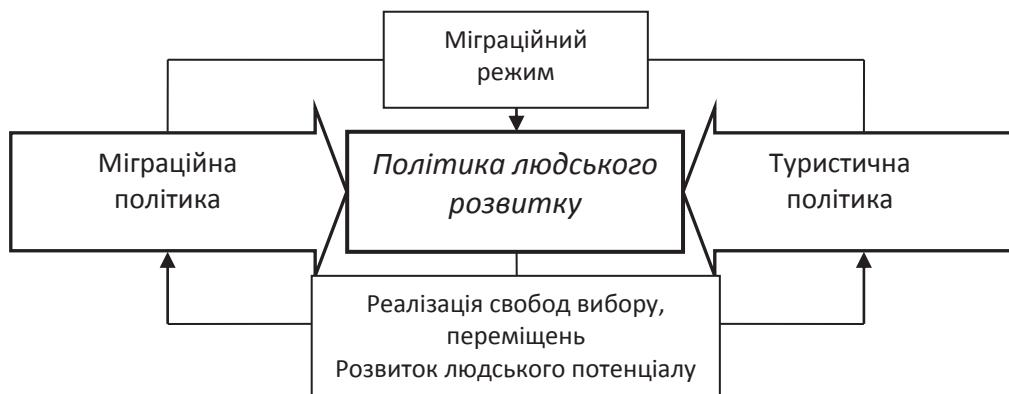


Рис. 1. Взаємодія політики людського розвитку з міграційною і туристичною політикою

Джерело: авторська розробка

1) створення нових можливостей задоволення потреб людини, розширення варіантів вибору;

2) контроль і збереження можливостей реалізації свобод людини, особливо які стосуються вибору та переміщень;

3) контроль і створення сприятливих середовищних умов реалізації соціальних, економічних, культурних, екологічних, політичних та громадянських прав людини;

4) створення сприятливих середовищних умов розвитку людського потенціалу.

Політика людського розвитку, незважаючи на домінування її цілей у співставленні до міграційної і туристичної політики, обмежується в реалізації певними *принципами*. Крім загальних принципів, визначених теорією державного управління (об'єктивності, демократизму, правової впорядкованості, законності, розподілу влади, публічності, поєднання централізації і децентралізації, цілеорієнтованості, ефективності [6, с. 38]), обов'язковими до врахування і такими, що підкреслюють специфіку реалізації політики людського розвитку, є також принципи:

– непрямого впливу – з теоретичної сутності людський розвиток передбачає розширення можливостей вибору людини, звідси зростає її відповідальність за такий вибір, тому політика людського розвитку передусім має орієнтуватися на створення відповідних середовищних умов, а не результатів;

– контролю наслідків – якщо управлінські впливи на тенденції людського розвитку негативні, наприклад спостерігаються надмірні міграційні втрати, то реалізовану політику слід негайно змінювати;

– нівелювання ризиків – в основі політики людського розвитку має лежати превентивний підхід із протидією ймовірним утратам людського потенціалу;

– несуперечливості політиці національної безпеки – незважаючи на вищість політики людського розвитку відносно інших сфер, інтереси національної безпеки повинні зберігати первинну важливість;

– узгодженості з цілями регіонального розвитку – оскільки політика людського розвитку має як загальнодержавний, так і регіональний вимір реалізації, важливо адаптувати її цілі і завдання згідно з регіональною специфікою;

– узгодженості з цілями глобального розвитку – оскільки на рівні ООН пропагуються глобальні цілі людського розвитку (Цілі Розвитку Тисячоліття), реалізація політики людського розвитку на рівні держави і регіонів

має первинно орієнтуватися у стратегічній перспективі саме на глобальний рівень.

На завершення опису сутності політики людського розвитку визначимо особливості її реалізації в умовах *високомобільного суспільства*. Найкраще це розкривають завдання, які доцільно розділяти в розрізі концептуальних (загальних) та за напрямками реалізації політики людського розвитку:

1) *концептуальні завдання*:

– стимулювання інвестицій у людський розвиток: охорону здоров'я, освіту, екологію, розвиток сфери зайнятості і підприємництва;

– інституціоналізація в суспільстві відповідальності за реалізацію свободи вибору, відхід від патерналізму. Це завдання особливо актуальне для України. Відомо, що патерналізм є формою стосунків держави та суспільства, які характеризуються «батьківською» опікою влади над народом та відповідним очікуванням населення щодо державної опіки [7, с. 21]. Для українського суспільства патерналістські настрої залишилися у спадок із радянських часів та суттєво гальмують сучасні прогресивні процеси, особливо в східній і південній частинах нашої держави;

– забезпечення соціального захисту, в тому числі його мобільних форм. Соціальний захист передбачає захист населення від соціальних ризиків, найбільш поширеними серед яких є хвороби, можлива інвалідність, старість, безробіття, передчасна втрата годувальника. В умовах високого рівня просторової мобільності населення дуже важливо забезпечити мобільність соціального захисту, яка є однією з компонентів соціального захисту міжнародних мігрантів та забезпечує мінімізацію ризику втрати наданих пільг чи нарахованої фінансової допомоги [8; 9];

– контроль рівня залежності від зовнішніх ресурсів. Як узагальнює Г. Герасименко, незбалансований людський розвиток можуть детермінувати висока частка природних ресурсів у загальному експорті/імпорті, висока частка зовнішнього боргу у ВВП (фінансові ресурси), невелика кількість патентів, виданих резидентам і нерезидентам (інноваційні ресурси), від'ємний коефіцієнт чистої міграції на 1 000 населення (людські ресурси) [10, с. 113]. У контексті розвитку високомобільного суспільства залежність може проявлятися відносно людських ресурсів – іммігрантів, а також міграційного капіталу, набутого емігрантами – найперше у формі грошових переказів як пасивних інвестиційних впливів в економіку країни-донора. Такі залежності слід контролювати і коригувати;

2) завдання в розрізі напрямів реалізації політики людського розвитку:

2.1. *Завдання у рамках реалізації демографічної політики:* стимулювання демовідтворення населення (в умовах демографічної кризи); оптимізація статевовікової структури населення; підтримка цінності інституту сім'ї (в умовах демографічної кризи – багатодітної);

2.2. *Завдання у рамках реалізації політики у сфері охорони здоров'я:* інституціоналізація цінності здоров'я, ведення здорового способу життя; розвиток належної соціальної інфраструктури та кваліфіковане кадрове забезпечення системи охорони здоров'я; неперервні інновації у системі охорони здоров'я;

2.3. *Завдання у рамках реалізації політики у сфері освіти:* забезпечення якості та доступності освіти; стимулювання неперервної освіти; додання освітньо-професійних розривів, протидія старінню знань;

2.4. *Завдання у рамках реалізації політики у сфері зайнятості:* забезпечення гідної праці; мотивація самозайнятості, підприємництва; мотивація інноваційної праці; забезпечення першим робочим місцем, у тому числі в рамках циркулюючих освітніх міграцій;

2.5. *Завдання у рамках реалізації політики у сфері доходів:* стимулювання продуктивної зайнятості, ефективного підприємництва для зростання обсягів виробництва з покращенням показника ВНД на душу населення (особливо актуальне для України питання з огляду на рейтингові оцінки згідно з індексом людського розвитку); створення рівних умов зайнятості, підприємництва з отриманням натомість належного доходу; додання надмірних розривів за рівнем доходу населення; створення сприятливих умов альтернативних (додаткових) джерел отримання доходів завдяки використанню (оренді) майна, інвестиційної діяльності (в тому числі на фондовому ринку), доходів від використання інтелектуальної власності і т. д.

Якщо у межах певної країни (регіону) будуть створені належні умови розвитку людського потенціалу, ризики його втрат будуть мінімальними. При цьому не має застосовуватися жорсткий міграційний режим, а з посередництвом непрямих методів впливу буде формуватися сприятливе середовище для задоволення потреб населення.

Виконання завдань політики людського розвитку в умовах високомобільного суспільства дає змогу здійснити відповідний управлінський інструментарій. Із теорії державного управління і практики реалізації політики людського розвитку можна узагальнити такі *інструменти політики людського розвитку*:

1) нормативно-правові, які формуються законодавчими нормами і програмними документами;

2) адміністративні, які відображають стандарти, норми, дозволи, штрафи, санкції щодо забезпечення людського розвитку;

3) фінансово-економічні, які охоплюють способи впливу через бюджетне і позабюджетне фінансування, оподаткування, кредитування, інвестування, валютне, цінове регулювання;

4) організаційні, які передбачають створення відповідних організаційних форм та специфічних просторових утворень з особливим режимом діяльності і розвитку;

5) інформаційні, які охоплюють джерела формування інформаційного забезпечення реалізації політики людського розвитку через збір статистичних даних, експертні дослідження, а також способи обробки даної інформації, її моніторинг.

Висновки. Отже, політика людського розвитку є складною за напрямками формування і дуже значущою за наслідками реалізації. Регулювання просторової мобільності населення у координатах політики людського розвитку спрямовує до пріоритету розширення можливостей вибору та створення сприятливих середовищних умов реалізації прав і свобод людини. В основі більшості з них лежить свобода вибору, яка, зокрема, проявляється внаслідок реалізації свободи переміщень. За таких взаємозв'язків політика людського розвитку в умовах високомобільного суспільства має формуватися так, щоб балансувати наслідки реалізації свободи вибору з тенденціями розвитку в демографічній, валеологічній, соціальній та економічній сферах. Дані питання актуальні як для країн-донорів, так і реципієнтів, через що стають стратегічно важливим об'єктом регламентувань у міжнародному праві. Інструменти політики людського розвитку під час реалізації тісно корелюють із механізмами регулювання просторової мобільності населення, що буде предметом подальших досліджень автора.

Список використаних джерел:

1. Макарова О.В. Демографічна політика: сучасні реалії та перспективи / О.В. Макарова // Демографія та соціальна економіка. – 2007. – № 1. – С. 3–11.
2. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
3. Всеобщая декларация прав человека, принята и провозглашена в резолюции 217 А (III) Генеральной Ассамблеи от 10 декабря 1948 года : Міжнародний документ : Законодавство України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/995_015.
4. Людський розвиток в Україні: мінімізація соціальних ризиків : [колективна науково-аналітична монографія] / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України ; Держкомстат України, 2010. – 496 с.
5. Волосенкова Е. Миграционная политика. Управление миграционными процессами / Е. Волосенкова, П. Кабаченко, Е. Тарасова // Методология и методы изучения миграционных процессов : [междисциплинарное учебное пособие] / Под ред. Ж. Зайончковской, И. Молодиковой, В. Мукомеля. – М., 2007. – С. 213–236.
6. Державне управління : [навч. посіб.] / А.Ф. Мельник, О.Ю. Оболенський, А.Ю. Васіна, Л.Ю. Гордієнко ; за ред. А.Ф. Мельник. – К. : Знання-Прес, 2003. – 343 с.
7. Людський розвиток в Україні: історичний вимір трансформації державної соціальної політики / За ред. Е.М. Лібанової. – Київ : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2014. – 379 с.
8. Sabates-Wheeler R. Social Security for Migrants: A Global Overview of Portability Arrangements / R. Sabates-Wheeler, J. Koettl, J. Avato / Migration: Claiming Rights Beyond Borders. – London : Palgrave Macmillan. – 2011. – P. 91–116.
9. Мульська О.П. Мобільність соціального захисту трудових мігрантів / О.П. Мульська // Ефективна економіка. – 2015. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4392>.
10. Герасименко Г.В. Залежність від зовнішніх ресурсів у контексті сучасних викликів людського розвитку / Г.В. Герасименко // Демографія та соціальна економіка. – 2016. – № 1. – С. 106–117.

Аннотация. В работе раскрыта сущность политики человеческого развития, ее цели, объекты, принципы и направления реализации исходя из прав и свобод, которые она должна обеспечивать. Определена взаимосвязь политики человеческого развития с миграционной и туристической политикой. Обоснованы задачи политики человеческого развития в условиях высококомобильного общества.

Ключевые слова: политика человеческого развития, пространственная мобильность населения, высококомобильное общество, права и свободы человека.

Summary. The essence of the human development policy, its purpose, objects, principles and directions of realization, based on the rights and freedoms that she has to provide, were disclosed. The interconnection between human development policy and migration and tourism policy was identified. The tasks of human development policy in terms of highly mobile society were substantiated.

Key words: human development policy, population spatial mobility, highly mobile society, rights and freedoms of man.

УДК 659.131/.133:339.146.4:62

Божкова В. В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри маркетингу та управління інноваційною діяльністю
Сумського державного університету*

Носонова Л. В.

*методист факультету підвищення кваліфікації викладачів
Сумського державного університету*

Bozhkova V. V.

*Doctor of Economics,
Professor, Professor of the Department of Marketing and MIA
Sumy State University*

Nosonova L. V.

*Methodist of Faculty of Lecturers Skills Upgrading
Sumy State University*

РОЛЬ ПОЛІГРАФІЧНОЇ РЕКЛАМИ У ПРОСУВАННІ ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE ROLE OF POLYGRAPHIC ADVERTISING IN PROMOTION OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES PRODUCTION

Анотація. У статті запропоновано вдосконалення одного з елементів маркетингової комунікації – поліграфічної реклами машинобудівних підприємств з урахуванням закономірностей психологічного впливу на споживачів та з використанням прикладних програмних продуктів. Пропозиції апробовано на прикладі поліграфічної реклами (проспект) Сумського машинобудівного підприємства ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш».

Ключові слова: поліграфічна реклама, рекламне повідомлення, інструмент маркетингових комунікацій, дизайн, психологія, машинобудівне підприємство, прикладні програмні продукти.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання кожне вітчизняне підприємство машинобудівної галузі зацікавлене в ефективному просуванні своєї продукції на різних ринках, що пов'язане з пошуком необхідних рішень, спрямованих на задоволення потреб потенційних споживачів та на отримання конкурентних переваг. Таким чином, ефективні комунікації з потенційними споживачами стають ключовими факторами успіху будь-якого підприємства машинобудування.

Одним із найбільш розповсюджених та дієвих інструментів маркетингових комунікацій на промисловому ринку є реклама. Вплив рекламної інформації здійснюється на свідомому і підсвідомому рівнях та проявляється

в емоціях, які впливають на кінцеві рішення покупця. Сприйняття рекламного повідомлення – процес, який може полегшуватися або ускладнюватися особливостями розміщення рекламних елементів, їх кольоровою гамою, типом та розміром шрифту тощо. Врахування особливостей психологічного впливу та основних принципів дизайну під час створення рекламного повідомлення допоможе привернути увагу потенційних покупців, утримувати її протягом тривалого часу, зробити звернення більш привабливим, що, своєю чергою, підвищить ефективність реклами у цілому.

Важливу роль у зміцненні конкурентних позицій підприємств машинобудівної галузі на внутрішніх і зовнішніх ринках відіграє вдало сформована рекламна стратегія.

За вірно обраного та вдало застосованого комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій реклама стає ключовим елементом у просуванні товарів виробничо-технічного призначення, сприяючи зростанню обсягів реалізації останніх та збільшенню поінформованості споживачів. Для створення ефективного рекламного звернення фахівці враховують низку чинників, серед яких і психологічні особливості сприйняття інформації. Своєю чергою, в оформленні рекламного звернення велике значення має дизайн. У сфері сучасного графічного дизайну використовують безліч програмних продуктів, що значно розширює можливості впливу, передусім, на підсвідомість покупців. Отже, під час розроблення рекламних повідомлень на підприємствах машинобудівної галузі слід враховувати психологічні особливості потенційних покупців та специфіку підприємства/виробництва/продукції.

Недостатня увага науковців до проблематики впливу психологічних особливостей сприйняття споживачами саме реклами промислової продукції зумовлює необхідність даного дослідження, а також, його практичну значущість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням аналізу різних особливостей реклами (Ф. Джефкінс [10], Ю.М. Мельник і Л.Ю. Сагер [14], Є.В. Ромат [7], Ю.В. Гусаров [12] та ін.) та психології її впливу (Р.І. Мокшанцев [1], Ю.Б. Миронов та Р.М. Крамар [11], М.С. Плохина [15]) приділено значну увагу у роботах вітчизняних і закордонних учених. Окремі аспекти дизайну та цифрового фотодизайну рекламної продукції в контексті мистецької діяльності досліджені в працях С.Д. Бондаренко [5] та І. Голуба [4]. У роботах О. Павловської [3] та В. Шевченко [6] детально розглянуто етапи створення дизайну реклами, функції дизайнерів та методи рекламного впливу на споживачів. Підприємець і маркетолог Н. Коленда дослідив психологічні прийоми для візуального оформлення реклами [9].

На нашу думку, недостатньо вивченими залишаються питання систематизації методів та засобів привернення уваги потенційних споживачів до друкованого рекламного звернення саме підприємств машинобудівної галузі з урахуванням психологічних закономірностей цих процесів.

Метою даної роботи є вдосконалення одного з елементів маркетингової комунікації – поліграфічної реклами машинобудівних підприємств з урахуванням закономірностей психологічного впливу на споживачів та з використанням прикладних програмних продуктів.

У рамках окресленої мети сформульовано такі завдання:

- проаналізувати особливості формування рекламного повідомлення;
- провести порівняльний аналіз програмних продуктів, які використовуються під час розроблення рекламних звернень;
- запропонувати напрями вдосконалення рекламної продукції машинобудівних підприємств.

Результати дослідження.

В основі купівельної стратегії суб'єктів – активна дія підсвідомості. Рішення про покупку товару приймається суб'єктом виключно на індивідуальній мотиваційній основі, складниками якої можуть бути численні обставини [1, с. 208].

Комплекс комунікацій на промисловому ринку складається з багатьох елементів, найпоширенішими з яких є: реклама, PR, стимулювання збуту, особисті продажі, прямий маркетинг. На підприємствах машинобудування реклама є основою системи просування продукції та

послуг, адже надає можливості враховувати специфічність технологій більшості виробничих процесів, різноманітність номенклатури продукції.

Як відомо, візуальні образи являють собою важливу частину дизайну рекламного звернення. *Дизайн* – це творчий метод, процес і результат художньо-технічного проектування промислових виробів, їхніх комплексів і систем, орієнтований на досягнення найповнішої відповідності створюваних об'єктів і середовища загалом потребам людини, як утилітарних, так і естетичних [2].

Уже на початку 90-х років ХХ ст. два цілком автономні поняття «дизайн» і «реклама» об'єдналися в одне, що й підтверджує О. Павловська: «...термін «дизайн» був «приватизований» рекламою як ефективна, імпозантна і модна «оболонка» [3, с. 12].

Під час розроблення дизайну рекламного звернення вирішуються такі завдання: створення гармонічної структури продукції/послуг, відображення переліку основних властивостей та функціонального призначення продукції залежно від техніко-технологічних можливостей поліграфічного відтворення.

Рекламний дизайн – це проектна діяльність, скерована на проєкцію засобів візуалізації рекламного образу товарів у цілях творчої стратегії рекламної кампанії, адже рекламний образ є багатограним явищем і носієм інформації (розкриває властивості рекламованого продукту), стає автономним щодо товару і виступає елементом масової культури (представляючи вимоги естетичного характеру) [4].

На думку С. Бондаренко, інформація, яка набула візуального вигляду, зчитується і засвоюється швидше, ніж інші форми інформаційного кодування [5, с. 8]. Кожен елемент рекламного звернення (колір, тон, стиль, текст, розміщення, персонаж, сюжет, символіка і т. ін.) створюють з урахуванням особливостей сприйняття цільової аудиторії.

Як відомо, процес впливу рекламного повідомлення на споживача поділяють на три етапи [15, с. 37]:

I етап – сприйняття та осмислення інформації (для того щоб потенційний покупець зацікавився рекламним зверненням, на цьому етапі необхідно враховувати психологічні закономірності сприйняття інформації людиною);

II етап – визначення відношення до рекламованого об'єкту (для активізації розумового процесу потенційного покупця рекламне повідомлення має містити корисну інформацію про продукцію/послуги (види, сфери застосування, головні характеристики тощо));

III етап – відповідні дії щодо рекламованого об'єкту.

Під час розроблення рекламного звернення необхідно узгодити тему, структуру, форму, стиль, дизайн, вибір яких залежить від мети підприємства, його фінансових та нематеріальних ресурсів (застосовувані товарні знаки, фірмові найменування тощо). В оформленні рекламного повідомлення значну роль відіграють візуальні елементи. Вдалі ілюстрації можуть містити значно більше інформації, ніж текст, викликаючи у споживачів сильні емоційні реакції. Вони привертають увагу, закликаючи ознайомитися з текстом, і є наглядним супроводом текстових матеріалів. Колір також має особливе значення. Завдяки здатності впливати на споживачів колір може оживляти, дратувати, спонукати до співпереживання, викликати асоціації з пропонованим образом тощо.

На підприємствах машинобудування друковані (поліграфічні) рекламні матеріали (проспекти, рекламні листівки, календарі, брошури, прес-релізи, плакати, буклети, каталоги тощо) використовуються практично в усіх кому-

нікаційних заходах: у поштовій розсилці, під час ділових зустрічей, на виставках тощо.

Переваги друкованої реклами очевидні [7, с. 165]:

- відносна дешевизна;
- оперативність виготовлення;
- забезпечення досить тривалого рекламного контакту з одержувачем (дають змогу деякі носії, наприклад настінні календарі);
- відсутність інформації про конкурентів.

Процес розроблення поліграфічної реклами для певних носіїв включає такі основні етапи:

1. Ухвалення рішення щодо типу носія (листівка, плакат, проспект тощо).

2. Розроблення елементів образотворчого та текстового наповнення.

3. Розроблення комп'ютерного оригінал-макету.

4. Виробництво поліграфічної рекламної продукції.

Використання сучасних прикладних програм для розроблення креативного дизайну рекламного звернення підприємствами машинобудування – це можливість створення ефектного впливу на потенційних споживачів. Перелік програмних продуктів, які можуть бути використані під час створення рекламних звернень, постійно розширюється, і до основних можна віднести: пакети 3D Studio MAX, Adobe Photoshop, Adobe Flash, Corel Draw. Їх можливості різноманітні (табл. 1).

Ураховуючи вищезазначене, пропонуємо авторський варіант удосконалення дизайну носія поліграфічної реклами машинобудівного підприємства з використанням програми Corel Draw. Носієм поліграфічного звернення обрано проспект «Центробежные секционные насосы типа ЦНС для систем ППД» підприємства ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш», який розміщений на сайті підприємства. Друга сторінка проспекту представлена на рис. 1.

З урахуванням рекомендацій Н. Коленда [9] та «Восьми законів дизайну» Ф. Джефкінса [10, с. 344] пропонуємо авторський варіант удосконалення другої сто-

рінки проспекту «Центробежные секционные насосы типа ЦНС для систем ППД» (рис. 2).

Цифровими позначками на рис. 2 відмічені змінні елементи наявного рекламного звернення. Розглянемо детально кожен позицію:

1 – використання курсиву при виділенні словосполучення «Група ГМС» створює ефект руху, що дає змогу додатково зацентувати увагу на ньому [10];

2 – загальна інформація про підприємство (ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш») дає змогу зробити акцент на його значимості в структурі ГМС. Жирний шрифт використаний для підкреслення надійності підприємства та його продукції, а застосування абзацу у розміщенні речення є одним з ефективних способів виділення та робить текст більш розбірливим [10, с. 348];

3, 9 – розміщення зображень з лівого боку рекламного повідомлення збільшує швидкість обробки інформації споживачем, адже, виходячи з нейроанатомічної структури мозку, сприйняття зображення відбувається так: об'єкт, який розміщений у лівому полі зору, спочатку проєктується і обробляється правою півкулею, яка, як відомо, краще обробляє образотворчу інформацію [9];

4 – розміщення елементів тексту рекламного повідомлення в еліпсі (інформація про групу ГМС) дає змогу зробити на ньому більший акцент, ніж якщо б він був включеним у квадрат або прямокутник або ж був розміщений без рамки (як у варіанті оригіналу) [6, с. 36];

5 – виділення червоним кольором зображення та еліпсу, які містять інформацію про групу ГМС, дає змогу надати предметам більший розмір та виділити їх серед інших елементів реклами як більш вагомими [11];

6 – виділення словосполучення синім кольором викликає асоціацію відкритості, мира та спокою, активує мотивацію зближення [10], а виділення словосполучення «Група ГМС» курсивом дає змогу додатково привернути увагу до нього [10, с. 348];

7 – використання абзаців є ефективним способом виділення та робить текст більш розбірливим [10, с. 349], а

Таблиця 1

Порівняльна характеристика програмних продуктів, застосовуваних для розроблення рекламних звернень

Назва програмного продукту	Основна особливість програмного продукту	Особливості застосування під час розроблення рекламних звернень
Corel Draw	векторний графічний редактор, розроблений компанією Corel Corporation	– повнокольорові ілюстрації (у т. ч. анімація); – складні креслення; – різноманітні заголовки (у т. ч. об'ємні); – складні текстові документи; – фотореалістичні та сюрреалістичні зображення; – графіки, малюнки, піктограми, діаграми; – слайди для презентацій; – емблеми та логотипи
3D Studio MAX	програмна система для створення і редагування тривимірної графіки і анімації, розроблена компанією Autodesk	– тривимірні анімації; – креслення у форматі 3D; – об'ємні 3D-емблеми та логотипи; – рекламні ролики
Adobe Photoshop	графічний редактор, розроблений компанією Adobe Systems	– обробка графічних зображень; – обробка растрових зображень; – фотореалістичні та сюрреалістичні зображення; – повнокольорові ілюстрації (у т. ч. анімації); – емблеми та логотипи; – різноманітні заголовки (у т. ч. об'ємні)
Adobe Flash	мультимедійна та програмна платформа для авторської розробки векторної графіки, анімації, ігор і насичених Інтернет-застосунків (RIA), які можна переглядати, програвати чи виконувати в Adobe Flash Player	– веб-сайти; – презентації; – анімаційні емблеми та логотипи; – банери

Группа ГМС для нефтегазового комплекса



Группа ГМС – крупнейший производитель насосов и поставщик инженеринговых решений и сопутствующих сервисных услуг для предприятий нефтегазовой промышленности России, СНГ и дальнего зарубежья.

Разработка, производство и сервис насосов и систем для следующих процессов

- Добыча нефти и газа
- Транспортировка нефти и нефтепродуктов
- Нефтепереработка и нефтехимия

Разработка, производство и сервис блочно-модульного оборудования для следующих процессов

- Учет и контроль
- Поддержание пластового давления
- Насосные станции перекачки
- Подготовка нефти, газа, попутного газа и воды

Инженеринговые энергосберегающие и экологичные решения

- Энергоаудит
- Разработка насосов под заказ
- Комплексные поставки
- Комплексное проектирование месторождений, магистральных нефте- и газопроводов, объектов малой генерации электроэнергии
- Строительство объектов «под ключ»

Мы активно развиваем наши научно-исследовательские и проектные центры, наращиваем производственные и инженеринговые активы, открываем сервисные центры и представительства, расширяем сеть дилеров в непосредственной близости к клиентам.

Система менеджмента качества компании соответствует требованиям международного стандарта ISO 9001:2008.

Мы гордимся и дорожим нашими клиентами!

ОАО «Газпром», ОАО «Газпромнефть», ОАО Лукойл, ОАО «НГК Славнефть», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «НОВАТЭК», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «ТНК-ВР», АО «Тургай Петролеум», ОАО «АК Транснефть», ЗАО «Глобалстрой-Инжиниринг», ОАО «Стройтрансгаз» и др.

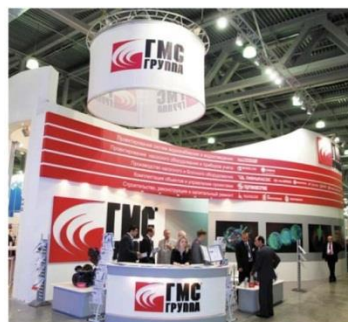


Рис. 1. Друга сторінка проспекту «Центробежные секционные насосы типа ЦНС для систем ППД» ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» [8]

розміщення речень по ширині сторінки дає змогу більше зацентрувати на них увагу, оскільки в них міститься важлива інформація (виробничі потужності підприємства та відповідність вимогам міжнародних стандартів якості);

8 – розміщення словосполучення «наші пропозиції» та збільшення його розміру дає змогу привернути увагу безпосередньо на наданий перелік пропозицій та посилити емоційний вплив на потенційних споживачів, а виділення синім кольором активує мотивацію зближення [9];

10 – основні функції кольору в рекламі – залучення, утримання і акцентування уваги споживачів до рекламованого об'єкту [12]. Вважаємо за доцільне під час розроблення рекламних звернень машинобудівних підприємств використовувати фірмові кольори (у ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» це червоний та синій), це сприятиме їх виділенню з низки інших аналогічних рекламних звернень та формуванню фірмового рекламного стилю. Виділення зображень синім кольором (в авторському варіанті) дає змогу покращити ефект їх сприйняття та позначити їх другорядну роль після тих, які виділені червоним кольором (5) [11], при цьому, як уже було зазначено, синій

колір асоціюється з відкритістю та зближенням [9]. У деяких рекламних зверненнях фахівці ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» уже частково здійснюють виділення зображень сірим кольором [13];

11 – використання різних шрифтів під час опису важливих моментів (у даному повідомленні – пропозиції підприємства) дає змогу виділити додатково цю інформацію серед інших елементів рекламного повідомлення, а використання абзацу робить текст більш розбірливим [10, с. 349];

12 – рекомендуємо замінити вислів «Ми гордимся і дорожимо нашими клієнтами!» на римований, оскільки наявний часто використовується у різних рекламних зверненнях. Це дасть змогу більше привернути уваги до гасла, до того ж римований вислів здається більш точним та правдивим, підвищує швидкість сприйняття [9];

13 – оскільки рекламне звернення є носієм інформаційного та емоційного впливу, кінцевою метою якого є встановлення комунікаційного контакту з потенційним споживачем, представлення контактної інформації підприємства (ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш») в кінці сторінки буде доречним;

Группа ГМС для нефтегазового комплекса

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

Группа ГМС – крупнейший производитель насосов и поставщик инженеринговых решений и сопутствующих сервисных услуг для предприятий нефтегазовой промышленности России, СНГ и дальнего зарубежья.

Мы активно развиваем наши научно-исследовательские и проектные центры, наращиваем производственные и инженеринговые активы, открываем сервисные центры и представительства, расширяем сеть дилеров в непосредственной близости к клиентам.

Система менеджмента качества компании соответствует требованиям международного стандарта ISO 9001:2008.

Наши предложения:

Разработка, производство и сервис насосов и систем для следующих процессов:

- Добыча нефти и газа
- Транспортировка нефти и нефтепродуктов
- Нефтепереработка и нефтехимия

Разработка, производство и сервис блочно-модульного оборудования для следующих процессов:

- Учет и контроль
- Поддержание пластового давления
- Насосные станции перекачки
- Подготовка нефти, газа, попутного газа и воды

Инженеринговые энергосберегающие и экологичные решения:

- Энергоаудит
- Разработка насосов под заказ
- Комплексные поставки
- Комплексное проектирование месторождений, магистральных нефте- и газопроводов, объектов малой генерации электроэнергии
- Строительство объектов «под ключ»

Замінити вислів «Мы гордимся и дорожим нашими клиентами!» на римоване гасло.

ОАО «Газпром», ОАО «Газпромнефть», ОАО «Лукойл», ОАО «НГК Славнефть», ОАО «НК «Роснефть», ОАО «НОВАТЭК», ОАО «Сургутнефтегаз», ОАО «ТНК-ВР», АО «Тургай Петролеум», ОАО «АК Транснефть», ЗАО «Глобалстрой-Инжиниринг», ОАО «Стройтрансгаз» и др.

Контактная информация
 ПАО «СУМСЬКИЙ ЗАВОД «НАСОСЕНЕРГОМАШ»
 Привокзальна пл., 1, г. Сумы, Украина, 40011
 Тел.: +38(0542) 700-044,
 факс: +38 (0542) 700-045
 E-mail: info@nempump.com, www.nempump.com

Рис. 2. Вдосконалений варіант другої сторінки проспекту «Центробежные секционные насосы типа ЦНС для систем ППД» ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш» (авторські пропозиції)

14 – для кращого сприйняття рекламного звернення та більшої його презентабельності рекомендовано використовувати бліді відтінки кольорової гама для фону, це дає змогу гасити роздратованість та допомагає зосередитися на елементах рекламного звернення; більш різкі відтінки тону в разі виділення основних елементів тексту та рамок до зображень акцентують на них увагу, ставлячи на першочергове місце для сприйняття [10, с. 348].

Висновки. Для ефективного застосування маркетингових комунікацій необхідно враховувати психологічні закономірності впливу на потенційних споживачів. Полі-

графічна реклама, створена з урахуванням особливостей психології сприйняття інформації за допомогою пакету сучасних прикладних програм допоможе вигідно виділити запропонований товар/послуги та підприємство серед конкурентів.

Результати дослідження можуть бути використані в роботі вітчизняних промислових підприємств, а також покладені в основу подальших досліджень щодо систематизації та формалізації методів психологічного впливу на споживачів під час застосування комплексу маркетингових комунікацій на етапах формування інноваційної стратегії розвитку підприємств.

Список використаних джерел:

1. Мокшанцев Р.И. Психология рекламы : [учеб. пособ.] / Р.И. Мокшанцев ; науч. ред. М.В. Удалцова. – М. : ИНФРА-М ; Новосибирск : Сибирское соглашение, 2007. – 230 с.
2. Визначення дизайну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%94%D0%B8%D0%B7%D0%B0%D0%B9%D0%BD>.
3. Павловская Е. Дизайн рекламы: поколение NEXT / Е. Павловская. – СПб. : Питер, 2004. – 320 с.
4. Голуб І. Візуальна культура рекламного дизайну / І. Голуб // Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції «Український науково-інтелектуальний простір: реалії та перспективи розвитку». Секція «Мистецтво». – Переяслав-Хмельницький : Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет імені Григорія Сковороди, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oldconf.neasmo.org.ua/node/255>.
5. Бондаренко С.Д. Цифровий фотодизайн у контексті мистецтва постмодерної культури / С.Д. Бондаренко // Вісник Харківської державної академії дизайну і мистецтв. – 2009. – № 7. – С. 7–12.
6. Шевченко В. Дизайн реклами як вид художнього проектування / В. Шевченко. – К. : Інститут журналістики, 2011. – 60 с.
7. Ромат Є.В. Основи реклами / Є.В. Ромат. – К. : Студцентр, 2006. – 288 с.
8. Проспект «Центробежные секционные насосы типа ЦНС для систем ППД» [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://nempump.com/wp-content/uploads/2016/06/Broschyura-Nasosy-TSNS-dlya-sistem-PPD.pdf>.
9. 27 психологічних прийомів для візуального оформлення реклами // Четверта влада [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://4vlada.com/consultation/46696>.
10. Джефкінс Ф. Реклама : [практ. посіб.] / Ф. Джефкінс ; пер. з 4-го англ. вид. ; доп. і ред. Д. Ядіна. – К. : Знання, 2008. – 565 с.
11. Миронов Ю.Б., Крамар Р.М. Основи рекламної діяльності : [навч. посіб.] / Ю.Б. Миронов, Р.М. Крамар. – Дрогобич : Посвіт, 2007. – 108 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://kerivnyk.info/osnovy-reklamnoi-diyalnosti2-3>.
12. Гусаров Ю.В. Менеджмент реклами : [учеб. пособ.] / Ю.В. Гусаров. – М. : Экономика, 2007. – 527 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://rua.pp.ua/management-reklamyi-gusarov.html>.
13. Каталог «Общая номенклатура выпускаемого оборудования» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nempump.com/spravochnye-materialy-2/reklamnye-materialy/>.
14. Мельник Ю.М. Застосування контент-аналізу при дослідженні цінностей у телевізійній рекламі / А.С. Булатова, Ю.М. Мельник, Л.Ю. Сагер // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – № 1. – С. 186–190.
15. Психология и психоанализ рекламы. Личностно-ориентированный подход : [учеб. пособ.] / Под ред. М.С. Плохина. – Самара : БАХРАХ-М, 2001. – 752 с.

Аннотация. В статье предложено усовершенствование одного из элементов маркетинговой коммуникации – полиграфической рекламы машиностроительных предприятий с учетом закономерностей психологического воздействия на потребителей и с использованием прикладных программных продуктов. Предложения апробированы на примере полиграфической рекламы (проспект) Сумского машиностроительного предприятия ПАО «Сумской завод «Насосэнергомаш»».

Ключевые слова: полиграфическая реклама, рекламное сообщение, инструмент маркетинговых коммуникаций, дизайн, психология, машиностроительное предприятие, прикладные программные продукты.

Summary. The article proposes the improvement of one of the elements of marketing communication – printing advertising of machine-building enterprises, taking into account the laws of psychological impact on consumers and the use of applied software products. The proposals were approved as the printing advertising (booklet) of machine-building enterprise «JSC Nasosenergomash Sumy».

Key words: polygraphic advertising, advertisement, marketing communications tool, design, psychology, machine-building enterprise, application software.

Бурбела А. Л.

аспірант

Міжрегіональної академії управління персоналом

Burbela A. L.

Postgraduate

Interregional Academy of Personnel Management, Kyiv

ДЕРЖАВНІ ВИТРАТИ НА ОХОРОНУ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

PUBLIC COSTS FOR THE HEALTH CARE OF UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано сучасний стан державних витрат у галузі охорони здоров'я в Україні. Розглянуто, як обмеження фінансових ресурсів впливає на доступність медичних послуг та загальний стан здоров'я населення. Державні витрати на охорону здоров'я є незадовільними. Внаслідок такого фінансування зросли показники смертності та захворюваності. Держава повинна збільшити фінансування на проведення реформи охорони здоров'я, а також раціонально розподіляти кошти відповідно до потреб.

Ключові слова: державні витрати, загальні витрати, фінансування, охорона здоров'я, стан здоров'я.

Вступ та постановка проблеми. Економічне зростання держави залежить від багатьох факторів, одним із них є кількість та якість трудових ресурсів, тобто наявність здорового працездатного населення. Збереження здоров'я нації є ключовим завданням нашої держави. Складна економічна ситуація та недостатнє фінансування системи охорони здоров'я призвели до погіршення показників стану здоров'я населення.

Зафіксовано високий рівень показників ранньої смертності серед працездатного населення від інфарктів, інсультів, також підвищилися показники поширеності туберкульозу та ВІЛ-інфекції й смертності від них. Понад 80% смертей чоловіків працездатного віку зумовлено хворобами, які можна було б вилікувати завдяки кращому наданню первинної допомоги. Низький рівень здоров'я населення не лише справляє безпосередній вплив на добробут громадян, але й знижує продуктивність їхньої праці [18].

Нині державні та приватні витрати на охорону здоров'я в Україні становлять близько 7% від ВВП, проте результати для здоров'я громадян є посередніми [6].

Дана ситуація вимагає не тільки збільшення фінансування, а й ефективного використання ресурсів. Реформа охорони здоров'я не тільки вимагає інвестицій, але й несе економічні та соціальні вигоди.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням фінансового забезпечення у галузі охорони здоров'я присвячено праці українських учених В.М. Лехан, В.М. Рудого, В.Г. Черненка, А.Я. Базилевич, Ю.В. Вороненко, В. Москаленко, І.В. Гнидюк, М.І. Мальованого, Л.І. Жаліло.

Однак у наукових працях недостатньо приділено уваги питанням фінансового забезпечення охорони здоров'я у сучасний період розвитку економіки і його впливу на стан здоров'я та доступність до медичних послуг, що зумовлює актуальність даної теми дослідження.

Метою даної роботи є дослідження сучасного стану державних витрат у галузі охорони здоров'я України та впливу обмеження фінансування на доступність до медичних послуг і на загальний стан здоров'я населення.

Результати дослідження.

Реформування та розвиток вітчизняної сфери охорони здоров'я залишаються пріоритетами державної політики. Разом із тим реформування галузі пов'язане з багатьма

суперечностями та дедалі більше ускладнюється з огляду на нові політичні й суспільно-економічні виклики. Системна криза супроводжується різким зниженням життєвого рівня більшості населення країни, у тому числі й через економічні негаразди у сфері охорони здоров'я [3, с. 100]. Доходи населення за 2015 р. суттєво скоротилися через глибоку економічну рецесію і високу інфляцію. Помірна бідність (розраховується Світовим банком за національною методологією) зросла з 15% у 2014 р. до 22% у 2015 р. До того ж рівень безробіття на кінець 2015 р. виріс до 9,1% порівняно з 7,2% у 2013 р. [18].

Високий рівень нестабільності та невизначеності, а також депресивність розвитку, що притаманні економіці України, зумовлюють специфічні ризики та виклики для соціальної сфери у цілому й галузі охорони здоров'я зокрема. Для кожного окремого громадянина це означає суттєве зниження рівня та якості життя. У таких умовах тягар соціально-економічних витрат має перебирати на себе держава [3, с. 102]. Однак, як свідчить аналіз статистичних даних, громадяни нашої країни несуть додаткові видатки на охорону здоров'я в такому самому обсязі, що й уряд: розмір особистих готівкових платежів у 2015 р. сягнув 50% сукупного обсягу видатків на охорону здоров'я (табл. 1), що є чи не найвищим показником в Європі [11].

У більшості країн основна частина витрат на охорону здоров'я припадає на державні витрати (у середньому в Європейському регіоні – 72,9%, в Україні – 51,7%). Найвищі рівні цього показника серед країн – членів ВООЗ зафіксовано в Монако (88,5%), Норвегії (85%), Великій Британії (84%), Люксембурзі (83,5%), Швеції (81,3%); серед країн – членів ЄС після травня 2004 р. – у Чехії (84%), Румунії (80,3%), Хорватії (80,1%), Естонії (78,7%) [4, с. 150].

У національній системі охорони здоров'я розподіл коштів за функціями впродовж 2011–2015 рр. лишився майже незмінним. Це свідчить про здійснення розподілу коштів відповідно до наявної інфраструктури галузі, а не відповідно до реальних потреб, визначених структурою та рівнями захворюваності населення країни (табл. 2).

Аналіз розподілу витрат на охорону здоров'я свідчить, що Україна за витратами на амбулаторну допомогу в 2011–2012 рр. утримувалася на рівні розвинутих європейських країн (у країнах ЄС 18–36%). Однак із 2013 р. витрати на амбулаторну допомогу не відповідають навіть

Таблиця 1

Розподіл загальних витрат на охорону здоров'я за джерелами фінансування у 2011–2015 рр.

Найменування	2011	2012	2013	2014	2015
Державні (включаючи соціальне страхування)	55,3	57,2	56,2	51,82	48,81
Приватні кошти домогосподарств, роботодавців, некомерційних організацій, що обслуговують домогосподарства	44,4	42,6	43,6	47,93	50,81
Донори	0,27	0,24	0,23	0,25	0,41

Джерело: складено автором на основі [11; 20]

Таблиця 2

Функціональна структура загальних витрат на охорону здоров'я у 2011–2015 рр.

	2011	2012	2013	2014	2015
Ліки та медичне обладнання	30,6	29,4	30,0	33,9	36,7
Стационарне лікування	27,7	27,8	26,7	25,2	24,1
Амбулаторне лікування	19,7	18,5	17,5	16,5	16,0
Реабілітація, що переважно включає витрати на санаторне лікування	4,0	3,8	3,9	3,0	2,6
Супутні послуги	3,7	4,0	4,8	5,5	5,3
На профілактику та громадські послуги охорони здоров'я	2,8	2,5	1,7	1,3	1,1
На іншу діяльність у сфері охорони здоров'я	11,5	14,0	15,4	14,6	14,2

Джерело: складено автором на основі [7–11]

найнижчому рівню країн ЄС [11], і за останні роки спостерігається тенденція до зниження витрат. Негативним є те, що щорічно збільшуються витрати на ліки та обладнання і зовсім мало виділяється коштів на профілактику.

Якщо брати загальні витрати на охорону здоров'я України як відсоток від ВВП, то в 2011 р. – 7,1%, у 2012 р. – 7,5%, у 2013 р. – 7,6%, у 2014 р. – 7,4% та в 2015 р. – 7,8% (державні та приватні витрати разом з урахуванням офіційних та неофіційних прямих платежів населення) [11], за рівня витрат на охорону здоров'я у світі в цілому – 8,6%, у Європейському регіоні – 8,9%, що майже на рівні або вище країн, які стали членами ЄС після 2004 р. (у середньому близько 7,0%) [20, с. 331].

Але в 2016 р. у спільній заяві щодо поточного стану реформ системи охорони здоров'я від імені уряду Канади, Європейської Комісії, Глобального фонду, Швейцарської агенції з розвитку, Дитячого фонду ООН, ВООЗ і Світового банку було заявлено, що реалізація масштабної реформи охорони здоров'я потребує фінансування. Також були винесені уроки з нещодавньої фінансової кризи, які показують, що постійне урізання державного фінансування охорони здоров'я є соціально дестабілізуючим фактором у багатьох європейських країнах. Хоча й не існує єдиної формули щодо того, скільки коштів потрібно витратити на охорону здоров'я, але загальна рекомендація для країн – 12% від держбюджету. Якщо фінансування опускається нижче цього рівня, то населення європейських країн відчуває великий фінансовий тягар на своїх плечах, а також настають проблеми з доступом та якістю медичних послуг [6].

Щодо ЗВОЗ у розрахунку на одного жителя відносно обмінного курсу національної валюти, то цей показник в Україні коливається від 1 850 грн./223 дол. США у 2010 р. до 2 743 грн./230 дол. США у 2014 р. [20, с. 331], у 2015 р. – 3 630 грн./166 дол. США за офіційного курсу 21,84 грн. за 1 дол. [11] (для порівняння: у світі у цілому вони становили 1 025 дол. США, в Європейському регіоні – 2 207 дол. США) [20, с. 331].

Треба зазначити, що Україна за таким показником, як рівень витрат на охорону здоров'я на одну людину, нині займає 89-е місце у світі (зі 184 країн), а за показником тривалості життя – 108-е місце. Така ситуація в охороні здоров'я загрожує національній безпеці [1, с. 74].

Українським науковцем М.І. Мальованим доведено існування залежності між витратами на охорону здоров'я та тривалістю життя населення. У дослідженнях ученого встановлено, що зростання загальних витрат на фінансування охорони здоров'я на 1 000 дол. США призводить до збільшення тривалості життя в країні в середньому на 3,96 роки [5, с. 118].

Державні витрати на охорону здоров'я ДВОЗ як відсоток від ВВП коливалися на рівні 3,4–3,8% у 2014–2015 рр., зафіксовано зменшення частки видатків на охорону здоров'я у зведеному бюджеті України [20, с. 332] (рис. 1).

Далі розглянемо, як сучасний стан державних витрат вплинув на стан здоров'я та доступність до медичних послуг населення.

За даними ОУЖД Державної служби статистики України, у 2015 р. 24% загальної кількості домогосподарств (у 2014 р. – 16%, у 2013 р. – 17%, у 2012 р. – 13%, у 2011 р. – 19%) були особи, які повідомили про випадки неможливості придбання необхідних, але занадто дорогих ліків.

Серед домогосподарств, члени яких потребували, але не отримали медичної допомоги у 2015 р. – 45%, у 2014 р. – 22%, у 2013 р. – 11%, у 2012 р. – 23%, у 2011 р. – 19% повідомили про випадки недоступності для хворих членів родини необхідного лікування у стаціонарних лікувальних установах. Така ситуація склалася у 13% домогосподарств країни у 2014 р. – 4%, у 2013 р. – 11%, у 2012 р. – 8%). Майже всі такі домогосподарства (у 2015 р. – 97%, у 2014 р. – 96%, у 2013 р. – 94%, у 2012 р. – 80%, у 2011 р. – 81%) указали, що вимушена відмова від належного лікування викликана занадто високою його вартістю. Одночасно серед осіб, які перебували на стаціонарному лікуванні у 2015 р. – 93%, у 2014 р. – 92%, у 2013 р. – 82%, у 2012 і 2011 рр. – 9 з 10 пацієнтів брали з собою до лікарні медикаменти, у 2015 р. – 80%, у 2014 р. – 78%, у 2013 р. – 87%, у 2012 і 2011 рр. кожен десятий пацієнт, – їжу, у 2015 р. – 65%, у 2014 р. – 65%, у 2013 р. – 67%, у 2012 р. – 63%, у 2011 р. – дві третини – постільну білизну. Частка осіб, які не брали нічого з перерахованого, становила лише в 2015 р. – 4%, у 2014 р. – 5%, у 2013 р. – 3%, у 2012 р. – 4%, у 2011 р. – 4% [13–17].

Показники здоров'я за останні роки залишаються на не найкращому рівні. Загальний показник смертності в Укра-



Рис. 1. Державні витрати на охорону здоров'я як відсоток від номінального ВВП та в загальних видатках зведеного бюджету України

Джерело: складено за [20]

їні утримується на надто високому як для європейських країн рівні. Однак при цьому слід урахувати, що формування нинішнього високого рівня смертності відбувається в умовах прискореного старіння населення, яке за рахунок швидкого збільшення людей старшого віку не тільки підвищує його, але й посилює темпи вимирання. В останні роки погіршення стану здоров'я населення розцінюється як загроза благополуччю, економічній безпеці країни. Здоров'я необхідно розглядати як одну зі складових частин людського капіталу, економічний ресурс, одну з умов демографічного та економічного зростання [19, с. 317–318].

В Україні очікувана тривалість життя при народженні становить 71 рік, що більш ніж на 10 років менше середнього показника ЄС. Показник смертності чоловіків перевищує відповідний рівень на 65%. Понад 80% смертей чоловіків працездатного віку зумовлено хворобами, які можна було б вилікувати завдяки кращому наданню первинної допомоги.

Понад 25% дорослого населення у віці від 18 до 65 років страждають на хронічне захворювання або хронічний стан; близько 7% мають одразу кілька (три або більше) хронічних захворювань або станів. Окрім того, показники поширеності ВІЛ та туберкульозу в Україні є найвищими в Європі [18].

Динаміка смертності в Україні має хвилюподібний характер. Із 1991 по 1995 р. спостерігалось її збільшення з 12,9% до 15,4%, що становило 792,6 тис. осіб. Після падіння у 1998 р. до 14,4% (719,9 тис. осіб) спостерігалось її зростання до 16,6% (782,0 тис.) у 2005 р., що становило абсолютний максимум за всі роки існування незалежної держави. Ймовірними причинами такого зростання виступають погіршення соціально-економічної ситуації в Україні, яка була викликана спадом виробництва, кризовими явищами в економіці і, як наслідок, зменшенням рівня добробуту населення [2, с. 500].

Незважаючи на позитивну динаміку загального коефіцієнта смертності за останні п'ять років, він у 2015 р.

залишається одним із найвищих у Європі. У 2015 р. кількість померлих в Україні становила 594, 8 тис. осіб (без частини зони проведення антитерористичної операції), що було на 37,9 тис. осіб менше, ніж у 2014 р. У міських поселеннях абсолютна кількість померлих у 2015 р. порівняно з попереднім роком скоротилася на 24,5 тис., а у сільській місцевості – на 13,4 тис. осіб (без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополя). Загалом за п'ятирічний період (2011–2015 рр.) кількість померлих в Україні зменшилася на 36,9 тис. осіб (у містах – на 21,5 у селах – 15,4 тис. осіб).

Динаміка кількості померлих значною мірою визначається в Україні коливанням вікової інтенсивності смертності та змінами вікової структури. Розрахунки показують, що в 2011–2015 рр. кількість померлих у країні від структурних факторів підвищилася на 55%. Решта 45% – наслідок зниження інтенсивності смертності в результаті дії інших чинників, насамперед соціально-економічних [20, с. 23].

Тенденція щодо зниження первинної інвалідності серед працюючих із 2012 до 2014 р. включно різнилась від показників 2015 р. На території України, без урахування показників Донецької та Луганської областей, вона зросла на 0,8%. На територіях зазначених областей – на 12,3%.

Первинна інвалідність працюючих становила в 2015 р. 27,2 випадку, що майже дорівнює показнику 2014 р. (27,0).

Характеризуючи основні показники інвалідності в Україні за 2015 р., насамперед слід зазначити про незначне зростання первинно визнаних інвалідами всіх категорій (на 10 тис. усього населення) порівняно з попереднім роком – із 35,2 до 35,7. В абсолютних числах це збільшення на 8 784 особи визнаних інвалідами в 2015 р. [12, с. 8].

Висновки. Державні витрати на охорону здоров'я є незадовільними, це спричинило низку проблем із доступністю населення до медичних послуг, і, як наслідок, негативно відбилосся на загальному стані здоров'я. На жаль, населення України все частіше відмовляє собі в отри-

манні медичних послуг, і, як наслідок, зросли показники смертності і захворюваності.

У період економічної кризи та геополітичної нестабільності тягар економічних витрат, пов'язаний із наданням медичних послуг, на себе має перебирати держава.

На нашу думку, держава має збільшити витрати на проведення реформування галузі охорони здоров'я, а також раціонально розподіляти кошти відповідно до реальних потреб, визначених структурою та рівнями захворюваності населення країни.

Список використаних джерел:

1. Гнидюк І.В. Сучасний стан фінансового забезпечення галузі охорони здоров'я / І.В. Гнидюк // *Economic Annals-XXI*. – 2015. – № 155(11–12). – С. 73–77.
2. Гунченко О.О. Захворюваність та смертність населення України: динаміка та регіональний аспект / О.О. Гунченко // *Геополітика і екогеодинаміка регіонів*. – 2014. – Вип. 2. – С. 500–506.
3. Князевич В.М., Жаліло Л.І. Системна криза в Україні як контекст реформ охорони здоров'я / В.М. Князевич, Л.І. Жаліло // *Вісник НАДУ*. – 2015. – № 3. – С. 99–104.
4. Лобас М.В. Рівень фінансування охорони здоров'я як чинник забезпечення якісної медичної допомоги сільському населенню / М.В. Лобас // *Україна. Здоров'я нації*. – 2016. – № 4/1(41). – С. 150–155.
5. Мальований М.І. Стан та проблеми державного фінансування охорони здоров'я в Україні / М.І. Мальований // *Проблеми економіки*. – 2013. – № 4. – С. 116–124.
6. Міністерство охорони здоров'я України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.moz.gov.ua/.
7. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2011 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2012 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2014 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2015 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
12. Основні показники інвалідності та діяльності медико-соціальних експертних комісій України показники за 2015 рік: Аналітико-інформаційний довідник / За ред. С.І. Черняка. – Дніпропетровськ : Акцент ПП, 2016. – 162 с.
13. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2011 році : доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
14. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2012 році : доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
15. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2013 році : доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
16. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2014 році : доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
17. Самооцінка населенням стану здоров'я та рівня доступності окремих видів медичної допомоги у 2015 році : доповідь [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
18. Світовий банк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/ua>.
19. Шерстюк Н.С., Соколов А.В. Здоров'я населення України та його вплив на демографічну ситуацію / Н.С. Шерстюк, А.В. Соколов // *Економіка і суспільство*. – 2016. – № 5. – С. 316–319.
20. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України. 2014 рік / За ред. О. Квіташвілі. – К., 2015. – 460 с.

Анотація. В статтю проаналізовано сучасне становище державних витрат в області охорони здоров'я України. Розглянуто, як обмеження фінансових ресурсів впливає на доступність медичних послуг і загальне здоров'я населення. Державні витрати на охорону здоров'я є незадовільними. Внаслідок такої ситуації зростають показники смертності та захворюваності. Державі слід збільшити фінансування реформи охорони здоров'я, а також раціонально розподіляти кошти відповідно до потреб.

Ключевые слова: государственные расходы, общие расходы, финансирование, здравоохранение, состояние здоровья.

Summary. The article analyzes the current state of public expenditures in the health care sector of Ukraine. It also discusses how limiting financial resources affects access to health services and the general health of the population. Public costs on health care is unsatisfactory. Unfortunately, as a result of such funding, we have high rates of mortality and morbidity. The state should increase the cost of health care reform and rationally distribute finance according to needs.

Key words: Public Costs, Total Costs, Financing, Health Care, Health.

Витвицький Я. С.
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри економіки підприємства
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*
Лебега О. В.
*аспірант кафедри економіки підприємства
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу*

Vytvitsky Ya. S.
*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of department of enterprise economy
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas*
Lebega O. V.
*Postgraduate student
Department of enterprise economy
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas,*

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ВИДОБУВАННЯ СЛАНЦЕВОГО ГАЗУ

MODELING THE ECONOMIC INDICATORS OF SHALE GAS PRODUCTION

Анотація. У статті приведено результати кореляційно-регресійного аналізу з метою подальшого використання отриманих кореляційних залежностей для оцінювання економічних показників видобування природного газу зі сланцевих порід. Статистичні дані, на основі яких отримані кореляційні залежності, зібрані шляхом аналізу інформації про досвід видобування сланцевого газу на основних родовищах США. Використано такі характеристики сланцевих формацій, як: вміст органічної речовини, ступінь її катагенезу, інтервали глибин залягання сланцевих порід, ефективна товщина, пористість, проникливість, уміст газу, дебіт газу. Встановлено кореляційно-регресійні залежності між цими параметрами і граничною межею витрат, за яких можливий рентабельний видобуток сланцевого газу.

Ключові слова: сланцевий газ, характеристики сланцевих формацій, кореляційно-регресійні залежності, ціна беззбитковості видобутку газу зі сланцевих формацій.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку світової економіки для оцінки та прогнозування економічних процесів широко застосовують економіко-математичні методи. Велика кількість діючих факторів у нафтогазовидобувній сфері зумовлює необхідність застосування кореляційно-регресійного аналізу для кількісної оцінки взаємозалежностей між численними параметрами, що характеризують окремі геологічні властивості нафтогазоперспективних формацій та економічними характеристиками видобування з них вуглеводнів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам виявлення найбільш перспективних зон щодо рентабельного видобутку природного газу із сланцевих порід присвячено низку публікацій [1–13]. Однак у цих роботах здебільшого розглядалися проблеми встановлення критеріїв, які якісно і кількісно характеризують найбільш перспективні зони та вибору комплексу геолого-геофізичних методів, що дають можливість їх виявляти. Проте в жодній із цих робіт не було здійснено спроб застосування кореляційно-регресійного аналізу з метою подальшого використання отриманих кореляційних залежностей для прогнозування економічних характеристик родовищ природного газу у сланцевих формаціях.

Проведений нами аналіз досвіду видобування газу із сланцевих порід [14, с. 40–52] дав змогу встановити найважливіші характеристики сланцевих формацій, які й послужили основою для кореляційно-регресійного аналізу.

Метою даної роботи є побудова економіко-математичних моделей для оцінки граничної межі витрат під час видобування газу зі сланцевих порід залежно від різних факторів для прогнозування цієї важливої економічної характеристики на нових територіях, площах і локальних об'єктах.

Результати дослідження.

Аналіз досвіду США та інших країн щодо розвідки і видобування газу зі сланцевих порід, де нині здійснюється його промисловий видобуток, проведений нами у роботі [14, с. 40–52], дав змогу встановити найважливіші характеристики сланцевих формацій, а саме:

- вміст органічної речовини (керогену), %;
- термальна зрілість сланцевих порід (ступінь катагенезу R_o), %;
- пористість, %;
- ефективна товщина продуктивного горизонту, м;
- проникливість, нанодарсі;
- глибина залягання, м;
- вміст газу, м³/т;
- продуктивність (дебіт) свердловин.

Ці характеристики стали передумовою для побудови кореляційних залежностей, за допомогою яких можна отримати кількісну оцінку найбільш перспективних зон та визначити можливості рентабельного видобування сланцевого газу.

Також було проведено дослідження статистичних характеристик обраних параметрів [14, с. 63–74]. Установлено характер їх розподілу, межі змін, математичне очікування, стандартне відхилення.

На першому етапі дослідження здійснено аналіз парних кореляційних залежностей між характеристиками сланцевих формацій і ціною газу, що встановлена як собівартість плюс 10% норма прибутку [10, с. 53].

Відомо, що головним критерієм відмінності газоносних сланців від звичайних осадових порід є вміст органічної речовини (керогену) [3; 4; 7]. Як показують численні дослідження, вміст органічної речовини у перспективних зонах має перевищувати 1–3%. На рис. 1 зображено кореляційну залежність беззбитковості видобутку сланцевого газу від вмісту органічної речовини *Sorg*, яка носить нелінійний характер і добре описується степеневою функцією.

Не менш важливою характеристикою сланцевих формацій є ступінь катагенезу (еволюції) органічної речовини, що визначається за відбитвою здатністю вітриніту (R_o). Загалом із підвищенням рівня катагенетичних перетворень, тобто рівня термічної зрілості органічної речовини, зростає вміст вуглецю у керогені, відповідно зростає значення R_o . За значних глибин залягання і в умовах високого тиску це забезпечує значні початкові дебіти газу.

Залежність ціни беззбитковості від ступеня катагенезу керогену подано на рис. 2. Вона є значимою і носить нелінійний характер.

Локальні високопродуктивні зони сланцевих товщ характеризуються високою матричною пористістю. Пори у сланцевих породах містять значну кількість вільного сланцевого газу, який у початкові періоди видобування можна вилучати з високими дебітами, що сприяє покращенню економічних показників. Як видно з рис. 3, залежність між пористістю і ціною беззбитковості газу також має нелінійний характер.

Товщина сланців разом із великою площею їх розповсюдження і наявністю органічної речовини для адсорбції газу визначають запаси сланцевого газу, а також створюють більш сприятливі умови для буріння горизонтальної частини свердловин. Залежність ефективної товщини сланцевих формацій і ціни беззбитковості подано на рис. 4.

Проникність є характеристикою, що визначає фільтраційні властивості сланцевих порід. Велике значення має зумовлена сланцюватістю наявність системи природних тріщин, що визначають проникність і підвищують ефективність проведення гідророзривів. Проникність розподілена за логнормальним законом [15, с. 68], тому досліджувалася залежність між ціною беззбитковості і логарифмом проникності (рис. 5).

Суттєво впливає на вибір технічних, технологічних та організаційних рішень під час буріння свердловин є

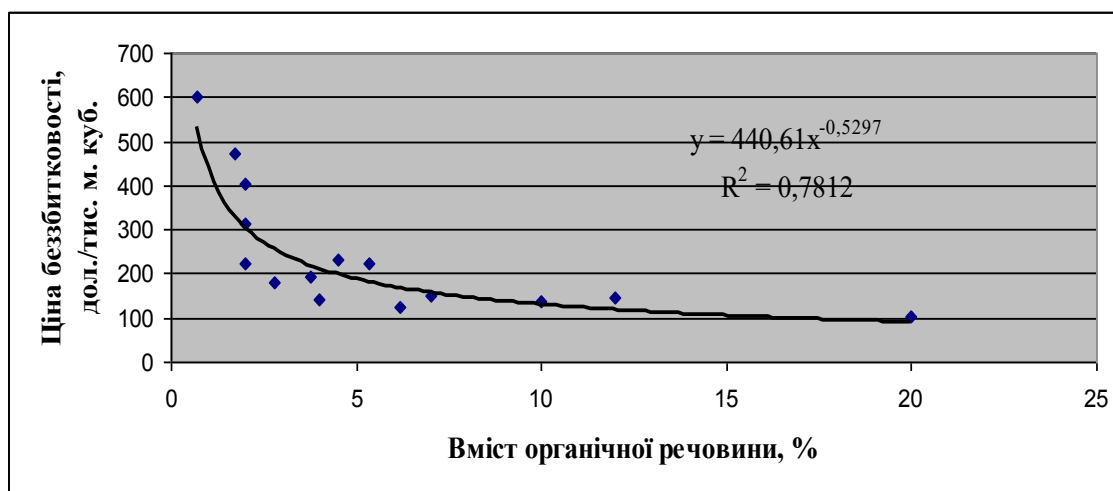


Рис. 1. Залежність беззбитковості видобутку сланцевого газу від вмісту органічної речовини, *Sorg*

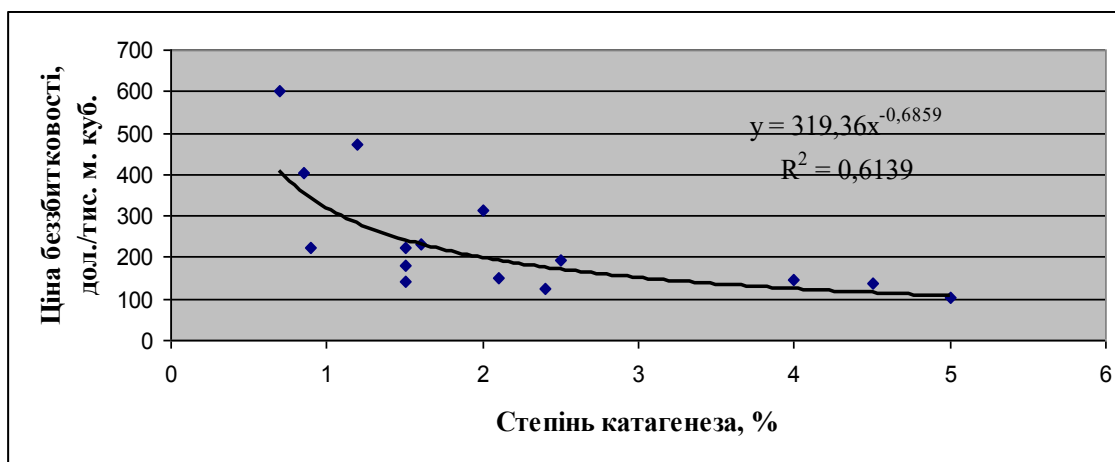
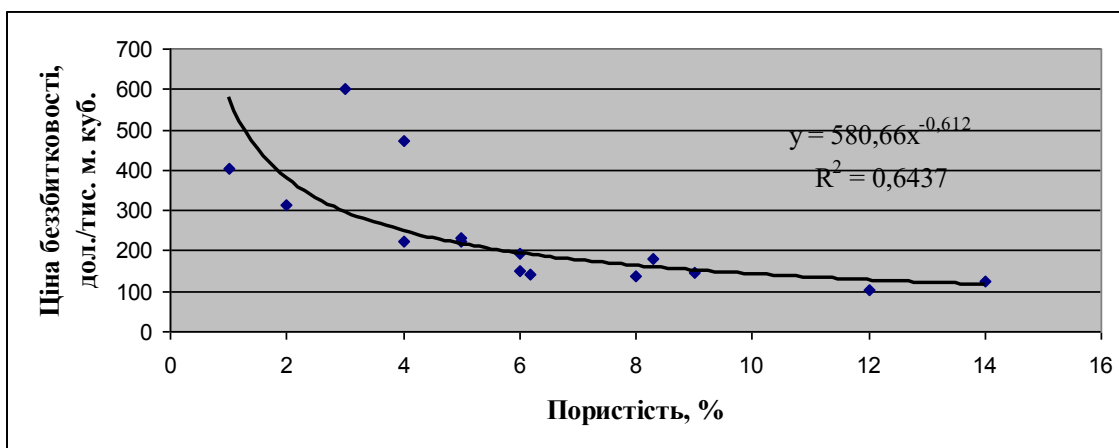
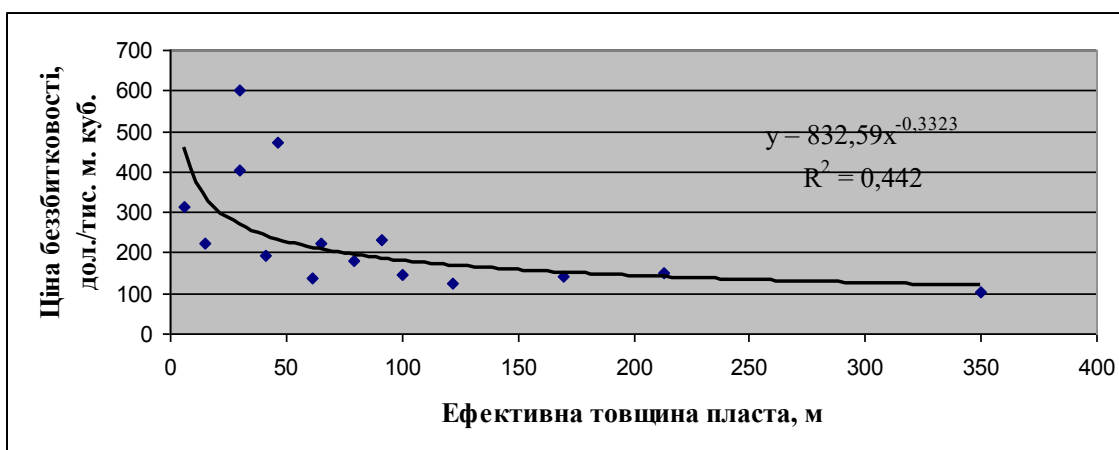
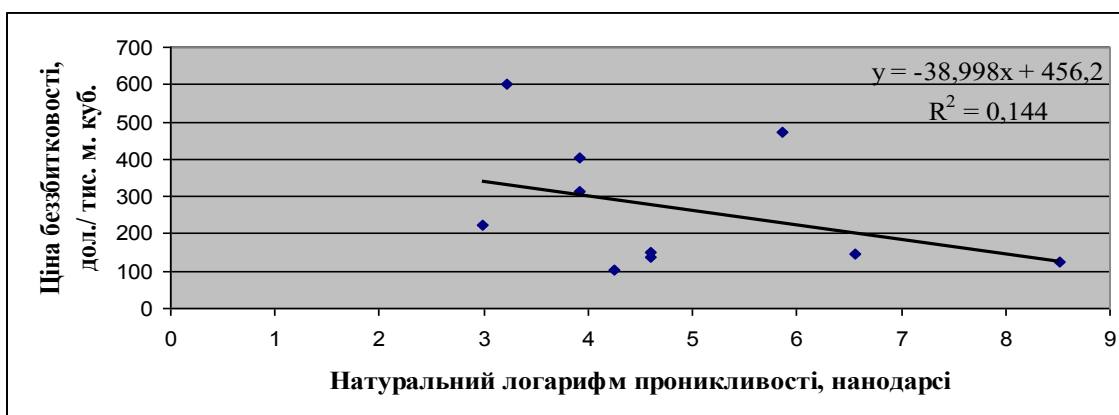


Рис. 2. Залежність беззбитковості видобутку сланцевого газу від ступені катагенезу керогену, R_o

Рис. 3. Залежність безбитковості видобутку сланцевого газу від пористості сланцевих порід, K_p Рис. 4. Залежність безбитковості видобутку сланцевого газу від ефективної товщини сланцевих порід, h_{ef} Рис. 5. Залежність безбитковості видобутку сланцевого газу від проникливості сланцевих порід, $\ln K_{pr}$

глибина залягання сланцевої товщі. Крім цього, вона є важливим фактором формування величини інвестиційних витрат і собівартості видобутку газу. Також зі зростанням глибини залягання сланцевих товщ зростають пластові тиски і температури, що сприяє поглибленню ступеня катагенезу органічної речовини та збільшенню продуктивності свердловин. Залежність

безбитковості видобутку сланцевого газу від глибини подано на рис. 6.

Промисловий видобуток газу є доцільним у зонах підвищеної газогенераційної здатності сланцевих товщ, які визначаються вмістом газу у сланцевій породі. Залежність безбитковості видобутку сланцевого газу від вмісту газу зображено на рис. 7.

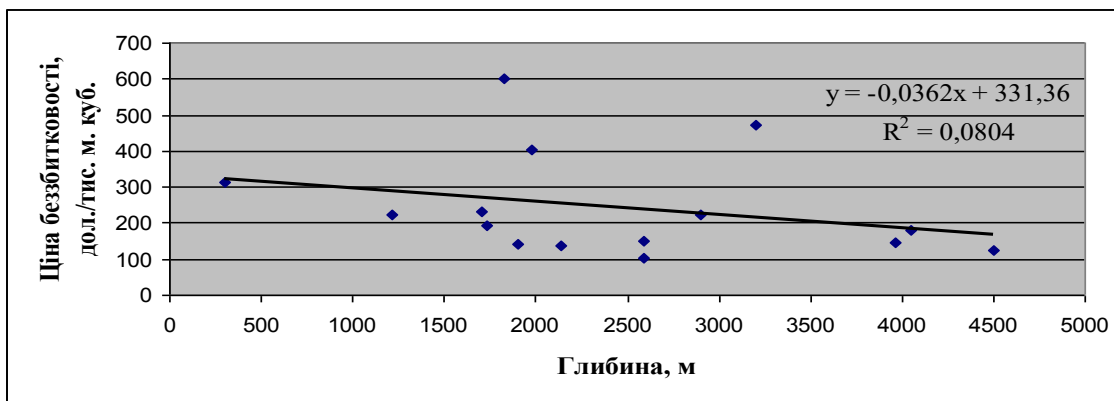


Рис. 6. Залежність безбитковості видобутку сланцевого газу від глибини залягання сланцевих порід, H

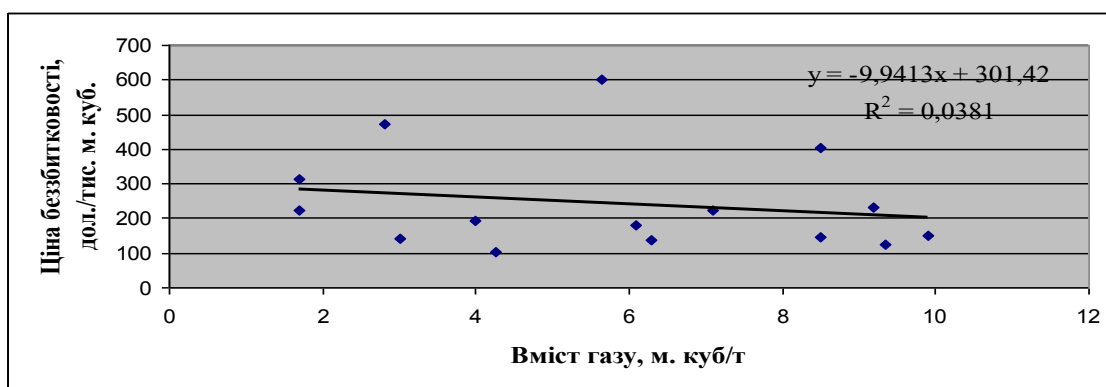


Рис. 7. Залежність безбитковості видобутку сланцевого газу від умісту газу, B_2

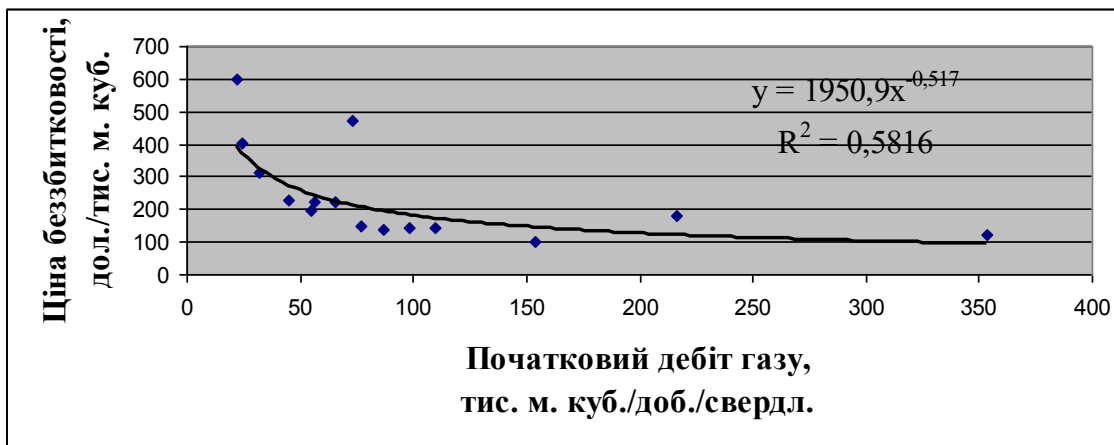


Рис. 8. Залежність безбитковості видобутку сланцевого газу від дебіту свердловин

Нарешті, на останньому етапі дослідження на основі даних по основних родовищах США (Барнет, Фаєтвілл, Хейнсвілл, Марселлус, Вудфорд) [10, с. 53] встановлено кореляційну залежність ціни безбитковості видобування сланцевого газу від початкового дебіту свердловин (рис. 8).

Як видно з наведених результатів КРА, отримані парні кореляційно-регресійні залежності підтверджують геолого-економічну сутність взаємозв'язків між досліджуваними параметрами і можуть використовуватися для економічної оцінки перспектив видобування сланцевого газу.

Відомо, що більш точно і достовірно встановити зв'язки між досліджуваними параметрами дає змогу застосування багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу [16]. Саме це завдання було наступним етапом дослідження, у результаті якого отримано залежність між ціною безбитковості видобутку газу зі свердловин

Відомо, що більш точно і достовірно встановити зв'язки між досліджуваними параметрами дає змогу застосування багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу [16]. Саме це завдання було наступним етапом дослідження, у результаті якого отримано залежність між ціною безбитковості видобутку газу зі свердловин

у сланцевих породах і найважливішими геологічними характеристиками цих порід:

$$Цб = 392,44 - 2,63C_{орг} - 35,11K_n - 0,03H_{эф} - 6,97B_2 + 0,05H, \quad (1)$$

$$R_m = 0,76; \text{Обсяг вибірки} - 15 \text{ спостереження; } Fr = 2,9 > Fr_{кр} = 2,47.$$

Необхідно зазначити, що отримані залежності мають велике практичне значення, оскільки дають змогу прогнозувати найважливіший геолого-економічний показник сланцевих порід – граничну межу витрат, за яких видобування сланцевого газу може бути рентабельним, що є основою для успішного управління процесами проведення геологорозвідувальних робіт та розроблення сланцевих родовищ.

Висновки. Проведений збір, аналіз та узагальнення доступної інформації про основні геолого-економічні характеристики родовищ, де нині ведеться комерційний видобуток природного газу зі сланцевих порід, дав змогу встановити кореляційно-регресійні залежності, що забезпечують можливість оцінювання такої важливої економічної характеристики сланцевих родовищ, як гранична межа витрат, за яких можливий беззбитковий видобуток газу. Використання отриманих регресійних залежностей може стати поштовхом для переоцінки перспективності видобування природного газу зі сланцевих відкладів у різних осадових басейнах у світі та Україні.

Список використаних джерел:

1. Дмитриевский А.Н. Сланцевый газ – новый вектор развития мирового рынка углеводородного сырья / А.Н. Дмитриевский, В.И. Высоцкий // Газовая промышленность. – 2010. – № 8. – С. 44–47.
2. Сорокин С.Н. Основные проблемы и перспективы добычи сланцевого газа / С.Н. Сорокин, А.А. Горячев. – М., 2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://www.eriras.ru/files/Sorokin_Goryachev_OEPEE_slanec.pdf.
3. Цветков Л.Д. Сланцевые углеводороды (библиографический обзор) / Л.Д. Цветков, Н.Л. Цветкова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://ftp.nedra.ru/rus/activity/archive/publications/hydrocarbons.pdf>.
4. Лукин А.Е. Черносланцевые формации эвскинского типа – мегаловушки природного газа / А.Е. Лукин // Геология и полезные ископаемые Мирового океана. – 2013. – № 4. – С. 5–28.
5. Юрова М.П. Особенности разработки сланцевых углеводородов США (на примере формаций Бакен, Игл Форд, Барнетт, Хайнесвилл, Файетвилл, Марцеллус) / М.П. Юрова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://geors.ru/media/pdf/07_Yurova.pdf.
6. Бойер Ч. Сланцевый газ – глобальный ресурс / Ч. Бойер, Б. Кларк, Р. Льюис, К.К. Миллер // Нефтегазовое обозрение. – 2011. – Т. 23. – № 3 – С. 36–51. – @ Copyright 2012 Schlumberger.
7. Поиск высокопродуктивных зон: качество коллектора и качество заканчивания скважин // Нефтегазовое обозрение, 2013–2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.slb.com/~media/Files/resources/oilfield_review/russia13/win13/article.5.pdf.
8. Богоявленский В. Месторождение Марселлус – лидер сланцевой революции в США / В. Богоявленский, П. Баринков, И. Богоявленский, К. Якубсон [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://burneft.ru/archive/issues/2016-12/16>.
9. Собко А. Сланцевая революция в мире: как не запутаться в цифрах / А. Собко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.odnako.org/blogs/slancevaya-revoluciya-v-mire-kak-ne-zaputatsya-v-cifrah/>.
10. Нетрадиционный газ как фактор регионализации газовых рынков А.М. Мастепанов, А.Д. Степанов, С.В. Горевалов, А.М. Белогорьев ; под общ. ред. д. э. н. А.М. Мастепанова и к. г. н., доц. А.И. Громова. – М. : Энергия, 2013. – 128 с.
11. Иванов Н.А. Сланцевая Америка: энергетическая политика США и освоение нетрадиционных нефтегазовых ресурсов / Н.А. Иванов. – М. : Магистр, 2014. – 304 с.
12. Аверьянова О.Ю. Вариативность оценок углеводородного потенциала нефтегазоносных систем / Ю.А. Аверьянова, Д. Морариу // Нефтегазовая геология. Теория и практика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ngtp.ru/rub/6/32_2016.pdf.
13. Репник А.А. Автоматизированное выделение наиболее перспективных зон для разработки сланцевых объектов с помощью разработанного плагина в среде OCEAN FRAMEWORK (PETREL) / А.А. Репник // XXI Губкинские чтения (Москва, 4–25 марта 2016 г.). – С. 101–105.
14. Витвицкий Я.С. Світовий досвід видобування сланцевого газу / Я.С. Витвицкий, О.В. Лебега // Науковий вісник ІФН-ТУНГ. Серія «Економіка та управління в нафтовій і газовій промисловості». – 2016. – № 1(13). – С. 40–52.
15. Витвицкий Я.С. Врахування фактора часу при освоєнні родовищ природного газу у сланцевих породах / Я.С. Витвицкий, О.В. Лебега // Вісник ВІЕМ. – 2017. – № 18. – С. 63–74.

Аннотация. В статье приведены результаты корреляционно-регрессионного анализа, осуществленного с целью дальнейшего использования полученных зависимостей для оценивания экономических показателей добычи природного газа из сланцевых пород. Статистические данные, на основании которых получены корреляционные зависимости, собраны путем анализа информации об опыте добычи сланцевого газа на основных месторождениях США. Используются такие характеристики сланцевых формаций, как: содержание органического вещества, степень ее катагенеза, интервалы глубин залегания сланцевых пород, эффективная мощность, пористость, проницаемость, содержание газа, дебит газа. Получены корреляционно-регрессионные зависимости между этими параметрами и предельными затратами, при которых возможна рентабельная добыча сланцевого газа.

Ключевые слова: сланцевый газ, характеристики сланцевых формаций, корреляционно-регрессионные зависимости, цена безубыточности добычи газа из сланцевых формаций.

Summary. The article shows the results of correlation-regression in order to further use the obtained correlation dependences for the estimation of economic parameters of natural gas production from shale rocks. The statistical data on the basis of which correlation dependencies were obtained are collected by analyzing information on the experience of shale gas production in the main US deposits. The following characteristics of the shale formations are used: the content of organic matter, the degree of its catagenesis, the intervals of depth of occurrence of shale rock, effective thickness, porosity, insight, gas content, gas flow rate. There is established correlation-regression dependencies between these parameters and the marginal cost limit, at which it is possible for cost-effective extraction of shale gas.

Key words: shale gas, characteristics of shale formations, correlation-regression dependencies, price of break-even gas extraction from shale formations.

Войчак Д. А.

здобувач кафедри міжнародної економіки
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Voichak D. A.

candidate for a degree of the International Economics Department,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

МОДЕРНІЗАЦІЯ ІНФРАСТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ АГРОПРОДОВОЛЬНОЇ ПРОДУКЦІЇ УКРАЇНИ

MODERNIZATION OF INFRASTRUCTURE OF THE AGROFOOD MARKET OF UKRAINE

Анотація. У роботі обґрунтовано напрями модернізації елементів інфраструктури агропродовольчого ринку як основного складника підвищення експортної конкурентоспроможності України. Систематизацію напрямів здійснено за основними елементами інфраструктури агропродовольчого ринку. Визначено вплив інфраструктурного забезпечення регіонів України на розвиток агропродовольчого ринку.

Ключові слова: інфраструктура, агропродовольчий ринок, модернізація, конкурентоспроможність, експорт аграрної продукції.

Вступ та постановка проблеми. В економічній політиці України проблеми розвитку інфраструктури набувають першочергового значення, оскільки зрозуміло, що для росту національної економіки потрібні масштабні внутрішні інвестиції, особливо такі, які дають змогу її диверсифікувати.

Особлива увага надалі приділятиметься реформам, здатним забезпечити продовольчу безпеку України. Відповідно, особливий науковий інтерес становить обґрунтування напрямів модернізації інфраструктури агропродовольчого ринку України, адже на сучасному етапі саме інфраструктура може стати як проривним, так і стримуючим фактором формування конкурентного агропродовольчого ринку в умовах посилення глобалізаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем формування та розвитку інфраструктури агропродовольчого ринку присвячено наукові розробки таких зарубіжних та українських економістів, як Л. Абсава, О. Васильєва, Н. Внукова, Л. Ібрагімов, А. Кузнецова, М. Солодкий, О. Яценко, Р. Aghion, T. Levitt, M. Schankerman. Але питання модернізації інфраструктури залишаються нагальними, адже низький рівень її розвитку є одним із базових факторів, що обмежують зростання національної економіки.

Метою даної роботи є обґрунтування напрямів модернізації елементів інфраструктури агропродовольчого ринку як складової частини підвищення конкурентоспроможності України.

Результати дослідження.

Одним з основних трендів сучасного етапу розвитку української економіки є зростання частки агропродовольчої сфери як у структурі валового внутрішнього продукту, так і в експортних операціях. За результатами 2016 р. сільськогосподарське виробництво становило 12% (9,4 млрд. дол.) від загального ВВП України [1]. При цьому частка експорту продукції агропродовольчої сфери за період 2011–2016 рр. зросла з 18,7% до 42% (із 12,7 млрд. дол. до 15,3 млрд. дол.) [2].

Саме тому агропродовольча сфера та відповідна інфраструктура формують не лише продовольчу безпеку кра-

їни, а й мають значний вплив на рівень її конкурентоспроможності.

Зважаючи на сучасну методику оцінки глобальної конкурентоспроможності, Україна належить до групи країн стадії 2: орієнтовані на ефективність. До 2013 р. в Україні фондом «Ефективне управління» формувалася «Звіт про конкурентоспроможність регіонів України». Безперечним є той факт, що рівень інфраструктурного забезпечення регіонів України напряму впливає на розвиток агропродовольчого ринку. Для дослідження впливу інфраструктури на рівень розвитку агропродовольчого ринку України ми скористалися методом аналітичних групувань що застосовується до груп регіонів України, сформованих за рівнем розвитку інфраструктури. На основі цього нами доведено, що у разі збереження попередніх умов розвитку варіація валової сільськогосподарської продукції регіонів України на 20% залежить від рівня їх інфраструктурного забезпечення, а на 80% зміни валової продукції сільського господарства регіону впливають інші фактори [3].

Економіко-математичні дослідження, проведені нами майже по всіх країнах світу, показали, що за інших рівнозначних умов величина валової сільськогосподарської продукції в розрахунку на одного зайнятого в сільському господарстві працівника на 38,15% залежить саме від величини індексу інфраструктури. Тобто саме розвиток інфраструктури агропродовольчого ринку України може стати каталізатором активізації її зовнішньоекономічної діяльності.

Ефективно працююча, добре спланована, сучасна інфраструктура є основною конкурентною перевагою для економіки будь-якої країни в умовах глобалізації. У країнах із розвинутою економікою, які мають модернізовану ефективну інфраструктуру практично в усіх галузях економіки і життєдіяльності країни, залучають в інфраструктурні галузі кращих фахівців, а також найбільш успішні компанії. Інфраструктура є базисом подальшого росту національних економік. Хоча несприятливі економічні та політичні умови можуть зробити інвестиції в інфраструктуру малоефективними і значно понизити для інвесторів очікувані вигоди.

Країни, які є активними ринковими гравцями, передусім приділяють увагу розвитку транспортної інфраструктури, енерго- і водопостачанню. Водночас багато розвинених країн, особливо США і країн ЄС, шукають способи, як модернізувати об'єкти застарілої інфраструктури в умовах обмежених фінансових можливостей. На думку аналітиків агентства McKinsey, глобальна інфраструктура потребує до 2030 р. 57 трлн. дол. інвестиційних ресурсів, що, за прогнозами, дорівнює 3,5% світового ВВП [4].

На початку XXI ст. відбулося зміцнення ринкової влади найбільших компаній, що функціонують на продовольчих ринках. За даними компанії OXFAM, у наші дні на 7 млрд. споживачів продовольства припадає не більше 500 компаній, які контролюють 70% усього асортименту продовольчих продуктів. Сукупний прибуток «Великої десятки» – Associated British Foods (ABF), Coca-Cola, Danone, General Mills, Kellogg, Mars, Mondelez International (раніше – Kraft Foods), Nestlé, PepsiCo і Unilever – за один день становить більше 1,1 млрд. дол., а річний дохід – понад 450 млрд. дол., що еквівалентно ВВП усіх низькодоходних країн світу разом узятих [5]. На основі даних рейтингу Fortune Global 500 ключові показники найбільших компаній світу з виробництва продовольчих товарів представлено в табл. 1.

Глобальні продовольчі компанії стають ініціаторами формування глобальних ланцюгів доданої вартості на шляху «від поля до споживача», розділяючи процес створення товару на безліч стадій і фрагментуючи їх просторове розміщення, формуючи на основі цього глобальну інфраструктуру агропродовольчого ринку.

Досліджуючи теоретичні засади формування глобальної інфраструктури ринку, нами виокремлено вісім структурних компонент, які в сукупності формують інфраструктуру агропродовольчого ринку: торговельна, логістична, інформаційна, інституціональна, фінансова, інноваційна, екологічна та соціальна інфраструктури.

Торговельна інфраструктура складається з бірж, брокерських контор, торгових домів і палат, аукціонів і виставок-ярмарок, надаючи послуги із забезпечення населення продуктами харчування та підтримання рівня продовольчої безпеки національних економік. Логістична компонента включає транспортні компанії і шляхи, трубопроводи і лінії електропередач, забезпечує зберігання товарів на складах, створення резервів та запасів. Забезпеченням каналів зв'язку, накопиченням та доступом до баз даних, телекомунікаціями займається інформаційна інфраструктура.

Елементи інституціональної інфраструктури дають змогу регулювати взаємовідносини та взаємодії економічних агентів через законодавство та неформальні інститути

моральної поведінки та соціальної відповідальності. До неї можна віднести законодавчі, виконавчі та податкові державні органи, митницю, державні фонди, державні та громадські асоціації підприємств.

Фінансова підсистема включає в себе комерційні та інвестиційні банки, лізингові організації, страхові і факторингові компанії, тобто слугує прискоренню обороту товарів, грошей та капіталу. Інноваційна інфраструктура об'єднує науку, інноватику, венчурний бізнес. Екологічна компонента формується для забезпечення охорони навколишнього середовища та збереження природного середовища життєдіяльності.

Враховуючи специфіку агропродовольчого ринку, соціальна інфраструктура забезпечує відтворення людського капіталу через доступ до якісних продуктів харчування, здатних покращити стан здоров'я споживачів, а також пропагування здорового харчування.

Основним завданням соціального елементу глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку є конвергенція соціальних стандартів споживання харчової продукції.

Загальний поелементний склад глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку представлено в табл. 2.

Якість і розвиток інфраструктури чинять великий вплив на економічне зростання, у різний спосіб скорочують розбіжність у рівнях доходів населення та сприяють у боротьбі з бідністю. Базуючись на розробленій Міністерством економічного розвитку і торгівлі України Експортній стратегії [2], нами виокремлено напрямки модернізації основних складників інфраструктури агропродовольчого ринку. Систематизація цих напрямів сформована за вищезазначеними в табл. 2 елементами інфраструктури агропродовольчого ринку.

Особливе значення для модернізації інфраструктури агропродовольчої сфери матимуть перетворення, що відбуватимуться в торговельній компоненті інфраструктури, адже на експорт товарів припадає близько 81% загального експорту України, значну частину якого становлять традиційні товари: продукція сільського господарства та металургії, мінеральні продукти та продукція машинобудування. Декомпозиція динаміки українського експорту вказує на зміну показників експорту в останні десять років виключно завдяки інтенсифікації торгівлі саме цими товарами.

Необхідними заходами активізації цього напрямку є спрощення процедур торгівлі, просування та брендинг агропродукції, більш активна участь у міжнародних ярмарках, виставках. Для збільшення обсягів торгівлі та залучення інвестицій Україна повинна ефективніше використовувати преференції в рамках уже укладених

Таблиця 1

Ключові показники найбільших компаній світу з виробництва продовольчих товарів, 2014 р.

Компанія	Обсяг продажу, млн. дол.	Прибуток, млн. дол.	Місце в рейтингу Fortune Global 500 - 2014
Nestle (Швейцарія)	99453	10807	72
Archer Daniels Midland (США)	89804	1342	87
PepsiCo (США)	66415	6740	137
Unilever (Великобританія)	66108	6428	140
Bunge (США)	62564	306	153
Wilmar International (Сінгапур)	44085	1318	239
JBS (Бразилія)	43049	429,5	251
Mondelez International Inc. (США)	35299	3915	332
Tyson Foods Inc. (США)	34482	778	346
Danone (Франція)	28274	1887	429

Джерело: складено за [6]

угод про вільну торгівлю та ініціювати переговори про підписання нових. Поліпшення умов виходу на ринки та отримання доступу до нових ринків, проведення заходів, спрямованих на вивчення і створення нових економічних можливостей, а також гармонізація регуляторної бази

сприятимуть створенню нових робочих місць та подальшому зростанню економіки України (рис. 1).

Агропродовольчу продукцію в межах України перевозять залізницею, автомобільними та річковими шляхами. Близько 2/3 зерна доставляється в порти залізницею,



Рис. 1. Складники модернізації інфраструктури агропродовольчого ринку України

Таблиця 2

Структурні елементи глобальної інфраструктури агропродовольчого ринку

Елементи	Внутрішній склад
Торговельний	Торговельні та торговельно-посередницькі підприємства, організації з торговельного забезпечення, аграрні біржі, агроторгові дома, оптові продовольчі ринки, виставки, ярмарки
Логістичний	Складське господарство та підприємства в галузі зберігання агропродукції, транспортні та транспортно-експедиторські компанії, підприємства з надання логістичних послуг
Інформаційний	Консалтингові агенції, інформаційні підприємства, дорадчі служби, центри цінового моніторингу, засоби масової інформації, рекламні агенції
Інституціональний	Міжнародні організації, контролюючі органи, юридичні організації
Фінансовий	Фінансові організації, кредитні організації, комерційні банки, кредитні спілки, агропромислові фінансові групи, страхові компанії
Інноваційний	Зони інтенсивного науково-технічного розвитку, агропарки, інноваційні центри, венчурні фірми
Екологічний	Екологічні інституції, інспекції, що контролюють дотримання екологічних норм
Соціальний	Інституції, що забезпечують конвергенцію соціальних стандартів споживання та подолання проблеми голоду, громадські організації

Джерело: розроблено автором

Оцінка інвестиційного попиту в логістичній інфраструктурі України
(за даними Федерації роботодавців України)

Напрямок	Продукція	Кількість, од.	Сумарні інвестиційні потреби, млн. дол. США
Оновлення вагонного та локомотивного парку	Напіввагони	40000	2400
	Пасажирські вагони	750	250
	Фітингові платформи	5000	250
	Зерновози	5000	400
	Електровози	500	1000
	Швидкісні потяги	40	800
	Дизельні потяги	250	500
	Маневрові тепловози	500	500
	Всього	X	6100
Модернізація залізничного полотна	Капітальний ремонт залізничних колій	10000 км	2000
Будівництво і капітальний ремонт автомобільних доріг	Капітальний ремонт	50 000 км	10 000
	Будівництво нових	5000 км	12 500
	Всього	X	22 500

Джерело: складено за даними [9]

1/3 – автотранспортом, і лише 3% – річковим транспортом. В Україні функціонують близько 700 бункерів для зберігання зерна та олійних культур із загальною потужністю зберігання 36 млн. т та щоденною вантажопідйомністю 1,5 млн. т, і ці показники постійно зростають. Близько 15% бункерів для зберігання зерна та олійних культур країни знаходиться у державній власності, тоді як інша частина належить сільськогосподарським підприємствам, фермерам або іншим приватним власникам. Україна має 16 державних портів (із загальним обсягом зберігання близько 1 млн. т зерна і транзитною потужністю 17 млн. т на рік), а також сім приватних портів [7].

Одна з ключових позицій у модернізації інфраструктури агропродовольчого ринку та розширенні доступу до глобальних ринків продовольства належить портовій інфраструктурі. Близько 39% загальних обсягів зовнішньої торгівлі України проходить через порти, причому 42% від усього обсягу експорту припадає на зерно, 90% якого експортується саме через порти [8]. За даними Міністерства інфраструктури України, інвестиції в інфраструктуру портів прогноуються на рівні 3–4 млрд. дол., включаючи причали, днопоглиблювальні роботи, залізничні дороги, автошляхи та розвиток терміналів.

У даному разі основна мета полягає у підвищенні ефективності використання наявної інфраструктури зберігання і транспортування аграрної продукції, зростанні експортних операцій, створенні стабільного клімату для інвестицій в інфраструктуру та логістику включно з реформуванням залізниці, річкових і морських портів, зниженням витрат на логістику.

У табл. 3 приведено оцінку інвестиційного попиту в транспортній інфраструктурі виходячи з поточного стану основних фондів та оприлюднених проектів із модернізації.

Хронічне недоінвестування основних фондів в Україні протягом останніх 25 років призвело до збільшення їх зношеності до 83,5%. Найбільш критична ситуація в інфраструктурних об'єктах: у транспорті (зношеність 97,9% у 2014 р.) та енергетиці (61,4%) [9]. У рамках Угоди про асоціацію Україна повинна протягом 5–10 років прийняти законодавство і стандарти ЄС у сфері енергетики і транспорту. Це вимагає значних інвестицій, тому надзвичайно важливо розпочати процеси модернізації найбільш критичних видів інфраструктури, які мають значний вплив на ефективність експортних операцій, особливо це стосується транспортної та логістичної інфраструктури.

Висновки. У багатовимірній економічній системі агропродовольчого ринку найважливіше місце посідає його інфраструктура, оскільки сам рівень її розвитку зумовлює якість та обсяги виробництва та реалізації агропродовольчої продукції, що, своєю чергою, забезпечує розвиток експорту в умовах інтеграційних зрушень європейського і світового ринків. Якісні та кількісні показники стану розвитку агропродовольчого ринку країни значною мірою визначають її стратегічне положення у глобальному економічному просторі, а рівень забезпечення продовольчої безпеки в умовах загострення глобальної продовольчої проблеми стає потужним інструментом досягнення геоекономічних та геополітичних переваг держави.

Список використаних джерел:

- Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minagro.gov.ua/>.
- Експортна стратегія України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/?lang=uk-ua>.
- Войчак Д.А. Сегментно – структурні зрушення в інфраструктурі агропродовольчого ринку України / Д.А. Войчак // Економіст. – 2015. – № 7. – С. 27–30.
- McKinsey Global Institute, Infrastructure Productivity: How to Save \$1 Trillion a Year, January 2013.
- Обеспечение инклюзивности и эффективности агропродовольственных систем [Електронний ресурс]. – Режим доступу : URL: <http://www.fao.org/about/ /what-we-do/so4/ru/>.
- Fortune Global 500. Food production. Food Consumer Products [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fortune.com/global500>.
- Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства і сільських територій в Україні на 2015–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/node/16025>.

8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Україна від кризи до економічного зростання. План модернізації України. Федерація роботодавців України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://modernization.fru.org.ua/ua>.

Анотація. В роботі обосновані напрямлення модернізації елементів інфраструктури експорту агропродовольственного ринку як основної складової підвищення конкурентоспособності України. Систематизація цих напрямлений сформована по восьми елементам інфраструктури агропродовольственного ринку. Определено влияние инфраструктурного обеспечения регионов Украины на развитие агропродовольственного рынка.

Ключевые слова: інфраструктура, агропродовольственный ринок, модернізація, конкурентоспособність, експорт аграрної продукції.

Summary. The paper substantiates the directions of modernization of the elements export of the infrastructure of the agro-food market as the main component of increasing the competitiveness of Ukraine. The systematization of these areas is formed by eight basic elements of the infrastructure of the agro-food market. The influence of infrastructure provision of regions of Ukraine on the development of the agro-food market is determined.

Key words: infrastructure, agro-food market, modernization, competitiveness, export of agrarian products.

УДК 330.1:656.078.8 (045)

Галькевич М. В.

старший викладач

Київського транспортного коледжу

Київської державної академії водного транспорту

імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного

Galkevich M. V.

Senior Lecturer,

Kilia Transport College of Kyiv State Maritime Academy

named after hetman Petro Konashevich-Sahaydachnyi

ОБГРУНТУВАННЯ МЕТОДИКИ «ОЦІНКА ЗА ВАРТІСНИМИ КРИТЕРІЯМИ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ» ДЛЯ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

SUBSTANTIATION OF METHODOLOGY «ASSESSMENT BY COST CRITERIA FOR THE DEVELOPMENT OF COMPETITIVENESS POTENTIAL» FOR TRANSPORT ENTERPRISES

Анотація. Статтю присвячено обґрунтуванню методики оцінювання виду розвитку та вибору подальших стратегій для забезпечення конкурентоздатності й ефективності діяльності транспортних підприємств в умовах ринкового середовища. У роботі методика оцінки за вартісними критеріями розвитку ґрунтується на оцінці вартості та визначенні виду розвитку потенціалу конкурентоспроможності, що дає змогу виявити слабкі місця в управлінні внутрішніми й зовнішніми складниками потенціалу конкурентоспроможності та розробити систему стратегій подальшого розвитку транспортного підприємства.

Ключові слова: потенціал конкурентоспроможності, вартість, оцінка, види розвитку, стратегії, транспортне підприємство.

Вступ та постановка проблеми. Управління потенціалом конкурентоспроможності транспортного підприємства та його розвитком нерозривно пов'язане з управлінням вартістю і ринковим статусом підприємства, оскільки спрямовується на максимізацію ефективності використання внутрішніх резервів та зовнішніх конкурентних переваг, тому процеси управління реалізацією потенціалу конкурентоспроможності потребують безперервного дослідження тенденцій та перспектив розвитку, рівня потенціалу та ефективності використання ресурсів і можливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На думку більшості сучасних науковців, під якісним розвитком

економічної системи слід розуміти зростання, що досягається шляхом інтенсифікації виробництва (Я.Б. Базилук, Л.Є. Балабанова, В.М. Геєць, В.Г. Шинкаренко, А.Е. Воронкова, В.Л. Дикань) [1–6]. Інтенсифікація – це процес, метою і результатом якого є підвищення економічної ефективності надання транспортних послуг і збільшення на цій основі доходів від основної діяльності транспортного підприємства. На противагу цьому екстенсивний спосіб розвитку процесів надання транспортних послуг передбачає збільшення обсягів обслуговування без підвищення ступеня віддачі застосовуваних трудових і матеріальних ресурсів (тобто без підвищення рівня

ефективності), а за рахунок їх абсолютного збільшення (тобто додаткового залучення ресурсів). Окремо розглядають ще один тип розвитку – детенсивний, за якого відбувається погіршення технічного та технологічного стану транспортних засобів й інфраструктури, у результаті чого транспортне підприємство поступово втрачає конкурентні позиції на ринку перевезень і деградує.

Для потенціалу конкурентоспроможності транспортних підприємств, урахувавши дослідження провідних науковців-економістів, сформуємо такі види економічного розвитку за інтенсивністю: інтенсивний (концентрований, інтеграційний, інноваційний); екстенсивний (скорочуючий, диверсифікаційний, модернізуючий); детенсивний. Також у наукових дослідженнях виділяють за часом еволюційний та революційний типи розвитку економічних систем, а за характером – прямолінійний, спіралеподібний та біфуркаційний (хаотичний). Графічною інтерпретацією прийнятих для нашого дослідження типів розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортних підприємств є матриця (рис. 1), що дає змогу визначити місце, динаміку, спрямованість та характер розвитку.

Під час проведення аналізу транспортного підприємства необхідно враховувати спрямованість та якісні зміни в технологіях перевезень і наданні послуг, тому пропонуємо визначати типи розвитку за спрямованістю змін та втратами приросту вартості на прогресивний та регресивний. Дані властивості потенціалу конкурентоспроможності враховуватимемо під час ретроспективного аналізу та розроблення прогнозів.

Універсальним підходом до визначення типу економічного розвитку підприємства можна вважати методику, що узагальнює показники визначення рівня розвитку економічного потенціалу [7]. Базовими критеріями аналізу та оцінки ефективності організаційно-економічного розвитку економічного потенціалу підприємств використовуються такі індекси:

– виробництва, що розраховується за формулою:

$$I_{ВП} = \frac{ВП}{ВПб}, \quad (1)$$

де ВП – рівень виробництва (реалізації) продукції у звітному періоді; ВПб – рівень виробництва (реалізації) продукції у базовому періоді;

– сукупних витрат на виробництво і реалізацію продукції, що розраховується за формулою:

$$I_B = \frac{B}{Bб}, \quad (2)$$

де В – сукупні витрати на виробництво і реалізацію продукції у звітному періоді; Вб – сукупні витрати на виробництво і реалізацію продукції у базовому періоді;

– рівня економічної ефективності, що розраховується за формулою:

$$I_{ке} = \frac{Ie}{I_B}, \quad (3)$$

де Іе – досягнуті ефекти; Ів – витрати на досягнуті результати у звітному періоді;

– рівня рентабельності, що розраховується за формулою:

$$I_p = \frac{Ie}{I_{Bб}}, \quad (4)$$

де Іе – досягнуті ефекти; Ів – сукупні витрати у базовому періоді.

На основі визначених критеріїв виокремлюються основні типи економічного розвитку (табл. 1). Наведена методика передбачає обчислення чотирьох аналітичних індикаторів, за кожним з яких можна зробити окремий висновок, проте в сукупності ці показники дають змогу розробити ефективні заходи щодо підвищення ефективності розвитку підприємств [7].

Для визначення типу розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства необхідно встановити критерії щодо відповідності напрямкам та рівню розвитку потенціалу конкурентоспроможності. При цьому необхідно спиратися на аналіз конкурентоспроможності та тенденцій у розвитку економічного потенціалу підприємства й урахувати не лише вартість потенціалу конкурентоспроможності, а й масштаби господарської діяльності.

Методику визначення виду розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства про-

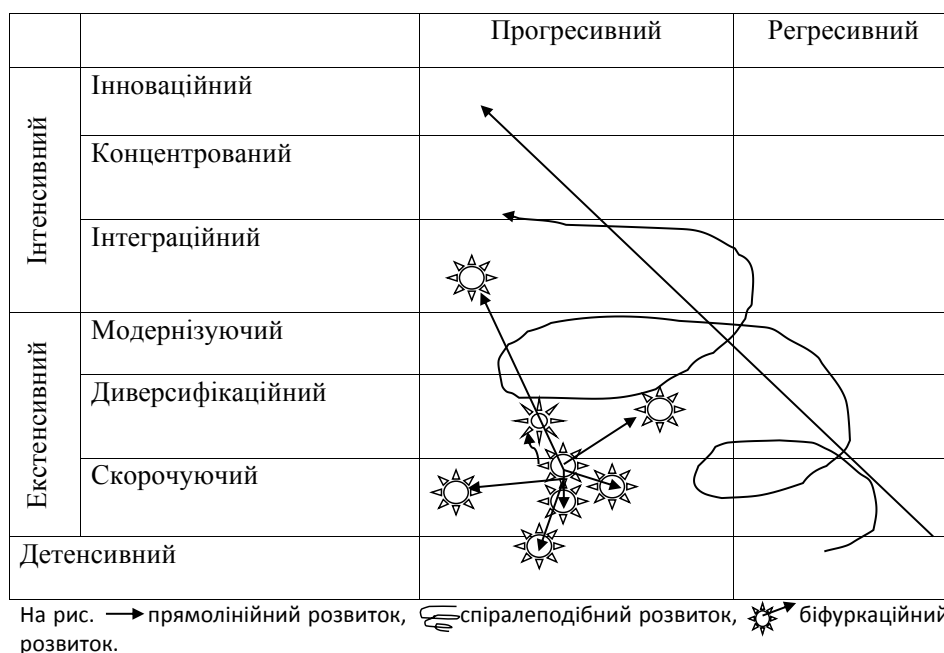


Рис. 1. Графічна інтерпретація типів розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства (узагальнено автором)

Таблиця 1

Можливі моделі розвитку підприємств [7]

Варіант розвитку	Значення критеріїв				Тип розвитку
	виробництва	сукупних витрат	рівня економічної ефективності	рівня рентабельності	
1	$I_{вп} > 1$	$I_{в} < 1$	$I_{ке} > 1$	$I_{р} > 1$	Інтенсивний, найбільш прогресивний розвиток
2	$I_{вп} > 1$	$I_{в} = 1$	$I_{ке} > 1$	$I_{р} > 1$	Інтенсивний, прогресивний розвиток
3	$I_{вп} > 1$	$I_{в} > 1$	$I_{ке} > 1$	$I_{р} > 1$	Переважно інтенсивний, прогресивний розвиток
4	$I_{вп} > 1$	$I_{в} > 1$	$I_{ке} > 1$	$I_{р} < 1$	Переважно екстенсивний, мало прогресивний розвиток
5	$I_{вп} > 1$	$I_{в} > 1$	$I_{ке} < 1$	$I_{р} < 1$	Екстенсивний регресивний розвиток
6	$I_{вп} > 1$	$I_{в} > 1$	$I_{ке} = 1$	$I_{р} < 1$	Екстенсивний, стабільний регресивний розвиток
7	$I_{вп} < 1$	$I_{в} < 1$	$I_{ке} < 1$	$I_{р} < 1$	Детенсивний розвиток

Таблиця 2

Методичний підхід до визначення виду розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортних підприємств

Варіант розвитку	Значення критеріїв					Вид розвитку
	$I_{ктп}$	$I_{в_г}$	$I_{в_пктп}$	$I_{ектп}$	$I_{ерктп}$	
1	> 1	> 1	> 1	> 1	> 1	Інноваційний
2	> 1	> 1	≈ 1	> 1	> 1	Концентрований
3	≈ 1	≈ 1	> 1	> 1	≈ 1	Інтеграційний
4	> 1	> 1	< 1	≈ 1	≈ 1	Модернізуючий
5	> 1	> 1	< 1	< 1	< 1	Диверсифікаційний
6	> 1	< 1	< 1	< 1	< 1	Скорочуючий
7	< 1	< 1	< 1	< 1	< 1	Детенсивний

Джерело: розроблено автором

понуємо назвати оцінкою розвитку за критеріями вартості потенціалу конкурентоспроможності, оскільки вона ґрунтується на двох видах вартості – ринкової та відновної та двох критеріях конкурентоспроможності – транспортної послуги та транспортного підприємства.

Враховуючи специфіку транспортних послуг та спрямованості механізму на розвиток потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства за рахунок ефективного управління вартістю та структурою ресурсів, системою управління, можливостями та компетентністю, запропоновано такі критерії для визначення типу розвитку:

1. Критерій конкурентоспроможності транспортного підприємства:

$$I_{ктп} = \frac{K_{тп}}{K_{тпб}} \quad (5)$$

де $K_{тп}$ – конкурентоспроможність транспортного підприємства у звітному році; $K_{тпб}$ – конкурентоспроможність транспортного підприємства у базовому році.

2. Критерій використання ресурсів:

$$I_{в_г} = \frac{B_{г}}{B_{гб}} \quad (6)$$

де $B_{г}$ – відновна вартість ресурсів, залучених до потенціалу конкурентоспроможності у звітному році, $B_{гб}$ – відновна вартість ресурсів, залучених до потенціалу конкурентоспроможності у базовому році.

3. Критерій вартості потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства:

$$I_{в_пктп} = \frac{B_{пктп}}{B_{пктпб}} \quad (7)$$

де $B_{пктп}$ – вартість потенціалу конкурентоспроможності у звітному році, $B_{пктпб}$ – вартість потенціалу конкурентоспроможності у базовому році.

4. Критерій ефективності реалізації потенціалу конкурентоспроможності:

$$I_{ектп} = \frac{B_{пктп}}{B_{гб}} \quad (8)$$

5. Критерій ефективності розвитку потенціалу конкурентоспроможності:

$$I_{ерктп} = \frac{\Gamma}{B_{пктпб}} \quad (9)$$

де Γ – вартість гудвілу транспортного підприємства у звітному році.

Необхідно зазначити, що потенціал транспортного підприємства, а особливо потенціал конкурентоспроможності, має низку особливостей у процесах нарощування і реалізації, що впливають на характер та інтенсивність розвитку:

– ресурси є засобом збереження, нарощування та збільшення вартості потенціалу;

– розвиток вартості потенціалу відбувається хвилеподібно: поступово нарощується, потім у момент найвищого значення потенціал реалізується, а за цим етапом різко знижуються кількість і вартість зосереджених у досліджуваному виді потенціалу ресурсів;

– потенціал можна наростити не лише шляхом вкладення ресурсів у формування необхідного рівня, а й унаслідок змін у структурі складників, видах, джерелах залучених ресурсів та їх співвідношенні.

З огляду на описані умови, опишемо можливі моделі розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортних підприємств (табл. 2).

Розвиток підприємства передбачає зміни в реалізації економічного потенціалу різними шляхами: інноваційного оновлення, інтенсифікації (ринку транспортних послуг або продажів транспортних і суміжних послуг),

інтеграції (вертикальної, горизонтальної), диверсифікації. Зміни у напрямках та процесах реалізації потенціалу здійснюють транспортні підприємства, що діють у динамічних ринкових умовах зі швидкою зміною технології.

Під час формування стратегічних альтернатив, обґрунтування та вибору конкретної стратегії розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства залежно від рівня і характеру взаємозв'язків, об'єднання та інтегрованості підприємства, притримуються такої послідовності дій:

- здійснюється діагностика зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, у результаті визначається тип розвитку потенціалу конкурентоспроможності;

- розробляються стратегічні альтернативи та напрями на основі конкретного виду розвитку;

- допрацьовуються й узгоджуються стратегії розвитку з цілями транспортного підприємства та потенціалу конкурентоспроможності, обирається стратегія його розвитку.

Основні групи стратегічних альтернатив розвитку пропонуємо виділяти залежно від виду розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортних підприємств,

що дасть змогу в майбутньому під час вибору стратегій ґрунтуватися на проведеному аналізі впливів внутрішнього та зовнішнього середовища (та сформованого ними потенціалі конкурентоспроможності) та враховувати конкурентний статус і галузеві особливості (рис. 2).

Обґрунтування стратегії розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства необхідно проводити на чотирьох основних рівнях управління:

1. На рівні підприємства – розробляється корпоративна стратегія, що орієнтована на системне управління всіма аспектами діяльності та взаємодією між внутрішнім та зовнішнім середовищами.

2. Для окремого виду продукції (транспортних або суміжних послуг) – обґрунтовується ділова (за іншими джерелами вона ж – конкурентна) стратегія.

3. За функціональними напрямками певної сфери діяльності (сфери діяльності транспортного підприємства, крім надання транспортних послуг, можуть бути пов'язані з постачанням, складуванням, експедиторською, інвестиційною, виробництвом тощо) визначають функціональні стратегії.



Рис. 2. Стратегічні напрями розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства (розроблено автором)

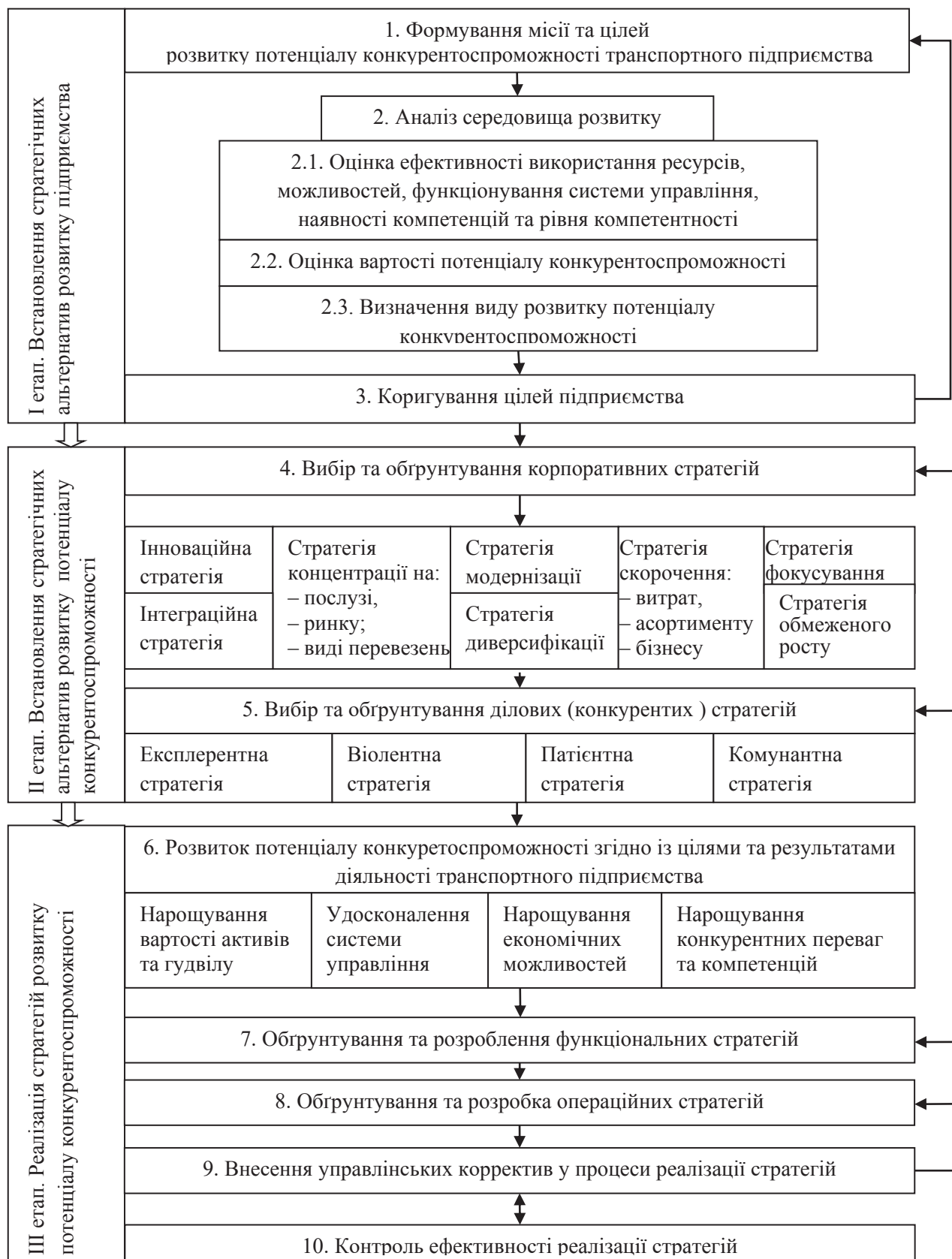


Рис. 3. Схема стратегічного управління розвитком потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства (розроблено автором)

4. На рівні структурних одиниць обґрунтовують операційні стратегії підприємства.

Поняття стратегії розвитку як системи справедливо розглядати на рівні корпоративної та ділової стратегії в рамках одного з напрямів діяльності підприємства; на функціональному рівні стратегії будуть елементами ділових системних стратегій, при цьому операційні виступають інструментами реалізації функціональних стратегій (рис. 3).

Вибір системи стратегій обґрунтовується шляхом якісно проведеного стратегічного аналізу й оцінюванням ефективності розвитку транспортного підприємства в конкурентному середовищі та внутрішніх компетенцій щодо здатності забезпечити подальшу результативність зростання. Умови реалізації стратегій її забезпечення залежать від дотримання цілей розвитку в системі управління ресурсами, можливостей у процесі нарощування конкурентних компетенцій та ринкової вартості транспортного підприємства.

Висновки. Методика визначення виду розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортного

підприємства, названа оцінкою розвитку за вартісними критеріями потенціалу конкурентоспроможності, ґрунтується на двох показниках вартості – ринкової та відновної, та двох показниках конкурентоспроможності: транспортної послуги та транспортного підприємства. Основні групи стратегічних альтернатив розвитку запропоновано виділяти залежно від виду розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортних підприємств, що дасть змогу в майбутньому під час вибору стратегій ґрунтуватися на проведеному аналізі впливів внутрішнього та зовнішнього середовища (та сформованого ними потенціалі конкурентоспроможності) та враховувати конкурентний статус і галузеві особливості.

Ефективність реалізації обраних стратегій досягатиметься в процесі виконання функцій та принципів розвитку потенціалу конкурентоспроможності транспортного підприємства під час переходу на вищий вид розвитку, нарощування конкурентних переваг, вартості гудвілу, комерціалізації інтелектуальних прав і реалізації інновацій.

Список використаних джерел:

1. Базилук Я.Б. Конкурентоспроможність національної економіки України : [монографія] / Я.Б. Базилук. – К. : НІСД, 2002. – 132 с.
2. Балабанова Л.В., Кривенко А.В. Управление конкурентоспособностью предприятий на основе маркетинга : [монография] / Л.В. Балабанова, А.В. Кривенко. – Донецк : ДонГУЭТ, 2004. – 147 с.
3. Воронкова А.Е. Диагностика stanu підприємства: теорія і практика : [монографія] / А.Е. Воронкова, Р.З. Вечерковські, Д.К. Воронков ; 2-е вид., переробл. і доп. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 520 с.
4. Дикань В.Л. Забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств в умовах міжнародних транспортних коридорів : [монографія] / В.Л. Дикань, М.І. Данько, Н.В. Якименко. – Харків : УкрДАЗТ, 2008. – 170 с.
5. Шинкаренко В.Г., Бондаренко А.С. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Харьков : ХНАДУ, 2003. – 186 с.
6. Гесць В.М. Трансформаційні процеси та економічне зростання в Україні / В.М. Гесць [та ін.] ; НАН України ; Інститут економічного прогнозування. – Х. : Форт, 2003. – 440 с.
7. Петухов Р.М. Оценка эффективности промышленного производства: методы и показатели / Р.М. Петухов. – М. : Экономика, 1990.

Анотація. Стаття посвячена обґрунтуванню методики оцінки виду розвитку і вибору дальніших стратегій для забезпечення конкурентоспроможності і ефективності діяльності транспортних підприємств в умовах ринкової середовища. В роботі методика оцінки по стоимостним критеріям розвитку ґрунтується на оцінці вартості і визначенні виду розвитку потенціалу конкурентоспроможності, що дозволяє виявити слабкі місця в управлінні внутрішніми і зовнішніми складовими потенціалу конкурентоспроможності і розробити систему стратегій дальнішого розвитку транспортного підприємства.

Ключевые слова: потенциал конкурентоспособности, стоимость, оценка, виды развития, стратегии, транспортное предприятие.

Summary. The article is devoted to the substantiation of a methodology of assessment of the type of development and selection of further strategies for providing competitiveness and efficiency of activities of transport enterprises in terms of market environment. In the paper, assessment methodology by cost criteria of development is based on cost estimate and determination of the type of development of competitiveness potential, which allows revealing weaknesses in the management of internal and external components of competitiveness potential and developing a system of strategies of further development of a transport enterprise.

Key words: competitiveness potential, cost, assessment, types of development, strategies, transport enterprise.

Гладких Д. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
завідувач сектору грошово-кредитної політики відділу фінансової безпеки
Національного інституту стратегічних досліджень*

Hladkykh D. M.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the monetary policy sector of the financial security department
National Institute for Strategic Studies*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

THE ACTUAL PROBLEMS OF IMPLEMENTATION OF MONETARY POLICY IN UKRAINE AND THE MAIN RULES FOR THEIR SOLUTION

Анотація. У роботі розглянуто основні поточні проблеми у грошово-кредитній сфері, що перешкоджають відновленню банківської системи України та забезпеченню валютно-курсової стабільності гривні. Обґрунтовано основні напрями вирішення даних проблем.

Ключові слова: банки, кредити, депозити, капітал, іноземна валюта.

Вступ та постановка проблеми. Протягом 2016 р. та на початку поточного року політика держави щодо оздоровлення банківської системи та підтримки курсової стабільності в Україні формувалася в умовах низької ділової активності суб'єктів господарювання на тлі продовження військових дій на сході країни, що призводило до збереження недовіри до банківської системи, повільного відновлення депозитного ринку, скорочення обсягів кредитування реального сектору економіки та погіршення якості кредитного портфеля банків. Ефективність валютно-курсової політики держави обмежувала, серед іншого, недостатньо сприятлива зовнішня кон'юнктура на основні експортні позиції, що провокувало зниження пропозиції валюти на міжбанківському ринку за збереження попиту на валюту з боку імпортерів та значно меншою мірою населення. Дана стаття присвячена аналізу ключових проблем України в грошово-кредитній сфері та визначенню найбільш оптимальних напрямів їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню теоретико-методологічних основ розвитку банківської системи України та її валютного ринку присвячено роботи О.І. Барановського, О.С. Власюка, О.В. Дзюблюка, В.В. Коваленко, І.О. Лютого, В.І. Міщенко, С.В. Науменкової, М.І. Савлука, Т.С. Смовженко, О.М. Шарова, Н.П. Шульги та ін. Проте потребує подальшого дослідження інструментарій грошово-кредитної політики як ключового складника механізму забезпечення фінансової безпеки держави.

Метою даної роботи є аналіз основних проблем, з яким в останні роки стикається держава в процесі реалізації грошово-кредитної політики, та найбільш доцільних напрямів їх вирішення.

Результати дослідження.

Ключовими проблемами банківської системи України в минулому році та у першому півріччі поточного року були такі.

Повільне відновлення активності фізичних осіб на депозитному ринку, зумовлене збереженням недовіри до банківської системи та незадовільною динамікою реальних доходів населення. Після катастрофічного для банківської системи впливу депозитів протягом 2014–2015 рр. у минулому році процес відновлення вкладів нарешті відно-

вився, проте його темпи не відповідають потребам банків у ресурсах для помітної активізації кредитування. Загалом за 2016 р. вклади населення в національній валюті зросли на 11 млрд. грн., а в іноземній валюті практично не змінилися. Протягом першого кварталу 2017 р. динаміка вкладів населення відповідала тенденції повільного зростання, сформованій у минулому році: депозити у гривні зросли на 4 млрд. грн., обсяг валютних вкладів майже не змінився. Основними чинниками, що забезпечили позитивну динаміку вкладів фізичних осіб, були відносна курсова стабілізація та довгостроковий ефект від законодавчої заборони на дострокове зняття вкладів, що відбулася ще в 2015 р.

Зниження кредитної активності банків, скорочення їх кредитного портфеля на тлі орієнтації банків на кредитування держави. Після дворічного скорочення корпоративного кредитного портфелю одночасно в національній та іноземній валютах, що відбувалося протягом 2014–2015 рр., кредитний портфель юридичних осіб у національній валюті за 2016 р. нарешті зріс на 79 млрд. грн., проте це зростання не покриває скорочення корпоративного кредитного портфелю у валюті, який зменшився за рік на 3,8 млрд. дол. США, що частково пояснюється перекредитуванням у гривні. Протягом першого кварталу 2017 р. динаміка корпоративного кредитування відповідала негативній тенденції повільного скорочення, сформованій у минулі роки: обсяг наданих кредитів юридичним особам у гривні практично не змінився, натомість обсяг корпоративних кредитів в іноземній валюті зменшився на 1,0 млрд. дол. США. Таким чином, неодноразово і на різних рівнях проголошене НБУ завдання щодо якнайшвидшого відновлення процесів кредитування економіки банками внаслідок різних причин об'єктивного та суб'єктивного характеру не виконується.

Одним з інструментів, що мав стимулювати кредитну активність, було зниження облікової ставки як ключового орієнтиру для кредитних ставок для корпоративних та роздрібних позичальників. Після досягнення максимального її значення на рівні 30% станом на 04.03.2015 цей індикатор неодноразово переглядався у бік зменшення. Після останнього зниження з 26.05.2017 облікова ставка знаходиться на рівні 12,5%. Проте в умовах незадовільної

платіжної дисципліни позичальників суттєве зниження облікової ставки не призвело до очікуваного зростання обсягів наданих банками нових кредитів, адже банки досі віддають перевагу більш безпечному та надійному з їхнього погляду кредитуванню дефіциту державного бюджету та НБУ шляхом купівлі ОВДП та короткострокових депозитних сертифікатів (станом на 01.01.2014 інвестиції банків у ці два інструменти становили 91 млрд. грн., на 01.01.2017 відповідна сума зросла до 316 млрд. грн.).

В умовах зниження платіжної дисципліни позичальників та падіння ділової активності погіршується якість кредитного портфеля банків, а частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі наданих кредитів поступово зростає. Якщо станом на 01.01.2016 цей показник загалом по банківській системі дорівнював 22,1%, то станом на 01.04.2017 зріс до рівня 24,3%. Із травня 2017 р. НБУ почав публікувати статистику непрацюючих кредитів (NPL), розрахованих за новими правилами на основі загальноприйнятих у світі стандартів. У результаті повного визнання банками, зокрема «ПриватБанком», реальної якості кредитів рівень NPL у середньому по банківській системі станом на 01.06.2017 збільшився до 56,4%, у т. ч. по корпоративних кредитах – до 56,6%, по кредитах фізичним особам – до 58,9% [1].

Збитковість банків та збереження проблеми з їх капіталізацією. У першому кварталі поточного року тенденція збитковості банківської системи (збитки українських банків у 2016 р. становили 159 млрд. грн. проти 67 млрд. грн. у 2015 р.) нарешті була змінена на протилежну: фінансовий результат банківської системи України протягом перших п'яти місяців 2017 р. був додатним і станом на 01.06.2017 становив 6,9 млрд. грн. Це відбулося завдяки поступовій адаптації банківської системи до кризових умов (зниження процентних ставок по депозитах, скорочення мережі відділень та персоналу призвели до суттєвого зменшення загальних адміністративних витрат, зростання комісійних доходів на заміну втрачених процентних доходів). Прямим наслідком збитковості банків у 2014–2016 рр. стало «проїдання» їх капіталу: регулятивний капітал працюючих банків за 2016 р. скоротився зі 130 на початок року до 110 млрд. грн. на його кінець, станом на 01.07.2017 його величина для працюючих банків знизилася до позначки 93 млрд. грн. [2], тому принципової важливості для відновлення банківської системи України набув процес її докапіталізації.

Зростання частки іноземного капіталу в банківській системі понад його оптимального значення для фінансової безпеки держави. На вимогу НБУ протягом 2016 р. банки іноземних банківських груп збільшили інвестиції у статутний капітал своїх «дочок» на 58,2 млрд. грн. Натомість зростання статутних фондів банків із капіталом українського походження (з урахуванням виведених із ринку банків) становило 41,7 млрд. грн. Це опосередковано призвело до втрати банками з капіталом українського походження домінуючої позиції у банківській системі України на тлі зростання частки банківських установ з іноземним капіталом (частка присутності іноземного капіталу в українській банківській системі зросла з 43,3% станом на 01.01.2016 до 53,6% на 01.01.2017 за його оптимального значення для фінансової безпеки держави на рівні 20–25% [3]).

Заходи з боку держави щодо збільшення капіталу працюючих банків були спрямовані передусім на державні банківські установи. Протягом 2014–2016 рр. статутний капітал «Ощадбанку» був збільшений на 19 млрд. грн., «Укресімбанку» – на 14,5 млрд., «Укргазбанку» – на 4,2 млрд. грн. Задля спасіння шляхом націоналізації проблемного ПАТ «ПриватБанк» у грудні 2016 р. держава

збільшила також і його статутний капітал на 107 млрд. грн. У лютому 2017 р. здійснено додаткову капіталізацію цього банку шляхом емісії ОВДП на 9,8 млрд. грн., отже, загальна сума емітованих для цієї мети ОВДП зросла до 116,8 млрд., і банк потребує додаткової капіталізації ще на 38,6 млрд. грн. [4].

Подальше скорочення працюючих банків, їх відділень та працівників. Нині в Україні триває вимушений процес очищення й оздоровлення банківської системи. З початку 2014 р. кількість працюючих в Україні банків скоротилася удвічі – зі 180 до 90 (станом на 01.07.2017), при цьому лише за 2016 р. із ринку було виведено 21 установу. Проте із загальної кількості працюючих банків 36 установ, або більше ніж третина, самим регулятором визнано проблемними (станом на 01.04.2017) [5]. Серед інших утрат банківської системи, яких не вдалося уникнути протягом останніх років, – майже дворазове (із 19,3 тис. на 01.01.2014 до 9,8 тис. на 01.07.2017) скорочення працюючих в Україні відділень. З одного боку, відділення скорочувалися внаслідок виходу з ринку проблемних банків та втрати Україною частини території. Проте навіть цілком стабільні банки значно скоротили кількість «точок продажу» внаслідок дотримання політики жорсткої економії. Загалом це суттєво знизило рівень міжбанківської конкуренції, особливо у невеликих містах та сільській місцевості.

Серед найбільш болючих наслідків санації банківської системи України – скорочення персоналу, що переважно має високу, проте специфічну кваліфікацію та не може оперативно знайти роботу в інших секторах економіки. За оцінками ФГВФО [6], станом на середину 2016 р. виведення з ринку проблемних банків призвело до втрати роботи 45 тис. осіб.

За минулий рік курс гривні знизився з 24,00 грн./дол. США станом на 01.01.2016 до 27,19 грн./дол. США станом на 01.01.2017, натомість у перші місяці поточного року динаміка курсу була позитивною, внаслідок чого станом на 01.07.2017 курс гривні зміцнився до позначки 26,10 грн./дол. США.

Серед основних чинників, що зумовили помірне зниження курсу гривні протягом 2016 р. та зберігали свій вплив на початку 2017 р., слід виділити такі.

Скорочення валютних надходжень від зовнішньої торгівлі (у 2015 р. – 47,9 млрд. дол. США, у 2016 р. – 46,0 млрд. дол. США [7]) внаслідок скорочення експорту до РФ та зниження світових цін на традиційні вітчизняні експортні товари. Експорт мінеральних продуктів у 2016 р. відносно попереднього року знизився на 10,5%, продукції машинобудування – на 17,8%, хімічної промисловості – на 24,8%. У географічному розрізі найбільше скоротився порівняно з попереднім роком експорт до Росії (на 26%), частка якого в загальному експорті зменшилася з 11,9% до 9,3%. Обсяг експорту до країн ЄС порівняно з попереднім роком зріс на 2,4%, а його питома вага в загальному експорті збільшилася з 29,5% до 31,9%. Загалом же вартість експорту товарів з України у 2016 р. знизилася відносно попереднього року з 35,4 до 33,6 млрд. дол. США [8]. Експорт з України зернових культур у 2016 р. порівняно з минулим роком зріс із 37,4 млн. т у 2015 р. до 40,2 млн. т у 2016 р., проте цінова динаміка на зернових культури була негативною: середня вартість тонни зерна в 2016 р. становила 151 дол. США за тонну проти 162 дол. США у 2015 р. Отже, незважаючи на зростання фізичного обсягу експорту зерна, його вартість у 2016 р. залишилася без змін відносно попереднього року та становила 6,1 млрд. дол. США. Фізичні обсяги експорту з України чорних металів у 2016 р. порівняно з минулим роком майже не змінилися (21,4 млн. т проти 21,3 млн. т), проте за рахунок подальшого

зниження середньої ціни на чорні метали з 369 дол. США за тону в 2015 р. до 330 дол. США за тону в 2016 р. вартість цієї статті експорту зменшилася з 7,8 млрд. дол. США у 2015 р. до 7,1 млрд. дол. США у 2016 р.

Прогноз International Grain Council від 19.01.2017 свідчить про очікуване суттєве зростання запасів та пропозиції зернових культур відносно рівня їх споживання у світі, що може забезпечити негативну цінову динаміку для експортних товарів у 2017 р. Прогноз НБУ щодо цін на чорні метали до III кварталу 2018 р. також залишається консервативним та не передбачає їх суттєвого зростання. Отже, *ризик подальшого скорочення валютних надходжень України від експорту залишається одним із визначальних для валютно-курсової стабільності в країні.* На динаміку майбутніх експортних надходжень впливатиме також недостатній рівень географічної диверсифікації зовнішньої торгівлі України в умовах погіршення відносин із РФ.

Дієвим інструментом впливу НБУ на обсяги надходження валюти в Україну в останні роки було встановлення норми обов'язкового продажу валютної виручки експортерів. У червні 2016 р. на тлі поступової стабілізації ситуації на валютному ринку норма обов'язкового продажу валюти експортерами була знижена з 75% до 65%, а її остаточне повернення на докризовий рівень 50% відбулося у квітні поточного року [9].

Важливим інструментом впливу на швидкість надходження валюти в Україну також є регульовані на законодавчому рівні максимальні терміни розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів. Протягом усього 2016 р. та у перші місяці 2017 р. максимальний строк надходження валюти від експортерів становив 120 днів, проте поступова стабілізація стану валютного ринку, що спостерігається протягом поточного року, дала змогу державі в особі НБУ повернути цю норму на докризовий рівень у 180 днів [10].

Повільне зростання міжнародних резервів. Розмір та динаміка міжнародних резервів мають визначальний вплив на учасників валютного ринку, адже резерви гарантують можливість оперативно «гасити» пікові сплески валютного курсу та забезпечувати валютно-курсову стабільність національної грошової одиниці у середньостроковій перспективі. Загалом за 2016 р. міжнародні резерви України порівняно з їх обсягом на кінець 2015 р. зросли на 2,2 млрд. дол. США – до 15,5 млрд. Одним з основних джерел їх збільшення стала чиста купівля іноземної валюти регулятором минулого року, яка становила 1,55 млрд. дол. США. Збільшенню резервів сприяло надходження третього траншу від МВФ за програмою розширеного фінансування (EFF) на суму 1 млрд. дол. США, а також пов'язаного з програмою МВФ фінансування на 1 млрд. дол. США від розміщення єврооблігацій Міністерства фінансів України під гарантії уряду США. Водночас обсяг міжнародних резервів на кінець 2016 р. виявився нижчим на 2 млрд. дол. США, ніж за офіційним прогнозом НБУ, через несвоєчасне надходження четвертого траншу від МВФ на суму 1,3 млрд. дол. США та 600 млн. євро від Єврокомісії. Завдяки відновленню зовнішнього кредитування на початку поточного року обсяг міжнародних резервів України зріс до рівня 18,0 млрд. дол. США станом на 01.07.2017. Отже, продовження співпраці з міжнародними фінансовими організаціями є критично важливою передумовою фінансової стабільності, зокрема стабілізації валютного ринку.

Зростання грошової маси, передусім готівки в обігу, що може провокувати прискорення темпів інфляції, активізацію попиту на валютному ринку та, як наслідок, девальвацію гривні. У грудні 2016 р. відносно січня 2016 р. грошова маса зросла на 106 млрд. грн., або 10,7%, із 995 до 1102 млрд. грн. При цьому це зростання значною мірою від-

булося саме за рахунок готівки в обігу, що збільшилася за рік на 43 млрд. грн., або на 16,0%, із 272 до 315 млрд. грн.

У 2016 р. додаткова грошова маса «зв'язувалася» на рівні банківської системи шляхом залучення депозитів та купівлі банками державних цінних паперів. Санація емітованих коштів шляхом купівлі банками ОВДП мала низку негативних ефектів, що проявлялись, зокрема, у ненадходженні вільних ресурсів банків на кредитний ринок та накопиченні внутрішнього державного боргу, проте завдання мінімізації курсових коливань та темпів інфляції у 2016 р. на рівні регулятора та Уряду було вирішено в цілому успішно.

Загалом за 2016 р. сума вимог банків до центральних органів державного управління (ОВДП) зросла з 86 до 248 млрд. грн. [11], натомість заборгованість держави перед НБУ, оформлена у вигляді ОВДП, за відповідний період дещо скоротилася – з 402 до 392 млрд. грн. [12]. На початку поточного року динаміка грошової маси, зокрема її готівкового складника, уповільнилася: за перший квартал 2017 р. грошова маса скоротилася загалом на 28 млрд. грн. (переважно за рахунок скорочення готівки в обігу на 24 млрд. грн.), що також позитивно позначилося на зміцненні валютного курсу гривні.

Збереження високої питомої ваги валютних коштів у структурі активів і пасивів українських банків, що може порушити їх фінансову стійкість в умовах можливої девальвації національної валюти. Проте існує й прямий зворотний вплив валютної структури банківського балансу на валютний курс, адже погіршення фінансового стану банків, що мають надмірні валютні активи або пасиви, може збільшувати сукупний попит на валюту на міжбанківському ринку для розрахунку по валютних вкладах чи кредитах цих банків, що також негативно впливатиме на курс. Загалом по банківській системі України станом на 01.01.2017 частка валютних кредитів банків становила 49%, частка валютних депозитів – 46%. Таким чином, одним із ключових завдань держави в особі НБУ має стати стимулювання процесу поступового заміщення валюти у структурі балансів українських банків на національну грошову одиницю.

Відплив капіталу за кордон, у т. ч. шляхом виведення дивідендів, фіктивних експорту та імпорту товарів і послуг. В умовах підвищеного попиту на валюту держава в особі НБУ змушена регулювати процес репатріації дивідендів у ручному режимі. За 2016 р. з України на законних підставах у вигляді дивідендів було виведено близько 700 млн. дол. США [13]. Стабілізація стану валютного ринку на початку 2017 р. дала змогу державі в особі НБУ суттєво пом'якшити чинні обмеження руху капіталу. Постановою Правління НБУ № 41 від 25.05.2017 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» іноземні інвестори нарешті отримали можливість повертати вкладені в Україну кошти. Досі було заборонено купувати та перерахувати іноземну валюту, щоб повернути за кордон кошти, отримані іноземними інвесторами від продажу корпоративних прав, певних видів цінних паперів, унаслідок зменшення статутних капіталів юридичних осіб, виходу з господарських товариств іноземних інвесторів. Даною Постановою ці операції легалізуються.

Окрім легального виведення капіталу з України, коли за кордон перераховуються дивіденди, існують також різноманітні схеми, найбільш поширеними серед яких є фіктивний експорт (підприємство свідомо відправляє за кордон певний товар, заздалегідь погодивши з контрагентом ненадходження в Україну оплати, яка осідає на рахунках підприємства чи його фактичних власників за кордоном)

та фіктивний імпорт (підприємство здійснює за кордон передоплату за певний товар, заздалегідь погодивши з контрагентом, що насправді товар в Україну не надійде). У межах боротьби з таким виведенням капіталу за кордон НБУ вимагає від усіх банків щомісячного надання статистичної звітності за формою № 531 «Звіт про резидентів – суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, які перевищили встановлені законодавством строки за розрахунки за експортними операціями», що містить докладну інформацію про юридичну особу (експортера чи імпортера) для подальшого вжиття штрафних санкцій щодо неї.

Висновки. Подальші дії держави, спрямовані на вирішення наявних проблем у грошово-кредитній сфері, мають включати в себе такі кроки:

- завершення процедури виведення з ринку проблемних банків, передусім тих, що не дотримуються затверджених планів рекапіталізації та відновлення прибуткової діяльності банківської системи;
- приведення у відповідність нормативів капіталу банківської системи до вимог Базеля III, досягнення у середньостроковій перспективі рівня достатності капіталу банківської системи у цілому на рівні, що перевищує 10%, відповідно до концептуальних засад Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 р.;
- стимулювання з боку НБУ додаткової капіталізації банків їх акціонерами передусім шляхом поступового відмови від чинних обмежень руху капіталу за кордон;
- забезпечення монетарного суверенітету банківської системи України шляхом поступового зниження частки банків із капіталом іноземного походження у статутному капіталі банків до безпечного рівня нижче 40%;
- поступове (на тлі стабілізації ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках) зниження рівня облікової ставки як орієнтиру для здешевлення кредитних ресурсів для реального сектору економіки;
- обмеження продажу банкам державних цінних паперів (як боргових облігацій уряду, так і сертифікатів НБУ) шляхом зниження їх доходності для активізації кредитування банками корпоративних позичальників на тлі активних дій НБУ та уряду щодо стимулювання економічного розвитку базових галузей економіки;
- сприяння залученню у банківську систему додаткових пасивів, бажано довгострокових. Найбільше потенційне джерело залучення пасивів – кошти населення поза банками, їх потенціал у разі більший, ніж очікувані позики від міжнародних фінансових організацій. Для цього доцільно поступово підвищити гарантовану державою суму відшкодування вкладів фізичних осіб (на першому етапі – до 300–500 тис. грн.). Для мінімізації майбутніх ризиків для державного бюджету новий розмір максимального відшкодування повинен діяти лише для нових строкових депозитів у банках, що залишаться на ринку після остаточного завершення санації банківської системи;
- внесення змін до Закону України «Про банки і банківську діяльність» у частині встановлення додаткової майнової відповідальності власників істотної участі банку належним їм майном у разі віднесення банку до категорії неплатоспроможних, що унеможливить поширену в Україні практику ухилення від майнової відповідальності фактичних власників проблемних банків;
- розроблення комплексу заходів, спрямованих на перекваліфікацію та соціальну адаптацію працівників банків, що втратили роботу внаслідок виведення з ринку проблемних банків; розрахунок та обґрунтування фінансових та інших наслідків відмови від державного замов-

лення на підготовку фахівців окремих спеціальностей сфери фінансів та банківської справи зі спрямуванням еквівалентної суми коштів на державне фінансування підготовки спеціалістів у сфері інформаційних технологій;

- забезпечення додатного рівня процентних ставок НБУ відносно прогнозованої базової інфляції, що сприятиме зниженню девальваційних та інфляційних очікувань, які значною мірою провокують інфляційні процеси;
- утримання грошової емісії в межах параметрів, установлених державним бюджетом, шляхом мінімізації купівлі емітованих урядом цінних паперів у портфель НБУ;
- активізація використання норми обов'язкового резервування залучених банками коштів як безкоштовної альтернативи операціям НБУ на відкритому ринку. Нині кошти на поточних рахунках резервуються за ставкою 6,5%, на депозитних – 3%. Очевидно, що замість залучення надлишкової ліквідності банків шляхом продажу їм сертифікатів НБУ доцільно підвищити норму резервування залучених коштів по гривневих пасивах до рівня близько 10%, що дасть змогу суттєво зменшити процентні витрати НБУ;
- відновлення практики застосування різних норм обов'язкового резервування залучених коштів для різних валют шляхом застосування підвищених (від 15%) норм резервування залучених коштів для будь-якої іноземної валюти, що стимулюватиме банки до залучення на поточні та строкові рахунки переважно коштів у національній валюті і має збільшити пропозицію готівкової та безготівкової валюти на ринку з боку юридичних і фізичних осіб;
- введення додаткових економічних нормативів НБУ, а саме: нормативу максимального розміру валютних кредитів у структурі кредитного портфеля банків, який має розраховуватися щомісячно по кожному банку окремо та не повинен перевищувати 50% наданих банком кредитів станом на звітну дату; нормативу максимального розміру валютних зобов'язань у структурі залучених коштів, який має розраховуватися щомісячно по кожному банку окремо та не повинен перевищувати 50% основної суми всіх залучених банком коштів станом на звітну дату;
- забезпечення збалансованої валютної структури банківських кредитів і депозитів за рахунок забезпечення у середньостроковій перспективі рівня доларизації кредитного та депозитного портфелів банківської системи на рівні нижчому за 40%, що відповідає концептуальним засадам Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 р.;
- стимулювання своєчасного повернення в Україну валютних коштів підприємств-експортерів, у першу чергу – шляхом поетапного зниження норм обов'язкового продажу їх виручки: на першому етапі – з 50% до 25%, на другому – з 25% до 0%, посилення штрафних санкцій за несвоечасне надходження валюти в Україну;
- оперативне прийняття законопроекту, що розробляється НБУ з робочою назвою «Про іноземну валюту», на заміну прийнятого ще в лютому 1993 р. Декрету «Про систему валютного регулювання та валютного контролю». Це дасть змогу учасникам ринку (імпортерам, експортерам, зовнішнім інвесторам, фізичним особам) формувати валютну стратегію в межах чітких довгострокових правил;
- ухвалення на законодавчому рівні сучасної системної законодавчої бази про валютні деривативи, що дасть змогу більш активно використовувати в Україні наявні інструменти валютного ринку (свопи, ф'ючерсні та форвардні контракти) та стимулює розбудову його повноцінної інфраструктури.

Список використаних джерел:

1. Статистика. Показники банківської системи. Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів у цілому по системі станом на 01.05.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
2. Статистика. Показники банківської системи. Значення економічних нормативів у цілому по системі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.
3. Наказ Міністерства економічного розвитку та торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
4. Докапитализация «ПриватБанка»: Кабмин поручил Минфину выпустить ОБГЗ почти на 40 миллиардов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://economics.unian.net/stockmarket/1995996-dokapitalizatsiya-privatbanka-kabmin-poruchil-minfinu-vyipustit-ovgz-pochti-na-40-milliardov.html>.
5. Более трех десятков украинских банков нуждаются в докапитализации [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://zn.ua/ECONOMICS/bolee-treh-desyatkov-ukrainskih-bankov-nuzhdayutsya-v-dokapitalizacii-248529_.html.
6. 45 тысяч банковских служащих в Украине остались без работы / ФГВФЛ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hvylya.net/news/digest/45-tyisyach-bankovskih-sluzhashhih-v-ukraine-ostalis-bez-raboty-fgvfl.html>.
7. Додаток до Макроекономічного та монетарного огляду за квітень 2017 р. / Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=15727773&cat_id=36450.
8. Дефіцит поточного рахунку платіжного балансу в 2016 році зріс до 3.4 млрд. дол. США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=43242192&cat_id=55838.
9. Національний банк продовжує лібералізацію валютного регулювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=46507802&cat_id=55838.
10. Постанова Правління НБУ № 41 від 25.05.2017 «Про внесення змін до деяких нормативно-правових актів Національного банку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/document/download?docId=49232414>.
11. Грошово-кредитна статистика. Огляд фінансових корпорацій. Огляд депозитних корпорацій. Вимоги до центральних органів державного управління. Цінні папери, крім акцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
12. Грошово-кредитна статистика. Огляд фінансових корпорацій. Огляд Національного банку України. Вимоги до центральних органів державного управління. Цінні папери, крім акцій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=27843415&cat_id=44578#1.
13. Иностранные инвесторы вывели из Украины \$700 млн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://finance.liga.net/economics/2017/1/27/news/51692.htm>.

Аннотация. В работе рассмотрены основные текущие проблемы в денежно-кредитной сфере, препятствующие восстановлению банковской системы Украины и обеспечению валютно-курсовой стабильности гривны. Обоснованы основные направления решения данных проблем.

Ключевые слова: банки, кредиты, депозиты, капитал, иностранная валюта.

Summary. The paper considers the main current problems in the monetary sphere, which hinder the restoration of the banking system of Ukraine and ensuring the exchange rate stability of the hryvnia. The basic directions of the solution of the existing problems are grounded.

Key words: banks, loans, deposits, capital, foreign currency.

Голіков С. С.

аспірант кафедри фінансів економічного факультету
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Golikov S. S.

Post-graduate student of the Department of Finance, Faculty of Economics,
Taras Shevchenko Kyiv National University

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ ЯК СКЛАДНИКА ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

PERSPECTIVES OF DEVELOPMENT OF TAX SECURITY OF UKRAINE AS PART OF FINANCIAL SECURITY

Анотація. У роботі розглянуто перспективи розвитку податкової безпеки України через її складові механізми: податкове регулювання, податкове адміністрування, податковий контроль, податкове планування та податковий менеджмент. Для посилення дії кожного з механізмів необхідна тісна співпраця між усіма державними органами влади, що підвищить рівень податкової безпеки держави.

Ключові слова: податки, податкова безпека, податкова система, фінансова безпека, податкові ризики.

Вступ та постановка проблеми. Починаючи з 2016 р. українська економіка має певні ознаки соціально-економічної стабілізації, що означає необхідність її подальшого забезпечення та досягнення стійкого зростання прискореними темпами в найближчій перспективі. Хоча в реалізації цього завдання є проблема – обмежені бюджетні можливості [2]. Через неефективне, нецільове та неефективне використання бюджетних коштів відбувається їх розпорошення. У результаті заплановані сфери недофінансовуються та не досягається необхідний результат. Слід запроваджувати належне регулювання та систему контролю й аудиту використаних коштів. Окрім того, бюджетні кошти мають використовуватися лише за призначенням та на пріоритетні напрями. Можливість швидкого інфляційно-девальваційного нарощення доходів бюджету, який використовувався у 2015 р., нині є політично неприйнятним. Необхідно досягнути неінфляційного розширення бази оподаткування та разом із тим не збільшити навантаження на платників податків. Окрім того, нагальна потреба в консолідації зумовлена значним борговим навантаженням на бюджет, тому слід виокремити такі податкові механізми, які зможуть відновити соціально-економічне становище країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перспективи розвитку фінансової безпеки стали предметом дослідження багатьох як вітчизняних (О. Барановського [4], О. Баранецької [3], В. Бегми, Ю. Бережної, В. Білостоцької, В. Іщенка [8], В. Задорожного, Я. Жаліла, О. Ляшенко, В. Мартинюка, А. Мокія, Ю. Полянської, А. Соколовської, А. Сухорукової [15]), так і зарубіжних (О. Ареф'єва, Ш. Бланкарта, І. Джубека, В. Кашина, С. Кожея, Д. Олвея, В. Пономарьова, Дж. Стігліца, І. Тимофєєвої, Д. Тихонова та В. Фехлера) вчених-економістів. Останнім часом зростає інтерес до ще одного складника фінансової безпеки – податкової безпеки. Учені обґрунтовують сутність поняття «податкова безпека», досліджують основні ризики та загрози податкової безпеки, пояснюють взаємовплив кожного складника фінансової безпеки і податкової безпеки, що дає змогу здійснювати аналітичну характеристику поточного стану податкової безпеки України. Втім, високо оцінюючи внесок учених, треба зазначити, що недостатню увагу приділено дослідженню перспектив розвитку податкової безпеки як складника фінансової безпеки.

Метою даної роботи є розгляд перспектив розвитку податкової безпеки України через її складники: податкове регулювання, податкове адміністрування, податковий контроль, податкове регулювання та податковий менеджмент.

Результати дослідження.

На нашу думку, для гарантування та зміцнення податкової безпеки має бути реалізована зважена податкова політика уряду щодо забезпечення ефективного стратегічного управління податковою безпекою країни та сформований сприятливий податковий простір. Дієвість та ефективність стратегічного управління податковою безпекою мають базуватися на загальних принципах управління країною: необхідно створювати такі умови та забезпечувати такі засоби, які дадуть змогу реалізувати поставлені цілі та бажані тенденції розвитку податкової системи [9].

Перспективи розвитку податкової безпеки слід розглядати через її складники.

1. Податкове регулювання – заходи непрямого впливу на економічно-соціальні процеси шляхом зміни видів податків, їх ставок, запровадження податкових ставок та пільг, зміна рівня оподаткування та розмірів відрахувань до бюджету [8].

Основними заходами податкового регулювання мають бути:

1) Пожвавлення інвестиційного та інноваційного становища шляхом внесення змін до механізму оподаткування прибутку підприємств. Нині чи не єдиним джерелом фінансування для розширення діяльності підприємств є власний прибуток, оскільки у кредитних грошей висока вартість, а іноземні інвестиції мають обмежену кількість. Рівень зносу основних засобів на 01 січня 2016 р. становить 60,1% [11]. Хоча даний показник не є максимальним за останні п'ять років (у 2014 р. цей показник становив критично високий відсоток – 83,5%), проте необхідно якнайшвидше покращувати становище, яке склалося. Для прикладу, можна перейти на естонську модель оподаткування розподіленого прибутку, що передбачає сплату податку на прибуток лише під час його розподілу, що дасть можливість підприємству використати отриманий прибуток для рефінансування. Дана система могла б не лише дати гарні результати для розвитку економіки та залучити іноземні інвестиції до держави, але й вирішити декілька нагальних проблем:

– активізувати внутрішній інвестиційний ресурс, що стало б передумовою припливу зовнішнього інвестування, шляхом звільнення від оподаткування реінвестованого прибутку невеликих за прибутками підприємств – до 5 млн. прибутку на рік;

– полегшити процеси адміністрування та документообігу;

– показати економічну привабливість переходу зі спрощеної системи оподаткування на загальну.

2) Збільшення акцизних податків до рівня країн Європейського Союзу, проте спочатку необхідно підняти рівень життя населення до європейського. Такі плани підвищення акцизів необхідно анонсувати основним виробникам та постачальникам відповідних галузей, оскільки вони є історично найбільші платників податків.

3) Підтримка податкових заходів грошово-кредитними інструментами, яка полягає у здешевленні вартості та збільшенні обсягів кредитування реального сектору, переході на безготівкові розрахунки, лібералізації валютного контролю. Максимальна сума готівкових операцій в Україні з 1 січня 2017 р. становить 50 тис. грн., це приблизно 1 650 євро [12]. У Франції, Італії та Португалії цей ліміт становить 1 тис. євро, у Греції – 1,5 тис. євро, в Іспанії – 2,5 тис. євро, у Німеччині – 5 тис. євро. Європейські країни використовують ліміти переважно для боротьби із відмиванням грошей та фінансуванням тероризму. Готівкові кошти є чинником існування тіньової економіки, корупції та злочинності.

4) Підтримка дієвості методів податкового стимулювання, оскільки використання традиційних інструментів неефективне за наявних адміністративних бар'єрів. Усі дії стосовно зниження ставок податку на прибуток фізичних осіб до 18%, податку на прибуток із 25 до 18%, запровадження податкових пільг окремим галузям та регіонам не призвели до зменшення тінізації економіки, збільшення інвестицій та інновацій в економіці.

5) Держава має не лише оподатковувати використання землі заради фіскальної мети, а й спрямовувати кошти на підтримку її родючості. Такий самий підхід повинен використовуватися й до оподаткування за використання природних ресурсів: необхідно заохочувати людей використовувати відновлювальні ресурси. Стосовно зборів за перенаселення, то такої проблеми в Україні нині не існує, оскільки в останнє десятиріччя можна спостерігати суттєве зменшення кількості населення [15]. Проте повністю відкинути цю ідею не варто, оскільки ми можемо спостерігати суттєве перенаселення окремих міст, особливо міст-мільйонників.

6) У державному управлінні присутній принцип нелінійності, що означає необхідність усім суб'єктам господарювання враховувати особливості управління режимів при владі та врахування ритмів впливу на об'єкти управління з ритмами внутрішніх та зовнішніх соціально-економічних систем [14].

Наявним прикладом нелінійності є крива Лафера, яка показує пряму залежність величини податкових надходжень від розміру ставки оподаткування. Згідно з дослідженнями економіста, чим нижчі ставки податків, тим більші стимули до праці у населення, зростають заощадження, збільшуються інвестиції, підприємства вкладати більше коштів у вдосконалення та покращення виробничих процесів, що в результаті збільшує величину податкових надходжень до бюджету та збільшує суму ВВП. Незважаючи на зменшення ставок податків, податкові надходження не лише не зменшуються, а й можуть досягнути своїх максимальних величин [10].

7) Запровадити нову модель оподаткування прибутку підприємств шляхом використання математично-аналітичних розрахунків фінансових та економічних показ-

ників для побудови моделей поведінки підприємств (за умови введення податку на введений капітал) із використанням досвіду та експертизи фахових вітчизняних економістів, бухгалтерів та аудиторів для винайдення недоліків моделі та їх вирішення.

2. Податкове адміністрування – управління діяльністю податкових органів стосовно здійснення податкового контролю та збору податків.

Основними заходами податкового адміністрування мають бути:

1) Вдосконалення електронного спілкування платників із податковими органами шляхом використання онлайн-ресурсів щодо податкових питань.

2) Підвищення простоти податкової звітності, декларацій та документообігу.

3) Збільшення ефективності оскарження рішень податкових органів шляхом установа однієї процедури.

4) Покращення системи електронного адміністрування ПДВ, особливо в частині зменшення величини заморозки оборотних коштів шляхом використання банківських гарантій, підвищення штрафів за невчасну реєстрацію постачальниками податкових декларацій у декілька разів, можливість реєстрації податкових накладних протягом 365 днів та підвищення прозорості формування реєстру на відшкодування ПДВ.

5) Покращення діяльності митниць через спрощення митних процедур, повна електронізація усіх наявних сервісів, завершення запуску «Єдиного вікна», продовження побудови інфраструктури, зменшення корупційного ризику тощо. Крім того, слід активно використовувати позитивний світовий досвід стосовно автоматичного обміну інформацією з митними органами інших держав, інтегративне управління всіма митними пропусками та запровадити інститут митного аташе для перевірки справжності цін увізних товарів.

6) Погодження єдиної концепції вдосконалення організаційної структури митниці між усіма сторонами, залученими у процес, та використання найкращого досвіду країн-сусідів з Європейського Союзу. Крім того, необхідне поліпшення матеріальної та технічної бази податкових органів через максимальне використання грошової допомоги з інших країн.

3. Податковий контроль – заходи контролюючих органів щодо правильності, своєчасності та повноти сплати податків і зборів [7].

Основними заходами податкового контролю мають бути:

1) Покращення ризик-орієнтації системи митного та податкового контролю для мінімізації суб'єктивізму. Необхідно зменшувати кількість перевірок. Це необхідно і бізнесу, і державі в частині економічних ресурсів.

2) Активне використання податкової амністії у формі «нульової декларації» із подальшою можливістю застосування непрямих методів контролю над відповідністю доходів та витрат населення. Проте спершу варто випробувати систему на державних службовцях різних рівнів.

3) Боротьба з контрабандою на митниці та митними порушеннями. Саме контрабанда є найбільшим викликом для податкової служби, яка самотійна не може її подолати. Для ефективної боротьби необхідне цілеспрямоване втручання не тільки прикордонних та податкових служб, але й влади, правоохоронних органів та місцевих органів управління.

4) Інтегрувати митні та податкові бази даних в єдину інтегровану систему, що дасть змогу контролювати не сам факт перетину кордону вантажем, а й для контролю всього ланцюгу доставки товару до кінцевих споживачів. Це не тільки дасть змогу покращити контроль, а й

пришвидшить митне оформлення, підвищить довіру до контролюючих органів та їх ефективність.

4. Податкове планування – діяльність із розроблення та використання заходів, спрямованих на задоволення інтересів між державою та підприємствами [6].

Основними заходами податкового планування мають бути:

1) Дотримання стабільності бюджетного та податкового законодавства за розвитку середньострокового планування та прогнозування. Останнім часом деякі рішення приймаються та скасовуються через недостатнє фінансове та економічне обґрунтування, переважно це робиться для досягнення податкової збалансованості. Наприклад, у 2016 р. був інцидент скасування податкового повідомлення рішення сплати транспортного податку в сумі 25 тис. грн. через порушення термінів ухвалення змін у законодавстві. Таким чином, мета планування – генерація виважених та обґрунтованих управлінських податкових рішень. Такі дії нададуть позитивний сигнал інвесторам та підприємцям стосовно передбачуваності податкової політики держави. Як відомо, гроші люблять тишу, а капітальні інвестиції передбачають досить тривалий термін реалізації. Тобто прогнозованість податкового курсу країни дасть основу для розроблення та впровадження реалістично окупних бізнес-ідей.

2) Уведення мораторію на зміну податкових ставок, особливо бюджетоутворюючих та ЄСВ.

5. Податковий менеджмент – сукупність прийомів та методів організації податкових відносин для підвищення їх ефективності [5].

Основними заходами податкового менеджменту мають бути:

1) Уникнення дублювання функцій шляхом передачі функцій контролю від районного до обласного рівня. Таким чином, локальними завданнями будуть роз'яснення, консультування та надання сервісних послуг.

2) Збільшити відповідальність працівників податкових органів за незаконні дії або бездіяльність.

3) Слід закріпити ключові показники ефективності роботи податкових органів у спеціальній програмі, яка буде

включати не тільки успішний вітчизняний досвід та рекомендації українських експертів, а й напрацювання закордонних колег. Ці показники мають бути прості, прозорі та реалістичні для досягнення. Нині доречно лише відібрати перевірені показники з міжнародної практики та ті, які підходять для наших реалій. Наприклад, показник податкової культури держави (питома вага виграних позовів до загальної кількості) та населення (добровільна кількість сплачених податків до їх загальної кількості). Крім того, Україні у виборі та контролі над такими показниками має допомогти співпраця з Німецьким товариством міжнародного співробітництва GIZ.

4) Необхідно ліквідувати податкову міліцію, а створити на її місці службу з фінансових розслідувань, яка має отримати для ефективної та оперативної діяльності повноваження Державної фіскальної служби, служби безпеки України та Міністерства внутрішніх справ.

5) Необхідно підвищити оплату праці співробітникам податкових органів, адже фінансова мотивація є визначальною. Наприклад, оплата праці спеціалістів високого рівня у фінансовому секторі є в півтора-два рази вища, ніж у податковому секторі. Крім того, підвищення оплати праці зможе стати суттєвим заходом зі зниження рівня корупції. Така практика є загальносвітовою.

6) Необхідно проводити роз'яснювальні кампанії за результатами проведених податкових реформ, збільшити інформаційну наповненість електронного сайту Державної фіскальної служби, зокрема в частині формування податкових надходжень.

Висновки. Таким чином, у процесі підвищення дієвості та ефективності механізмів податкової системи треба спростити та автоматизувати податкове адміністрування, що підвищить дієвість податкового адміністрування, збільшить цілеспрямованість податкового регулювання та значно зменшить навантаження на податковий менеджмент. Ефект синергії за одночасного вдосконалення кожного складника податкової безпеки допоможе відновити соціальний та економічний розвиток держави, зміцнить як фінансову, так і податкову безпеку країни у стратегічній перспективі.

Список використаних джерел:

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 688 с.
2. Баранецька О.В. Аналіз бюджетотворення в Україні / О.В. Баранецька, Я.Г. Бучковська // Економіка та держава. – 2016. – № 8. – С. 79–84.
3. Баранецька О. Національні інтереси України в сфері фіскальної безпеки / О. Баранецька // Наука молода. – 2008. – № 9. – С. 83–87.
4. Барановський О.І. Основи економічної і фінансової безпеки економічних агентів : [монографія] / О.І. Барановський. – К. : УБС НБУ, 2014. – 831 с.
5. Варналій З.С. Економічна безпека : [навч. посіб.] / З.С. Варналій. – К. : Знання, 2009. – 647 с.
6. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення : [монографія] / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
7. Іванов Ю.Б. Податкова безпека: сутність та умови забезпечення / Ю.Б. Іванов, Ю.В. Бережна // Економіка розвитку. – 2010. – № 2(54). – С. 9–11.
8. Іщенко В.В. Податкова складова фінансової безпеки держави / В.В. Іщенко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 37. – С. 35–40.
9. Кашин В.А. Податкова система: як її зробити більш ефективною? / В.А. Кашин // Фінанси. – 2008. – № 10. – С. 5–9.
10. Мартинюк В.П. Фіскальна безпека держави: концептуальні засади та шляхи забезпечення : [монографія] / В.П. Мартинюк, О.В. Баранецька. – Тернопіль : Крок, 2015. – 206 с.
11. Наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності (КВЕД-2010) за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ibd/nsoz/nsoz15_u.htm.
12. НБУ знизив до 50 тисяч гривень розрахунки готівкою [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2017/01/3/7131544/>.
13. Офіційний веб-сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.
14. Перспективи економіки України в умовах глобальної макроекономічної нестабільності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1017/>.
15. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України : [монографія] / А.І. Сухоруков. – К. : НІПМБ, 2004. – 117 с.

Аннотация. В работе рассмотрены перспективы развития налоговой безопасности Украины через ее составляющие механизмы: налоговое регулирование, налоговое администрирование, налоговый контроль, налоговое планирование и налоговый менеджмент. Для усиления действия каждого из механизмов необходимо тесное сотрудничество между всеми государственными органами власти, что повысит уровень налоговой безопасности государства.

Ключевые слова: налоги, налоговая безопасность, налоговая система, финансовая безопасность, налоговые риски.

Summary. The purpose of the paper is to discuss the prospects of Ukraine's tax security development through its constituent mechanisms - tax regulation, tax administration, tax control, tax planning and tax management. It is necessary to have a close cooperation between all state authorities to increase the effectiveness of each mechanism is required and improve the level of tax security of the state.

Key words: taxes, tax security, tax system, financial security, tax risks.

УДК 336.7:338.1

Голюк В. Я.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту*

*Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»*

Goliuk V. Y.

*Ph.D. in Economics, Associate professor,
National Technical University of Ukraine
«Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute»*

ВПЛИВ МОНЕТАРНИХ І НЕМОНЕТАРНИХ ФАКТОРІВ НА ДИНАМІКУ ВВП УКРАЇНИ

THE IMPACT OF MONETARY AND NON-MONETARY FACTORS ON GDP DYNAMICS OF UKRAINE

Анотація. Мета статті полягає у виокремленні факторів, що впливають на економічне зростання в Україні. Для аналізу впливу монетарних та немонетарних факторів на динаміку валового внутрішнього продукту України було використано лінійну регресію. Результати дослідження продемонстрували, що монетарні чинники суттєво пов'язані з економічним зростанням в Україні. Обсяги кредитування, реальна відсоткова ставка та рівень інфляції чинять найбільш істотний вплив на динаміку ВВП України. З-поміж інших досліджених факторів найбільший вплив на динаміку валового внутрішнього продукту нашої держави чинять показники прямих іноземних інвестицій та безробіття.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт, кредитування, реальна відсоткова ставка, рівень інфляції, лінійна регресія, монетарний фактор.

Вступ та постановка проблеми. Нарощення обсягів грошової маси для стимулювання економічного розвитку часто використовується органами монетарної політики багатьох держав. Роль держави у стимулюванні ефективного попиту і, як наслідок, зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) шляхом розширення грошової пропозиції є основою кейнсіанської моделі економічного зростання. На противагу цій теоретичній концепції головною тезою теорії монетаристів є необхідність контролю грошової пропозиції для забезпечення цінової стабільності, і саме на це повинна бути спрямована монетарна політика держави.

Монетарна експансія часто використовується як інструмент стимулювання ділової активності. Однак надмірно швидкі темпи грошово-кредитної експансії можуть призвести до кризових явищ, результатом яких є зниження темпів економічного зростання або й скорочення обсягів ВВП держави. Нині як серед вітчизняних, так і серед зарубіжних науковців триває суперечка щодо вирішальності впливу на економічний розвиток національ-

ного та господарства з боку монетарних та немонетарних факторів. Потребує подальших досліджень механізм реалізації монетарної політики загалом та специфіка його функціонування у постсоціалістичних державах зокрема.

Україна, спираючись на досвід держав, які успішно імплементували режим інфляційного таргетування, декларувала намір спрямувати свою монетарну політику на дотримання саме цінового орієнтиру. Нині в умовах суттєвого падіння темпів економічного розвитку України та досить високих темпів інфляції питання дослідження чинників економічного зростання та ступеню їх впливу на економічний розвиток держави є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика впливу монетарних та немонетарних факторів на економічний розвиток держави була й залишається предметом досліджень багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Чимало досліджень було присвячено аналізу широкого спектру визначальних чинників економічного зростання як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються, зокрема праці таких науковців, як: Т. Бек, Р. Левін,

Н. Лоайза, А. Саймех, М. Орабі, П. Упреті та ін. У дослідженні специфіки розвитку постсоціалістичних країн слід відзначити внесок таких учених, як: Дж. Брада, А. Кутан, В. Тарасов, І. Качановський, Т. Коїву, Дж. Фідрумук. Роль монетарної політики в економічному розвитку України є предметом аналізу О. Дзюблюка, С. Міщенко та багатьох інших.

Метою даної роботи є аналіз широкого спектру факторів, що чинять суттєвий вплив на економічне зростання країн різного рівня розвитку, та виокремлення серед них тих, що є вирішальними для економічного розвитку України. Результати даного дослідження можуть бути використані під час визначення та обґрунтування ключових напрямів як економічної політики держави загалом, так і її монетарного складника зокрема.

Результати дослідження.

Серед як вітчизняних, так і зарубіжних науковців трапляють суперечки щодо ролі монетарних факторів у стимулюванні економічного зростання держави. Дедалі частіше спроби їх вирішення лежать у площині математичного аналізу. Одним із найбільш поширених методів виступає регресійний аналіз, за допомогою якого досліджується взаємозв'язки між широким спектром соціально-економічних показників держави, з одного боку, та показниками її ВВП – з іншого.

Так, П. Упреті [1] було досліджено дані 76 країн, що розвиваються. Серед багатьох факторів, що впливають на економічне зростання, ним було виокремлено початковий рівень ВВП, рівень зовнішнього та внутрішнього державного боргу, частка, що припадає на видобуток природних ресурсів у ВВП, обсяг міжнародної допомоги, тривалість життя, обсяг прямих іноземних інвестицій та обсяг інвестицій загалом [1, с. 42]. Також було відзначено вплив на динаміку ВВП із боку обсягів експорту, рівня інфляції та інших факторів [1, с. 38]. У результаті регресійного аналізу було визначено фактори, що мають позитивний вплив на обсяг ВВП на душу населення у країнах, що розвиваються: високий обсяг експорту, багаті природні ресурси, довша тривалість життя та високі відсоткові інвестиційні ставки [1, с. 37]. Т. Бек, Р. Левін, Н. Лоайза [2, с. 63] використали регресійний аналіз для дослідження даних більше 70 країн на предмет ролі фінансового посередництва у стимулюванні економічного розвитку держави. Ними було виявлено, що показник розвитку фінансового посередництва позитивно пов'язаний з економічним зростанням. А. Саймех та М. Орабі [3, с. 341], досліджуючи фактори впливу на економічне зростання в Йорданії протягом 2000–2010 рр. із боку відсоткової ставки та інфляції, виявили, що інфляція чинить суттєвий вплив на темпи економічного зростання держави.

Чимало подібних досліджень присвячено специфіці економічного розвитку і постсоціалістичних країн. Так, І. Качановський [4], досліджуючи фактори впливу на динаміку ВВП у 28 постсоціалістичних країнах, поміж інших методів використовував і метод регресійного аналізу. Ним було досліджено вплив на економічне зростання з боку культурних, політичних, етнічних чинників, корупції, воєнних дій, початкових економічних умов. Економістом Т. Коїву [5, с. 18] було використано регресійний аналіз, щоб проаналізувати зв'язок між ефективністю і розміром банківського сектору, з одного боку, та економічним зростанням – з іншого. На основі аналізу даних 25 країн із перехідною економікою було визначено, що рівень відсоткової ставки суттєво пов'язаний з економічним зростанням. Дж. Фідрумук [6, с. 601] використав регресійний аналіз для аналізу впливу демократизації на економічний розвиток перехідних економік. У результаті

проведеного дослідження було визначено, що демократія сприяє економічній лібералізації, що, своєю чергою, призводить до кращих результатів економічного зростання. В. Тарасов [7, с. 27] у результаті дослідження впливу монетарної політики на реальний сектор економіки у Білорусі дійшов висновку, що одним із факторів, які сприяли зростанню ВВП цієї держави, було зниження процентних ставок, що призводило до здешевлення кредитних ресурсів і, таким чином, сприяло притоку інвестицій у реальний сектор економіки. Аналізуючи роль монетарного складника у загальнооекономічній політиці держави, слід відзначити також внесок науковців А. Кутан і Дж. Брада [8], які в результаті дослідження досвіду перехідних економік Чехії, Угорщини та Польщі дійшли висновку про обов'язковість підтримки монетарної політики засобами фінансової політики.

Проблематика використання монетарних інструментів для регулювання реального сектору економіки є предметом наукового інтересу й багатьох українських учених. У ході дослідження монетарної політики України С. Міщенко також використав регресійний аналіз. Проведене дослідження взаємозв'язків темпів приросту надходжень і видачі готівкових коштів із кас банків із динамікою основних макроекономічних показників дало змогу зробити висновок, що найбільш тісні зв'язки зазначених показників спостерігаються з показниками темпів приросту фізичного обсягу валового внутрішнього продукту та рівня інфляції [9]. Багаторічні дослідження О. Дзюблюка [10, с. 15], присвячені державній монетарній політиці, також дають йому підстави відзначати важливу роль монетарних факторів у регулюванні економічної системи держави.

На основі аналізу праць вітчизняних та зарубіжних науковців було відібрано такі фактори для аналізу їх впливу на динаміку ВВП в Україні [11]: безробіття, % до загального обсягу робочої сили; високотехнологічний експорт, % від експортної продукції; внутрішній кредит, наданий фінансовим сектором, % від ВВП; інфляція, дефлятор ВВП, %, щорічні показники; офіційний валютний курс, у місцевій валюті за 1 долар США, у середньому за рік; приріст грошової маси, %, щорічні показники; прямі іноземні інвестиції, % від ВВП, чисті надходження; реальна відсоткова ставка, %.

Також було проведено кореляційний аналіз між ВВП та такими змінними: експорт товарів і послуг на душу населення, у доларах США, постійні ціни, розраховані на базі 2010 р.; остаточні витрати домогосподарств на споживання на душу населення, у доларах США, постійні ціни, розраховані на базі 2010 р. Результати продемонстрували високі значення коефіцієнтів парної кореляції між динамікою ВВП та значеннями цих змінних ($r = -0,9265$; $r = -0,7469$ відповідно). Однак у разі змінних експорту та витрат домогосподарств складно сказати, чи є вони предикторами відносно обсягів ВВП, чи є його наслідками, тому було прийнято рішення не включати ці змінні до кінцевої моделі.

Під час спроби побудувати лінійну модель із використанням цих факторів виявилось, що частка високотехнологічного експорту у загальному обсязі виробництва не є статистично значимою. Під час включення до моделі решти вказаних змінних дослідження, проведені за алгоритмом Фаррара-Глобера, продемонстрували наявність мультиколінеарності між параметрами моделі. У результаті було прийнято рішення про виключення з моделі таких параметрів, як офіційний валютний курс, прямі іноземні інвестиції, приріст грошової маси та безробіття.

У результаті відбору факторів впливу на динаміку ВВП в Україні (параметр y) було прийнято рішення щодо

побудови кореляційно-регресійної моделі з залученням таких предикторів: реальна відсоткова ставка (параметр x_1), інфляція (параметр x_2) та внутрішній кредит, наданий фінансовим сектором (параметр x_3).

Для побудови моделі було використано такі показники:

- валовий внутрішній продукт на душу населення (GDP per capita), у доларах США, розрахований на базі постійних ринкових цін 2010 р.;
- реальна відсоткова ставка, %;
- інфляція, дефлятор ВВП, %, щорічні показники;
- внутрішній кредит, наданий фінансовим сектором, % від ВВП.

Емпірична лінійна регресійна модель має вигляд:

$$y = \hat{a}_0 + \hat{a}_1 x_1 + \hat{a}_2 x_2 + \hat{a}_3 x_3 + u, \quad (1)$$

де a_0, a_1, a_2 і a_3 – коефіцієнти емпіричної функції регресії, y – залежна змінна, x_1, x_2, x_3 – незалежні змінні, u – статистична оцінка неврахованих факторів впливу, похибок вимірювань та обчислень, а також випадкових збурень, які не можуть бути враховані під час побудови моделі.

На основі статистичної вибірки (табл. 1) побудуємо лінійну регресійну модель і визначимо ступінь впливу факторів x_1, x_2 та x_3 на динаміку обсягів ВВП на душу населення в Україні.

Рівняння розробленої лінійної регресійної моделі має такий вигляд:

$$y = 2631,3233 - 29,4353x_1 - 14,0295x_2 + 7,7613x_3 \quad (2)$$

Мірою відповідності даної регресійної моделі статистичним даним є коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,9272$, який показує залежність ВВП на душу населення від

обраних чинників на 92,72%. Тіснота зв'язку між показниками ВВП і факторами впливу визначається коефіцієнтом множинної кореляції $r = 0,9629$, а оскільки він близький до 1, то зв'язок між факторами впливу і показниками ВВП слід уважати тісним. Факт відповідності між моделлю та статистичною вибіркою, поданою в табл. 1, продемонстровано на рис. 1.

Розроблена модель є адекватною, згідно з критерієм Фішера, оскільки розрахована статистика Фішера $F = 72,1749$ більша за значення критерію $F_{\alpha} = 3,16$, взятого з таблиці розподілу Фішера зі степенями свободи 3 і 18 (які відповідають даній вибірці) та рівнем статистичної значимості 95%.

Перевірка гіпотез про статистичну значимість коефіцієнтів моделі продемонструвала, що коефіцієнти a_1, a_2 і a_3 є статистично значимими, оскільки їх статистика Стюдента $t_1 = -7,0843, t_2 = -4,2665$ і $t_3 = 5,0655$ відповідно, перевищує значення критерію $t_{\alpha} = 2,101$, взятого з таблиці розподілу Фішера зі степенем свободи 18 та рівнем статистичної значимості 95%. Це свідчить про стійкість впливу параметрів x_1, x_2 та x_3 на динаміку обсягів ВВП на душу населення (параметр y).

Дослідження, проведені за алгоритмом Фаррара-Глобера, продемонстрували відсутність мультиколінеарності між параметрами x_1, x_2 та x_3 . Коефіцієнти парної кореляції між обсягами ВВП на душу населення (параметр y) та факторами впливу на них (параметри x_1, x_2, x_3) мають такі значення: $r(y, x_1) = -0,7676$; $r(y, x_2) = -0,2423$; $r(y, x_3) = 0,8414$. Отже, можемо зробити висновок, що найбільш тісно динаміка ВВП на душу населення пов'язана з динамікою внутрішнього кредиту, наданого фінансовим сектором (фактор x_3). Негативний

Таблиця 1

Статистична вибірка для побудови лінійної регресійної моделі

Рік	ВВП на душу населення, у постійних цінах на базі 2010 р., дол. США (змінна y)	Реальна відсоткова ставка, % (змінна x_1)	Інфляція, дефлятор ВВП, % (змінна x_2)	Внутрішній кредит, наданий фінансовим сектором, % від ВВП (змінна x_3)
1996	1741.09	8.27	66.15	14.77
1997	1704.31	26.29	18.07	17.08
1998	1686.94	37.93	12.01	24.57
1999	1699.52	21.63	27.40	25.22
2000	1818.00	14.96	23.12	23.82
2001	2005.32	20.31	9.95	24.20
2002	2130.66	19.24	5.12	28.09
2003	2349.93	8.94	8.22	33.12
2004	2654.33	1.95	15.16	31.66
2005	2746.05	-6.73	24.55	33.24
2006	2966.50	.25	14.88	45.69
2007	3220.01	-7.21	22.75	61.05
2008	3311.96	-8.63	28.58	94.98
2009	2834.34	6.89	13.07	103.74
2010	2965.14	2.17	13.41	94.17
2011	3138.47	1.53	14.20	87.27
2012	3153.74	9.83	7.79	87.87
2013	3160.08	11.80	4.34	95.02
2014	3123.92	1.57	15.90	108.46
2015	2828.89	-12.28	38.88	85.24
2016	2905.86	1.79	17.14	70.33

Джерело: складено за даними [11]

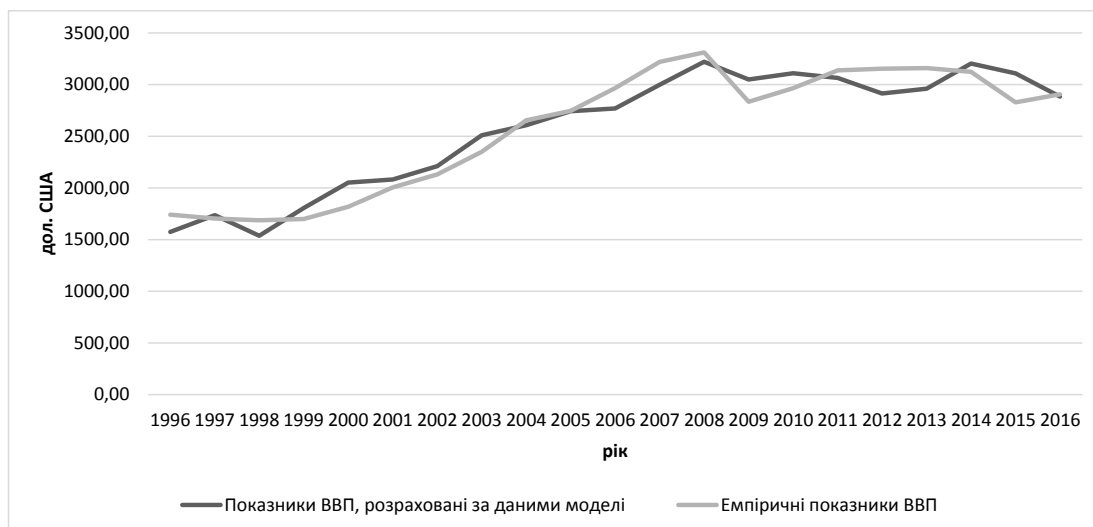


Рис. 1. Динаміка ВВП на душу населення та модель динаміки ВВП на душу населення в Україні, дол. США

Джерело: розроблено автором на основі [11]

напрямок кореляції змінної u зі змінними x_1 та x_2 означає, що зниження обсягів ВВП пов'язане зі зростанням реальної відсоткової ставки та рівня інфляції, і навпаки, зростання ВВП супроводжується зниженням реальної відсоткової ставки та рівня інфляції. Позитивна кореляція змінної u зі змінною x_3 демонструє, що зростання ВВП України відбувається у разі зростання обсягів кредитування і зменшується у разі його скорочення.

Висновки. У результаті проведеного аналізу виявлено, що окремі монетарні фактори, зокрема обсяги кредитування, рівень реальної відсоткової ставки, рівень інфляції та рівень обмінного курсу валюти, чинять суттєвий вплив на динаміку ВВП в Україні. Причому найбільший вплив спостерігається з боку обсягів кредитування та відсоткової ставки. Також суттєвий зв'язок було продемонстровано між динамікою ВВП та такими змінними, як обсяги споживання домогосподарств, експорту, прямих іноземних інвестицій та безробіття. Причинно-наслідковий зв'язок між ВВП, з одного боку, та споживанням і експортом – з іншого потребує аналізу за допомогою тесту Гренджера, що становитиме предмет подальших досліджень. Прикро зазначити, що науково-технічний прогрес, представлений у даному дослідженні часткою високотехнологічної продукції у загальному

обсязі експорту держави, не чинить визначального впливу на економічний розвиток України.

Результати дослідження дають змогу сформулювати пропозиції щодо напрямів реформування як економічної політики держави загалом, так і її монетарної політики зокрема. Так, перспективним убачається залучення кредитно-фінансових установ до фінансування проектів, орієнтованих на виробництво наукомісткої продукції як для внутрішнього ринку, так і для експорту. Присутність рівня інфляції серед статистично значимих факторів впливу на ВВП є ще одним додатковим доказом на користь перспективності режиму інфляційного таргетування, яке було задеклароване монетарною владою України. Слід також приділяти особливу увагу відсотковій політиці Національного банку України і спрямовувати як державну політику на стимулювання розвитку кредитного сектору.

Підводячи підсумок, варто зауважити, що серед факторів, що прямо чи опосередковано впливають на динаміку ВВП в Україні, найбільший вплив на нього зафіксовано з боку показників обсягів кредитування, рівня реальної відсоткової ставки та рівня інфляції. У результаті дослідження виявлено, що саме монетарні фактори чинять визначальний вплив на економічний розвиток нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Upreti P. Factors Affecting Economic Growth in Developing Countries / P. Upreti // Major Themes in Economics. – 2015. – Spring. – P. 37–54 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://business.uni.edu/economics/themes/Upreti.pdf>.
2. Levine R. Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes / R. Levine, N. Loayza, T. Beck // Journal of Monetary Economics. – 2000. – № 46. – P. 31–77 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://faculty.haas.berkeley.edu/ross_levine/papers/2000_JME_Fin%20Int%20Growth%20Causality.pdf.
3. Saymeh A. The effect of interest rate, inflation rate, GDP on real economic growth rate in Jordan / A. Saymeh, M. Orabi // Asian Economic and Financial Review. – 2013. – № 3(3). – P. 341–354 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aessweb.com/pdf-files/341-354.pdf>.
4. Katchanovski I. Divergence in Growth in Post-Communist Countries / I. Katchanovski // Journal of Public Policy. – 2000. – Vol. 20. – Issue 1. – April. – P. 55–81 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://users.abo.fi/mlagersp/PostCommunism2013/PostCommEconomicgrowth.pdf>.
5. Koivu T. Do efficient banking sectors accelerate economic growth in transition countries / T. Koivu // Bank of Finland, Institute for Economies in Transition, 2002. – № 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.suomenpankki.fi/pdf/106271.pdf>.
6. Fidrmuc J. Economic reform, democracy and growth during post-communist transition / J. Fidrmuc // European Journal of Political Economy. – 2003. – Vol. 9. – P. 583–604 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTDECINEQ/Resources/fidrmuc.pdf>.

7. Тарасов В. Влияние процентной политики на реальный сектор экономики / В. Тарасов // Банкаускі веснік. – 2003 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbrb.by/bv/articles/602.pdf>.
8. Kutan A.M. The Evolution Of Monetary Policy In Transition Economies / A.M. Kutan, J.C. Brada // Federal Reserve Bank on St.Louis. Review. – 2000. – March/April [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://research.stlouisfed.org/publications/review/00/03/0003ak.pdf>.
9. Міщенко С.В. Прогнозування динаміки та структури готівкового грошового обороту / С.В. Міщенко // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – Вип. 2. – С. 198–203.
10. Дзюблюк О. Стратегія монетарної політики Національного банку України та її вплив на економічний розвиток / О. Дзюблюк // Вісник НБУ. – 2008. – № 1. – С. 8–15.
11. Мировой атлас данных [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://knoema.com/WBWDIGDF2017Jul/world-development-indicators-wdi>.

Аннотация. Цель статьи заключается в определении факторов, влияющих на экономический рост в Украине. Для анализа влияния монетарных и немонетарных факторов на динамику валового внутреннего продукта Украины была использована линейная регрессия. Результаты исследования показали, что монетарные факторы существенно связаны с экономическим ростом в Украине. Объемы кредитования, реальная процентная ставка и уровень инфляции оказывают наиболее существенное влияние на динамику ВВП Украины. Среди других исследуемых факторов наибольшее влияние на динамику валового внутреннего продукта нашего государства оказывают показатели прямых иностранных инвестиций и безработицы.

Ключевые слова: валовый внутренний продукт, кредитование, реальная процентная ставка, уровень инфляции, линейная регрессия, монетарный фактор.

Summary. The purpose of the article is to identify the factors affecting economic growth in Ukraine. Linear regression has been exploited to analyze the impact of both monetary and non-monetary factors on gross domestic product dynamics of Ukraine. The results of the research show that monetary factors are essentially related to economic growth of Ukraine. Domestic credit, the real interest rate, the exchange rate and broad money growth have the strongest impact on GDP dynamics in Ukraine. Among other variables studied foreign direct investment and unemployment also make essential influence on GDP growth of our country.

Key words: gross domestic product, credit, real interest rate, inflation rate, linear regression, monetary factor.

Гранатуров В. М.
*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри управління проектами та системного аналізу
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*
Лаврів В. В.
*студент
Одеської національної академії зв'язку імені О.С. Попова*

Granaturov V. M.
*Doctor of Economics Science, Professor, Professor at the
Department of project management and system analysis,
A.S. Popov Odessa national academy of telecommunications*
Lavriv V. V.
*Student
A.S. Popov Odessa national academy of telecommunications*

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ РИЗИКИ: ПРОБЛЕМИ АНАЛІЗУ

FOREIGN ECONOMIC RISK: PROBLEMS OF ANALYSIS

Анотація. У роботі розглянуто наявні науково-методичні проблеми якісного аналізу ризиків зовнішньоекономічної діяльності. Основну увагу приділено проблемі визначення поняття «зовнішньоекономічний ризик», переліку ризиків, які об'єднуються цим поняттям та становлять його обсяг, їх визначення та характеристики, взаємозв'язку між ними, побудові системи їх класифікації. Показано, що вирішення наявних проблем лежить на шляху використання напрацювань із проблем підприємницького ризику з урахуванням особливостей зовнішньоекономічної діяльності. Наведено деякі можливі шляхи вирішення наявних проблем.

Ключові слова: зовнішньоекономічний ризик, якісний аналіз, склад, класифікація.

Вступ та постановка проблеми. Сучасний етап розвитку суспільства характеризується формуванням глобальної цивілізації, однією з головних рис якої є те, що вона сприяє подальшій інтернаціоналізації виробництва і капіталу. Наслідком глобалізації є постійно зростаючі взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, коли жодну господарську акцію, навіть середнього масштабу, неможливо здійснити у відриві від світогосподарських процесів. Інтеграція економік та зростаюча прозорість державних кордонів призводять до того, що економічно активні організації, навіть невеликого розміру, та окремі особистості можуть мати інтереси в багатьох країнах.

Широка участь підприємств у зовнішньоекономічній діяльності призвела до появи у них нових проблем, які потребують теоретичного розуміння та розроблення практичних рекомендацій щодо їхнього вирішення. Однією з них є значне посилення впливу невизначеності зовнішнього та внутрішнього оточення та породжуваного ним ризику на кінцеві результати зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Зростаюча роль та значення ризиків зовнішньоекономічній діяльності передбачають необхідність проведення пов'язаних із ними глибоких та всебічних досліджень. Це визначає актуальність дослідження, присвяченого вдосконаленню методів аналізу ризиків зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині існує значна кількість наукових та учбово-методичних видань, присвячених проблемам ризику взагалі (де певною мірою розглядаються ризики, пов'язані із зовнішньоекономічною діяльністю), а також безпосередньо ризикам зовнішньоекономічної діяльності. Серед останніх, на нашу думку, слід виділити наукові праці [1–5], в яких досить

докладно розглянуто низку науково-методичних питань аналізу ризиків, що виникають у процесі здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Окремі питання із цієї проблеми розглянуто також у [6; 7]. Водночас ці питання розглядаються, на нашу думку, дуже стисло та поверхово в численних підручниках та навчальних посібниках з учбових курсів «Основи зовнішньоекономічної діяльності», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Міжнародна економіка», «Міжнародні економічні відносини», «Основи економічної безпеки» тощо. Тут винятком є праця В.В. Вітлінського, та Л.Л. Маханець, яка безпосередньо присвячена ризикам зовнішньоекономічної діяльності [8] та за змістом виходить за межі навчального посібника, оскільки містить результати численних досліджень авторів [3; 9].

Водночас доводиться констатувати, що наявні напрацювання із цих питань не завжди можуть слугувати ефективним інструментом для аналізу ризиків зовнішньоекономічної діяльності та використання його у практичній діяльності підприємств, які здійснюють таку діяльність. Підставою для такого висновку, як буде показано у подальшому, є відсутність узгодженої думки науковців та практиків стосовно більшості актуальних проблем теорії зовнішньоекономічного ризику.

Метою даної роботи є визначення та обґрунтування наявних проблем аналізу ризиків зовнішньоекономічної діяльності, а також розроблення пропозицій щодо можливих шляхів їх усунення.

Результати дослідження.

Більшість науковців, які займаються проблемами ризиків, відзначає, що в умовах об'єктивного існування ризику виникає потреба в певному механізмі, який дав би змогу найкращим із можливих способів, із погляду

поставлених підприємством цілей, урахувати ризик під час прийняття та реалізації управлінських рішень. Таким механізмом є управління ризиком (ризик-менеджмент). У системі управління ризиками у цілому та ризиками зовнішньоекономічної діяльності зокрема виділяють такі узагальнені етапи: якісний аналіз, кількісний аналіз, а також заходи щодо попередження ризику, або зниження негативних наслідків настання ризикованих подій.

У даній статті нами буде розглянуто проблеми якісного аналізу. Це викликано тим, що: по-перше, від обґрунтовано виконаного цього аналізу суттєво залежать вирішення інших процесів і дій з управління ризиком та ефективність кінцевого результату управління ризиком; по-друге, саме якісний аналіз, на нашу думку, є найбільш проблематичним у системі аналізу ризиків зовнішньоекономічної діяльності з погляду його наукової відпрацьованості.

Відповідно до загальнометодичних підходів, у процесі якісного аналізу передбачається виконання низки етапів і робіт: виявлення джерел ризику; установлення потенційних зон ризику; ідентифікація (установлення) всіх можливих ризиків; виявлення практичних вигод і можливих негативних наслідків, які можуть настати під час реалізації рішення, що містить ризик.

Перш ніж розглядати наявний стан якісного аналізу зовнішньоекономічних ризиків, слід зробити таке попереднє зауваження. Успішне вирішення більшості проблем ризиків зовнішньоекономічної діяльності значною мірою залежить від наявності узгодженого підходу до визначення поняття «зовнішньоекономічний ризик». На жаль, у сучасній економічній літературі є значна кількість точок зору щодо визначення цього поняття, які інколи суперечать одне одному або створені з порушенням правил логіки щодо побудови визначень.

Прикладом такого стану може точка зору авторів щодо визначення цього поняття: «Ризик – це можлива небезпека втрат, можливі небезпечні події, які можуть відбутися і в результаті яких виникають збитки, майнова втрата учасників зовнішньої підприємницької діяльності.

Під ризиком розуміють також:

- 1) міру очікуваного несприятливого результату (оцінку несприятливого результату);
- 2) дію, яка може призвести до втрат;
- 3) ситуацію вибору між альтернативами (коли потрібно обрати якусь одну з дій).

Як економічна категорія, ризик – це подія, внаслідок якої можливими є три результати: негативний (програш, збитки) нульовий; позитивний (виграш, прибуток)» [10, с. 219].

Як бачимо, перше та останнє визначення суперечать одне одному. Крім того, наведене визначення «міра очікуваного несприятливого результату (оцінка несприятливого результату)» не є визначенням зовнішньоекономічного ризику, а характеризує його рівень (кількісну оцінку). Подібні приклади можна було б продовжити.

Такий стан знижує якість аналізу зовнішньоекономічних ризиків та, як наслідок, негативно впливає на якість управлінських рішень, які приймаються на підставі такого аналізу.

Відповідно до нашого розуміння проблеми, зовнішньоекономічна діяльність є одним із видів більш широкого поняття – підприємницької діяльності, тому для визначення поняття «зовнішньоекономічний ризик» за основу може бути прийняте обґрунтоване визначення підприємницького ризику [11]. У цьому разі можна запропонувати таке визначення: зовнішньоекономічний ризик – це об'єктивно-суб'єктивна економічна категорія, яка харак-

теризує невизначеність кінцевого результату зовнішньоекономічної діяльності внаслідок впливу на нього низки об'єктивних та суб'єктивних чинників, які не враховувалися під час його планування.

Під час розгляду наявного стану якісного аналізу зовнішньоекономічних ризиків слід відзначити, що, незважаючи на значну кількість етапів і робіт цього аналізу, особливе значення мають виявлення й ідентифікація всіх можливих ризиків, які загрожують зовнішньоекономічній діяльності. Як відзначалося в [11], для обґрунтованого прийняття рішень необхідно знати, з ризиком якого виду і типу доведеться мати справу. Від «непередбачуваного», але виявленого ризику можна, суворо кажучи, застрахуватися (аж до відмови від проєкту), а від не виявленого або проігнорованого ризику застрахуватися неможливо.

Більшість фахівців із проблем ризику вважають, що вирішення цієї проблеми лежить на шляху побудови системи класифікації підприємницьких ризиків. Це положення повною мірою відбиває така думка: «Науково обґрунтована класифікація ризику дає змогу чітко визначити місце кожного ризику в їх загальній системі. Вона створює можливості для ефективного застосування відповідних методів, засобів управління ризиком. Кожному ризику відповідає своя система засобів управління ризиками» [12, с. 22] (переклад наш). У сучасній літературі з проблем ризику зовнішньоекономічної діяльності існує значна кількість точок зору щодо побудови системи класифікації цих ризиків, пропонуються різноманітні підходи до вирішення цієї проблеми [3; 5–8].

Проте, як показує аналіз, класифікація зовнішньоекономічних ризиків у її загальноприйнятому розумінні відсутня. Підставою для такого висновку є те, що у більшості літературних джерел класифікація або зовсім відсутня, а розглядаються лише ознаки, за якими вона здійснюється, або виконана з низкою порушень положень практичної логіки та теорії класифікації, які допущені під час формування підходів та побудови класифікації, основними з яких є такі:

– порушення вироблених теорією і практикою [13; 14] правил побудови класифікації;

– відсутність узгодженої думки науковців та практичних робітників стосовно переліку ризиків, які становлять обсяг поняття «зовнішньоекономічний ризик», їх визначення та характеристики; взаємозв'язку між ними; місця в системі їх класифікації;

– наявність у переліку ризиків зовнішньоекономічної діяльності таких, які за своєю суттю не є ризиками.

Розглянемо означені вище недоліки більш докладно.

Відповідно до положень практичної логіки та теорії класифікації, під класифікацією розуміється «розподіл предметів якого-небудь роду на класи згідно з **найбільш суттєвими ознаками** (підкреслено нами), притаманними предметам даного роду та такими, що відрізняють їх від предметів інших родів, при цьому **кожний клас займає в системі, що вийшла, певне постійне місце** (підкреслено нами) та, своєю чергою, поділяється на підкласи» [15, с. 214] (переклад наш). Класичним прикладом класифікації взагалі може слугувати періодична система хімічних елементів Д.І. Менделєєва.

Відомо також, що класифікація є поділом (особливою його формою), але не кожний поділ є класифікацією. Особливістю класифікації, її відмінністю від звичайного поділу є постійне місце в ній кожного члена поділу, що досягається правильним вибором підстави класифікації. При цьому якщо підставою поділу може бути будь-яка

ознака, суттєва для деякої мети, то підставою класифікації повинна слугувати найбільш суттєва ознака – та, від якої залежать і з якої витікають усі інші ознаки предметів та явищ, що класифікуються, інакше не буде досягнуто сталості класифікації, постійності місця в ній для кожного члена поділу.

Наведемо деякі приклади, які, на нашу думку, можуть певною мірою характеризувати стан проблеми класифікації ризиків зовнішньоекономічної діяльності.

Так, наприклад, у [8, с. 185–186] на основі аналізу низки наукових праць наведено такі ознаки класифікації ризику: за наслідками (допустимий, критичний, катастрофічний); за характером впливу на результати діяльності (чисті, спекулятивні); за масштабами та обсягами (глобальний, локальний); за аспектами (соціальний, економічний, політичний тощо); за мірою об'єктивності та суб'єктивності; за мірою обґрунтованості; за джерелами виникнення тощо.

У [6] наведена класифікація ризиків зовнішньоекономічної діяльності, де виділено такі ознаки класифікації: за середовищем виникнення (економічні, науково-технічні, організаційні, політичні, соціальні, екологічні); за можливістю передбачення та контролю (повністю передбачені та контрольовані підприємством – учасником зовнішньоекономічної діяльності, частково контрольовані; непередбачені та неконтрольовані); за сферою проявлення (внутрішні та зовнішні). Подібні приклади можна було б продовжити.

Наведені приклади свідчать про те, що за такими підходами про постійність місця кожного ризику в таких системах класифікації не може бути ніякої мови. Вони свідчать також про те, що, виконуючи процес поділу зовнішньоекономічних ризиків за різними критеріями (ознаками), автори, на нашу думку, помилково називають його класифікацією. Тут важливо відзначити, що застосування поділу в процесі аналізу зовнішньоекономічних ризиків здебільшого дає змогу досягати певної теоретичної або практичної мети його застосування. Винятком тут є досягнення мети, якою є виявлення й ідентифікація усіх можливих ризиків, які загрожують зовнішньоекономічній діяльності. Слід відзначити також, що така підміна назви операції поділу на класифікацію вносить незгоду в застосування термінів, може негативно впливати на розвиток теорії ризиків у цілому та зовнішньоекономічних ризиків зокрема.

Наведений аналіз дає змогу зробити висновок про те, що наявний стан проблеми класифікації зовнішньоекономічних ризиків характеризується практичною відсутністю такої системи класифікації у загальноприйнятому науковому розумінні цього поняття.

Як відзначалося, ще однією проблемою якісного аналізу ризиків є відсутність узгодженої думки науковців та практичних робітників стосовно переліку ризиків, які становлять обсяг поняття «зовнішньоекономічний ризик», їх визначення та характеристики, взаємозв'язку між ними, місця в системі їх класифікації.

У сучасній літературі із цієї проблеми є значний за кількістю перелік різних видів ризику. Так, у [8, с. 187; 10, с. 219] відзначається, що у загальній структурі ризиків, безпосередньо пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю, їх налічують близько 150.

Ми не будемо тут наводити склад зовнішньоекономічних ризиків, які зустрічаються в літературних джерелах із цієї проблеми. Відзначимо лише, що, незважаючи на їх значну відмінність, практично в усіх джерелах присутні «політичний ризик» та «ризик країни». Для нашого дослідження найбільш важливим є те, що навіть

для цих ризиків нині не існує єдиного узгодженого підходу до опису їх складу та характеристики, оскільки різні автори дають різні характеристики змісту одного й того ж поняття, які практично повністю відрізняються за суттю. Другим важливим висновком, який є логічним продовженням першого, є те, що в деяких літературних джерелах політичні ризики включають у себе ризик країни, в інших – навпаки, політичні ризики є складником ризиків країни.

До сказаного слід додати також, що у складі наведених у багатьох джерелах зовнішньоекономічних ризиків багато з них за своєю суттю не є ризиками. Так, наприклад, наведені в [8, с. 196] ризик зниження доходності, ризик низької конкурентоспроможності товару, ризик неплатежів тощо є не ризиками, а наслідком настання значної кількості можливих ризикових подій.

Не до ризиків, а до наслідків настання значної кількості ризикових подій можна віднести також наведений у [10, с. 220] серед ризиків зовнішньоекономічної діяльності ризик банкрутства.

Ризики під час митного оформлення при сертифікації [10, с. 220] є не ризиками, а визначають стадії, етапи та місце виникнення (проявлення) різноманітних ризиків (кримінально-правових, організаційно-управлінських тощо).

Досить часто ризиками називають фактори ризику, під якими розуміються безпосередні причини, існування котрих є джерелом постійної загрози погіршення результатів зовнішньоекономічної діяльності (джерела ризику): неправомірну відмову від гарантій, необґрунтоване припинення дії контракту, низький рівень маркетингових досліджень ринку, можливість відміни прав власності тощо [8, с. 202, 213]. Подібні приклади можна було б продовжити.

Такий стан проблеми визначення складу та характеристики окремих зовнішньоекономічних ризиків, а також підходів до побудови їхньої класифікації знижує якість аналізу ризиків, може призводити до зниження ефективності управлінських рішень, що приймаються на його підставі.

Оскільки зовнішньоекономічна діяльність є одним із видів більш широкого поняття – підприємницької діяльності, усунення розглянутих недоліків, на нашу думку, слід шукати на шляху використання наявних напрацювань із проблем підприємницького ризику з урахуванням особливостей зовнішньоекономічної діяльності.

Для цього, на нашу думку, може бути, запропонована в [11] та доповнена в [16; 17] класифікація підприємницьких ризиків, де на підставі використання причинно-наслідкового підходу зроблена спроба усунути недоліки наявних класифікацій. Для використання її для побудови класифікації зовнішньоекономічних ризиків її слід доповнити ризиками, які за якихось причин відсутні у наведеної класифікації (транспортні, правові, соціальні, інформаційні тощо), а також тими, що відбивають особливості зовнішньоекономічної діяльності.

Для визначення ризиків, що відбивають особливості зовнішньоекономічної діяльності, з наявного переліку ризиків, які нині використовуються в літературних джерелах для характеристики складу ризиків зовнішньоекономічної діяльності, слід усунути ті, що за своєю суттю не є ризиками в їх загальноприйнятому науковому розумінні. Як показує виконаний нами аналіз, найбільш часто як такі ризики використовуються різного роду випадки, події, наслідки, фактори та джерела ризику тощо. Назви таких ризиків, як правило, відповідають на питання: «Ризик чого?». Для зменшення або виключення випадків

їх появи у складі ризиків назви ризиків повинні відповідати на питання: «Який ризик?». Із тих, що залишилися, слід вибрати такі, що відсутні в наявній системі класифікації підприємницьких ризиків, та розглянути можливість та доцільність їх відображення у цій системі. Відповідно до правил побудови класифікації, між ризиками існує родовий та видовий взаємозв'язки. Як правило, ці виявлені ризики є видовими до родових ризиків, які вже присутні у системі класифікації, тому мова йде про необхідність визначення щодо якого родового ризику виявлені ризики є видовими.

Розглянемо цей процес на прикладі транспортних ризиків, які відсутні в класифікації, що розглядається, але присутні у більшості літературних джерел, як складники зовнішньоекономічних ризиків. Слід зауважити, що тут нами не розглядаються ризики підприємств, для яких транспортування є основною діяльністю. Мова йде про будь-яку підприємницьку діяльність (у тому числі й зовнішньоекономічну), де транспортування розглядається з погляду логістики.

Стосовно опису транспортних ризиків як складника зовнішньоекономічного ризику, то, як і за іншими питаннями, тут відсутня узгодженість думок фахівців щодо їх сутності та складу. Так, деякі з них вважають, що транспортні ризики описує «Інкотермс». Проте в даному документі викладено лише умови відповідальності, яку беруть на себе продавець та покупець у разі настання транспортних ризиків. Можна навести таку думку щодо складу транспортних ризиків зовнішньоекономічної діяльності: «До них належать:

- ризик неправильного визначення моменту передачі відповідності за вантаж у процесі транспортування;
- ризик утрати або пошкодження вантажу в процесі транспортування;
- ризик вибору транспортного засобу» [8, с. 196].

Ми тут не будемо докладно коментувати цей склад, оскільки він лише підтверджує викладену вище думку щодо наявних недоліків опису складу зовнішньоекономічних ризиків. відзначимо лише, що наведені тут перший та третій ризики не є ризиками, а характеризують джерела ризику. Так, саме втрата або пошкодження вантажу в процесі транспортування характеризує не ризик, а результат наступу більшості ризиків, з якими може зіткнутися підприємство у процесі транспортування вантажу (природно-кліматичних, техніко-технологічних, кримінально-правових тощо). Нас цікавить питання, як відобразити ризик, який може виникнути у процесі транспортування, у наявній класифікації підприємницького ризику.

Частково відповідь на це питання вже отримана стосовно втрати або пошкодження вантажу, оскільки це результат наступу ризиків, які вже присутні у системі класифікації підприємницьких ризиків. Стосовно інших двох, то, як відзначалося, за своєю суттю вони є джерелом (причиною виникнення) ризику, та пов'язані з помилковими рішеннями керівництва підприємства. Такі ризики у системі класифікації утворюють селективний ризик. За визначенням він є складником організаційно-управлінських ризиків, який визначає можливість незапланованої зміни кінцевого результату діяльності внаслідок слабкого рівня обґрунтування управлінських рішень. Відповідно до прийнятих під час побудови вихідних передумов класифікації, викликані цими помилками ризики є складниками (входять до обсягу) селективного ризику. Тобто викликані помилковими рішеннями ризики можуть бути додатково включені до системи класифікації (розширивши її) як видові до цього ризику.

Використання такого підходу до інших ризиків, які відсутні в наявній класифікації підприємницьких ризиків, але характеризують особливості зовнішньоекономічної діяльності, дасть змогу побудувати класифікацію зовнішньоекономічних ризиків, яка відповідає положенням практичної логіки та теорії класифікації.

Висновки. В умовах формування глобальної цивілізації, наслідками якої є постійно зростаючі взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік та зростаюча прозорість державних кордонів, збільшується кількість суб'єктів підприємництва, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю. Її здійснення значно підвищує невизначеність, у першу чергу, зовнішніх умов цієї діяльності та породжуваний нею ризик, суттєво збільшує їх вплив на кінцеві результати зовнішньоекономічної діяльності підприємств. Це підвищує інтерес учасників до питань аналізу ризиків, які виникають у процесі цієї діяльності.

Як показує виконаний аналіз, наявні наукові та методичні напрацювання із цих питань не завжди можуть слугувати ефективним інструментом для аналізу цих ризиків та використання його у практичній діяльності підприємств. Показано, що однією з вагомих проблем цього аналізу є відсутність узгодженої думки науковців та практиків щодо переліку ризиків, які об'єднуються поняттям «зовнішньоекономічний ризик» та становлять його обсяг, їх визначення та характеристики, взаємозв'язку між ними. Наслідком цього є те, що в більшості літературних джерел класифікація або зовсім відсутня, а розглядаються лише ознаки, за якими вона здійснюється, або виконана з низкою порушень положень практичної логіки та теорії класифікації, які допущені під час формування підходів та побудови класифікації. Такий стан значно ускладнює виконання одного з найважливіших етапів якісного аналізу ризику – виявлення й ідентифікацію всіх можливих ризиків, які загрожують зовнішньоекономічній діяльності.

Виконані дослідження дали змогу надати пропозиції щодо можливих шляхів вирішення наявних проблем. В їх основу покладений тезис про те, що зовнішньоекономічна діяльність є одним із видів більш широкого поняття – підприємницької діяльності, тому усунення розглянутих недоліків запропоновано шукати на шляху використання наявних напрацювань із проблем підприємницького ризику з урахуванням особливостей зовнішньоекономічної діяльності.

Наведено приклади усунення з наявного переліку ризиків, які нині використовуються в літературних джерелах для характеристики складу ризиків зовнішньоекономічної діяльності, ті, що за своєю суттю не є ризиками в їх загальноприйнятому науковому розумінні. На прикладі транспортного ризику показано процес доповнення наявної класифікації підприємницького ризику ризиками, які за якихось причин відсутні у наведеній класифікації, а також тими, що відбивають особливості зовнішньоекономічної діяльності.

Подальші дослідження із цієї проблеми можуть бути пов'язані з побудовою системи класифікації зовнішньоекономічного ризику шляхом виявлення множини ризиків, які відбивають особливості зовнішньоекономічної діяльності, та доповнення ними наявної класифікації підприємницького ризику.

Виконані дослідження сприятимуть підвищенню якості аналізу зовнішньоекономічного ризику та, як наслідок, підвищать якість та ефективність управлінських рішень, які приймаються на підставі такого аналізу.

Список використаних джерел:

1. Буйкин В.Ю. Организационно-экономический механизм управления рисками внешнеэкономической деятельности промышленного предприятия : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / В.Ю. Буйкин. – Москва, 2010. – 171 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/organizatsionno-ekonomicheskii-mekhanizm-upravleniya-riskami-vneshneekonomicheskoi-deyatelnosti#ixzz4m31MtYUD>.
2. Мантур-Чубата О.С. Організаційно-економічний механізм управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.04 / О.С. Мантур-Чубата. – Хмельницький, 2015 – 239 с.
3. Маханець Л.Л. Моделирование риска в зовнішньоекономічній діяльності : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.03.02 / Л.Л. Маханець. – Київ, 2002. – 20 с.
4. Руденко О.Н. Управление финансовыми рисками внешнеэкономической деятельности предприятий : дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.10 / О.Н. Руденко. – Кубань, 2004. – 138 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.dissercat.com/content/upravlenie-finansovymi-riskami-vneshneekonomicheskoi-deyatelnosti-predpriyati#ixzz4m30IE9XM>.
5. Свідерська А.В. Управління ризиками зовнішньоекономічної діяльності підприємства : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.04 / А.В. Свідерська. – Хмельницький, 2016. – 20 с.
6. Левяков О. Риски внешнеэкономической деятельности / О. Левяков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.src-master.ru/article27188.html>.
7. Синько А.В. Внешнеэкономическая деятельность и риски / А.В. Синько // Вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 4. – С. 67–77 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.creativeconomy.ru/articles/26943/>.
8. Вітлінський В.В. Ризикологія в зовнішньоекономічній діяльності : [навч. посіб.] / В.В. Вітлінський, Л.Л. Маханець. – К. : КНЕУ, 2008. – 432 с.
9. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємництві : [монографія] / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К. : КНЕУ, 2004. – 480 с.
10. Основи зовнішньоекономічної діяльності : [навч. посіб.] / І.І. Дахно, В.В. Кобржицький, В.М. Куценко [та ін.] ; за ред. І.І. Дахна. – К. : Персонал, 2009. – 316 с.
11. Гранатуров В.М. Аналіз підприємницьких ризиків: проблеми визначення, класифікації та кількісної оцінки : [монографія] / В.М. Гранатуров, І.В. Литовченко, С.К. Харічков ; за наук. ред. В.М. Гранатурова. – Одеса : ІПРЕД НАН України, 2003. – 164 с.
12. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
13. Воронин Ю.А. Теория классифицирования и ее приложения / Ю.А. Воронин. – Новосибирск : Наука, 1985. – 231 с.
14. Розова С.С. Классификационная проблема в современной науке / С.С. Розова. – Новосибирск : Наука, 1986. – 223 с.
15. Кондаков Н.И. Логический словарь / Н.И. Кондаков. – М. : Наука, 1971. – 638 с.
16. Гранатуров В.М. Аналіз кримінально-правової складової підприємницьких ризиків / В.М.Гранатуров, В.І. Трапезніков // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки. – 2011. – Вип. II(42). – Ч. 2. – Т. I. – С. 175–182.
17. Гранатуров В.М. Анализ маркетинговой составляющей предпринимательских рисков / В.М. Гранатуров, Е.О. Григорашенко // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – № 1. – С. 4–10.

Аннотация. В работе рассмотрены существующие научно-методические проблемы качественного анализа рисков внешнеэкономической деятельности. Основное внимание уделено проблеме определения понятия «внешнеэкономический риск», перечня рисков, которые объединены этим понятием и составляют его объем, их определения и характеристики, взаимосвязи между ними, построения системы их классификации. Показано, что решение существующих проблем лежит на пути использования наработок по проблеме предпринимательского риска с учетом особенностей внешнеэкономической деятельности. Приведены некоторые возможные пути решения существующих проблем.

Ключевые слова: внешнеэкономический риск, качественный анализ, состав, классификация.

Summary. The existing scientific and methodological problems of qualitative analysis of risks of foreign economic activity are considered. The main attention is paid to the problem of definition of the concept of "foreign economic risk", the list of risks that are united by this concept and make up its scope, their definitions and characteristics, the relationships between them, and the construction of their classification system. It is shown that the solution of existing problems lies on the way of using the developments on the problem of entrepreneurial risk, taking into account the characteristics of foreign economic activity. Some possible ways of solving existing problems are given.

Key words: external economic risk, qualitative analysis, composition, classification.

Гук О. В.
аспірант

*Державного науково-дослідницького інституту інформатизації
та економічного моделювання*

Huk O. V.

*post-graduate student
of State scientific-research institute of informatization and economic design*

ВЗАЄМОЗАЛЕЖНІСТЬ МОДЕЛІ СТАЛОГО РОЗВИТКУ І КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

INTERDEPENDENCE OF MODEL OF STEADY DEVELOPMENT AND COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMY

Анотація. У статті розглянуто особливості факторних взаємозалежностей між системою умов для сталого розвитку. Проаналізовано організаційні принципи забезпечення трансформації національної економіки до сталого розвитку. Розглянуто вплив факторів конкурентоспроможності на розвиток економіки та сформовано економіко-математичну модель статистичних залежностей між факторною базою (10 груп показників конкурентоспроможності) і результатами розвитку (три цілі). Підсумовано, що зростання національної конкурентоспроможності є метою державної економічної політики та інструментом реалізації моделі сталого економічного розвитку. Проведене дослідження дало змогу виявити найбільш значущі показники, які впливають на конкурентоспроможність національної економіки й є саме складниками сталого розвитку.

Ключові слова: концепція сталого розвитку, природно-ресурсний фактор, базові групи показників, статистична залежність, принципи сталого розвитку економіки, критерії конкурентоспроможності, зведений (інтегральний) індекс конкурентоспроможності, «зелена» економіка.

Вступ та постановка проблеми. Сталий розвиток національної економіки стає стратегічним напрямом економічної політики. Поки що в українській практиці відсутній стратегічний компонент, головні зусилля спрямовані на поточні проблеми. Сталий розвиток є цілою системою дій влади, населення і підприємництва щодо підтримки стабільних показників розвитку, постійного зростання продуктивності праці, мінімізації коливань доходів секторів економіки, сукупного попиту, високої якості соціальних та екологічних умов життя, ресурсозбереження і задоволення потреб населення в товарах, послугах і робочих місцях. В Україні не створено засади для сталого розвитку. Як це робити в умовах постійних криз, падіння ВВП і фінансових крахів (девальвації й інфляції), залишається проблемою номер один для української економіки. Один із напрямів сталого розвитку – формування конкурентоспроможної економіки, з'ясування впливу різних її факторів на соціальний, економічний та екологічний складники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми моделі сталого розвитку в сучасній науковій літературі присвячено роботи значної кількості вітчизняних та закордонних науковців. Питання конкурентоспроможності та сталого розвитку торкалося тією чи іншою мірою в наукових працях М.І. Бойчика [5], Н.І. Горбала [6], І.В. Крючкова [2], А.О. Ходжаян [4], К.М. Ханнакова [7], С. Юрпалова [1] та ін. Водночас у даних роботах не приділено достатньої уваги взаємозалежності моделі сталого розвитку і конкурентоспроможності національної економіки в сучасних умовах. З огляду на це, потребують подальшого розроблення засади дослідження через вплив факторів конкурентоспроможності на розвиток економіки із формуванням економіко-математичної моделі статистичних залежностей між факторною базою і результатами розвитку економіки.

Метою даної роботи є поєднання процесів підвищення рівня конкурентоспроможності та забезпечення сталого розвитку, яке можливе саме на основі побудови, відображення факторних взаємозалежностей між системою умов для сталого розвитку (через конкурентоспроможність) і його стратегічними цілями (якість життя) із подальшим переходом до основ «зеленої» економіки.

Результати дослідження.

Конкурентоспроможність національної економіки – це здатність економічної системи забезпечувати за будь-якого впливу внутрішніх і зовнішніх чинників соціально-економічну оптимальність, яка проявляється у високому громадському ефекті через приріст якості життя в країні. Для чіткішого бачення напрямів забезпечення стійкого розвитку необхідно з'ясувати вплив різних чинників на соціальний, економічний та екологічний складники. Серед проблем, які стримують процес розвитку України в умовах глобалізації, існують проблеми регулювання, а саме: відсутність структури більш високої ієрархії, здатної зняти кризові явища; дерегуляція; неефективність діючих економічних інструментів і важелів стимулювання впровадження екологобезпечних, енергозберігаючих і ресурсозберігаючих технологій; низька ефективність інвестицій, відсутність комплексності у вирішенні завдань раціоналізації природокористування.

Істотними для України чинниками, які гальмують розвиток, також є: неузгодженість у розвитку споріднених галузей економіки, у т. ч. фінансового і реального секторів, міжрегіональна і міжгалузева структурна розбалансованість, відсутність довгострокової стратегії реформ, спрямованих на створення оптимального режиму для розвитку економіки [1, с. 35]. Суть концепції сталого розвитку закладена в його місії і цілях, сформованих по трьох головних аспектах: економічному, соціальному й екологічному. Нині природно-ресурсний чинник формує

значний вплив на розвиток країни. Питання його ефективного використання і розвитку через нагальні поточні проблеми залишаються поза увагою як влади, суб'єктів господарювання, науковців, так і самого соціуму, що негативно впливає на перспективи реалізації моделі сталого розвитку та її логічного продовження на засадах «зеленої» економіки.

На стійкий розвиток економіки впливають економічні, екологічні і соціальні чинники. Дослідження факторних залежностей моделі сталого розвитку припускає об'єднання трьох базових груп показників: економічної, соціальної й екологічної. Крім класичних економічних параметрів розвитку (ВВП, інвестиції, зайнятість, продуктивність праці), вплив екологічних чинників характеризують поведінка з відходами, дія на атмосферне повітря і стан водопостачання і водовідведення. Окремими чинниками є ресурсозбереження (ресурсоефективність) і фінансування природоохоронних заходів. Організаційні принципи забезпечення переходу України до стійкого сталого розвитку представлені в табл. 1.

Конкурентоспроможність є активним фактором у реалізації моделі сталого розвитку, який забезпечує належне місце продукції національних товаровиробників на внутрішньому і зовнішньому ринку. В умовах глобалізації і відкритості економіки треба вигравати постійну конкурентну боротьбу з імпортом на внутрішньому ринку і підтримувати експорт. Структурний склад конкурентоспроможності (інтегрального критерію) і складових елементів моделі сталого розвитку має багато спільного і відмінного.

Згідно з визначеними видовими групами факторів економічного зростання, які будуть деталізовані нижче, у зведеному (інтегральному) індексі спроможності економіки до соціально-економічного зростання виділяють поточну та стратегічну конкурентоспроможність національної економіки (рис. 1).

До поточної (внутрішньої) конкурентоспроможності належать індекс виробничої конкурентоспроможності, індекс фінансової конкурентоспроможності та індекс конкурентоспроможності рівня життя. До оцінки стратегічної конкурентоспроможності належить індекс зовнішньо-

Таблиця 1

Організаційні принципи забезпечення трансформації національної економіки до сталого розвитку

№	Тип принципу	Сутність принципу	Питома вага в заходах економічної політики сталого розвитку (% зі 100)
1	Науковість та інноваційність	Максимальне використання результатів наукових досліджень та сучасних інноваційних технологій під час формування економічної політики і запровадження проектів і програм для інвестицій і розвитку	20
2	Екологічність, соціальність (доходи і соціальні трансферти), висока зайнятість	Спрямованість будь-яких інвестиційних проектів і цільових програм для сталого розвитку на забезпечення сучасних якісних і сприятливих умов життя людини. Їх соціальна значимість і соціальна справедливість	15
3	Ефективність і ресурсозбереження, максимізація потенціалу	Ефективне використання наявного потенціалу, ресурсозбереження, продуктивність праці, висока зайнятість	15
4	Стабільність економічного зростання	Стабільні темпи економічного зростання, нечутливість економіки до кризових проявів (зовнішніх і внутрішніх), відпрацьовані механізми державного стимулювання підприємницької діяльності	15
5	Мінімізація ризиків нестабільності економіки і загроз входження в кризи	Наявність відпрацьованих інструментів протидії зменшенню попиту, панічних настроїв на фінансових ринках, якісне управління банківською системою з боку Національного банку, відсутність різких девальвацій, платіжна і бюджетна збалансованість економіки, ефективна антикорупційна політика, мінімальна залежність економіки від тіньових схем розподілу ВВП	7
6	Сучасність, відповідність сучасному рівню технологій і управління	Відповідність міжнародним нормам, моделям державної політики впливу на економіку, потребам і рекомендаціям в національній, регіональних, місцевих та галузевих програмах сталого розвитку країни	8
7	Узгодженість економічної політики	Узгодженість усіх проектів і програм для сталого розвитку в єдиний збалансований із ресурсами комплекс і між собою, спрямованість на виконання національної стратегії сталого розвитку	10
8	Політична (зовнішня і внутрішня) стабільність. Дія механізмів врегулювання зовнішніх і внутрішніх конфліктів.	Відпрацьована система державної виконавчої влади та її механізмів впливу на підприємницьку активність, підтримка державою внутрішнього попиту, мінімізація державного боргу і бюджетних витрат на його обслуговування. Активне використання грошово-кредитної і бюджетної політики для стимулювання внутрішнього попиту і конкурентного середовища	10

Джерело: розробка автора

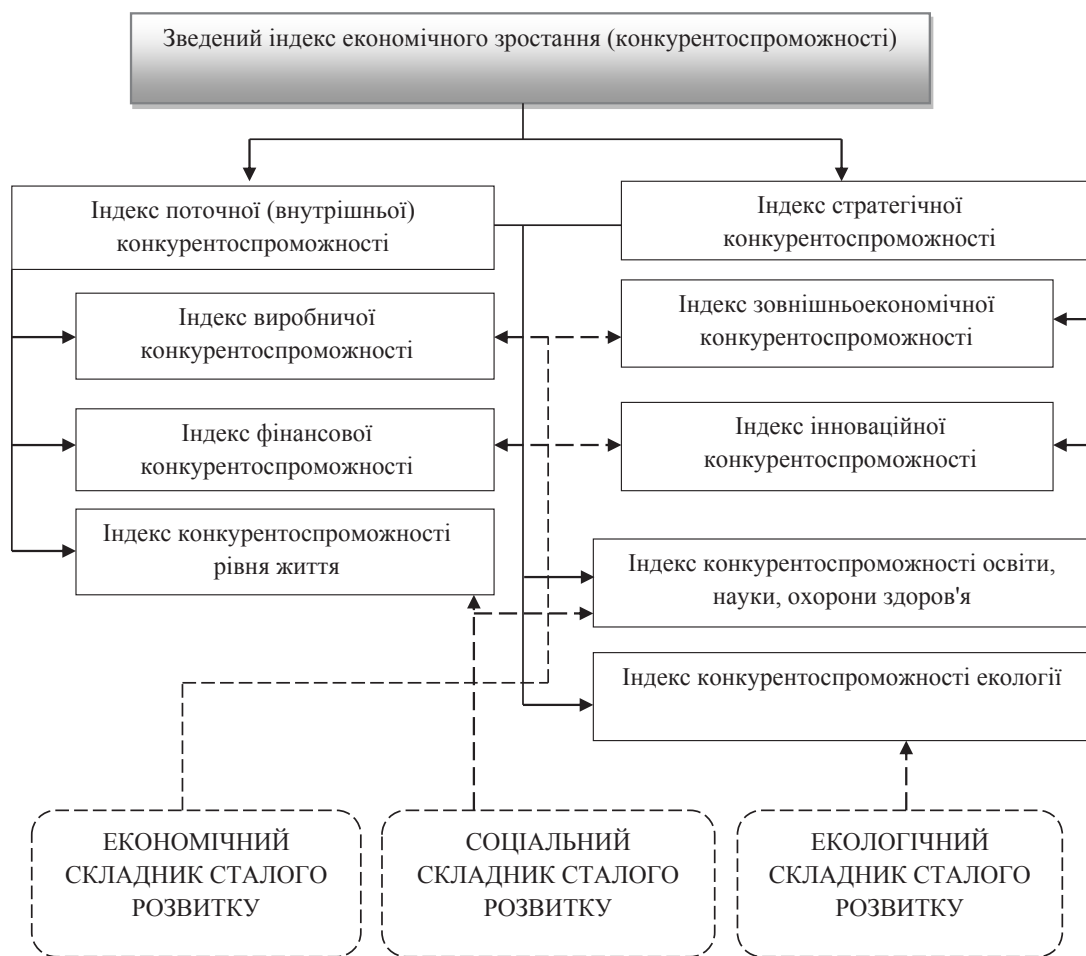


Рис. 1. Оптимізована структура зведеного індексу економічного зростання (конкурентоспроможності)

Джерело: розробка автора

економічної та інноваційної конкурентоспроможності. Індекс конкурентоспроможності освіти, науки, охорони здоров'я та індекс екологічної конкурентоспроможності належить до обох видів (поточної та стратегічної) конкурентоспроможності.

Для дослідження (оцінки) сталого розвитку з урахуванням дії конкурентоспроможності використано сім груп показників, серед яких такі:

I. Показники зовнішньої конкуренції – $K_{зед}$: обсяг експорту; прямі інвестиції з України в інші країни світу.

II. Виробнича конкурентоспроможність – $K_{вир}$: обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг); рентабельність операційної діяльності; знос основних фондів; кількість суб'єктів господарювання на 10 тис. населення.

III. Фінансова конкурентоспроможність – $K_{фін}$: сальдо торгового балансу; обсяг ПП в Україні; державний борг; норма накопичення; облікова ставка НБУ; рівень інфляції.

IV. Інвестиційна та інноваційна конкурентоспроможність – $K_{ін}$: обсяг капітальних інвестицій в основні засоби; обсяг інвестицій у нематеріальні активи; загальні витрати на інновації; питома вага підприємств, що займаються інноваціями; питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції.

V. Конкурентоспроможність охорони здоров'я, освіти, науки – $K_{оон}$: кількість студентів ВНЗ на 1 тис. населення; кількість випущених фахівців різної спеціалізації; співвідношення кількості загальноос-

вітніх установ, що вчаться, і вчителів; середня тривалість життя при народженні; смертність дітей у віці до одного року на тисячу, що народилися; кількість лікарів усіх спеціальностей на 10 тис. населення; число лікарняних ліжок на 10 тис. населення; кількість наукових співробітників; обсяг виконаних наукових і науково-технічних робіт; питома вага наукових і науково-технічних робіт у ВВП.

VI. Конкурентоспроможність рівня життя – $K_{рж}$: ВВП на особу населення; середньомісячний дохід на одну особу; співвідношення середньомісячного доходу на одну особу з прожитковим мінімумом; питома вага населення із середньомісячними доходами нижче прожиткового мінімуму; рівень безробіття.

VII. Конкурентоспроможність екології – $K_{ек}$: використання води з природних водних об'єктів; спожито свіжої води; загальне відведення стічних вод; потужність очисних споруд; загальний обсяг відходів, накопичених під час експлуатації, у місцях видалення відходів; утворення відходів; утилізація відходів; спалювання відходів; викиди діоксиду сірки; викиди оксидів азоту; викиди діоксиду вуглецю; загальні обсяги викидів забруднюючих речовин; капітальні інвестиції і поточні витрати на екологічні цілі.

Інтегральний (загальний) показник конкурентоспроможності національної економіки ($I_{конк}$) доцільно представити у вигляді суми групових показників конкурен-

тоспроможності з урахуванням їх питомої ваги, оскільки міра впливу чинників окремих груп на загальну конкурентоспроможність національної економіки неоднакова, тому що критерій конкурентоспроможності є комплексним показником, який урахує головні параметри конкурентних переваг; важливим моментом тут є питання про те, скільки й які параметри макроекономічних чинників економічного розвитку необхідно застосовувати через економічну політику як сценарні умови моделі сталого розвитку (для досягнення запланованих цілей). Коефіцієнти за групових індексів показують важливість цієї групової конкурентоспроможності для оцінки загальної (інтегральної).

$$I_{\text{конк}} = 0,1K_{\text{зед}} + 0,2K_{\text{вир}} + 0,1K_{\text{фін}} + 0,1K_{\text{ін}} + 0,08K_{\text{оон}} + 0,07K_{\text{рж}} + 0,05K_{\text{ес}} + 0,2K_{\text{зрост}} + 0,05K_{\text{антикриз}} + 0,05K_{\text{внутр}} \quad (1)$$

Із представленої формули узагальнення конкурентоспроможності найбільш суттєвими треба вважати локальні оцінки спроможності економіки до виробництва товарів і послуг (реальний сектор) і спроможність економіки показувати високі темпи зростання. За безумовної важливості соціальних та екологічних факторів важливим залишається інвестиційна спроможність економіки до нагромадження капіталу, до приросту виробництва і зростання.

Для економіко-математичної формалізації моделі сталого розвитку факторною базою взято наведений вище типовий перелік показників конкурентоспроможності (сім груп), а саме:

- зовнішньої конкуренції ($K_{\text{зед}}$);
- виробничої конкурентоспроможності ($K_{\text{вир}}$);
- фінансової конкурентоспроможності ($K_{\text{фін}}$);
- інвестиційної та інноваційної конкурентоспроможності ($K_{\text{ін}}$);
- конкурентоспроможності охорони здоров'я, освіти, науки ($K_{\text{оон}}$);
- конкурентоспроможності рівня життя ($K_{\text{рж}}$);
- конкурентоспроможності екологічного стану ($K_{\text{ес}}$).

Виходячи з особливостей саме сталого розвитку, до цього переліку доцільно додати такі аспекти, як конкурентність економіки з погляду темпів зростання, конкурентність виходячи зі стійкості економіки до кризових спадів, конкурентність через акцент на внутрішній ринок і внутрішній попит:

- спроможність національної економіки до розвитку (стабільність темпів зростання та їх чутливість до класичних заходів стимулювання зростання ВВП) – $K_{\text{зрост.}}$;
- мінімальна реакція економіки на кризові процеси в зовнішньому середовищі і чутливість до заходів класичної антикризової політики – $K_{\text{антикриз.}}$;
- суттєвість внутрішнього ринку в обсязі сукупного попиту на національну продукцію (розвиненість внутрішнього ринку і його джерел фінансування) – $K_{\text{внутр.}}$

Для дослідження впливу факторів конкурентоспроможності на розвиток економіки сформовано економіко-математичну модель статистичних залежностей між факторною базою (10 груп показників конкурентоспроможності) і результатами розвитку (три цілі). На основі моделі визначено три головні аспекти з 10 досліджених, які найсуттєвіше можуть впливати на результативність розвитку.

Показниками цілі у формалізованій моделі сталого розвитку обрано продуктивність (ВВП на одного зайнятого), рівень безробіття і тривалість життя. Таким чином, було представлено взаємозв'язок конкуренто-

спроможності та моделі сталого економічного розвитку. На її основі можна досліджувати вплив кожного елементу конкурентоспроможності на досягнення цілей сталого розвитку. Під кожну ціль розвитку побудовано свою систему рівнянь статистичної залежності від 10 вказаних факторів. Використовувалися однофакторні та двофакторні рівняння, які показали найбільш суттєві статистичні залежності між показниками-факторами і показником цілі.

Групові індекси конкурентоспроможності, які входять до складу інтегрального індексу, відбивають економічний (зовнішньоекономічний, виробничий, фінансовий та інноваційний) і соціальний (охорона здоров'я, освіта, наука, рівень життя) складники конкурентоспроможності [2]. Головною метою сталого розвитку є забезпечення високої якості життя і здоров'я людей, їх екологічної і соціальної захищеності за рахунок збалансованого, соціально-економічного й екологічного розвитку, раціонального використання природно-ресурсного потенціалу країни з урахуванням можливостей задоволення відповідних потреб у природних ресурсах майбутніх поколінь [3].

Для підвищення конкурентоспроможності доцільно розробити стратегію конкурентної економіки, яка базувалася б на: поєднанні монетарної стабільності з економічним зростанням; переході до стимулюючої функції державних фінансів; механізмах довгострокового кредитування; заохоченні інноваційних процесів, детінізації [4]. Проведене дослідження дало змогу виявити найбільш значущі показники, які впливають на конкурентоспроможність національної економіки й є саме складниками сталого розвитку.

Висновки. Конкурентоспроможність дає змогу національній економіці успішно конкурувати на внутрішньому (з імпортованими товарами) і зовнішньому (для просування українського експорту) ринках. Зростання національної конкурентоспроможності є метою державної економічної політики й інструментом реалізації моделі сталого економічного розвитку. Структура аспектів оцінки конкурентоспроможності (інтегрального критерію) і складових елементів моделі сталого розвитку мають багато спільного, але не співпадають повністю. Для дослідження впливу факторів конкурентоспроможності на розвиток економіки сформовано економіко-математичну модель статистичних залежностей між факторною базою (10 груп показників конкурентоспроможності) і результатами розвитку (три цілі). На основі моделі визначено три головні аспекти з 10 досліджених, які найсуттєвіше можуть впливати на результативність розвитку.

Для деталізації моделі сталого розвитку до галузевого рівня доцільно використати методологічні засади «зеленої» економіки. «Зелена» економіка є стратегічним напрямом пріоритетного розвитку тих галузей, що орієнтовані на ресурсозбереження, збереження навколишнього природного середовища та підвищення добробуту населення. Модель «зеленого» розвитку як державна стратегія є тим фундаментальним чинником, який має спрямовувати інвестиційні потоки до пріоритетних «зелених» галузей. Для визначення «зелених» ВЕД (галузей) і прогнозування їх розвитку доцільно використовувати методологію таблиць «витрати – випуск» (у складі системи національних рахунків) для аналізу структури і тенденцій розвитку «зеленої» економіки, планування ефективних пропорцій між окремими галузями на основі оцінки потреб і переваг від реалізації «зеленої» політики на засадах ресурсоефективності та екоінноваційності.

Список використаних джерел:

1. Юрпалов С. Конкурентоспособность территориальной системы: сущность и методы оценки / С. Юрпалов // Интеграция: власть, наука, производство. – 2003. – № 1. – С. 33–37.
2. Крючкова І.В. Концепція Державної програми підвищення конкурентоспроможності національної економіки на 2007–2015 рр. / І.В. Крючкова. – К. : ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.iee.org.ua/ru/publication/85>.
3. Конкурентоспроможність національної економіки та чинники, що впливають на неї [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://firearticles.com/derzhavne-reguluvannya-economiky/288-konkurentospromozhnist-natsionalnoi-ekonomiky.html>.
4. Ходжаян А.О. Конкурентоспроможність національної економіки: сутність, методи оцінювання, сучасний стан : [монографія] / А.О. Ходжаян ; Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : Вертикаль, 2010. – 431 с.
5. Бойчик М.І. Національна конкурентоспроможність: сутність, аспекти / І.М. Бойчик // Сталий розвиток економіки. – 2013. – Вип. 3. – С. 34–40.
6. Горбаль Н.І. Оцінювання конкурентоспроможності української економіки / Н.І. Горбаль, О.І. Дорош, Л.В. Іванець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2010. – № 691. – С. 310–314.
7. Ханнаков К.М. Анализ факторов и оценка конкурентоспособности регионов / К.М. Ханнаков // Вестник ОГУ. – 2011. – № 8(127).

Аннотация. В статье рассмотрены особенности факторных взаимозависимостей между системой условий для устойчивого развития. Проанализированы принципы обеспечения трансформации национальной экономики к устойчивому развитию. Рассмотрено влияние факторов конкурентоспособности на развитие экономики и сформирована экономико-математическая модель статистических зависимостей между факторной базой (10 групп показателей конкурентоспособности) и результатами развития (три цели). Подведено, что рост национальной конкурентоспособности является целью государственной экономической политики и инструментом реализации модели устойчивого экономического развития. Проведенное исследование позволило выявить наиболее значимые показатели, которые влияют на конкурентоспособность национальной экономики и являются именно составляющими устойчивого развития.

Ключевые слова: концепция устойчивого развития, естественно-ресурсный фактор, базовые группы показателей, статистическая зависимость, принципы устойчивого развития экономики, критерии конкурентоспособности, возведенный (интегральный) индекс конкурентоспособности, «зеленая» экономика.

Summary. In the article the features of factor independences have been considered between the system of terms for steady development. Organizational principles of providing of transformation of national economy have been analysed to steady development. The influence of factors of competitiveness on development of economy has been considered and the economy and math model of statistical dependences has been formed between a factor base (10 groups of indexes of competitiveness) and results of development (3 aims). It is summarized that an increase of national competitiveness is practically the aim of public economic policy and instrument of realization of model of steady economic development. The conducted study gave an opportunity to educe the most meaningful indexes that influence on the competitiveness of national economy and are exactly the constituents of steady development

Key words: the concept of sustainable development, natural and resource factor, basic groups of indicators, statistical dependence, the principles of sustainable development of economy, criteria of competitiveness, the built (integrated) index of competitiveness, "green" economy.

Давиденко І. В.

кандидат економічних наук, доцент
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу
Одеського національного економічного університету

Davydenko I. V.

Ph.D. in economics
Odessa National Economic University

СУЧАСНИЙ СТАН РЕАЛІЗАЦІЇ КРУЇЗНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МІСТА ОДЕСИ

MODERN STATE OF IMPLEMENTATION OF THE CRUISE POTENTIAL THE ODESSA CITY

Анотація. У статті розглянуто питання розвитку круїзного туризму в Україні та місті Одесі. Проведено аналіз сучасного стану круїзного судноплавства, здійснено оцінку рівня використання круїзного потенціалу міста Одеси. Виділено фактори, що стримуються розвиток круїзного туризму. Для ефективного розвитку круїзного порту міста Одеси пропонується впроваджувати сучасні методи взаємодії всіх суб'єктів ринку, органів влади, міжнародних організацій.

Ключові слова: круїзний туризм, порт, суднозахід, круїзне судноплавство, пасажирський флот, портові збори.

Вступ та постановка проблеми. Круїзний туризм є універсальним видом туризму, глобально інтегрованим до світової економіки, що поєднує у собі практично всі форми рекреації, різні види сервісу та організації дозвілля. Даний вид туризму стимулює розвиток економіки країни, оскільки прибуток від круїзних туристів отримують не тільки круїзні компанії, але й міста, які вони відвідують. На жаль, в Україні довгі роки цьому виду туризму не приділялося належної уваги, лише в останній час влада робить деякі кроки назустріч круїзному туризму, але багато проблем залишаються невирішеними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження вчених В. Жихаревої, А. Захаріної, Н. Логунової, Ю. Михайлової, С. Нездоймінова [1–5] присвячено аналізу динаміки та проблемам розвитку круїзного судноплавства. Проблеми сучасного торгового судноплавства, міжнародного морського туризму висвітлено в працях А. Бабкіна, Н. Безрукової, В. Дергачова, А. Котлубая. Історичний аспект розвитку круїзної індустрії детально досліджували вчені Н. Зацепіна, О. Ляховська, Л. Паладич. Однак у наведених роботах не висвітлено питання, пов'язані із сучасним аналізом розвитку круїзного судноплавства в Одеському морському порту, не здійснюється оцінка рівня використання круїзного потенціалу міста Одеси.

Метою даної роботи є аналіз сучасного стану круїзного туризму в місті Одесі.

Результати дослідження.

У 90-х роках ХХ ст. Україна була одним зі світових лідерів круїзного судноплавства, здійснювала експлуатацію флоту в основних круїзних регіонах світу. Нині у зв'язку з повною втратою пасажирського флоту потенціал українських портів Чорного моря використовується дуже слабо [5, с. 25].

За часів СРСР найбільш дорогими та такими, що користувалися надзвичайним попитом, але були майже недоступними для потреб пересічних громадян, були тури по Чорному та Середземному морям, оскільки ці тури давали змогу радянським туристам відвідувати за короткотривалої подорож декілька міст-портів, відомих на світовому рівні. Також розповсюдженими серед туристів були тури по річкових артеріях: Дунаю, Волзі, Дніпру.

Після розпаду СРСР Україна повністю лишилася круїзних лайнерів, а тому й можливості розвивати даний вид туристичної діяльності.

Нині в нормативно-правових документах України майже не визначено пріоритети, від яких залежать майбутнє та ефективність розвитку морського круїзного туризму, крім Морської доктрини України [6], а також регіональних програм розвитку туризму та курортів.

Але всупереч цьому Україна має доволі багатий та потужний природно-ресурсний та соціально-економічний потенціал для цієї діяльності, враховуючи той факт, що країна є морською державою і має кордони по Чорному та Азовському морях, а також прямий вихід до Середземного моря.

Україна володіє найпотужнішим портовим потенціалом серед усіх країн Чорного моря. На узбережжі Чорного та Азовського морів знаходиться 18 морських торгових портів і 12 портопунктів [7]. Чорне море за своїм географічним положенням не є транзитним, отже, для того щоб виділитися у самостійний напрям для масового круїзного туризму, не менше п'яти портів повинні мати інфраструктуру, здатну обслуговувати судна довжиною понад 300 м. Таку інфраструктуру протягом багатьох років мали лише два чорноморські порти: Одеса (Україна) та Констанція (Румунія). В останній час було здійснено модернізацію потужностей із прийому пасажирів у портах Бургас (Болгарія), Сочі (Росія) та Батумі (Грузія), тому Чорноморський регіон може заявляти про себе як про круїзний напрям для суден масового сегменту. Конкурентні переваги Чорноморського регіону в розвитку круїзного туризму також можуть забезпечуватися завдяки позиціонуванню портів на міжнародному круїзному ринку як нішових. Для обслуговування суден нішового сектору підходять 16 портів чорного моря: Одеса, Євпаторія, Ялта, Севастополь, Феодосія, Керч (Україна), Бургас, Несебр, Варна (Болгарія), Констанца (Румунія), Новоросійськ, Сочі (Росія), Батумі (Грузія), Трабзон, Самсун, Синоп (Туреччина).

До конкурентних переваг Чорноморського регіону з позиції круїзного судноплавства належать:

– можливість відвідати протягом одного круїзу декілька країн;

- рівновіддаленість портів, що дає змогу здійснювати комфортабельні нічні переходи;

- розташування пасажирських портів у безпосередній близькості від центра міста у більшості портів Чорного моря;

- наявність на території міст відвідання значної кількості пам'яток архітектури та містобудування;

- розгалужена транспортна система;

- розвинена індустрія розваг та дозвілля;

- наявність облаштованих місць для пляжного відпочинку та рекреації туристів круїзних маршрутів.

Стримуючими факторами розвитку в'їзного круїзного туризму в регіоні є такі:

- географічне розташування, зокрема «нетранзитність» Чорного моря, що ставить чорноморський круїзний туризм у залежність від круїзного туризму Середземного моря з його чітко визначеною сезонністю: «піками» активності навесні та восени та майже повною відсутністю потоку туристів у червні та серпні;

- короткий сезон круїзного туризму, який триває сім місяців (квітень-серпень) унаслідок несприятливих погодних умов в осінньо-зимовий період (штормів, ожеледі);

- наявні обмеження для проходження суден через пролив Босфор, що дає змогу проходити суднам довжиною не більше 300 м.

До факторів, які могли б перетворити Чорноморський регіон в один із найбільш привабливих круїзних ареалів Європи, фахівці відносять будівництво нових причалів, здатних приймати лайнери довжиною до 300 м, і нових аеропортів.

Той факт, що більшість одиниць пасажирського флоту країни нині базується в Одесі, визначає спрямованість маршрутів морських круїзів, наявних на ринку. Найбільш частими пропозиціями є теплохідні подорожі по Середземному морю із заходом у порти Туреччини (Стамбул), Греції (Пірей), Єгипту (Порт-Саїд, Олександрія), Ізраїлю, Італії, Іспанії та інших країн. Мають успіх у туристів круїзні тури по Балтійському і Північному морям, що починаються із Санкт-Петербурга або Калінінграда із зупинками у портах Північної Європи і Скандинавії. Особливо популярний традиційний морський круїз навколо Європи (Одеса – Санкт-Петербург), що дає змогу за одну поїздку побачити практично все головні країни Старого світу.

У цій діяльності можуть бути задіяні такі центри мореплавства України, як Одеса, Миколаїв, Херсон, Ізмаїл, Чорноморськ, Маріуполь та ін.

Розвиток туризму в Україні у цілому та в Одеському регіоні зокрема визначається низкою програмних документів, серед яких найголовнішими є «Програма розвитку туризму та курортів в Одеській області на 2017–2020 роки», «Програма розвитку туризму в м. Одесі на 2016–2020 роки»; «Регіональна програма розвитку водного господарства Одеської області на період до 2021 року». Однак, незважаючи на зацікавленість владних структур щодо розвитку туризму в Одеському регіоні, у даній сфері діяльності є численні проблеми.

Пасажирський комплекс Одеського порту розташований у самому центрі Одеси, поруч з основними визначними пам'ятками міста: Потьомкінськими сходами та пам'ятником герцогу Дюку де Ришельє, першому градоначальнику Одеси, Дерибасівською вулицею і Театром опери та балету. Нині пасажирський комплекс здатний одночасно приймати п'ять теплоходів на причалах загальною довжиною 1 370 м. Глибина порту поблизу причалів варіюється від 9,5 до 11,5 м. Фарватер і портові споруди дають змогу приймати теплоходи довжиною до 300 м.

Найбільше судно, яке заходило в акваторію Одеського порту, – це судно норвезької компанії Norwegian Cruise Line під назвою NORWEGIAN JADE під прапором Багамів, яке має довжину 294,13 м, а ширину – 32 м. Це був одноденний візит 2 тис. пасажирів.

Одеський морський торговельний порт надає послуги з бункерування пасажирських суден, забезпечуючи їх паливом високого очищення. Питна вода, що подається на судна, береться з артезіанських свердловин, що гарантує її чистоту. У будівлі морського вокзалу розташовані ресторани, офіси туристичних агентств, банків, пошти, DHL та інші установи.

За офіційними даними Державної служби статистики України, в Одеський порт у середньому заходить 65–70 лайнерів на рік. Однак через політичну та економічну кризу в Україні в останні роки стрімко скоротилися суднозаходи в Одеський порт. Окремі круїзні компанії пропонують заходи до Стамбулу, відвідують Трабзон і не пересуваються далі до інших портів Чорного моря, деякі з них переорієнтували суднозаходи з Одеси, Ялти, Сочі до Варни і Батумі. Так, у 2016 р. до Одеського пасажирського терміналу було здійснено п'ять суднозаходів, що є історичним мінімумом і навіть нижче рівня кризового 1997 р. (рис. 1).

Максимальне значення круїзних суднозаходів до Одеського порту було зафіксоване в 2013 р. – 125 одиниць (106 морських і 19 річкових). У 2014 р. порівняно з 2013 р. кількість суднозаходів круїзних суден в Одеський порт знизилася на 73,6%, у 2015 та 2016 рр. падіння продовжилось. У сезоні 2016 р. Одеський порт прийняв тільки п'ять круїзних лайнерів. Обслуговано майже 1 230 пасажирів [8]. На жаль, збільшення кількості заходів круїзних суден до міста Одеси й досі не відбувається. Так, війна в Сирії, неспокійна обстановка на Близькому Сході, теракти і вибухи в Стамбулі стали причиною того, що кілька великих круїзних компаній, такі як Crystal Cruises, MSC Cruises, Norwegian Cruise Line, Oceania Cruises і Regent Seven Seas Cruises відмовилися від заходів у Чорноморський регіон.

Серед основних проблем, які стримують розвиток круїзного судноплавства в Одеському регіоні, більшість дослідників відзначають відсутність пасажирського флоту. У Чорноморському регіоні починаючи із середини 1990-х років різними вітчизняними судноплавними компаніями неодноразово робилися спроби відродити круїзне судноплавство на популярній Кримсько-Кавказькій лінії. У 1990-х роках Чорноморським морським пароплавством був організований круїз за маршрутом Одеса – Пірей – Хайфа – Лімасол – Стамбул – Сочі – Ялта – Севастополь – Одеса на теплоході «Одеса Сан», який проіснував менше двох років. На початку 2000-х років був організований разовий круїз навколо Чорного моря на теплоході «Тарас Шевченко». У 2006–2007 рр. судноплавна компанія «Укрферрі» організувала кілька чорноморських круїзів на теплоході «Південна Пальміра».

Якщо розглядати привабливість та потенціал саме порту Одеса, то прогнози експертів щодо подальшого розвитку круїзного туризму є оптимістичними. Це видно на прикладах діяльності окремих іноземних операторів, зацікавлених у заходах до Одеси. Так, круїзна компанія MSC Cruises включила місто в список портів заходів ще в 2008 р. Із того часу в межах осінніх кругових круїзів «Панорама Середземномор'я» до м. Одеси заходить теплохід MSC Opera, розрахований на 2 тис. пасажирів. Цікаво, що кількість бажаючих відвідати Південну Пальміру за період функціонування даної лінії зросла із 40 до 1 429 осіб.

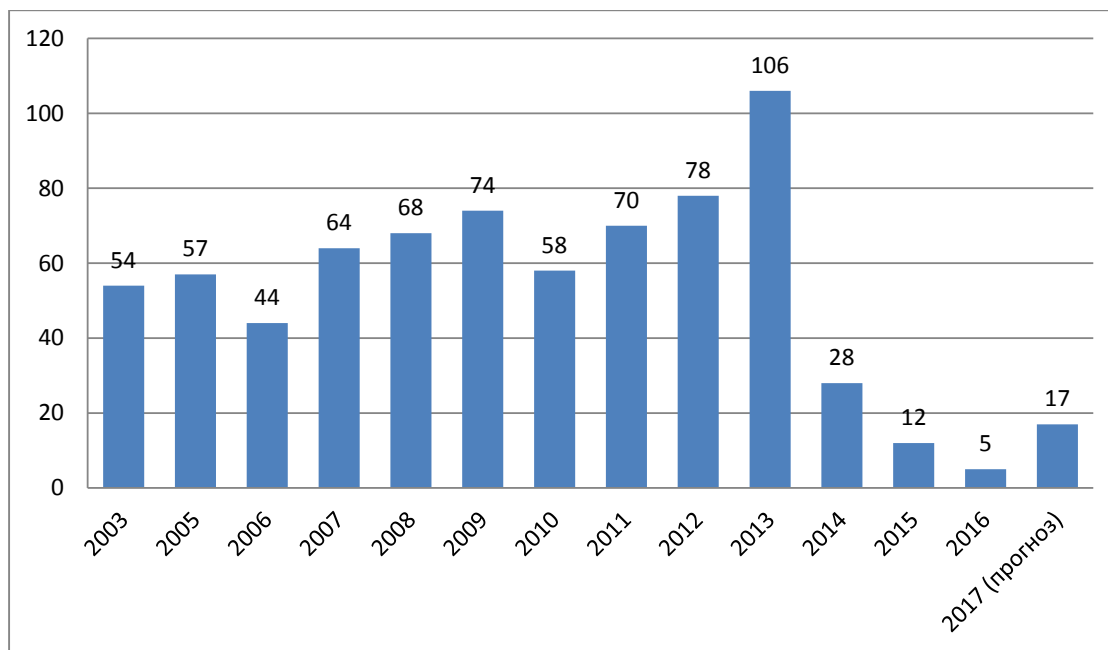


Рис. 1. Динаміка суднозаходів круїзних суден в Одеський порт за період 2003–2017 рр.*

* Прогноз кількості суднозаходів на 2017 р. приведений за кількістю заявок на заходи пасажирських суден на 2017 р., які отримала адміністрація порту м. Одеси [8].

Слід зазначити, що Одеський порт є портом відправлення, що працює за маршрутом Одеса – Пірей – Сорренто – Генуя – Чівітавекк'я – Стамбул – Одеса. Більше того, існують плани організації паломницьких круїзів із заходом в порти України, Греції, Ізраїлю та Єгипту. Дрібні судноплавні або туристичні компанії, що організують круїзи на одному-двох невеликих орендованих судах, як правило, технічно застарілих, не мають жодних конкурентних переваг порівняно з потужними іноземними круїзними операторами. Це свідчить про відсутність можливості успішно конкурувати за важливим критерієм «ціна круїзу/якість обслуговування». Наприклад, на судні «Принцеса Олена», яке здійснює кругові рейси на лінії Одеса – Стамбул – Одеса, вартість поїздки становить 755 дол. США на одну особу за двомісного розміщення в каюті зі зручностями на шестиденний рейс (при цьому з шести днів три дні судно стоїть у Стамбулі). Такий рівень цін є співвідносним із вартістю європейських круїзів ліній першого класу, таких як MSC Cruises, за значно вищого класу обслуговування. Зважаючи на рівень комфортабельності суден і якості сервісу, ціни на круїзи українських операторів повинні бути нижче, ніж у іноземних. Проте досягти цього на практиці досить важко з урахуванням того, що іноземні круїзні компанії використовують комфортабельні лайнери із сучасною туристичною інфраструктурою і мають позитивно зарекомендовані бренди на ринку послуг. Необхідно враховувати і той факт, що нині все більша кількість морських туристів бронює круїзи, оминаючи українських посередників, через американських та інших агентів за мінімальними цінами, зі знижками у вигляді on-board credit та іншими видами бонусів.

Ще однією важливою причиною низької кількості суднозаходів до Одеського порту є портові збори. У наказі про портові збори передбачено різні ставки для шести груп суден. Оскільки нас цікавить тільки круїзне судноплавство, а саме пасажирські лайнери, розглянемо ставки тільки групи Б в Одеському порту (табл. 1).

У морському порту Одеса застосовується знижка в розмірі 20% зі ставок усіх видів портових зборів для круїзних пасажирських суден закордонного плавання групи Б (за винятком тих, що виконують вантажопасажирські рейси) [9].

У період з 15 листопада по 15 березня для круїзних пасажирських суден у закордонному плаванні групи Б (за винятком тих, що виконують вантажопасажирські рейси), що виконують рейси до будь-якого морського порту, застосовується знижка з усіх видів портових зборів у розмірі 50% [9]. Однак, навіть враховуючи наведені знижки, розміри портових зборів в Одеському порту є достатньо високими та співвідносними зі зборами інших європейських портів, які за аналогічну вартість пропонують зовсім інші технічні можливості, портове облаштування, рівень обслуговування портових структур.

Окрім вищевикладених проблем, існують технічні обмеження для прийому круїзних суден у Одеському порту. Прийом великих круїзних теплоходів в Одеському порту обмежений пропускною спроможністю протоки Босфор, унаслідок чого найбільшу частку суднозаходів становлять транзитні круїзні суди пасажиромісткістю до 500 осіб, тоді як у всьому світі середня пасажиромісткість круїзного судна становить 3 тис. осіб; окрім того, в останньому десятилітті яскраво позначилася тенденція до переважання лайнерів більшого тоннажу і пасажиромісткості (до 7 тис. осіб) із максимально широким асортиментом послуг на борту.

Результати проведеного дослідження наочно ілюструють, що поки наявний соціально-економічний, географічний, культурно-історичний, потенціал міста Одеси залишається майже не задіяним для залучення круїзних туристів. Сучасна нестабільна геополітична ситуація, неврегульованість багатьох організаційно-економічних питань функціонування пасажирського флоту в Україні, незадовільне та іноді застаріле технічне оснащення портів не сприяють активізації розвитку круїзного туризму в Україні у цілому та в місті Одесі зокрема. А це означає, що

Ставки портових зборів в Одеському морському порту

Види зборів	Тариф
Корабельний збір	Збір нараховується за одиницю умовного об'єму судна за кожний вхід в акваторію морського порту, операційну акваторію причалу, а також вихід з акваторії порту, операційної акваторії причалу за ставками 0,174 дол. США у закордонному плаванні і 0,0085 у каботажному плаванні
Канальний збір	0,017 дол. США – у закордонному плаванні; 0,002 дол. США – у каботажному плаванні
Причальні збори	0,0114 дол. США – у закордонному плаванні; 0,00114 дол. США – у каботажному плаванні
Санітарні збори	0,022 – стоянки до 10 діб; 0,036 – стоянки від 10 до 30 діб у закордонному плаванні; 0,0022 – стоянки до 10 діб; 0,0036 – стоянки від 10 до 30 діб у каботажному плаванні
Адміністративні збори	Адміністративний збір стягується під час кожного заходження судна у порт за такими ставками: 0,022 дол. США за 1 куб. м умовного об'єму судна – із суден у закордонному плаванні; 0,0022 дол. США за 1 куб. м умовного об'єму судна – із суден у каботажному плаванні
Якірний збір	Із суден груп А та Б за стоянку більш як 12 годин на внутрішньому рейді морського порту якірний збір розраховується за добовими ставками за 1 куб. м об'єму судна за фактичний час стоянки: 0,0043 дол. США – із суден у закордонному плаванні; 0,00043 дол. США – із суден у каботажному плаванні
Маяковий збір	Для суден груп А і Б маяковий збір нараховується під час кожного заходу судна у морський порт або за кожне проходження його транзитом, за такими ставками: 0,046 долара США за 1 куб. м об'єму судна – із суден у закордонному плаванні; 0,0046 долара США за 1 куб. м об'єму судна – із суден у каботажному плаванні

Джерело: складено за даними [9]

бюджети всіх рівнів не отримують додаткові надходження від прийому туристів, не створюються робочі місця в портових містах. Однак відомо, що круїзний туризм приносить значні доходи морським країнам. За експертними оцінками, кожен іноземний турист у базовому порту витрачає суму, еквівалентну 100 євро, а в інших портах заходу круїзного судна – як мінімум 50 євро [10], тому і держави, й окремі портові міста, й туристичні оператори зацікавлені в розвитку круїзного туризму та консолідованими зусиллями створюють сприятливі умови для розвитку цієї діяльності.

Висновки. Таким чином, показники розвитку круїзного туризму в Україні у цілому й у місті Одесі зокрема в останні роки значно знизилися. Незважаючи на значний рекреаційно-туристичний та географічний потенціал міста, привабливість для круїзних туристів, кіль-

кість судозаходів у порт Одеса та кількість обслужованих туристів не дають можливість заявляти про місто як про центр круїзного туризму в Україні. Досвід формування круїзного судноплавства у Туреччині, Греції, країнах Балтії показує, що для ефективного розвитку круїзних портів, підвищення їх конкурентоспроможності на світовому ринку круїзних перевезень необхідно впроваджувати сучасні методи взаємодії всіх суб'єктів ринку, органів влади, міжнародних організацій. В умовах міжнародної інтеграції туристичної діяльності для подальшого розвитку круїзного туризму в Україні державним та місцевим органам влади необхідно ініціювати співпрацю з вітчизняними та міжнародними туристичними операторами, адміністрацією морських портів та всіма зацікавленими сторонами, що й є перспективним напрямом проведення подальших досліджень у цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Жихарева В.В. Сучасні тенденції розвитку ринку круїзного судноплавства / В.В. Жихарева // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті. – 2012. – № 39(2). – С. 153–166.
2. Захарина А.Г. Определение сущности и особенностей круизного туризма / А.Г. Захарина // Держава та регіони. – 2013. – № 3. – С. 39–43.
3. Логунова Н.А. Роль морских портов Украины в развитии отечественного круизного бизнеса / Н.А. Логунова // Водний транспорт. – 2014. – Вип. 1. – С. 156–163.
4. Михайлова Ю.В., Карева А.А. Выявление проблем и обоснование стратегических приоритетов развития морской отрасли Украины на современном этапе / Ю.В. Михайлова, А.А. Карева // Сборник научных трудов Sworld. – 2013. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 48–55.
5. Нездойминов С.Г. Круизный рынок Черноморского региона Украины / С.Г. Нездойминов // Веснік Гродзенскага дзяржаўнага ўніверсітэта імя Янкі Купалы. Серія 5. Эканоміка. Сацыялогія. Біялогія. – 2013. – № 3(161). – С. 25–30.
6. Про затвердження Морської доктрини України на період до 2035 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 07.10.2009 № 1307 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/13072009/print>.
7. Порты Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portsukraine.com>.
8. Итоги круизного сезона в Одесском порту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uspa.gov.ua/ru/?option=com_content&view=article&id=972:itogikruiznogo-sezona-v-odesskom-portu&catid=23:novosti-ampu&Itemid=177.
9. Державне підприємство «Адміністрація морських портів України». Круїзний туризм [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uspa.gov.ua>.
10. Уайльд П. Тенденции в развитии круизного рынка / П. Уайльд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://portsukraine.com/node/2580>.

Аннотация. В статье рассмотрены вопросы развития круизного туризма в Украине и городе Одессе. Проведен анализ современного состояния круизного судоходства, дана оценка уровню использования круизного потенциала города Одессы. Выделены факторы, сдерживающие развитие круизного туризма. Для эффективного развития круизного порта города Одессы предлагается внедрять современные методы взаимодействия всех субъектов рынка, органов власти, международных организаций.

Ключевые слова: круизный туризм, порт, судоходство, круизное судоходство, пассажирский флот, портовые сборы.

Summary. The article deals with the development of cruise tourism in Ukraine and Odessa city. An analysis of the current state of cruise shipping is carried out, an estimation of the level of the cruise potential the Odessa city is given. The factors limiting the development of cruise tourism are determined. For effective development of cruise port of Odessa is proposed to introduce modern methods of interaction between all market players, government and international organizations.

Key words: Cruise tourism, port, entering the port, cruise shipping, passenger fleet, port fees.

УДК 658

Дейнега О. В.

*кандидат економічних наук,
доцент, проректор із наукової роботи
Рівненського державного гуманітарного університету*

Deyneha O. V.

*PhD in Economics,
Associate Professor, Vice-Rector for Scientific Work
Rivne State Humanitarian University*

ОЦІНЮВАННЯ ВПЛИВУ МАКРОСЕРЕДОВИЩА НА ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ESTIMATION OF INFLUENCE OF MACROENVIRONMENT ON ACTIVITY OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES

Анотація. У статті ідентифіковано фактори макросередовища підприємства. Описано технологію проведення PEST-аналізу. Проаналізовано стан машинобудівної промисловості України. Конкретизовано характер основних факторів макросередовища та оцінено їх вплив на діяльність машинобудівних підприємств. Визначено основні напрями зниження негативного впливу факторів макросередовища на діяльність машинобудівних підприємств.

Ключові слова: машинобудівне підприємство, середовище підприємства, макросередовище, фактори макросередовища, вплив факторів макросередовища.

Вступ та постановка проблеми. Обраний Україною курс на євроінтеграцію сприяв подальшому поглибленню процесів, пов'язаних із формуванням ринкового середовища, адже, як відомо, економіка Євросоюзу є виключно ринково орієнтованою. Відповідно, планування як стратегічної, так і поточної діяльності більшості вітчизняних підприємств потребує детального врахування сукупності факторів середовища, які впливають на неї. З цієї позиції підприємства машинобудування потребують ще більш глибокого та детального оцінювання факторів макросередовища (у тому числі міжнародного), оскільки їм нині необхідно переорієнтувати збут своєї продукції з ринку Росії на ринки країн Європейського Союзу, що вимагає від менеджменту зміни традиційних підходів до планування власної діяльності. Маючи значний експортний потенціал (кваліфікований персонал, виробничі потужності, сировинні ресурси тощо), більшість підприємств поки що його майже не реалізовує. Особливої уваги при цьому заслуговує оцінювання факторів макросередовища, які, як відомо, є неконтрольованими, тому підприємство не може безпосередньо на них впливати, хоча обов'язково має враховувати під час планування власної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Більшість вітчизняних і зарубіжних науковців, які досліджують питання маркетингу та менеджменту, у своїх працях обов'язково приділяє увагу дослідженню факторів макросередовища, які впливають на ефективність діяльності підприємств. Серед них варто виділити праці О. Віханського, С. Гаркавенко, М. Мескона, Є. Крикавського, О. Осовського, М. Портера, Н. Чухрай, які структурували середовище діяльності підприємства та визначили перелік факторів, які його формують. Водночас за структурування макросередовища діяльності підприємства і виокремлення цих факторів у працях учених присутні методичні розбіжності, що не дає змоги однозначно здійснити його об'єктивну оцінку. Саме тому виникає потреба в узагальненні наявних теоретичних позицій щодо цієї проблеми та виділенні найбільш суттєвих факторів, що дасть змогу оцінити рівень впливу макросередовища на діяльність підприємств.

Метою даної роботи є ідентифікування факторів макросередовища машинобудівних підприємств та оцінювання впливу на їхню діяльність.

Результати дослідження. В умовах ринку будь-яке підприємство є відкритою системою, яка взаємодіє з численними факторами середовища, що його оточує. Аналіз середовища являє собою процес оцінювання зовнішніх щодо підприємства факторів для визначення можливостей і загроз його діяльності в перспективі. Результати такого аналізу дають змогу підприємству більш детально спрогнозувати свої можливості, сформулювати перелік заходів для уникнення можливих загроз, розробити стратегію, що зможе трансформувати наявні загрози діяльності підприємства у вигідні для нього можливості.

Можливість розвитку ринково орієнтованого підприємства, ефективність його діяльності значно залежить від інтенсивності впливу факторів макросередовища, яке ще називають загальним оточенням, середовищем непрямого впливу або сукупністю неконтрольованих факторів.

Сучасним машинобудівним підприємствам часто доводиться пристосовуватися до змін макросередовища, адекватно реагувати на них, нерідко навіть змінюючи профіль своєї діяльності. Ґрунтовний аналіз макросередовища необхідно проводити також і для розроблення стратегії, інакше стратегія може виявитися нежиттєздатною. На діяльність підприємств, що функціонують у макросередовищі, впливають стан економіки у цілому, демографічні і технічні зміни, суспільні цінності, нормативні і законодавчі акти тощо.

Одним з інструментів аналізу макросередовища є так званий PEST-аналіз, який призначений для виявлення політичних (policy), економічних (economy), соціальних (society) та технологічних (technology) аспектів середовища.

Основними етапами проведення PEST-аналізу є розроблення переліку головних стратегічних факторів, які мають високу ймовірність реалізації та впливу на діяльність підприємства; опис імовірного прояву впливу кожного фактору на підприємство; оцінювання сили впливу кожної події для даного підприємства шляхом присвоєння йому визначеної ваги або оцінки.

Під час проведення PEST-аналізу необхідно керуватися такими вказівками: стратегічний аналіз кожної з чотирьох вказаних компонент повинен бути достатньо системним через те, що всі ці компоненти взаємопов'язані між собою; не можна обмежуватися лише цими компонентами середовища, оскільки реальне життя набагато різноманітніше; результати PEST-аналізу не є загальними для всіх підприємств галузі, тому що для кожного з них чинним є свій набір ключових факторів [1, с. 153].

Розширеним варіантом PEST-аналізу є так званий TEMPLES-аналіз, який ґрунтується на дослідженні технологічного (technology), економічного (economics), ринкового (market), політичного (politics), законодавчого (laws), екологічного (ecology) та соціального (society) факторів.

Існує досить великий перелік класифікацій складників середовища. Наприклад, Ф. Котлер вважає, що макросередовище складається з таких основних факторів: демографічних, економічних, природних, науково-технічних, політичних і факторів культурного середовища [2, с. 153].

Більш поширеним у професійній літературі є підхід до оцінювання макросередовища через сукупність таких факторів: економічних (пов'язаних з обігом грошей, товарів, інформації); політичних (знаходить відображення в діяльності та прийнятті рішень місцевими органами влади та уряду); соціально-демографічних (впливають на рівень і тривалість життя людей, а також формують їхню ціннісну орієнтацію, що безпосередньо впливає на культуру споживання певних товарів); технологічних (пов'язаних із розвитком техніки, обладнання, інструмен-

тів, процесів обробки та виготовлення продуктів, матеріалів і технологій, а також ноу-хау); географічних, природних (пов'язаних із розміщенням, топографією місцевості, кліматом і натуральними ресурсами); конкурентних (відображають майбутні та поточні дії основних конкурентів, зміни в частках ринків, концентрації конкурентів). Процеси, які відбуваються в макросередовищі, дуже складні, взаємопов'язані та містять багато суперечностей. Унаслідок цього їх потрібно уважно та систематично вивчати.

Інший підхід до переліку компонентів макросередовища належить О.С. Віханському, який додає до вищезгаданих правове та міжнародне середовище [3]. Усі окремі складники такого середовища взаємопов'язані, тобто зміни одного (наприклад, політичного чи економічного) призводять до певних змін в інших (наприклад, у соціально-демографічному чи правовому) складниках. Це відображає його складність. Найбільш доцільним підходом до вивчення макросередовища є системний підхід, який дає змогу відслідковувати не лише зміни в межах окремих складників, а й їхній взаємний, перехресний вплив.

Г.В. Осовська та О.А. Осовський [4] розрізняють такі характеристики факторів макросередовища: об'єктивність виникнення впливу (умови виникають і впливають на підприємство незалежно від його діяльності); взаємозалежність (взаємний вплив одного фактору на інший); складність, кількість та різноманітність факторів, що суттєво впливають на підприємство; динамічність (відносна швидкість змінності середовища); невизначеність (відносно непрогнозований характер надходження певної кількості інформації про середовище та недостатньо високий рівень її якості).

Під час формування системи факторів для аналізу макросередовища потрібно враховувати такі властивості: взаємозв'язок факторів, що характеризується силою, з якою один фактор впливає на інші його фактори; складність системи факторів, що впливають на підприємство, яка зумовлена кількістю, різноманітністю зв'язків і наслідків впливу; динамічність і рухомість, тобто відносна швидкість і різні темпи змін факторів середовища; невизначеність інформації про середовище та невпевненість у її об'єктивності.

Потрібно зважати й на ту обставину, що взаємодія підприємства із макросередовищем має певну специфіку, адже окремі компоненти середовища по-різному впливають на окремі підприємства. Ступінь впливу залежить, як правило, від розмірів і галузевої належності підприємства, територіального розміщення та якості управління тощо, тому для об'єктивного оцінювання впливу середовища на діяльність конкретного підприємства необхідно чітко ідентифікувати перелік факторів, які впливають на нього, і ретельно їх дослідити.

Для оцінювання потенціалу макросередовища Ф. Хедоурі рекомендує передусім досліджувати такі його фактори: економічний, політичний, ринковий, технологічний, конкурентний, міжнародний, соціальний [5]. Значення впливу фактору середовища на діяльність підприємства визначається шкалою: [-50; -5] – інтервал великої загрози для здійснення успішної діяльності підприємства, [-5; 5] – нейтральний вплив, [5; 50] – позитивний вплив фактору. Вибір значення кожного з них додатково обґрунтовується. На основі результату, отриманого від множення величин «коефіцієнт, що враховує важливість впливу фактору» та «значення впливу кожного фактору на діяльність підприємства», обґрунтовуються конкретні висновки щодо його впливу.

Застосування цієї методики для оцінювання середовища вітчизняних підприємств вимагає конкретизації

факторів впливу відповідно до галузевої належності підприємства, додаткових досліджень і постійного моніторингу середовища для корегування значень коефіцієнту, що враховує важливість впливу фактору, адже в кожному конкретному випадку і склад факторів, і значення коефіцієнта, який дає змогу оцінити вагомість його впливу, будуть різними. Відзначена вище динамічність середовища сприяє тому, що навіть на тих самих ринку і галузі вищезазначені параметри оцінювання з часом можуть змінюватися.

Кожний складник середовища можна аналізувати різними способами (наприклад, побудова сценаріїв, економіко-математичних моделей для виявлення взаємовпливу факторів тощо). Найпоширенішою є таблична форма, що використовується для мобілізації інформації, отриманої з періодичних видань, співбесід, конференцій, письмових довідок експертів [1, с. 159].

Машинобудування вважається найважливішою комплексною галуззю для обробної промисловості України, яка включає проектування, виробництво й експлуатацію машин та інструментів [6]. Основні соціально-економічні показники діяльності машинобудівної промисловості в галузевому розрізі за період 2013–2015 рр. представлено в табл. 1.

Порівняння представлених показників засвідчує, що в досліджуваному періоді кількість зайнятих працівників у галузі скоротилася. Причинами цього стало як зменшення кількості підприємств, так і модернізація діючих потужностей. Відсоток працівників, що працюють на машинобудівних підприємствах, зменшився за роками досліджень і в 2015 р. становив лише 16,9% від усіх працюючих у промисловості. Середня заробітна плата працівників, що працюють на машинобудівних підприємствах, є достат-

ньо високою і становила у 2015 р. в середньому 4 235 грн. (88% від середньої заробітної плати в промисловості).

Найкращий стан справ – на підприємствах, що займаються виробництвом комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, а також виробництвом автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів. Працівники цих підприємств отримують найвищу в галузі заробітну плату (у 2015 р. відповідно 4 619 грн. та 4 331 грн.).

Дослідження соціальних (демографічних) факторів впливу дало змогу встановити такі факти і тенденції. Машинобудівні підприємства виробляють продукцію, яка задовольняє потреби як на ринку кінцевого споживання (B2C), так і проміжного (B2B).

Незважаючи на падіння рівня платоспроможного попиту, продукція машинобудування набирає все більшої популярності серед населення (табл. 2), що свідчить про зростання місткості відповідних ринків. Цей факт зумовлений зміною устрій життя пересічного українця та збільшення цінності в ньому різних видів техніки, що, своєю чергою, сприяє підвищенню рівня технічного озброєння домогосподарств та зниження в них частки ручної праці. Дана тенденція відображається й на попиті на продукцію на ринку B2B, який створює засоби праці для підприємств, що орієнтовані на ринок B2C.

Дані, представлені в табл. 2, свідчать про те, що споживання більшості видів техніки в домогосподарствах збільшується за роками дослідження. Зниження кількості продемонстрували лише такі товари, як програвачі компакт-дисків та електропрогравачі, відеоплеєри, відеоманітофони, DVD-програвачі, цифрові фотоапарати, магнітофони, магнітоли, музичні центри, фотоапарати, що пов'язано з появою на ринку нових, більш сучасних

Таблиця 1

Основні соціально-економічні показники діяльності машинобудівної промисловості в галузевому розрізі за період 2013–2015 рр.

Рік	Показники	Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	Виробництво електричного устаткування	Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів
2013	обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	7508,7	21832,4	34782,4	49803,1
	кількість зайнятих, тис. осіб	41,5	74,5	174,7	198,1
	% до зайнятих у промисловості	1,4	2,5	6,2	6,8
	середня заробітна плата, грн.	3083	3058	3282	3274
	%, від загальної у промисловості (3763 грн.)	82	81	87	87
2014	обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	8133,4	21005,7	33524,8	39260,8
	кількість зайнятих, тис. осіб	35,5	65,6	152,1	169,1
	% до зайнятих у промисловості	1,5	2,7	6,2	6,0
	середня заробітна плата, грн.	3211	3159	3433	3343
	%, від загальної у промисловості (3988 грн.)	81	79	86	84
2015	обсяг реалізованої продукції, млн. грн.	8160,2	23892,1	41674,8	40003,1
	кількість зайнятих, тис. осіб	30	53	121	142
	% до зайнятих у промисловості	1,5	2,6	5,9	6,9
	середня заробітна плата, грн.	4619	3870	4120	4331
	%, від загальної у промисловості (4789 грн.)	96	81	86	90

Джерело: складено за [7]

Таблиця 2

Наявність у домогосподарствах окремих товарів тривалого користування у середньому на 100 домогосподарств, шт.

Товарні групи	2010	2012	Темп росту, %	2014	Темп росту, %
Холодильники, морозильники	109	112	2,8	117	4,5
Пральні машини	85	87	2,4	88	1,1
Електропилососи	75	77	2,7	79	2,6
Електропраски	99	98	-1,0	99	1,0
Програвачі компакт-дисків та електропрогравачі	8	7	-12,5	5	-28,6
Телевізори кольорові	110	115	4,5	119	3,5
Відеоплеєри, відеомагнітофони, DVD-програвачі, цифрові фотоапарати	41	43	4,9	34	-20,9
Магнітофони, магнітоли	13	10	-23,1	8	-20
Музичні центри	13	13	0	12	-7,7
Фотоапарати	26	21	-19,2	18	-14,3
Персональні комп'ютери	25	33	32	37	12,1
Мікрохвильові печі	33	41	24,2	49	19,5
Кухонні комбайни	10	12	20,0	16	33,3
Кондиціонери	6	8	33,3	10	25,0
Супутникові антени	13	18	38,5	23	27,8
Швейні машини	28	25	-10,7	25	0
Велосипеди, моторолери, мопеди, скутери	47	49	4,3	52	6,1
Мотоцикли, сноумобілі	2	2	0	2	0
Автомобілі	21	22	4,8	23	4,5
Мобільні телефони	167	187	11,9	197	5,3

Джерело: складено за [8, с. 48]

видів товарів, які більш зручно задовольняють ідентичні потреби. Наприклад, замість фотоапаратів у домогосподарствах масово використовують вмонтовані у мобільні телефони фотокамери, які дають змогу зробити якісний знімок, зберегти його та відразу поширити в соціальних мережах, тому фотоапарати нині переважно застосовують професійні фотографи і кількість такої техніки в домогосподарствах знижується. Ідентична ситуація спостерігається й за іншими видами товарів, споживання яких у домогосподарствах знизилось за роками дослідження.

Під час дослідження впливу економічних факторів слід передусім зазначити, що в Україні розроблено та діє низка законодавчих актів, які стимулюють розвиток машинобудування в Україні, зокрема: Закон України «Про розвиток автомобільної промисловості» від 18.03.2004 (зі змінами і доповненнями), Закон України «Про заходи щодо державної підтримки суднобудівної промисловості в Україні» від 01.06.2012 (зі змінами і доповненнями), Закон України «Про стимулювання розвитку вітчизняного машинобудування для агропромислового комплексу» від 07.02.2002 (зі змінами і доповненнями) тощо. Проте нині більшою підтримкою українського уряду користуються ініціативи машинобудівних підприємств стосовно виробництва сільськогосподарської техніки. У поточному періоді були прийняті Постанова КМУ № 130 від 01.03.2017 «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для часткової компенсації вартості сільськогосподарської техніки та обладнання вітчизняного виробництва», Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 566 від 13.04.2017 «Про затвердження Положення про комісію з формування переліку вітчизняної техніки та обладнання для агропромислового комплексу, вартість яких частково компенсується за рахунок коштів державного бюджету». Ці факти свідчать про те, що лише деякі види машинобудівних підприємств мають низку преференцій від уряду.

Результати дослідження конкурентних факторів впливу на діяльність машинобудівних підприємств дали змогу встановити, що ці підприємства функціонують на ринках із високою інтенсивністю конкуренції. Конкуренція зросла за період після підписання Угоди про асоціацію між ЄС та Україною за рахунок зниження середнього мита на товари походженням з ЄС та, відповідно, збільшення імпорту, скасування додаткової тимчасової імпортової надбавки, валютного курсу та валютного регулювання, рівня внутрішнього попиту тощо [9]. У майбутньому є висока ймовірність ще більшого зростання інтенсивності конкуренції за рахунок збільшення присутності на ринку продукції машинобудування підприємств Євросоюзу, тому питання регулювання конкуренції на цьому ринку потребує особливої уваги.

Нині в Україні діють такі основні нормативно-правові акти, що урегульовують питання конкурентної боротьби у підприємницькій діяльності підприємств: Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» (визначає правові засади захисту суб'єктів господарювання і споживачів від недобросовісної конкуренції), Закон України «Про захист економічної конкуренції» (визначає правові засади підтримки та захисту економічної конкуренції, обмеження монополізму в господарській діяльності і спрямований на забезпечення ефективного функціонування економіки України на основі розвитку конкурентних відносин), Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» (визначає правові основи обмеження і попередження монополізму, недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності та здійснення державного контролю над додержанням норм антимонопольного законодавства).

Незважаючи на значний доробок у сфері законодавчого врегулювання питань, що стосуються конкурентної

боротьби, потребує уваги й удосконалення законодавства щодо покарання за створення картелів і таємні змови учасників тендерів. Необхідним також є запровадження ефективних механізмів запобігання покаранням за порушення антиконкурентного законодавства, вдосконалення процедури надання дозволів на концентрацію, реформування підходів до узгоджених дій та ринкової влади, створення системи моніторингу та контролю над державною допомогою [10].

Дослідження політичних факторів макросередовища встановило, що їхня дія на діяльність машинобудівних підприємств є негативною. В Україні продовжується «неоголошена війна», яка потребує значних щоденних витрат, зменшує інвестиційну привабливість національної економіки, сприяє «відтягуванню» інвестицій у військово-промисловий комплекс. Окрім того, рівень корупції державних структур в Україні залишається достатньо високим, що теж є значним стримуючим фактором отримання вітчизняною економікою зовнішніх інвестицій.

Технологічні фактори макросередовища у цілому позитивно впливають на діяльність машинобудівних підприємств. Це підтверджують такі статистичні відомості. Рівень зношення основних засобів у промисловості зростає за роками дослідження (60,3% і 56,9% відповідно в 2014 та 2013 рр.), а введення в дію основних засобів знижується (51 703 млн. грн. і 67 103 млн. грн. відповідно в 2014 та 2013 рр.) [11, с. 252]. Кількість інноваційно активних промислових підприємств у 2015 р. становила лише 17,3%. Проте машинобудівні підприємства мали найвищий рівень активності щодо впровадження інновацій (виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – 37,5%, виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів – 37,0%) [11, с. 486].

Міжнародні фактори впливу на середовище діяльності машинобудівних підприємств характеризують

такі факти. Військові дії на сході України сприяли переорієнтації експорту та імпорту продукції машинобудування з ринків Росії на ринки країн Євросоюзу. Це сприяло тому, що в 2014 р. та за сім місяців 2015 р. експорт продукції машинобудування скоротився (з 10,6 до 7,4 млрд. дол. США (на 30,2%) та до 2,5 млрд. дол. США відповідно за 2014 та за сім місяців 2015 р.), обсяги імпорту продукції машинобудування зменшилися на 36% (у 2014 р.), із 12 042 млн. дол. США до 4 207 млн. дол. США (за сім місяців 2015 р.).

Після підписання Угоди про асоціацію між ЄС та Україною, введення в дію з боку ЄС автономних торговельних преференцій у загальній структурі експорту частка продукції машинобудування до країн ЄС мала тенденцію до зростання, а імпорт залишився без змін [12].

Користуються кращим попитом серед закордонних споживачів реактори ядерні, котли, машини та електричні машини. Їхня частка в структурі експорту машинобудівної продукції до країн ЄС становить відповідно 7,8% і 32,2%. Основними покупцями української продукції машинобудування є Угорщина, Німеччина, Польща [12].

Найбільш позитивні результати від підписання Угоди отримали ті підприємства, які здійснювали й експорт, й імпорт, що давало їм змогу брати участь у міжнародному розподілі праці. Серед таких підприємств частка тих, хто виграв від запровадження Угоди, становила 36% [9]. Можна пропонувати вітчизняним машинобудівним підприємствам більш активно інтегруватися у глобальні ланцюги поставок, збільшуючи свою присутність на міжнародному ринку.

Узагальнені результати дослідження впливу факторів макросередовища на діяльність машинобудівних підприємств відображено в табл. 3.

Результати кількісного оцінювання впливу факторів макросередовища на діяльність машинобудівних підприємств представлено в табл. 4.

Таблиця 3

Оцінювання впливу макросередовища на діяльність машинобудівних підприємств

Фактори середовища	Оцінювання
Соціальні (демографічні)	Машинобудівні підприємства створюють продукцію, яка задовольняє потреби як на ринку кінцевого споживання (B2C), так і проміжного (B2B) Продукція машинобудування набирає все більшої популярності серед населення, що свідчить про зростання місткості відповідних ринків. Вплив цього фактору можна оцінити переважно позитивно
Економічні	В Україні розроблено та діє низка законодавчих актів, які стимулюють розвиток машинобудування в Україні, проте нині більшою підтримкою уряду користуються ініціативи машинобудівних підприємств стосовно виробництва сільськогосподарської техніки. Вплив цього фактору на діяльність машинобудівних підприємств у цілому є нейтральним
Політичні	Наявність таких фактів, як «неоголошена війна», високий рівень корупції державних структур, дає змогу оцінити вплив політичних факторів на діяльність машинобудівних підприємств як негативний
Ринкові	Ринок продукції машинобудування ненасичений, має тенденцію до зростання, тому вплив цих факторів оцінюємо позитивно
Технологічні	Машинобудівні підприємства мали найвищий рівень активності щодо впровадження інновацій, тому вплив цього фактору оцінюємо позитивно
Конкурентні	В Україні діє низка нормативно-правових актів, що урегульовують питання конкурентної боротьби у підприємницькій діяльності підприємств. Проте потребує уваги й удосконалення законодавства щодо покарання за створення картелів і таємні змови учасників тендерів. Необхідним також є запровадження ефективних механізмів запобігання покаранням за порушення антиконкурентного законодавства тощо. Враховуючи готовність уряду до вдосконалення законодавства, що регулює питання конкурентної боротьби, вплив цього складника розцінюємо позитивно
Міжнародні	У зв'язку з військовими діями на сході України наша країна втратила такий експортний напрям, як російський ринок, що був найбільш привабливим для збуту продукції вітчизняних машинобудівних підприємств. Після підписання Угоди про асоціацію між ЄС та Україною у загальній структурі експорту частка продукції машинобудування до країн ЄС мала тенденцію до зростання, тому вплив цього складника розцінюємо позитивно

Джерело: власне напрацювання

Оцінювання макросередовища діяльності машинобудівних підприємств

№	Фактори середовища	Коефіцієнт, що враховує важливість впливу фактору	Узагальнене значення впливу кожного фактору на діяльність підприємства	Оцінка впливу фактору
1.	Економічний	+1	+5	+5
2.	Політичний	+2	-25	-50
3.	Ринковий	+1	+30	+30
4.	Технологічний	+4	+15	+60
5.	Конкурентний	+1	+10	+10
6.	Міжнародний	+3	+30	+90
7.	Соціальний	+1	+15	+15

Джерело: власне напрацювання

Висновки. Підсумовуючи результати дослідження, слід зазначити, що макросередовище впливає на машинобудівні підприємства у цілому позитивно. Найбільший позитивний вплив має міжнародний фактор, урахувавши обраний курс України на євроінтеграцію та сприятливі умови для ведення бізнесу, що пов'язано з підписанням Угоди про асоціацію між ЄС та Україною. Наступним за рівнем сприятливості є технологічний фактор, оскільки в досліджуваному періоді машинобудівні підприємства мали найвищий рівень активності щодо впровадження інновацій.

Негативний вплив політичного фактору може бути нейтралізований за рахунок припинення військових дій на сході України та успішної реалізації антикорупційної політики. Посилення позитивного конкурентного фактору можливе за рахунок запровадження ефективних механізмів запобігання покаранням за порушення антиконкурентного законодавства, вдосконалення процедури надання дозволів на концентрацію капіталу, реформування підходів щодо узгоджених дій підприємств та ринкової влади, створення системи моніторингу та контролю над державною допомогою.

Список використаних джерел:

1. Крикавський Є.В. Маркетингова інформація : [підручник] / Є.В. Крикавський, О.В. Дейнега, І.О. Дейнега [та ін.]. – Львів : Львівська політехніка, 2014. – 416 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.
3. Виханский О.С. Стратегическое управление : [учебник] / О.С. Виханский. – М. : Гардарики, 1998. – 296 с.
4. Осовська Г.В. Основы менеджменту : [навч. посіб.] / Г.В. Осовська, О.А. Осовський. – К. : Кондор, 2006. – 664 с.
5. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1997. – 704 с.
6. Машинобудування України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://uk.wikipedia.org/wiki>.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>.
8. Україна у цифрах у 2015 році : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 239 с.
9. Мовчан В. Малий вперед. Що дав Україні перший рік вільної торгівлі з ЄС / В. Мовчан // Європейська правда. – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2016/12/28/7059528/>.
10. Тенденції та проблеми розвитку економічної конкуренції в Україні: висновки зарубіжних експертів // Прес-служба щотижневика «АПТЕКА» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apteka.ua/article/403607>.
11. Статистичний щорічник України за 2015 рік. – К. : Державна служба статистики України, 2016. – 574 с.
12. Гахович Н., Завгородня М. Напрями зниження ризиків ЗВТ з ЄС для машинобудування / Н. Гахович, М. Завгородня // Економіст [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ua-ekonomist.com/10766-napryami-znizhennya-rizikv-zvt-z-yes-dlya-mashinobuduvannya.html>.

Аннотация. В статье идентифицированы факторы макросреды предприятия. Описана технология проведения PEST-анализа. Проанализировано состояние машиностроительной промышленности Украины. Конкретизирован характер основных факторов макросреды и оценено их влияние на деятельность машиностроительных предприятий. Определены основные направления снижения негативного влияния факторов макросреды на деятельность машиностроительных предприятий.

Ключевые слова: машиностроительное предприятие, среда предприятия, макросреда, факторы макросреды, влияние факторов макросреды.

Summary. Factors of the macroenvironment of the enterprise are identified. The technology of carrying out PEST-analysis is described. The state of the machine-building industry in Ukraine is analyzed. The nature of the main factors of the macroenvironment is specified and their influence on the activity of machine-building enterprises is estimated. The main directions of reducing the negative influence of macroenvironment factors on the activities of machine-building enterprises are determined.

Key words: machine-building enterprise, enterprise environment, macro environment, macro environment factors, influence of macroenvironment factors.

Желуденко К. В.

аспірант

Херсонського державного аграрного університету

Zheludenko K. V.

Postgraduate student

Kherson State Agricultural University

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

STRATEGIC MANAGEMENT IN ENSURING COMPETITIVENESS AGRICULTURAL ENTERPRISES

Анотація. У статті досліджено сутність та значення стратегічного управління під час забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств. Представлено підходи науковців до визначення понять «конкурентна стратегія» та «стратегічне управління». Розглянуто принципи функціонування механізму стратегічного управління конкурентоспроможністю. Наведено етапи здійснення стратегічного управління аграрними підприємствами та запропоновано шляхи його вдосконалення.

Ключові слова: конкурентна стратегія, конкурентоспроможність, стратегічне управління, стратегія конкурентної боротьби, конкуренція.

Вступ та постановка проблеми. В умовах інтеграції національної економіки в міжнародний економічний простір пріоритетного значення набуває здатність підприємств проводити досконалу конкурентну політику. Аграрні підприємства діють у досить динамічному конкурентному середовищі, що характеризується непередбачуваною поведінкою суперників, розвитком інновацій, удосконаленням методів господарювання, зміною потреб суб'єктів ринкових відносин, тому для підтримання функціонування та подальшого розвитку підприємства повинні пристосовуватися до змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Вибір стратегічного напрямку управління їх діяльністю забезпечує досягнення ними поставлених завдань та адаптацію до нових умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку теорії та методології стратегічного управління присвятили наукові праці такі зарубіжні та вітчизняні учені, як: І. Ансофф [2], В.О. Василенко [3], Л.Є. Довгань [6], М. Портер [9], А. Томпсон [14], П.Т. Саблук [12], А. Стрікланд [14], Т.І. Ткаченко [3], З.Є. Шершньова [15] та ін. Теоретичні основи формування стратегічного управління, наведені у дослідженнях науковців, можуть бути використані у поглибленні визначення завдань і методів здійснення стратегічного управління аграрних підприємств в умовах динамічних змін конкурентного середовища.

Метою даної роботи є визначення сутності поняття «стратегічне управління» та його вплив на конкурентоспроможність аграрних підприємств.

Результати дослідження.

На сучасному етапі функціонування аграрних підприємств виникає необхідність пошуку стратегічних шляхів їх розвитку та забезпечення економічного зростання у довгостроковій перспективі, оскільки під час управління господарською діяльністю недостатньо ухвалювати лише поточні управлінські рішення з певних її аспектів. Дослідження сутності стратегічного управління знаходиться у центрі уваги науковців. Серед учених немає єдиного підходу до визначення місця стратегій підвищення конкурентоспроможності у системі стратегічного управління

організацією. Оскільки кожне підприємство є унікальним, неможливо впровадити єдину стратегію та застосувати універсальне стратегічне управління до всіх суб'єктів господарювання, тому процес формування стратегії для кожного є особливим і визначається залежно від положення на ринку, розвитку потенційних можливостей, поведінки підприємств-суперників, характеристик продуктів або послуг, стану економіки, культури, традицій та багатьох інших показників. Водночас є деякі основні моменти, які дають змогу стверджувати, що є загальні принципи розроблення стратегічної поведінки, незалежні від специфіки підприємства. Стратегію, спрямовану на досягнення, підтримку та посилення конкурентної позиції, визначають різними поняттями: «конкурентна стратегія», «стратегія конкуренції», «стратегія конкурентної боротьби» та «ділова стратегія».

Існує багато визначень терміну «конкурентна стратегія», представлених у роботах відомих учених-економістів. Так, М. Портер [9] стратегію конкуренції описує як комплекс наступальних чи оборонних дій, спрямованих на формування стійкого стану в галузі для успішного подолання п'яти чинників конкуренції та гарантування максимальної віддачі від капіталовкладень підприємства. Як уважають А. Томпсон і А. Стрікланд [14], мета конкурентної стратегії полягає у тому, щоб перевершити суперників у наданих споживачам товарах і послугах і мати за рахунок цього конкурентну перевагу та лідерство на ринку. Б. Карлоф [7] визначає конкурентну стратегію як сукупність правил, дотримання яких дасть змогу підприємству досягати і підтримувати конкурентоспроможність у певній галузі. На думку Г. Азоева [1], конкурентною стратегією є послідовність дій організації, спрямована на досягнення успіху в конкурентній боротьбі в умовах ринку. Отже, конкурентна стратегія являє собою комплекс заходів підприємства, спрямований на досягнення конкурентних переваг над суперниками, завоювання й утримання конкурентної позиції на ринку, а також збереження або посилення бажаного рівня конкурентоспроможності. Проте конкурентні переваги все більше охоплюють власності, важливі для споживачів та спрямовані на задо-

волення індивідуальних, а не внутрішніх потреб підприємств, тому формування стратегії є необхідною умовою для ефективного використання можливостей і переваг діяльності підприємств з урахуванням їх позицій у галузі.

Виходячи з розуміння поняття «конкурентна стратегія», можна визначити сутність та значення стратегічного управління у забезпеченні конкурентоспроможності підприємств. У працях науковців наведено значну кількість визначень стратегічного управління (табл. 1).

Отже, узагальнюючи наявні підходи, можна вважати, що стратегічне управління – це процес установлення перспективних напрямів розвитку підприємств, аналізу і вибору ефективних стратегій та розроблення комплексу конкретних дій щодо їх реалізації, що забезпечить досягнення поставлених завдань та життєздатність організації в умовах, що змінюються. У національних аграрних підприємств на внутрішньому і на зовнішньому ринках виникає необхідність застосування ефективних інструментів стратегічного управління, що використовуються під час формування науково обґрунтованої стратегії підвищення їх конкурентоспроможності. Її розроблення, враховуючи специфіку діяльності та чинники забезпечення конкурентних переваг аграрних підприємств, потребує обґрунтування вибору механізмів її формування. Ефективна діяльність на довгострокову перспективу, високі темпи розвитку і підвищення конкурентоспроможності в умовах ринкових відносин визначаються рівнем стратегічної політики, здатністю прогнозувати та приймати довгострокові рішення, які орієнтовані на майбутнє й є основою для прийняття оперативних рішень. Стратегічні рішення характеризуються такими показниками, як інноваційність, спрямованість на перспективні цілі підприємства, на можливості, та потребують певних знань.

Стратегічне управління виконує велику кількість завдань, які стосуються стратегічного аналізу, реалізації, розроблення та контролю над виконанням стратегій підприємств. Але перш ніж їх формулювати, необхідно вивчити ринок та скорегувати діяльність аграрних підприємств відповідно до їх потреб. Головними завданнями є: організаційно-економічне забезпечення виходу підприємства на нові ринки збуту сільськогосподарської продукції; реалізація інноваційних проектів; забезпечення ефективної взаємодії науки, освіти, виробництва в розвитку інноваційної діяльності; розвиток системи економіко-правової та соціально-екологічної відповідальності за якість продукції тощо.

Впровадження стратегічного управління на підприємстві можливо здійснювати тоді, коли організація є стратегічно орієнтованою, тобто працівники якої мають страте-

гічне мислення, впроваджується стратегічне планування, яке дає змогу розробляти та використовувати інтегровану систему стратегічних планів, і поточна діяльність підпорядковується досягненню поставлених стратегічних завдань [6, с. 15]. Перевагами стратегічно орієнтованих організацій є: зниження до мінімуму негативних наслідків змін, що відбуваються; здатність покращити керованість підприємством, оскільки за наявності системи стратегічних планів є можливість порівнювати досягнуті результати з поставленими цілями, конкретизованими у вигляді планових завдань; упровадження системи стимулювання для розвитку гнучкості й пристосованості організації та окремих її відділів до змін; забезпечення динамічності змін через прискорення практичних дій щодо реалізації стратегічних планів на основі відповідної системи регулювання, контролю та аналізу; створення виробничого потенціалу та системи зовнішніх зв'язків, що можуть адаптуватися до змін і дають можливість досягти майбутніх цілей. Реалізація усіх цих переваг дасть змогу побудувати обґрунтовану послідовність дій щодо реалізації концепції і формування системи стратегічного управління.

З огляду на наявні загальні принципи управління економікою, господарського механізму, а також організаційно-економічного управління підприємством, принципами функціонування механізму стратегічного управління конкурентоспроможністю є принципи перспективності, пріоритетності, реалізації, поетапності та комплексності [6, с. 12].

Принцип перспективності означає орієнтованість стратегічного управління підприємства на довгострокову перспективу, а тому наслідки стратегічних рішень, що приймаються, мають велике значення для розвитку організації на тривалий термін.

Принцип пріоритетності означає, що керівництву підприємства потрібно послідовно дотримуватися певної стратегії, а тактичні дії повинні відповідати стратегічним завданням. Оскільки стратегічне управління здійснюється в умовах високої невизначеності, керівництву потрібно бути готовим до внесення коректив, що не виходитимуть за межі узгодженої концепції розвитку організації.

Принцип реалізації визначається тим, що планові показники повинні відповідати реальним можливостям зовнішнього та внутрішнього середовища.

Принцип поетапності пояснюється тим, що стратегія впроваджується послідовно: довгострокові завдання вирішуються через реалізацію середньострокових і короткострокових ініціатив.

Принцип комплексності передбачає аналіз та облік інформації, що дає змогу вчасно реагувати на зміни вну-

Таблиця 1

Визначення поняття «стратегічне управління»

Дослідники	Сутність поняття «стратегічне управління»
І. Ансофф [2]	Діяльність, пов'язана з установленням мети й завдань організації, з підтримкою низки взаємовідносин між організацією й оточенням, що дають їй змогу досягти своєї мети, відповідають її внутрішнім можливостям та дають змогу залишатися сприйнятливою до зовнішніх вимог
В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко [3]	Динамічний процес аналізу, вибору стратегій, планування, забезпечення та реалізації розроблених планів організації
А.П. Міщенко [11]	Процес, спрямований на створення конкурентних переваг фірми та забезпечення ефективної стратегічної позиції, які забезпечать майбутню життєздатність організації в умовах, що змінюються
А. Томпсон, А.Дж. Стрікланд [14]	Процес, за допомогою якого менеджери встановлюють довгострокові напрями розвитку організації, її специфічні цілі, визначають стратегії їх досягнення з урахуванням усіх можливих внутрішніх і зовнішніх обставин та реалізують обрані плани дій
З.Є. Шершньова [15]	Багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між організацією та зовнішнім середовищем, а також досягненню визначених цілей

Джерело: складено за [2; 3; 11; 14; 15]

трішнього та зовнішнього середовища. Розробляючи ефективну стратегію, необхідно враховувати велику кількість факторів, при цьому досліджувати їх потрібно, зважаючи на важливість та пріоритетність.

На результативність стратегічного управління впливає дотримання процесу його здійснення, що включає такі взаємопов'язані етапи, як [6, с. 18]: розроблення місії організації; визначення її цілей; оцінка та аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища; визначення типу розвитку підприємства; вибір стратегії, її реалізація та оцінка (рис. 1).

Найбільш важливим етапом здійснення стратегічного управління є вибір місії та цілей. Місія підприємства визначає його статус та забезпечує напрям та орієнтири для формування цілей і стратегій на різних організаційних рівнях. Стратегічні цілі вказують напрям діяльності підприємства, встановлюють спосіб мотивування працівників та способи проведення контролю над виконанням планів.

Наступний етап управління стратегічним розвитком аграрних підприємств – дослідження дії факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на їх стан. Нестабільність зовнішнього середовища аграрного сектору викликає соціально-економічні, технологічні та екологічні проблеми підприємств. Аналізуючи зовнішнє середовище, можливо встановити межі, в яких будуть функціонувати аграрні підприємства; визначити ймовірні сприятливі ситуації та загрози; відокремити сильні та слабкі сторони суперників, напрями їх розвитку. Аналіз внутрішнього середовища розкриває можливості, сильні й слабкі сторони підприємств, а також потенціал, на який

вони можуть розраховувати в конкурентній боротьбі в процесі досягнення власної мети.

Визначення типу розвитку підприємств, на якому вони знаходяться, а відповідно, й їх перспектив, є третім етапом стратегічного управління. На тип розвитку підприємств впливає співвідношення основних факторів виробництва й результативних показників. На даному етапі необхідно враховувати стан і розмір сільськогосподарських угідь, кількість трудових ресурсів, основних виробничих фондів. Розвиток економіки держави залежить від рівня інноваційної активності окремого підприємства, а саме перенесення акценту на застосування нових технологій, прогресивних організаційних та управлінських рішень, тобто інноваційний тип розвитку є важливим чинником довгострокового успіху аграрних підприємств та, як наслідок, розвитку країни у цілому. Стан підприємства покращується за рахунок скасування збиткових операцій, виходу з неперспективних ринків, відміни застарілих технологій, корегування обсягів виробництва відповідно до попиту та ін.

Наступний етап стратегічного управління полягає у формуванні портфеля стратегічних альтернатив та виборі стратегії розвитку підприємств. Це дає змогу визначити їхню поведінку на ринку з урахуванням умов зовнішнього середовища та можливого характеру їх змін; провести оцінку конкурентоспроможності та стратегічних конкурентних переваг підприємств; визначити ресурси, які потрібно залучити для досягнення поставлених цілей, та забезпечити їх найбільш ефективне використання. Формування стратегії підприємств ґрунтується на виборі базової



Рис. 1. Етапи здійснення стратегічного управління підприємством

Джерело: складено за [5; 6]

Характерні риси конкурентних стратегій

Тип конкурентної стратегії	Характерні риси
Стратегія лідерства за низькими витратами	Отримання конкурентних переваг за допомогою оптимізації витрат на сировину, матеріали, енергоносії
Стратегія диференціації	Отримання конкурентних переваг за допомогою використання унікальності деяких елементів товарів, які мають цінність для споживачів
Стратегія фокусування	Орієнтована на конкретну послугу чи сегмент ринку та реалізується шляхом зниження витрат або на основі диференціації

Джерело: складено за [13, с. 218]

стратегії та залежить від аналізу фінансового стану організації, виробництва, персоналу, організаційної культури, іміджу, конкурентних переваг, внутрішнього потенціалу підприємства та типу розвитку. Моделі поведінки визначаються на основі оцінки зовнішнього потенціалу підприємств: високому потенціалу відповідає наступальна модель, низькому – захисна. Вибір захисної або наступальної моделі поведінки зумовлює вибір однієї з трьох базових стратегій, запропонованих М. Портером (табл. 2).

Реалізація стратегії як наступний етап управління – процес критичний, оскільки саме він у разі успішного здійснення приводить підприємства до досягнення поставленої мети. Реалізація стратегії здійснюється шляхом розроблення стратегічного плану формування конкурентоспроможності підприємств, що являє собою комплекс конкретних дій із реалізації розробленої стратегії забезпечення конкурентоспроможності. Дана програма включає набір тактичних завдань, побудову графіків виконання стратегії, визначення завдань і функцій виконавців стратегії. Реалізація програми виконання стратегічного плану перевіряється в процесі стратегічного контролю, основним завданням якого є оцінка ступеню відповідності даної стратегії сучасному стану внутрішнього та зовнішнього середовища підприємств, запланованим цілям. За необхідності здійснюються корегування самої стратегії та дій з її реалізації. Умовами успіху реалізації стратегії вважаються: впевненість її виконавців у своїх здібностях; готовність підприємства до змін, відповідність стратегії потребам середовища. Проблемами, що пов'язані з реалізацією стратегії, є: її невідповідність структурі організації; високі ризики; відсутність досвіду; недосконалість інформаційних систем та методів діяльності тощо.

На функціонування аграрних підприємств та управління ними впливає значна кількість факторів, зумовлених особливостями сільського господарства, зокрема: залежність результатів діяльності підприємств від природно-кліматичних умов; потреба у залученні сезонної робочої сили і труднощі в управлінні нею; тривалий часовий інтервал між періодом витрат та отриманням доходу; одночасний розвиток декількох галузей, які суттєво відрізняються технологією та організацією виробництва, але взаємопов'язані результатами; використання у виробничому процесі частини продукції власного виробництва; різні терміни зберігання та реалізації продукції; викорис-

тання землі як одного з ресурсів виробництва; ротаційність аграрного сектору економіки; низька рентабельність сільськогосподарської діяльності; залежність від світових цін на ресурси та продукцію.

Для забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств застосовують такі шляхи їх стратегічного розвитку, як: удосконалення методів господарювання; підвищення якості продукції відповідно до міжнародних стандартів через впровадження енергозберігаючих та ресурсоощадних технологій виробництва і застосування новітніх досягнень у техніці та обладнанні; врахування особливостей потреб споживачів залежно від регіону; вдосконалення інформаційно-обчислювальної системи планування, обліку, звітності та управління виробництвом на основі сучасного програмного забезпечення; використання державної підтримки; врахування сільськогосподарськими підприємствами свого геополітичного становища, природно-кліматичних умов та забезпеченість трудовими ресурсами і науковим потенціалом.

Висновки. Стратегічне управління є одним з ефективних способів управління в умовах змінного та непередбачуваного зовнішнього середовища, в якому функціонують виробники аграрної продукції. Це процес установалення перспективних напрямів розвитку підприємств, аналізу і вибору ефективних стратегій та їх впровадження, що забезпечить досягнення поставлених цілей. Головні завдання стратегічного управління сільськогосподарських підприємств полягають у розробленні їх стратегічної орієнтації, визначенні стратегічного потенціалу для забезпечення довгострокових конкурентних переваг та своєчасному реагуванні на зміни в середовищі функціонування. Разом із тим унаслідок особливостей сільськогосподарського виробництва, відсутності методики оцінювання типів розвитку суб'єктів діяльності стратегічне управління набуло практичного застосування незначною кількістю підприємств, а інші надають перевагу короткостроковому управлінню, що не дає можливості орієнтуватися на майбутнє. Для побудови ефективного процесу управління аграрними підприємствами передбачаються впровадження стратегічних заходів та розроблення дій щодо їх реалізації, державна підтримка вітчизняних виробників, залучення інноваційних проєктів, наукового кадрового потенціалу, застосування прогресивних організаційних та управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Азоев Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г.Л. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 2001. – 270 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
3. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством : [навч. посіб.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко ; 2-е вид., виправл. і доп. ; за ред. В.О. Василенка. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 400 с.
4. Гарафонов О.І. Стратегічне управління: принципи та підходи до класифікації стратегій розвитку / О.І. Гарафонов // Чернігівський науковий часопис. – 2013. – № 1(4). – С. 49–58 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://chasopis.gesic.stu.cn.ua/nomer/2013/1/seriya_1/ua/049-058.pdf.

5. Голік В.В. Стратегічний набір як ефективний інструмент забезпечення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / В.В. Голік // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2(164). – С. 15–24.
6. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко ; 2-е вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
7. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б. Карлоф ; пер. с англ. ; науч. ред. и авт. послесл. В.А. Приписнов. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
8. Кашуба Я.М. Вибір методів та підходів стратегічного управління розвитком підприємництва / Я.М. Кашуба // Економіка та держава. – 2011. – № 9. – С. 16–17.
9. Портер М.Е. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М.Е. Портер ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
10. Кравець К.В. Концепція стратегічного управління аграрними підприємствами Луганської області / К.В. Кравець // Економічний аналіз. – 2014. – Т. 16. – № 2. – С. 98–104.
11. Мищенко А.П. Стратегическое управление : [учеб. пособ.] / А.П. Мищенко. – Днепропетровск : ДУЭП, 2003. – 261 с.
12. Саблук П.Т. Стратегічні напрями розвитку агропромислового комплексу України / П.Т. Саблук, В.Я. Мессель-Веселяк ; Інститут аграрної економіки УААН. – К., 2002. – 60 с.
13. Свиридова С.С. Стратегічне управління як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємств / С.С. Свиридова, О.М. Стойловська // Вісник Хмельницького національного університету. – 2014. – № 3. – Т. 3. – С. 216–218.
14. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. ; 12-е изд. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.
15. Шершньова З.С. Стратегічне управління : [підручник] / З.С. Шершньова ; 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 700 с.

Аннотация. В статье исследованы сущность и значение стратегического управления при обеспечении конкурентоспособности аграрных предприятий. Представлены подходы ученых к определению понятий «конкурентная стратегия» и «стратегическое управление». Рассмотрены принципы функционирования механизма стратегического управления конкурентоспособностью. Приведены этапы осуществления стратегического управления аграрными предприятиями и предложены пути его совершенствования.

Ключевые слова: конкурентная стратегия, конкурентоспособность, стратегическое управление, стратегия конкурентной борьбы, конкуренция.

Summary. This article explores the essence and significance of strategic management while ensuring the competitiveness of agricultural enterprises. Presented scientific approaches to the definition of «competitive strategy» and «strategic management». Considered the principles of the functioning of the strategic management of competitiveness. The stages of the strategic management of agricultural enterprises and the ways of its improvement are defined.

Key words: competitive strategy, competitiveness, strategic management, competitive strategy, competition.

Жердецька Л. В.
*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету*

Zherdetska L. V.
*Ph.D. in Economics,
Associated professor of Banking Department,
Odessa National Economic University*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СИСТЕМНОГО РИЗИКУ В БАНКІВСЬКІЙ СПРАВІ

CONCEPTUAL PRINCIPLES OF SYSTEMIC RISK IN BANKING

Анотація. У дослідженні розроблено концептуальні засади системного ризику. Запропоновано сучасне трактування системного ризику в банківській справі, визначено його властивості; запропоновано класифікацію чинників, що призводять до його накопичення й реалізації (поведінкові; наслідкові; такі, що визначаються тенденціями розвитку світових ринків; структурні), охарактеризовано його рівні та фази.

Ключові слова: системний ризик, моральний ризик, асиметрія інформації, колективна поведінка, макроекономічні та фінансові дисбаланси.

Вступ та постановка проблеми. Наслідки світової фінансової кризи спонукали учасників фінансового ринку, регуляторів та вчених до покращання розуміння системного ризику. Нині такі міжнародні організації, як Базельський комітет із банківського нагляду та Міжнародний валютний фонд, приділяють більше уваги до питань системного ризику, його ідентифікації, оцінки та регулювання. Водночас нині не існує єдиної думки щодо трактування сутності системного ризику та найбільш оптимальних методів його оцінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню науково-методичних засад системних ризиків присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених-економістів. Так, у працях М. Аглієтта, Дж. Кауфмана та К. Скотта, П. Смаги, Д. Хендрікса, В. Ачарьї, О. Барановського, І. Белової, В. Рисіна, Н. Шульги та інших авторів розглянуто концептуальні засади системного ризику, його причини та наслідки, а також окремі методи оцінки. Проте, враховуючи складність поняття, подальшого дослідження потребують структуризація терміну «системний ризик» та формування його концептуальних засад. Нині існує досить багато досліджень із питань системного ризику, кількість яких почала зростати після 2007 р. Наукові праці, що припадають на період 2007–2009 рр. більшою мірою стосуються окремих аспектів системного ризику на фінансовому ринку (ліквідність, взаємозв'язки між учасниками, вплив розвитку небанківських інститутів тощо), проте після 2009 р. з'являються роботи, присвячені узагальненням наявних досліджень для формування теоретичних та концептуальних засад системного ризику.

Метою даної роботи є вироблення усталених концептуальних засад системного ризику: розуміння його сутності, причин, механізмів розгортання та поширення негативних наслідків, політики щодо управління.

Результати дослідження.

Виникнення дефініції «системний ризик» припадає на 90-ті роки ХХ ст., однак криза 2007–2008 рр. призвела до актуалізації цього напрямку дослідження та спричинила перегляд концепції системного ризику. Наукові праці до 2008 р. акцентують увагу на таких властивостях системного ризику, як фінансове зараження та масштабність

негативних наслідків [1]. Водночас необхідно додати, що ще в 1996 р. М. Аглієтта зазначав щодо невизначеності в оцінках кредитного ризику (особливо на ринку свопів) та розвитку фінансових деривативів як потенційних чинників накопичення системного ризику. Необхідно зауважити, що посткризові дослідження більше концентруються на накопиченні економічних дисбалансів, порушенні функціонування фінансових систем, негативному впливові на реальний сектор економіки. Зазначене вище знаходить своє втілення в методах кількісної оцінки та обґрунтуванні напрямів регулювання фінансових ринків.

Варто зауважити, що світові фінансові організації наводять схожі визначення системного ризику та пов'язують його передусім із негативним впливом на всі сектори економіки, у тому числі й на реальний. Так, у «Глобальному звіті про фінансову стабільність Міжнародного валютного фонду» (2009 р.) системний ризик визначається як «ризик порушення функціонування ринків фінансових послуг, що зумовлено погіршенням діяльності всіх складників фінансової системи, та існує висока ймовірність виникнення серйозних негативних наслідків для реальної економіки» [2]. Базельський комітет пов'язує системний ризик із тим, що «крах чи значні порушеннями фінансової стійкості низки глобальних фінансових інститутів спричинить суттєві потрясіння у фінансовій системі, що, у свою чергу, призведе до збитків у реальної економіці» [3].

У дослідженні польського науковця П. Смаги був проведений фундаментальний аналіз концепції системного ризику, зокрема визначено сутнісні ознаки системного (властивості) ризику за результатами оброблення значної кількості праць учених-економістів. Результати дослідження П. Смаги було доповнено аналізом робіт українських науковців і найбільш цитованими роботами 2015–2016 рр. та обґрунтовано такий перелік властивостей системного ризику: раптове виникнення, зараження, порушення функцій системи, взаємозв'язки між учасниками, дефолти, комбінація ризиків, вплив на реальний сектор, накопичення дисбалансів, масштабність наслідків, еволюційний характер, утрата впевненості.

За результатами проведеного аналізу було встановлено, що сутнісні ознаки системного ризику визнача-

ються причинами, раптовим настанням (шоковою подією) та наслідками; крім того, це поняття характеризується фазами розвитку, чисельністю причин виникнення та необхідністю регулювання. Іншими словами, ураховуючи складність і багатогранність поняття, а також численну кількість досліджень різних його аспектів, пропонуємо авторське бачення структуризації такого економічного явища, як системний ризик (рис. 1).

У **фазі накопичення** системного ризику особливого значення набувають ідентифікація та аналіз чинників його виникнення. Чинники виникнення системного ризику є взаємозалежними та взаємопов'язаними, однак науковці у своїх дослідженнях, як правило, концентруються на одному чи декількох.

Результати аналізу праць, присвячених оцінці чинників системного ризику, дали змогу розробити авторський підхід до їхньої класифікації.

Перша група чинників, на нашу думку, є первинною та визначається поведінкою економічних суб'єктів – це моральний ризик та асиметрія інформації. Необхідно зауважити, що існування цих явищ неможливе без фінан-

сового ринку в цілому та банківського зокрема. Специфіка банківської діяльності полягає у використанні запозичених та залучених коштів, обсяги яких значно перевищують розмір власного капіталу. Крім того, дюрація зобов'язань банків, як правило, перевищує дюрацію активів, що може спричинити кризу довіри: у цьому разі навіть платоспроможний банк може збанкрутувати, якщо розповсюдження негативної інформації призведе до відтоку депозитів (bank run) [4].

У дослідженнях зазначається, що здебільшого моральний ризик відіграє ключову роль у спотворенні мотивів фінансових інститутів [5]. Моральний ризик у даному разі полягає в тому, що фінансові інститути (та й інші економічні суб'єкти) прийматимуть надмірний ризик у пошуках короткострокового прибутку, що в сукупності призведе до неможливості всієї фінансової системи виконувати свої функції та призведе до кризових наслідків. Існування феномену морального ризику та розповсюдження спотворених мотивів від одного банку до іншого пов'язані з такими поняттями, як «асиметрія інформації», «колективна, або стадна, поведінка» та «зомбі-кредитування».



Рис. 1. Структуризація поняття «системний ризик»

Джерело: власна розробка

Асиметрія інформації на банківському ринку виникає внаслідок більшої обізнаності банку стосовно якості своїх активів, іншими словами, вкладники, покупці кредитних свопів та інші контрагенти не завжди володіють повною інформацією стосовно фінансового стану банку. Асиметрія інформації, а також так звана ринкова недальнотрапляність (myopia) призвели до викривлення оцінок банківських активів, що підлягали сек'юритизації та продажу (покупці формували своє судження, базуючись на оцінці рейтингових агентств та експертів) [6].

Підсумовуючи характеристики поведінкових чинників, варто зауважити, що їхній вплив за умови недостатнього регулювання призводить до виникнення іншої групи факторів: кредитного буму, зростання економічних та фінансових дисбалансів та виникнення «бульбашок» цін на активи. Ці явища формуються під впливом дії первинних чинників та в умовах наявних моделей фінансового ринку й тенденцій його розвитку, тому ці чинники пропонуємо об'єднати у групу *вторинних (наслідкових)*.

Іншими словами, нераціональна поведінка суб'єктів ринку спричиняє порушення рівноваги на фінансовому ринку та призводить до зростання дисбалансів (imbalances, mismatches, gaps) – невідповідності між певними економічними категоріями та поняттями. Зважаючи на специфіку фінансової кризи 2007–2008 рр., до дисбалансів можна віднести: ліквідності (фондування довгострокових активів короткостроковими ресурсами); валютні (наявність відкритих валютних позицій); невідповідність кредитної експансії потребам економіки (надмірне кредитне зростання, кредитний бум); невідповідність цін окремих активів їхній реальній вартості, створення штучного платоспроможного попиту через кредитні ресурси («бульбашки» цін на активи, наприклад нерухомість).

Як відомо з теорії грошей та кредиту, банки залучають ресурси на більш короткий строк та розміщують їх у більш довгострокові активи (передусім позички), оскільки розвиток економіки потребує довгострокових ресурсів, а вкладники віддають перевагу більш ліквідним (короткостроковим) інструментам. Така трансформація ресурсів належить до основних функцій банків. Проте ризику, з нею пов'язані, призводять до порушення рівноваги фінансової та економічної систем [7]. Отже, розриви ліквідності, з одного боку, є притаманними діяльності банків та, з іншого боку, створюють додаткові передумови накопичення й реалізації системного ризику, що вимагає подальшої емпіричної оцінки та обґрунтування найбільш раціональних інструментів регулювання.

Відкриті валютні позиції (дисбаланси) як унаслідок торгівлі іноземною валютою, так і внаслідок різних валют залучення й розміщення ресурсів. Торгівля іноземною валютою традиційно є спекулятивною операцією, тому валютні позиції є об'єктом регулювання. Виникнення валютних дисбалансів унаслідок залучення та розміщення коштів у різних валютах може мати як негативний, так і позитивний ефект на розвиток фінансової та економічної систем. Позитивний ефект зумовлений пом'якшенням умов кредитування та сприянням економічному зростанню. Проте такі дисбаланси можуть призвести до накопичення системного ризику та підвищити вразливість усієї економіки внаслідок зменшення вартості валютних активів [8].

Значне кредитне зростання (бум) може бути спричинене як потребами економіки, так й іншими чинниками: зростанням конкуренції, припливом іноземних ресурсів тощо. У першому випадку зростання обсягів кредитування супроводжуватиметься зростанням економіки та не створюватиме передумов накопичення системного ризику. У другому ж випадку все буде залежати від

напрямів використання кредитних ресурсів та може стати серйозним фактором накопичення системного ризику [9], особливо якщо ці ресурси призводять до створення штучного платоспроможного попиту на певні види активів (передусім нерухомість) та у підсумку – формування «бульбашок» цін на активи.

Чинники, які пов'язані з тенденціями розвитку світових ринків, багато в чому також залежать від поведінкових факторів, проте їхній складний та глобальний характер зумовлює виділення в окрему групу (глобалізація й лібералізація фінансових ринків та розвиток фінансових інновацій).

Відповідно до досліджень учених-економістів, глобалізація (фінансова інтеграція, перетік капіталів) неоднозначно впливає на накопичення системного ризику: з одного боку, це явище підсилює вразливість економік окремих країн до зовнішніх шоків, а з іншого – зростає рівень диверсифікації операцій, що зменшує рівень ризику [1]. Водночас варто зауважити, що глобалізація є більш вигідною для розвинених економік, а негативний ефект більшою мірою притаманний перехідним економікам та таким, що розвиваються. Лібералізація як чинник системного ризику розглядається на мікро- та макрорівнях – це і пом'якшення законодавства у сфері іноземних інвестицій, і спрощення процедур регулювання фінансових ринків. Як приклад можна навести зміни в законодавстві України у зв'язку зі вступом до Світової організації торгівлі, кредитування фізичних осіб в іноземній валюті тощо. Варто додати, що емпіричні дослідження доводять вплив дерегуляції (лібералізації у регулюванні) на надмірне кредитне зростання, що, своєю чергою, призводить до зростання цін на нерухомість [10].

Стосовно впливу розвитку фінансових інновацій на розгортання кризових явищ серед учених-економістів немає єдиної думки [1]. Водночас, на нашу думку, облік активів за ринковими цінами, розвиток підходів до оцінки ризиків у період 2003–2007 рр. та зростання ринку деривативів спричинили негативний ефект у розгортанні кризових явищ.

Із погляду впливу на вартість банківських активів у контексті фінансової кризи 2007–2008 рр. необхідно виділити такі підходи до обліку активів: історичний облік та облік у поточних цінах (Mark-to-market accounting) [11].

Науковці вважають, що необхідним є істотне реформування обліку в ринкових цінах з огляду на негативний вплив використання цих підходів до обліку на розвиток кризових явищ у період останньої фінансової кризи [11]. Така думка спричинила значний тиск на розробників правил обліку з боку Європейської Комісії та Конгресу США щодо їх перегляду та часткового послаблення. Головним аргументом із приводу такого перегляду є таке: такий підхід зумовлює перебільшення фінансового левериджу в періоди зростання та значене знецінення активів у періоди реалізації системної події. Це списання на початку фінансової кризи може прискорити розгортання трансмісійних механізмів системних ризиків: банки, які першими відчують фінансові труднощі, продаватимуть активи за заниженими цінами, призводячи при цьому до падіння ринкових цін на подібні фінансові інструменти.

Подібним є механізм негативного впливу ускладнення методів оцінки банківських ризиків відповідно до Базеля-2: банки здебільшого самостійно визначають підходи та проводять кількісну оцінку ризиків. Що стосується безпосередньо фінансових інновацій, то вчені-економісти погоджуються, що асиметрія інформації на ринку фінансових інновацій є вищою порівняно з ринком традиційних фінансових інструментів [6].

Наступна група чинників визначається *структурою* та особливостями функціонування окремих *фінансових ринків* – це концентрація, конкуренція, взаємозв'язки між учасниками та обсяги «тіньового бенкінга» (небанківських фінансових установ).

Варто зауважити, що до початку фінансової кризи 2007–2008 рр. не існувало єдиної точки зору щодо впливу рівня концентрації на фінансову стійкість банківського ринку, проте у більшості досліджень висновки робилися все ж таки на користь позитивного взаємозв'язку (менш концентровані системи є більш конкурентними, що спричиняє надмірне прийняття ризиків у здобутті конкурентних переваг). Водночас сучасні дослідження визначають стійкий негативний зв'язок між рівнем концентрації та фінансовою стабільністю, оскільки концентровані системи передбачають наявність системно важливих фінансових інститутів (СВФІ), які є носієм та джерелом системного ризику. Натомість результати досліджень стосовно впливу конкуренції на фінансову стабільність залишаються неоднозначними, що потребує подальших розробок у цьому напрямі та оцінки вітчизняної специфіки [1].

Ринкові взаємозв'язки є суттєвим негативним чинником розгортання трансмісійних механізмів системного ризику. У цьому зв'язку варто додати існування доведеного негативного внеску (позитивна кореляція) обсягів операцій на ринку міжбанківського кредитування у розмір негативних наслідків системного ризику [1].

Обсяги так званого «тіньового бенкінга» також негативно вплинули на накопичення системного ризику. Науковці ФРС США зазначають, що тіньовий бенкінг – це установи, які здійснюють фінансові операції, у тому числі пов'язані з трансформацією термінів, однак не підлягають прямому регулюванню та підтримці ліквідності з боку центрального банку та роблять висновок стосовно його негативного впливу на накопичення системного ризику внаслідок недостатнього регулювання та транспарентності сектора [12].

Фаза (етап) реалізації ризиків чи настання шокової події характеризується підвищеною чутливістю банківської системи до настання системної події. Системна подія у вузькому розумінні – це виникнення (оприлюднення) «поганих новин» про банк чи суттєве погіршення його фінансового стану, що призводить до значного негативного ефекту на інших учасників ринку чи на банківську систему в цілому; у широкому сенсі, крім зазначеного вище, системна подія призведе до негативних наслідків для великої кількості установ чи ринків як наслідок масштабних і широко поширених (систематичних, макроекономічних) шоків [3]. Прикладами системних подій (зовнішніх шоків) можуть бути бюджетні потрясіння, обмінний курс, ціни

на нерухомість чи різке скорочення вартості національної грошової одиниці. Кількісна оцінка системного ризику на цьому етапі полягає у розрахунку потенційних утрат як для банківської системи, так і для всієї економіки.

На фазі поглиблення та поширення кризових явищ відбувається суттєве погіршення показників діяльності банківської системи та їх розповсюдження на інші галузі економіки та, можливо, на інші країни. У цій фазі особливої актуальності набуває оцінка зв'язків між окремими банками системи. Необхідно зазначити, що фази характеризують розвиток явища системного ризику, тоді як рівні його реалізації визначаються наслідками.

Складність явища та руйнівні й глобальні наслідки реалізації системного ризику потребують формування адекватної концепції управління: організації, кількісної оцінки та напрямів регулювання (попереджувальних та мінімізації негативних наслідків). Для вирішення цих завдань на рівні держави формується макропруденційна політика. Однак необхідно зауважити, що формування та реалізація макропруденційної політики повинні відбуватися з урахуванням такої властивості (сутнісної характеристики) системного ризику, як еволюційний характер. На жаль, на практиці дуже часто необхідність превентивних заходів регулювання усвідомлюється після настання системної події та розповсюдження наслідків, оскільки, базуючись на економічних законах, циклічний розвиток й реалізація криз відбуваються з урахуванням специфіки періоду. Саме тому інструменти макропруденційної політики залежать від фази та рівня реалізації системного ризику та повинні враховувати його еволюційний характер.

Висновки. У даному дослідженні набуло подальшого розвитку формування концепції системного ризику, зокрема запропоновано авторський підхід до структуризації поняття «системний ризик»: визначено його сутнісні характеристики (властивості), виокремлено й класифіковано чинники його виникнення (поведінкові; наслідкові; такі, що визначаються тенденціями розвитку світових ринків; структурні), охарактеризовано його рівні та фази, доведено необхідність формування макропруденційної політики з урахуванням еволюційного характеру системного ризику. Зазначене дасть змогу покращити наукове розуміння поняття системного ризику, вдосконалити методичні підходи до його кількісної оцінки та обґрунтувати інструменти управління (макропруденційної політики).

Під час виділення напрямів подальшого дослідження необхідно зазначити, що важливу роль у формуванні концептуальних засад системного ризику відіграють циклічність економічного розвитку, економічні кризи та стабільність (фінансова й системна).

Список використаних джерел:

- Smaga P. The concept of systemic risk / P. Smaga // The London School of Economics and Political Science. – SRC Special Paper. – № 5. – August 2014. – 29 p.
- Global Financial Stability Report of the International Monetary Fund (2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/gfsr/>.
- Basel Committee on Banking Supervision. Global systemically important banks: assessment methodology and the additional loss absorbency requirement. July 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bis.org/publ/bcbst255.htm>.
- Reinhart, C., and K. Rogoff (2009) This Time is Different: Eight Centuries of Financial Folly, Oxford and Princeton: Princeton University Press. – 2009. – 531 p.
- Dow J. What is systemic risk? Moral hazard, initial shocks, and propagation / J. Dow, // Monetary and Economic Studies. – December, 2000. – P. 1–24.
- Bruno B. Toulouse Asymmetric information, risk and regulation in the financial sector / B. Bruno, J. C. Rochet and P. Woolley. – October 19, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lse.ac.uk/fmg/paulWoolleyCentre/pdf/NewsFiles/futureoffinance_BRW.pdf.
- Allen F., Carletti E. The Role of Liquidity in Financial Crises / F. Allen, E. Carletti. – September 14, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.477.4266&rep=rep1&type=pdf>.

8. Ranciere R., Tornell A. and Vamvakidis A. Currency Mismatch, Systemic Risk and Growth in Emerging Europe / R. Ranciere, A. Tornell and A. Vamvakidis (2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.631.6473&rep=rep1&type=pdf>.
9. Peydro Jose-Luis. Credit cycles and systemic risk / Jose-Luis Peydro // Els Oposcles del CREI. – num. 35 December 2013. – P. 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://crei.cat/files/filesOpuscle/41/140210124213_ENG_35_ang.pdf.
10. Favara G. Credit Supply and the Price of Housing / G. Favara, J. Imbs. –
11. May 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.jeanimbs.com/papers2_files/Favara_Imbs_May2014.pdf.
12. Christian Laux and Christian Leuz. Did Fair-Value Accounting Contribute to the Financial Crisis? / L. Christian, L. Christian // Forthcoming in the Journal of Economic Perspectives 2010. – 42 p.
13. Pozsar Z., Adrian T., Ashcraft A., Boesky H. Shadow Banking/ Zoltan Pozsar, Tobias Adrian, Adam Ashcraft, Hayley Boesky. // Staff Report No. 458 - February 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.newyorkfed.org/medialibrary/media/research/staff_reports/sr458.pdf.

Аннотация. В исследовании разработаны концептуальные основы системного риска. Предложена современная трактовка системного риска в банковском деле, определены его свойства; предложена классификация факторов, приводящих к его накоплению и реализации (поведенческие; следственные; определяемые тенденциями развития мировых рынков; структурные), охарактеризованы его уровни и фазы.

Ключевые слова: системный риск, моральный риск, асимметрия информации, коллективное поведение, макроэкономические и финансовые дисбалансы.

Summary. The concept of systemic risk has been developed in the article. The modern interpretation of systemic risk in the banking business is proposed, its properties are determined. The classification of factors that lead to its accumulation and implementation (behavioral, consequential, determined by the trends of development of world markets, structural) has been proposed, its levels and phases are characterized.

Key words: systemic risk, moral hazard, asymmetry information, herd behavior, macroeconomic and financial imbalances.

УДК 332.14:330.1(477)

Жукова Н. В.

*аспірант відділу регіональної політики
Національного інституту стратегічних досліджень*

Zhukova N. V.

*postgraduate of regional policy department,
National Institute of Strategic Studies*

ЕКОНОМІЧНІ ІНТЕРЕСИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МАЛИХ МІСТ У СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

ECONOMIC INTERESTS OF SMALL TOWNS SUSTAINABLE DEVELOPMENT WITHIN THE SYSTEM OF STATE ECONOMIC SECURITY

Анотація. У статті визначено сутність та особливості прояву економічних інтересів сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави. На засадах системного підходу визначено сутність економічних інтересів та особливості прояву економічних інтересів сталого розвитку малих міст. Розглянуто особливості розвитку малих міст у країнах ЄС та в Україні, окреслено системні проблеми розвитку малих міст України. Визначено пріоритетні економічні інтереси сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави з урахуванням економічного, екологічного та соціального складників на засадах людиноцентричного підходу.

Ключові слова: сталий розвиток, економічна безпека, економічні інтереси, мале місто, економічні інтереси сталого розвитку малих міст, економічний, екологічний, соціальний складники сталого розвитку, людиноцентричний підхід.

Вступ та постановка проблеми. Економічна безпека малих міст є невід'ємним складником стабільного розвитку регіональної економіки, регіонального розвитку будь-якої країни, основою формування та розвитку людського та інноваційного капіталу на місцевому рівні. Малі міста є зв'язуючою ланкою між великими містами, урбанізованими та сільськими територіями, відіграють важливу роль у сприянні коопераційним зв'язкам та інтеграційним процесам, стримують депопуляцію сіль-

ських територій, з одного боку, і перенаселення великих міст – з іншого. У XXI ст. економічна безпека малих міст усе частіше поєднується з переходом до сталого розвитку. Класичне універсальне розуміння сталого розвитку (як синергії економічного, екологічного, соціального виміру процесів економічного зростання) потребує усвідомлення сутності економічних інтересів, що концентрують у собі стимули та мотиви до реалізації сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки дер-

жави. Саме економічні інтереси виступають як форма прояву економічних потреб; використовують наявні фактори економічного зростання для їх задоволення, визначають шляхи вдосконалення та інноваційного оновлення задіяних факторів; формують спонукальні мотиви задля задоволення визначених економічних потреб. Отже, забезпечення сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави потребує визначення сутності економічних інтересів, що супроводжують та стимулюють цей процес. Виокремлення та систематизація економічних інтересів сталого розвитку малих міст, аналіз їх взаємозв'язку з регіональними та національними економічними інтересами, дослідження їх співвідношення з досягненням економічної безпеки малого міста в системі економічної безпеки держави є актуальною науковою проблемою, яка має як теоретичне, так і вагомим практичне значення, що й зумовлює проведення даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню змісту та сутності національних економічних інтересів традиційно приділялося багато уваги в політичній економіці, «економіс». У вітчизняній економічній науці різні аспекти формування економічних інтересів висвітлено в роботах М. Єрмошенка, В. Онищенко, В. Предборського та ін. [1–3]. Проблематика співвідношення економічних інтересів та економічної безпеки висвітлена у працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як М. Олсон, Дж. Елстер, А. Коул, О. Власюк, В. Шлемко та ін. [4–8]. Дослідженню питань реалізації економічних інтересів на рівні регіону та міста присвячено роботи К. Портні, А. Себулла, Л. Шевченко та ін. [9–11].

Традиційно в економічній науці йдеться про економічні інтереси домашніх господарств, підприємців, держави – основних суб'єктів господарювання на місцевому, регіональному та загальнонаціональному рівнях. Водночас в умовах децентралізації регіонального управління, надання місцевим громадам більше прав та повноважень виникає потреба у визначенні економічних інтересів сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави. Це питання напряму пов'язано з людиноцентричною концепцією сталого розвитку та її практичним утіленням на місцевому рівні, на рівні міст, а також малих міст (зокрема, в умовах України). Дослідження природи виникнення та сутності економічних інтересів сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави відповідає вимогам існування розвиненої ринкової економіки, формує матеріальну базу для реалізації принципу субсидіарності, визначає роль та місце економічних інтересів сталого розвитку малих міст у системі регіональних економічних інтересів та в системі економічної безпеки держави.

Метою даної роботи є визначення сутності та особливостей прояву економічних інтересів сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави. Для досягнення мети необхідно вирішити такі завдання:

- обґрунтувати системний підхід до дослідження та визначення сутності понять «економічні інтереси» та «економічні інтереси сталого розвитку малих міст»;
- визначити особливості розвитку малих міст у країнах ЄС та в Україні;
- дослідити сферу пріоритетних економічних інтересів сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави з урахуванням економічного, екологічного та соціального складників на основі людиноцентричного підходу.

Результати дослідження. Тісний зв'язок між категоріями «економічна безпека» та «економічні інтер-

еси» відзначено у роботах багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців [1; 4; 5; 7], адже від змістового наповнення категорії «економічні інтереси» залежать форми, методи і засоби забезпечення безпеки, а «саме суперечність у конкретному змісті інтересів є джерелом внутрішніх і зовнішніх загроз безпеці» [7, с. 13]. Дослідження українських та зарубіжних учених [9; 11] доводять важливість категорії «економічні інтереси» у системі забезпечення економічної безпеки держави, разом із тим трактування цього терміну потребує подальшого розвитку.

У сучасній економічній науці економічні інтереси розглядаються як стимул та спонукальний мотив господарської діяльності людей, як форма прояву потреб щодо отримання соціально-економічних благ, як прояв економічних відносин і водночас – суперечностей, як причина та умови взаємодії економічних суб'єктів [1; 7; 11]. Деякі вчені співставляють поняття національних економічних інтересів із «цінностями», що враховують і культурні надбання народу [3; 8]. Пріоритетності набуває системний підхід у дослідженні економічних інтересів (урахування комплексної взаємодії нормативно-правових, інституційних та організаційно-економічних заходів) [2]. Доцільність такого підходу особливо чітко проявляється під час дослідження економічних інтересів сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави, адже у визначенні мети таких економічних інтересів будуть ураховуватися всі аспекти – від задоволення економічних потреб людини (суб'єктів господарювання), отримання максимального прибутку (результату) до реалізації економічних відносин, взаємодії та саморозвитку економічних суб'єктів малих міст у системі економічної безпеки.

Формування економічних інтересів на будь-якому рівні національного господарства відбувається в результаті взаємовідносин людей (домашніх господарств), підприємців, суб'єктів господарювання, їх взаємодії на основі спільності інтересів, у тому числі економічних. Від індивідуальних, групових економічних інтересів трансформуються у суспільні економічні інтереси, спрямовані на забезпечення соціально-економічних потреб суспільства та дотримання економічної безпеки. Класифікація «національних економічних інтересів» представлена в табл. 1.

У XXI ст. процеси урбанізації, економічні інтереси міст мають усе більший вплив на суспільні економічні інтереси, на економічну безпеку регіону (території), на економічну безпеку міста [6; 9; 10]. У розвинутих країнах світу понад 70% населення проживає на урбанізованих територіях, у містах. Саме тому в системі національних економічних інтересів посилюється роль економічних інтересів міст, авторське визначення яких наведено нижче.

Економічні інтереси міста (малого міста) – це сукупність особистих і колективних інтересів усіх діючих у місті суб'єктів господарювання, що визначається та індивідуалізується як органами публічного управління міста (малого міста), так і зацікавленими особами, громадами, громадськими організаціями, що діють у містах (малих містах). Економічні інтереси міста (малого міста) виникають на основі кооперації та інтеграції, їх утілення базується на різноманітні форм власності й методів господарювання, на дотриманні конкурентоздатності та вільному виборі форм, інструментів та механізмів ведення економічної діяльності (зокрема, у сфері сталого розвитку) всіма суб'єктами господарювання, що розташовані та діють у місті (на рівні малого міста). Економічні інтереси міста (малого міста) формують спонукальні мотиви та мотивацію окремих осіб (людини, членів громади),

Таблиця 1

Класифікація національних економічних інтересів

Кваліфікаційні ознаки	Види економічних інтересів
За ступенем важливості	Життєво важливі, стратегічні; тактичні
За тривалістю дії	Довготермінові, середньотермінові, короткотермінові
За характером зіткнення	Паралельні, конфронтаційні, розбіжні, спільні
За місцем дії	Внутрішні, зовнішні
За ступенем реалізації	Не реалізовані, частково реалізовані, реалізовані
За сферами розповсюдження	Виробничі, фінансові, зовнішньоекономічні, технологічні, інституційні, військово-економічні, соціально-економічні, демографічні, екологічні
За об'єктом впливу	Функціональні, структурні
За ступенем стійкості	Поточні, тактичні, постійні, стратегічні
За характером взаємного впливу	Підсилюючи, нейтральні, послаблюючі, комплексної дії
За типом інституціонального закріплення	Формалізовані, неформалізовані
За джерелом виникнення	Загальносуспільні, класові, вузькокорпоративні
За характером очікуваних результатів	Матеріальні (практичні), духовні (ідеальні), інституційні
За ступенем охоплення спільноти	Суспільні (групові, регіональні, національні), приватні (індивідуальні)
За ієрархією	Державні, колективні, індивідуальні
За важливістю	Первинні, вторинні
За часом	Поточні, перспективні, короткострокові, середньострокові, довгострокові
За територіальною атрибутикою	Місцеві (локальні), регіональні, національні, континентальні, глобальні
За природою ресурсів	Трудові, виробничі, фінансові, земельні, енергетичні тощо
За доступністю та якістю сфери послуг	Медичні, освітні, культурні, розважальні, соціально-побутові, інформаційні,

Джерело: складено автором за [3; 8; 11]

Таблиця 2

Класифікація міст у країнах ЄС (станом на 2014 р.) та в Україні (станом на 2016 р.)

Кількість міст за розміром населення	Кількість		%, від загальної кількості міст	
	ЄС	Україна	ЄС	Україна
Міста мегаполіси (більше 1 млн. мешканців)	18	3	0,5	0,7
Великі міста (від 100 тис. до 1 млн.)	363	38	28,5	8,7
Міста (від 50 тис. до 100 тис.)	698	42	20,5	9,7
Малі міста	2504	352	67	80,9

Джерело: складено автором за [13; 14]

колективу (громади міста, громадських організацій, органів місцевого самоврядування), держави (представників виконавчої, судової, законодавчої гілок влади в місті), представників інших держав (як фізичних, так і юридичних осіб) для спонукання та задоволення економічних суб'єктів до мотивованої діяльності задля задоволення економічних, соціальних та інших потреб розвитку міста (малого міста), у т. ч. у сфері сталого розвитку міста (малого міста).

Практичне втілення економічних інтересів міста напряму впливає на забезпечення економічної безпеки міста, регіону, держави. Економічні інтереси міста, соціально-економічний розвиток міста – це складне, багатоієрархічне явище, адже кожне місто має унікальні історико-культурні особливості, різний рівень економічного розвитку, різні масштаби власних та залучених ресурсів розвитку, унікальну спеціалізацію та структуру виробництва; кожне місто задіює різні інструменти та механізми для забезпечення стабільного та ефективного функціонування виробничого, трудового, науково-технічного, ресурсного, інституційного та інтелектуального потенціалу розвитку. Поряд із цим економічні інтереси міста мають і спільні ознаки. Так, розвиток та реалізація економічних інтересів міста (малого міста) можуть бути досягнені лише за умови дотримання таких принципів:

– чіткої субординації економічних інтересів, підпорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності,

окремих фізичних та юридичних осіб загальним економічним інтересам міста (у т. ч. малого міста), які, своєю чергою, підпорядковуються регіональним економічним інтересам;

– гармонізації інтересів міста (малого міста) та регіону шляхом знаходження компромісів, прийняття взаємовигідних угод щодо форм, методів, принципів здійснення зацікавленими партнерами законодавчо унормованих різновидів економічної активності;

– в основі економічних інтересів міста (малого міста) мають бути цілі, пов'язані із забезпеченням комфортного та безпечного проживання людини на всій території міста (малого міста), адже саме людина була, є та буде основою метою соціально-економічного розвитку на рівні міста (малого міста), регіону, країни у цілому [12].

Економічні інтереси сучасного міста спрямовані на максимальне задоволення потреб його системного розвитку (забезпечення виробничої та невиробничої інфраструктур, благоустрою, транспортних розв'язок, житлового та офісного будівництва, розвитку об'єктів соціальної, медичної, культурної сфери) тощо; орієнтовані на задоволення потреб територіальної спільноти (громади), задоволення матеріальних та духовних потреб людей – мешканців міст.

Міста різняться за розміром (площею), кількістю мешканців, їх внеском у забезпечення економічного зростання країни. У табл. 2 наведено класифікацію міст у країнах ЄС та в Україні.

Як свідчать дані табл. 2, переважну кількість міст і в країнах ЄС (67% від загальної кількості міст), і в Україні (80,9% від загальної кількості міст) становлять саме малі міста. Відповідно до офіційних статистичних даних, у країнах ЄС у 2 504 малих містах мешкає близько 56% від загальної кількості населення, а в Україні у 352 малих містах проживає близько 22% населення нашої держави. У країнах ЄС малі міста є надзвичайно комфортними для проживання, що приваблює до них представників середнього класу, адже земля в малих містах дешевша, ніж у мегаполісах, що сприяє приватному будівництву житлових будинків; високі стандарти розвитку об'єктів інфраструктури (транспортної, соціальної, виробничої, сфери послуг, мережі Інтернет та цифрових комунікацій), а також наявність власного транспорту дають змогу мешканцям малих міст бути гарантовано долученими до всіх благ урбанізованих територій, отримуючи разом із тим екологічні переваги проживання за межами мегаполісу. За оцінками експертів, у найближчі десять-двадцять років кількість населення країн ЄС, що проживатимуть у малих містах, зростатиме (до 70% від загальної кількості населення) [15], що пов'язано зі зростанням прошарку середнього класу, скороченням питомої ваги бідного населення та збільшенням зайнятих, які можуть працювати дома, а не в офісі.

В умовах України малі міста відіграють важливу роль в інтеграції міського і сільського середовища у виробничому, транспортному, соціальному та інфраструктурному просторі, формують так звану «резервну армію праці» для підприємств, розташованих у великих містах та обласних центрах, що розташовані близько від малих міст. За останнє десятиліття розвиток малих міст України стикається із системними загрозами: демографічного походження (старіння населення, низький рівень наро-

джуваності, відтік працездатного населення віком від 18 до 40 років до великих та середніх міст); соціального походження (зростання диспропорції доходів та збідніння малозабезпечених верств населення із соціальною та просторовою сегрегацією); екологічного походження (нераціональне поводження з твердими побутовими відходами (ТПВ), неефективність використання енерго- і теплоресурсів; загострення проблем із водопостачанням та водовідведенням); економічного походження (низький рівень розвитку підприємництва, закриття містоутворюючих підприємств, занепад виробничої, транспортної систем і сфери послуг). У таких умовах можна стверджувати, що малі міста в Україні опиняться перед загрозами вимирання, оскільки відсутність достатньої кількості робочих вакансій та гідних умов проживання для людини викликати процес внутрішньої міграції мешканців малих міст до обласних центрів, великих міст, які матимуть більше переваг для комфортного, безпечного проживання людини. Для попередження настання такої негативної ситуації слід визначити економічні інтереси малого міста (відповідно до специфіки розвитку України) (табл. 3).

Основа малого міста становить соціально-територіальна спільнота, а саме об'єднання людей, які постійно проживають на території малого міста, мають міжособистісні внутрішні економічні й суспільні зв'язки та відносини, особливі природно-географічні та соціальні умови життєдіяльності, що загалом впливає на формування специфічних економічних інтересів малого міста. Останні не можуть дублювати або зводитися до регіональних або державних економічних інтересів, які повною мірою не враховують інтереси з комплексного розвитку території малого міста, не ставлять пріоритетом ефективність заходів із раціонального використання наявних ресурсів

Таблиця 3

Економічні інтереси малого міста

Сфера застосування	Економічний інтерес
Економічний компонент	Відповідність рівня життя населення, його окремих прошарків та груп регіональним і державним стандартам. Наявність місцевих бюджетно-фінансових економічних засобів регулювання економіки малого міста, підвищення інвестиційної привабливості малого міста. Формування умов для якісного відтворення робочої сили, у т. ч. шляхом стимулювання розвитку малого бізнесу
Соціальний компонент	Розвиток та/або диверсифікація місцевого трудового, природно-ресурсного та історико-культурного потенціалу. Забезпечення процесу інтелектуалізації праці шляхом підвищення рівня освіти та покращення роботи сфери охорони здоров'я. Розвиток інфраструктурного забезпечення малих міст (транспорт та логістика, цифрові технології, мобільний зв'язок тощо), диверсифікація внутрішніх та міжміських зв'язків
Екологічний компонент	Раціональне використання міських природних ресурсів, у т. ч. водних та земельних ресурсів. Покращення якості навколишнього природного середовища. Забезпечення якісного водопостачання та водовідведення. Вирішення питання збирання та утилізації ТПВ. Запровадження заходів енергоефективності. Популяризація ідей дбайливого ставлення мешканців малих міст до екології. Розвиток екологічно зорієнтованого виробництва, екологічно-зорієнтованих видів економічної діяльності
Інституціональний компонент	Стабільність суспільно-політичної та національно-етнічної ситуації в малому місті. Ефективне використання інтелектуального капіталу. Розвиток інфраструктури (виробничої, транспортної, інформаційної тощо). Розвиток дієвого місцевого самоврядування. Створення та розвиток громадських організацій. Забезпечення безпеки і прав громадян, декриміналізація міста тощо

Джерело: складено автором за [7; 8; 11; 12]

малого міста (з урахуванням особливостей його демографічного, соціокультурного, виробничого та екологічного розвитку).

Ефективна реалізація економічних інтересів малого міста формує його економічну безпеку. Під економічною безпекою малого міста традиційно розуміють внутрішню здатність протидіяти ризикам та загрозам, наявність власного внутрішнього економічного, екологічного, соціального, інформаційного, інституціонального потенціалу, що забезпечує тривалий безпечний і стабільний розвиток малого міста як в умовах повсякденного існування, так і в умовах кризових явищ. Метою системи забезпечення економічної безпеки малого міста є недопущення кризових явищ (або ж мінімізація їх негативних проявів), підтримка нормального функціонування економіки малого міста та сприяння її розвитку; виявлення ризиків та загроз; застосування адекватних та дієвих заходів щодо їх відвернення та нейтралізації; захист життєво важливих економічних інтересів населення малого міста, територіальної громади загалом. Економічна безпека малого міста у XXI ст. напряду пов'язана із переходом малих міст до ідеології сталого розвитку.

Сталий розвиток малих міст ґрунтується на комплексному врахуванні трьох ключових напрямів та пріоритетів розвитку: економічного, екологічного та соціального складників.

Економічний складник передбачає забезпечення інтенсивного типу економічного зростання, що ґрунтується на інноваціях, енергозбереженні, енергоефективності, на ефективному на заощадливому використанні природних та людських ресурсів – основи для отримання максимального економічного ефекту, досягнення стабільного економічного зростання з мінімальними витратами ресурсів. Для малого міста до сфери пріоритетних економічних інтересів слід віднести: створення нових робочих місць, вирішення проблеми енергозабезпечення та енергонезалежності за рахунок власних (місцевих) ресурсів), розвиток інфраструктури (транспортної, виробничої, соціальної, інформаційної), пошук стабільних джерел наповнення місцевих бюджетів тощо.

Екологічний складник сталого розвитку тісно пов'язаний з економічною та соціальною сферами. Йдеться про забезпечення такого типу економічного зростання, який не буде негативно позначатися на життєдіяльності нинішніх та майбутніх поколінь. Наприклад, йдеться про прийняття еколого-економічних рішень під час розв'язання проблем енергозабезпечення, водопостачання та водовідведення, утилізації твердих побутових відходів (ТПВ) тощо. Для малого міста до сфери пріоритетних економічних інтересів сталого (еколого-безпечного) розвитку доцільно віднести: екологізацію енергозабезпечення, розвиток відновлюваної енергетики; забезпечення мешканців малого міста чистою питною водою, вирішення проблеми водопостачання та водовідведення, утилізації ТПВ тощо. Збереження природних ресурсів і охорона навколишнього середовища, перехід до ефективного споживання невідновлюваних ресурсів та їх поступова заміна відновлюваними, припинення забруднення навколишнього природного середовища й збереження природного середовища проживання людини – невід'ємні складники економічної безпеки малого міста.

Соціальний складник сталого розвитку передбачає задоволення потреб людини (мешканців місцевої громади) у робочих місцях, продовольстві, енергії, медичній допомозі, чистій питній воді; наявність відповідного рівня

освітніх, медичних, культурних, інформаційно-комунікаційних послуг, що забезпечать для людини комфортне, безпечне проживання у малому місті.

Отже, можна стверджувати, що економічні інтереси сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави зорієнтовані на людиноцентричний розвиток, який комплексно враховує всі аспекти безпечного, комфортного проживання людини у малих містах і є важливим складником системи економічної безпеки регіону та економічної безпеки держави у цілому.

Висновки. Формування економічних інтересів сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави відповідає вимогам існування розвиненої ринкової економіки, формує матеріальну базу для реалізації принципу субсидіарності, визначає роль та місце економічних інтересів сталого розвитку малих міст у системі регіональних економічних інтересів та в системі економічної безпеки держави.

Економічні інтереси сталого розвитку малого міста спрямовані на максимальне задоволення потреб його системного розвитку, що поєднує економічний, соціальний та екологічний складники (у т. ч. забезпечення виробничої та невиробничої інфраструктур, благоустрою, транспортних розв'язок, житлового та офісного будівництва, розвитку об'єктів соціальної, медичної, культурної сфери, екологізації виробництва тощо); орієнтовані на задоволення потреб територіальної спільноти (громади), задоволення матеріальних та духовних потреб людини – мешканців малих міст. В основі економічних інтересів малого міста перебувають цілі, пов'язані із забезпеченням комфортного та безпечного проживання людини на всій території малого міста, адже саме людина була, є та буде основною метою соціально-економічного розвитку та досягнення економічної безпеки на рівні міста (малого міста), регіону, держави.

Для малого міста до сфери пріоритетних економічних інтересів сталого розвитку в системі економічної безпеки держави слід віднести: створення нових робочих місць, вирішення проблеми енергозабезпечення та енергонезалежності за рахунок власних (місцевих) ресурсів), розвиток інфраструктури (транспортної, виробничої, соціальної, інформаційної), знаходження стабільних джерел наповнення місцевих бюджетів тощо. Збереження природних ресурсів та охорона навколишнього середовища, перехід до ефективного споживання невідновлюваних ресурсів та їх поступова заміна відновлюваними, припинення забруднення навколишнього природного середовища й збереження природного середовища проживання людини – невід'ємні складники економічної безпеки малого міста.

Синергетичний, комплексний підхід до реалізації економічних інтересів сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави дає змогу збалансовано та ефективно вирішувати питання економічного, соціального, екологічного та інституціонального характеру. Своєю чергою, інтеграція локальної економічної безпеки з регіональною і національною економічною безпекою, додержання балансу економічних інтересів малого міста, регіону та держави є підґрунтям дотримання принципів економічної безпеки країни у цілому.

Економічні інтереси сталого розвитку малих міст у системі економічної безпеки держави зорієнтовані на людиноцентричний розвиток, який комплексно враховує всі аспекти безпечного, комфортного проживання людини в малих містах, є важливим складником системи економічної безпеки регіону та економічної безпеки держави у цілому.

Список використаних джерел:

1. Єрмошенко М.М. Національні економічні інтереси : реалізація і захист / М.М. Єрмошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 1–2. – С. 18–24.
2. Онищенко В.О. Системний підхід у дослідженні національних економічних інтересів як чинника економічної безпеки держави / В.О. Онищенко // Економіка і регіон. – 2013. – № 4. – С. 3–9.
3. Предборський В.А. Економічна безпека держави : [монографія] / В.А. Предборський. – К. : Кондор, 2005. – 391 с.
4. Olson M. The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities. / Mancur Olson. – New Haven: Yale University Press., 1982. – 276 p.
5. Elster J. The Cement of Society: A Survey of Social Order (Studies in Rationality and Social Change) / Jon Elster. – Cambridge: Cambridge University Press, 1989. – 320 p.
6. Cole A. Local Governance in England and France / A. Cole, P. John. – Routledge: Routledge press, 2001. – 208 p.
7. Власюк О.С. Економічна безпека України в умовах ринкових трансформацій та антикризового регулювання / О.С. Власюк. – К. : Акад. фін. Управління, 2011. – 474 с.
8. Шлемко В.Т., Бінько І.Ф. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД. – 1997. – 144 с.
9. Portney E. Kent. Taking Sustainable Cities Seriously: Economic Development, the Environment, and Quality of Life in American Cities (American and Comparative Environmental Policy). – New York: The MIT Press, 2013. – 400 p.
10. Cebulla Andreas. Urban policy and local economic interests in Northern Ireland: a city comparison // International journal of Urban and Regional Research. – 1996. – P. 466–479.
11. Шевченко Л.С. Економічна безпека держави: сутність та напрями формування : [монографія] / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, С.М. Макуха [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.
12. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2016 році». – К. : НІСД, 2016. – 688 с.
13. Statistics on European cities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Statistics_on_European_cities.
14. Чисельність наявного населення України на 1 січня 2017 року. – К. : Державна служба статистики України, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.
15. Population Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.population-europe.eu/>.

Аннотация. В статье определены суть и особенности проявления экономических интересов устойчивого развития малых городов в системе экономической безопасности государства. На основе системного подхода даны понятия экономических интересов и особенностей проявления экономических интересов устойчивого развития малых городов. Рассмотрены особенности развития малых городов в странах ЕС и в Украине, очерчены системные проблемы развития малых городов Украины. Определены приоритетные экономические интересы устойчивого развития малых городов в системе экономической безопасности государства с учетом комплекса экономической, экологической и социальной составляющих на основе человекоцентричного подхода.

Ключевые слова: устойчивое развитие, экономическая безопасность, экономические интересы, экономические интересы устойчивого развития, экономическая, экологическая, социальная составляющие устойчивого развития, человекоцентричный подход.

Summary. The core and performance peculiarities of economic interests of small town sustainable development within the system of state economic security are identified. Applying the system approach, the terms ‘economic interests’ and ‘economic interests of small town sustainable development’ are defined. The peculiarities of small town development in EU countries as well as in Ukraine are considered, the system problems of Ukrainian small towns development are outlined. The priority economic interests of small town sustainable development within the system of state economic security are determined concerning the unity of economic, social and ecological components grounded on humanocentric approach.

Key words: sustainable development, economic security, economic interests, economic interests of small town sustainable development, economic, social, ecological components of sustainable development, humanocentric approach.

Журило В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Пригара О. Ю.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та маркетингу
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Zhurylo V. V.

*PhD (Economics), Associate Professor,
International Economy and Marketing Department
Kyiv National Taras Shevchenko University*

Prygara O. Y.

*PhD (Economics), Associate Professor,
International Economy and Marketing Department
Kyiv National Taras Shevchenko University*

ФОРМУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ТУРИСТИЧНОГО БРЕНДУ УКРАЇНИ НА ЄВРОПЕЙСЬКОМУ РИНКУ

BUILDING OF INTERNATIONAL BRAND OF UKRAINIAN TOURISM IN THE EUROPEAN MARKET

Анотація. У статті запропоновано механізм формування міжнародного туристичного бренду країни і розглянуто можливості його реалізації на прикладі формування бренду України на європейському ринку. Наведено особливості сучасного етапу розвитку європейського ринку туристичних послуг. Досліджено особливості сприйняття міжнародного туристичного бренду України на прикладі ринку Великобританії. Визначено та оцінено зовнішні чинники, що впливають на сприйняття міжнародного туристичного бренду країни потенційних туристів, досліджено особливості їх ринкової поведінки під час вибору туристичної подорожі. Розроблено формат ідентичності міжнародного туристичного бренду України на основі побудови моделі «колесо бренду».

Ключові слова: міжнародний туристичний бренд країни, туристичний ринок, формування бренду, фактори сприйняття, колесо бренду.

Вступ та постановка проблеми. Сучасне посилення глобалізаційних процесів, що проявляється в інтенсивному розмиванні економічних та культурних кордонів між країнами, призводить до загострення міжнародної конкуренції країн. Країни вступають у жорстку конкурентну боротьбу за залучення іноземних інвестицій, ринки товарів та послуг, увагу туристів. Міжнародний туристичний ринок є важливим складником сучасних економічних відносин і є ареною боротьби туристичних брендів різних країн. Під впливом глобалізації та соціокультурних зрушень спостерігається значне наростання темпів змінюваності факторів міжнародного ринкового середовища, що ускладнює прогнозування попиту на туристичних ринках. Розвиток транспортної інфраструктури, здешевлення та поширення авіатранспортних послуг, поширення інформаційних технологій і засобів зв'язку, формування єдиного інформаційного поля, підвищення рівня матеріального добробуту населення, розвиток соціальних програм у більшості розвинених країн – це неповний перелік чинників, які призводять до популяризації міжнародного туризму та сприяють формуванню світового туристичного ринку.

Активна популяризація туризму як соціального явища полягає у тому, що в його основі лежить задоволення постійної потреби людини в пізнанні навколишнього світу та в пізнанні самої себе як частини цього світу. Глобалізація світового туристичного ринку сприяє налагодженню

міжкультурного діалогу між європейськими країнами та створює підґрунтя для формування європейської ідентифікації як єдиного культурно-історичного центру. Країнам слід формувати унікальні туристичні продукти, які побудовані з урахуванням соціально-культурних та економічних тенденцій та поєднують коло запитів цільових споживачів. Привабливість туристичного ринку України, яка характеризує позиції країни на ринку туристичних послуг щодо інших країн світу, для відвідувачів визначається цінністю її міжнародного туристичного бренду. Зазначені тенденції актуалізують питання формування міжнародного туристичного бренду країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розроблення теоретико-методологічних основ брендингу здійснили такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Д. Аакер, Т. Амблер, К. Веркман, Е. Головлева, В. Домнін, С. Девіс, Я. Елвуд, А. Старостіна, О. Каніщенко, А. Длігач, О. Зозульов, Л. Мороз, П. Темпорал, Г. Чамерсон, М. Яненко. Розробленням теоретичних та практичних основ формування національного бренду займалися В. Оллінс, С. Анхольт, Дж. Ді Вісенте. Водночас дедалі більшої актуальності набувають питання формування міжнародного туристичного бренду країни. Питання формування національного туристичного брендингу розглядаються в роботах А. Еклунда, Ж. Гіблато, Е. Джаффе, С. Пітерса, І. Рейна, К. Соренсена, В. Тарнавського, О. Теплухіна, Л. Шульгіної.

Метою даної роботи є вдосконалення теоретичних підходів та розроблення практичних рекомендацій щодо формування міжнародного туристичного бренду України на ринках країн Європи. Для досягнення поставленої мети слід реалізувати такі завдання: визначити чинники, що впливають на формування міжнародного туристичного бренду країни; дослідити фактори сприйняття туристичного бренду України європейськими споживачами; розкрити особливості мотивацій та ринкової поведінки європейських споживачів на туристичному ринку в умовах глобалізації; запропонувати механізм формування міжнародного туристичного бренду України на досліджуваному ринку.

У ході дослідження використовувалися загальнонаукові методи і прийоми: метод логічного аналізу та синтезу, методи порівняння, групування, аналогій. Системний, структурний методи застосовано під час визначення факторів, що впливають на сприйняття міжнародного туристичного бренду країни, їх групування. Методи кількісного й якісного аналізу, індукції та дедукції слугували основою для розроблення механізму формування міжнародного туристичного бренду країни. Інформаційною базою дослідження стали наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених із проблем формування туристичного бренду країни на міжнародних ринках, первинні та вторинні джерела маркетингової інформації.

Ураховуючи те, що європейські країни різняться між собою за рівнем економічного розвитку, культурою, мають різне географічне положення та клімат, характеризуються певними відмінностями у соціальній структурі населення, у менталітеті, нами було вирішено дослідити особливості сприйняття міжнародного туристичного бренду України на прикладі ринку туризму Великої Британії. Причиною вибору країни слугувало те, що британці є найбільш активною нацією з погляду розвитку туризму, яка демонструє постійне збільшення туристичних потоків у різних європейських країнах із року в рік.

Важливим складником проведеного дослідження стало вибіркове опитування експертів – фахівців із туристичного ринку Великобританії та проведення спостереження цільових споживачів туристичних послуг. В експертному опитуванні взяли участь п'ять експертів, у вибірквому опитуванні – 178 респондентів. Збір первинної маркетингової інформації проводився у соціальних мережах шляхом заповнення респондентами анкет у форматі google.docs. Для формування структури вибірки кінцевих споживачів було застосовано наймовірніший метод – метод квотованої вибірки за такими критеріями, як стать, вік, рід занять, рівень доходу, географічне розташування респондентів, частота та середня тривалість здійснення подорожі. Відбір експертів було здійснено на основі таких критеріїв: посада, досвід роботи в туристичній сфері, досвід роботи у напрямках пропозиції турів у країні Східної Європи. Для обробки отриманих в ході маркетингового дослідження даних використано математичні та аналітичні методи.

Результати дослідження.

У свідомості споживачів бренд території є певним символом, що має глибоке смислове навантаження, який можна описати конкретними продуктами, послугами, явищами, діяльністю, які на практиці повинні співпадати або принаймні наближатися до очікувань споживачів [1]. Туристичний бренд України – це сформована у свідомості споживача послуг відпочинку сукупність уявлень, асоціацій, думок щодо пропозиції видів послуг, їх якості, місця

розташування об'єктів інфраструктури, наявності природно-рекреаційних та культурно-пізнавальних ресурсів, оздоровчих властивостей територій та курортів, рівня розвитку мережних структур, які впливають на мотивацію туристів відвідати Україну. Бренд ідентифікує сукупність комплексних рекреаційно-туристичних послуг, які об'єднані в конкретний ринковий продукт; територію, сприятливу для організації відпочинку; рівень обслуговування, властивий певній компанії [2, с. 151].

Брендинг туристичних дестинацій застосовують на макrorівні для підвищення привабливості країни для туристів. Маючи багаті рекреаційні ресурси, древні історичні пам'ятки та розвинену інфраструктуру, багато держав світу асоціюються з відпочинком та розвагами. Передусім брендингу туристичних дестинацій їх позиціонування, яке може бути сформоване як [3, с. 22]:

- самобутність території: місцю потрібен хороший дизайн, який би підсилив його привабливість і повніше розвивав би його естетичні якості і цінності, тоді виникає особливе відчуття місця;
- територія як налагоджене середовище: необхідно створити і підтримувати в робочому стані технологічну інфраструктуру, яка буде сумісна з природним середовищем;
- територія як постачальник послуг: необхідно надавати базові послуги такої якості, яка б відповідала потребам бізнесу та суспільства (охорона людей і власності, соціальний захист і освіта);
- територія як зона відпочинку і розваг: слід мати низку цінностей та приманок для власних жителів та туристів.

На думку більшості вчених, основу створення іміджу туристичного об'єкту становить його туристична привабливість, тому формування міжнародного туристичного бренду слід розпочати з процедури визначення та оцінки наявного туристичного потенціалу країни. Наступним етапом є сегментування міжнародного ринку туристичних послуг та відбір привабливих сегментів. Для визначення іміджу міжнародного туристичного бренду країни на обраних сегментах слід провести маркетингове дослідження наявних уявлень та переконань щодо туристичного бренду країни та дослідження споживчих цінностей, на основі яких слід формувати бренд країни. Використовуючи результати проведених досліджень, можна визначити пріоритетні напрями туристичної діяльності. На основі цього можливі створення формату міжнародного туристичного бренду країни і розроблення програм із реалізації стратегії формування туристичного бренду країни. На рис. 1 наведено етапи механізму формування міжнародного туристичного бренду країни.

До характерних особливостей сучасного етапу розвитку європейського ринку туристичних послуг належать:

- зростання обсягів туристичних потоків та збільшення доходів туристичних операторів;
- зростаюча демократизація туристичної індустрії, яка сприяє підвищенню доступності туристичних послуг для масового споживача;
- інтернетизація туристичної сфери, яка призводить до збільшення кількості подорожей самостійно організованих туристом;
- зміна у структурі попиту на туристичні послуги за цілями туристичних подорожей;
- поглиблення диференціації додаткових послуг, які надаються разом із туристичним продуктом (організація дозвілля, розваг, харчування);
- розвиток нових видів туризму (наприклад, екологічного, екстремального, навчального);



Рис. 1. Етапи механізму формування міжнародного туристичного бренду країни

Джерело: побудовано авторами

- посилення спеціалізації туристичного бізнесу, персоніфікація в обслуговуванні цільових споживачів, розширення каналів комунікації зі споживачами.

Найпопулярнішими туристичними напрямками серед туристів є розвинені європейські країни з багатою історичною спадщиною та рекреаційними ресурсами. У рейтингу країн за міжнародними туристичними прибуттями до першої десятки входять такі європейські країни, як Франція, Іспанія, Італія, Туреччина, Німеччина, Велика Британія. Незважаючи на несприятливі тенденції в політичному, економічному, соціальному середовищі України впродовж останніх років, зокрема анексія Криму та бойові дії на Сході України, показники в'їзного туризму в Україні ілюструють позитивну та стійку динаміку зростання. Після певного зниження обсягів відвідування країни іноземцями в кризовому 2009 р. спостерігається поступове нарощування туристичних потоків із-за кордону. Однак якщо європейські країни туристи відвідують переважно для дозвілля та відпочинку, то основною метою відвідування України іноземними відвідувачами є приватна мета поїздки (97% іноземних громадян), зі службовою діловою метою в країну в'їхало близько 2,5% осіб, із релігійною метою та з культурного й спортивного обміну – 1,3% іноземців [4].

Зовнішні чинники, які формують структуру попиту на туристичному ринку та, відповідно, впливають на сприйняття туристичного бренду цільовою аудиторією, є переважно факторами економічного, демографічного,

політичного, соціально-культурного, науково-технічного середовища. Науковці виокремлюють такі зовнішні чинники впливу на розвиток міжнародного ринку туристичних послуг [5, с. 14]:

- політичні (глобалізація, військові конфлікти, візові формальності тощо);
- соціально-економічні (демографія, зайнятість населення, грошові доходи населення, прожитковий мінімум, купівельна спроможність, інвестування);
- природно-кліматичні (використання природних і кліматичних ресурсів, техногенні фактори, якість води, рівень шуму, стан атмосферного повітря та ін.);
- культурно-історичні фактори.

Результати опитування експертів дали змогу визначити ступінь впливу зовнішніх факторів макромаркетингового середовища на особливості сприйняття туристичного бренду України. У табл. 1 наведено оцінку зовнішніх факторів, що впливають на сприйняття міжнародного туристичного бренду країни відвідувачами з Великобританії. Запропоновані фактори були оцінені експертами за 10-бальною шкалою, у таблиці наведено середньозважені значення за кожним фактором.

Як можна побачити з табл. 1, до ключових конкурентних переваг, що визначають туристичну привабливість України для європейських споживачів, належать: наявність об'єктів культурно-історичної спадщини (Україна має сім пам'яток, визнаних ЮНЕСКО об'єктами всесвітньої спадщини), привабливе територіальне розташу-

Таблиця 1

Оцінка зовнішніх факторів, що впливають на сприйняття міжнародного туристичного бренду країни відвідувачами з Великобританії

Група факторів	Фактор	Оцінка характеру впливу на сприйняття	
		Негативний	Позитивний
Політичні	Політична нестабільність	2,2	–
	Наявність військових конфліктів	6,6	–
	Наявність терористичної загрози	6,2	–
	Загальний рівень безпеки	–	5,2
	Участь держави в розвитку туризму	–	4
	Ступінь дотримання норм і правил в охороні громадського порядку	–	5,6
	Характер взаємозв'язків країни з іншими країнами світу	–	5,2
Економічні	Рівень цін на товари та послуги	–	7,4
	Рівень цін на туристичні, розважальні послуги	–	7,4
	Стабільність курсу валют	2,2	–
	Забезпеченість медичного страхування	3,2	–
	Якість життя населення	–	5
Соціально-культурні	Рівень історико-культурного потенціалу	–	7,6
	Культурна асиміляція	–	3,2
	Організація культурних заходів	–	5,6
	Місцеві звичаї та традиції	–	7,4
	Мовні бар'єри	4	–
	Гастрономія	–	3,2
	Відкритість та гостинність населення	–	6,6
Технологічні	Доступ до інформаційних технологій	–	3,2
	Розвиток транспортної інфраструктури	–	5
	Зручність пересування людей з обмеженими фізичними можливостями	5,2	–
	Людський потенціал обслуговування туристичної інфраструктури	–	6,8
Природно-географічні	Географічне положення	–	6,6
	Кліматичний комфорт	–	6,2
	Екологічність безпеки відпочинку	2,8	–
	Краса ландшафту	–	5
	Рекреаційний потенціал	–	6,8
Іміджевий	Загальний імідж країни	–	4,8
	Престижність відвідування країни	–	3

Джерело: складено авторами за результатами опитування

вання, багатий рекреаційний потенціал, на основі якого можлива організація привабливих для туристів рекреаційних об'єктів, рівень соціально-культурного розвитку країни (висока освіченість, толерантність та гостинність населення, соціальна підтримка розвитку туризму тощо), економічна привабливість туристичної поїздки.

До основних критеріїв, які визначають успішність туристичного бренду країни на міжнародному ринку, на нашу думку, належать: унікальність або конкурентоздатна ідентичність країни, чітке позиціонування бренду на основі відмінних ознак та характеристик дестинації, фактична обґрунтованість бренду, ефективна система маркетингових комунікацій щодо позиціонування бренду. Фахівці з туристичного брендингу зазначають, що основною силою бренду є його чітка ціннісна орієнтація, яка створює високий рівень ідентичності бренду. Наприклад, туристичні події глобального рівня, які організують переважно за підтримкою держави, позитивно впливають на туристичний бренд країни та сприяють збільшенню туристичного потоку. Зазвичай ці туристичні події зображують культурні особливості країни, її національну ідентичність та приваблюють туристів, які прагнуть отримати

нові відчуття та емоції. Наприклад, це відомий Бразильський карнавал, у якому беруть участь представники різних танцювальних шкіл самби, карнавал у Венеції, маскаради в Іспанії, низка різдвяних ярмарок у Німеччині та Франції тощо.

На основі аналізу інформації з наукових джерел можемо виокремити такі атрибути та характеристики туристичного регіону/країни, що можуть бути застосовані при визначенні та формуванні ідентичності бренду: природні ресурси, культура та мистецтво, історія, туристична інфраструктура, система розваг (туристичні атракції), навколишнє середовище (екологічність), загальна інфраструктура, атмосфера дестинації, яка створює символічні асоціації.

Але спочатку дослідимо туристичний імідж, який має Україна на досліджуваному ринку. За даними соціологічного опитування [6], 64% опитаних європейців ніколи не цікавилися Україною, щоправда, опитування було здійснено до проведення в 2017 р. в Україні пісенного конкурсу «Євробачення». Так само за результатами опитування більшість європейців ніколи не цікавилася Україною, але деякі пам'ятають окремі факти про країну

з новин: 22% респондентів поверхнево знайомі з Україною, і тільки 14% респондентів цікавляться новинами країни, при цьому 36% опитаних мали труднощі з виділенням етнічних характеристик українців із поданих варіантів. Результати дослідження засвідчили, що приблизно 23% жителів Великобританії мають негативне ставлення до України. При цьому однією з ключових причин експерти відзначають недостатню розвиненість громадських зв'язків між країнами. Цю проблему можна вирішити через популяризацію країни на рівні державних програм. Майже 87% населення Великобританії взагалі ніколи не розглядали можливість відпочинку в Україні, що свідчить про низький рівень поінформованості потенційних туристів та відсутність іміджу міжнародного туристичного бренду України у Великобританії.

За результатами вибіркового спостереження визначено, що переважна кількість респондентів подорожує для відпочинку в країни, які мають вихід до моря та жаркий клімат. Ця особливість є передбачуваною, зумовленою холодним кліматом Великої Британії, та пояснює прагнення споживачів відпочити у комфортному кліматичному середовищі. Другим найбільш визначним фактором, який мотивує людину до подорожі, є інтерес до культурного життя в інших країнах, який свідчить про прагнення до задоволення духовних та естетичних потреб. У табл. 2 наведено результати опитування щодо основної мети подорожей туристів Великобританії.

Результати дослідження засвідчили, що більшість опитуваних має консервативні погляди стосовно вибору туристичного маршруту, надаючи перевагу туристичним пропозиціям, які є перевіреними на власному досвіді чи на досвіді знайомих. Для визначення пріоритетності тих чи інших потреб британських туристів та виявлення ключових факторів впливу на формування їх рішення про придбання туристичної пропозиції респондентам було запропоновано визначити пріоритетність мотивів під час прийняття рішення про купівлю туру. Основною мотивацією здійснення туристичної подорожі для жителів країни є прагнення отримати задоволення від пляжного відпочинку та здобути нові враження, що пояснюється емоційною виснаженістю жителів країни у зв'язку з рутинністю життя, «холодним» менталітетом, консервативністю та передбачуваністю британців. Досить високим є також рівень зацікавленості споживачів у тестуванні національних кухонь зарубіжних країн. Це зумовлено тим, що більшість британців уважає власну національну кухню не дуже смачною та вишуканою, що посилює їхнє бажання скуштувати автентичні страви італійської, французької, індійської, японської та інших світових кухонь. Окрім того, не менш важливим стимулом до здійснення подорожі для респондентів є бажання задовольнити свої духовні та інтелектуальні потреби шляхом пізнання інших культур, укладів життя, традицій. Також існує мотивація

здійснення подорожі, яка пов'язана з отриманням задоволення від гарної природи, ландшафтів та перебуванням у спокійному й комфортному оточенні. Молоді властиві емоційна мотивація отримання задоволення від розваг, нічного життя, спортивних та екстремальних заходів.

Визначальну роль під час вибору споживачами певного туроператора відіграють власний досвід успішної попередньої співпраці, а також рекомендації друзів, знайомих та референтних груп. Результати дослідження засвідчили, що британці значною мірою залежать від думок оточуючих. Серед ключових факторів впливу на вибір туристичної компанії визначено (чинники надано в ієрархії важливості для респондентів): позитивний досвід співпраці; рекомендації друзів та знайомих; імідж компанії та рівень її популяризації; відгуки споживачів на форумах та сайтах; реклама у ЗМІ.

Жителі Великобританії дізнаються про туристичні пропозиції з трьох ключових джерел: з Інтернету (це зумовлюється тим, що країна має один із найвищих у світі рівнів проникнення глобальної мережі – понад 90%), із носіїв зовнішньої реклами та від друзів і знайомих (це пов'язано з тим, що для консервативного британського суспільства є характерною висока роль особистісних рекомендацій із боку вузького кола довірених осіб). Визначено, що найбільший інтерес споживачів привертають туроператори, які ведуть сторінки у соціальних мережах та мають свій блог (довірчий інтервал становить 32,1–35,9% респондентів), використовують нестандартні рекламні технології (22,1–25,9% респондентів), удаються до спонсорства масштабних подій, соціальних та культурних заходів (16,1–19,9% респондентів), а також залучають до рекламної кампанії відомих та публічних осіб (довірчий інтервал так саме становить 16,1–19,9% респондентів).

Прихильність споживачів до туроператора найбільшою мірою формують акційні пропозиції та знижки, а також пропозиції з надання додаткових послуг. Британські споживачі є небайдужими до сувенірів та подарунків, утім, найефективнішим елементом стимулювання є привілеї, що пропонують програми лояльності. Серед додаткових послуг особливо цінується британцями супровід перекладачів, це пов'язано з тим, що в країні рівень володіння іноземними мовами є одним із найнижчих в Європі (знання мови міжнародного спілкування на рівні рідної не стимулює до вивчення інших іноземних мов). Чимале значення має також можливість відпочинку з домашніми тваринами, адже британці відомі на весь світ своєю любов'ю до тварин, які є частиною родини та предметом гордості власника. Важливим для споживачів є організація індивідуальних екскурсій, проведення професійної фото- чи відеозйомки, а також організація дозвілля дітей та обов'язкова наявність послуг аніматорів для них.

Таблиця 2

Основна мета подорожей туристів Великої Британії

Мета подорожі	Довірчі інтервали, % респондентів
Бажання відпочити та змінити обстановку	42,1–45,9%
Відвідати культурні заходи та пам'ятки архітектури	15,1–18,9%
Відвідати родичів або друзів	10,1–13,9%
Здійснити професійну поїздку з діловою метою	8,1–11,9%
Відпочити в сільській місцевості із цікавими туристичними об'єктами («зелений туризм»)	4,1–7,9%
Здійснити поїздку з метою лікування	0,1–3,9%
Здійснити поїздку з метою паломництва	0,1–2,3%

Джерело: складено авторами за результатами опитування

Підсумовуючи, зазначимо, що на сучасному етапі функціонування туристичного ринку Великобританії споживач є більш схильним до індивідуалізації у прийнятті купівельного рішення, прагне до задоволення гедоністичних потреб (задоволення від пляжного відпочинку та здійснення гастрономічних поїздок), отримання нового досвіду, розвитку особистості та духовного зростання шляхом вивчення інших культур, способу життя і традицій. Трансформація споживчих переваг на туристичному ринку Великобританії, незважаючи на сучасний вплив глобалізації, є незначною. Можна припустити, що консервативна риса британців має значну стійкість до асиміляції культур та формування глобальних цінностей, сприяє збереженню поведінкової ідентичності і стабільності мотиваційних елементів.

Отже, отримані результати є інформаційною базою для визначення пріоритетних напрямів туристичної діяльності на досліджуваному ринку та створення формату (ідентичності) міжнародного туристичного бренду країни. Якщо узагальнити підходи до визначення поняття «міжнародний туристичний бренд країни», то його можна визначити як сукупність символічно виражених емоційних і раціональних уявлень щодо своєрідності та специфіки туристичних ресурсів, уявлень про її основні регіональні й локальні туристичні бренди, які існують у свідомості реальних і потенційних туристів.

У науковій літературі існує безліч різних методів і рекомендацій із розроблення ідентичності бренду. Однією з найпопулярніших моделей є побудова «колеса бренду» (Brand-wheel). Модель успішно та активно використовується в маркетинговій практиці провідних компаній світу. Відповідно до даної моделі, бренд можна представити у вигляді набору кіл, кожне з яких представляє окремий елемент бренду. Національний туристичний бренд скла-

дається з невеликих регіональних або локальних брендів. Нині в Україні це має бути сукупність того, що вже зараз формує туристичний імідж країни у свідомості туристів: гостинність, щирість, щедрість, толерантність, незаймана природа, архітектурні пам'ятки, унікальні релігійні святині. На рис. 2 представлено модель «колесо бренду» для туристичної галузі України.

Суттю бренду, на нашу думку, має бути те, що Україна є перехрестям цивілізацій, релігій та культур, є кордоном Європи та Азії та має унікальну і давню історію. Це визначає автентичність країни і спонукає туристів відвідати країну, задовольнившись при цьому свої потреби щодо розвитку особистості та духовного зростання шляхом вивчення інших культур, способу життя і традицій. Це є особливо актуальним для туристів із Великобританії за результатами проведеного дослідження. Розглядаючи другий рівень «колеса бренду», слід вести мову про бренд як особистість. Для України особистість бренду – це молода щира, щедра, дівчина, гарна господиня.

Третій рівень бренду становлять цінності бренду: збереження культурної спадщини, поважання традицій, гостинність, доброзичливість, щирість, толерантність та освіченість української нації. Відповідно до четвертого рівня «колеса бренду», потенційні відвідувачі країни матимуть можливість задовольнити духовні та естетичні потреби, отримати задоволення від пізнання нової культури, історії країни, розширення кругозору, активного відпочинку, отримати гастрономічну насолоду, оздоровитися. Останній, п'ятий, рівень забезпечують реальні атрибути бренду, якими володіє країна, а саме – унікальні об'єкти культурно-історичної спадщини та релігії, рекреаційні об'єкти на базі багатого природного потенціалу країни (мінеральні води, лісові ресурси, водойми із цілющими водами та грязями тощо), конкурентоздатна ціна та



Рис. 2. Формат ідентичності міжнародного туристичного бренду України на основі моделі «колесо бренду»

Джерело: побудовано авторами

привабливість поїздки в країну й організація відпочинку, а також багатство та вишуканість страв національної кухні.

Утілення цієї моделі можливе шляхом розроблення програм із реалізації стратегії просування міжнародного туристичного бренду. Формування туристичних брендів може розглядатися як комплексне інвестування в рекреаційний потенціал території. Воно передбачає як забезпечення інформаційного поля, так і створення інфраструктури, введення нових стандартів якості обслуговування, навчання і підвищення кваліфікації персоналу. Ефективність цих процесів у ринкових умовах залежить, передусім, від цілеспрямованої роботи туроператорів [7, с. 144].

Реалізація стратегії просування міжнародного туристичного бренду має бути основана на попередній постановці цілей стратегії та організації комунікації із цільовими аудиторіями за допомогою інструментів просування. Акцент у просуванні міжнародного туристичного бренду України слід робити на туристичній привабливості країни. Основною метою просування бренду на даному етапі є інформування про культурну спадщину, надбання українського народу, історичне минуле та популяризація туристичних поїздок в Україну.

Туристичним операторам слід приділяти увагу таким заходам: ведення Інтернет-блогів та сторінок у соціальних мережах, підтримка соціальних та культурних заходів, організація індивідуальних екскурсій, супровід перекладачів, організація дозвілля дітей та наявність послуг аніматорів для них, проведення фото- та відеозйомки. Для просування бренду країни слід використовувати такі інструменти, як: візуальні зображення, слогани, зовнішня реклама, радіо- і телереклама, просування в друкованих ЗМІ, спонсорство, організація національних фестивалів та проведення свят, участь у виставках. До створення та управління міжнародним брендом країни слід залучити державні організації на рівні розроблення національних програм із упровадження й адаптації концепції бренду країни під кожну стратегічну державну програму. Крім того, слід забезпечити формування нормативної бази щодо формування стійкого міжнародного бренду країни, розвиток державно-приватного партнерства у сфері розроблення та реалізації стратегії просування бренду України, а саме залучення діяльності спеціалізованих ком-

паній із надання маркетингових послуг до розроблення програми просування бренду.

Висновки. Формування міжнародного туристичного бренду країни набуває особливої актуальності в сучасних умовах глобалізації та посилення конкурентної боротьби між країнами. Країні слід формувати міжнародний туристичний бренд, що впливатиме на привабливість її туристичного ринку.

Механізм формування міжнародного туристичного бренду країни включає такі етапи: 1) визначення та оцінка наявного туристичного потенціалу країни; 2) сегментування міжнародного ринку туристичних послуг та відбір привабливих сегментів; 3) визначення наявного іміджу міжнародного туристичного бренду країни на обраних сегментах; 4) визначення пріоритетних напрямів туристичної діяльності на основі туристичного потенціалу країни та вподобань міжнародних сегментів; 5) створення формату міжнародного туристичного бренду країни; 6) розроблення програм із реалізації стратегії формування туристичного бренду країни.

До ключових конкурентних переваг, що визначають туристичну привабливість України для європейських споживачів, належать: наявність об'єктів культурно-історичної спадщини, привабливе розташування, рекреаційний потенціал, рівень соціально-культурного розвитку країни, економічна привабливість туристичної поїздки. Міжнародний туристичний бренд України мають становити наступні елементи: гостинність, щирість, щедрість, толерантність, незаймана природа, архітектурні пам'ятки, унікальні релігійні святині. Суттю бренду, на нашу думку, має бути те, що Україна є перехрестям цивілізацій, релігій та культур, є кордоном Європи та Азії та має унікальну і давню історію. Для втілення запропонованої моделі ідентичності міжнародного туристичного бренду України необхідне розроблення програм із реалізації стратегії просування міжнародного туристичного бренду. До створення та управління міжнародним брендом країни слід залучити державні та приватні організації на рівні розроблення нормативно-правових основ щодо формування стійкого міжнародного бренду та розвитку державно-приватного партнерства у сфері розроблення та реалізації стратегії просування бренду України.

Список використаних джерел:

1. Козирьов В.В. Територія та її бізнес-місія. Бренд території: економічна та психологічна сутність / В.В. Козирьов // Креативна економіка. – 2011. – № 2. – С. 100–104.
2. Безуглий І.В. Наукові аспекти формування рекреаційно-туристичного бренду України / І.В. Безуглий, І.Б. Рябов // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2013. – № 3(19). – С. 148–157.
3. Музиченко-Козловська О.В. Економічне оцінювання туристичної привабливості території : [монографія] / О.В. Музиченко-Козловська. – Львів : Новий світ-2000, 2012. – 176 с.
4. В'їзд іноземних громадян в Україну за країнами, з яких вони прибули, у 2016 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/tyr/tyr_u/vig2016_u.htm.
5. Reisinger, I., International Tourism: Cultures and Behavior / I.Reisinger, F.Dimanche. – Butterworth-Heinemann, 2011. – 429 p.
6. Коваленко К. 64% опрошених європейців ніколи не інтересувались Україною — дослідження / К. Коваленко // Голос.ua [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Ru.golos.ua.
7. Осипчук М. Брендинг як інструмент підвищення ефективності функціонування туристичної дестинації / М. Осипчук // Дослідження міжнародної економіки. – 2011. – Вип. 2(67). – С. 144–155.

Анотація. В статті пропонується механізм формування міжнародного туристичного бренду країни та розглянуті можливості його реалізації на прикладі формування бренду України на європейському ринку. Приведені особливості сучасного етапу розвитку європейського ринку туристичних послуг. Досліджені особливості сприйняття міжнародного туристичного бренду України на прикладі ринку Великобританії. Визначені й оцінені зовнішні фактори, що впливають на сприйняття міжнародного туристичного бренду країни потенційними туристами, досліджені особливості їх поведінки при виборі туристичної поїздки. Розроблено формат ідентичності міжнародного туристичного бренду України на основі побудованої моделі «колесо бренду».

Ключові слова: міжнародний туристичний бренд країни, туристичний ринок, формування бренду, фактори сприйняття, колесо бренду.

Summary. The article proposes the mechanism of building of international tourist brand of the country. The proposed mechanism is viewed on the example of building of the brand of Ukrainian tourism in the European market. The peculiarities of modern development of the European tourist market of services are presented. The features of perception of the international brand of Ukrainian tourism on the example of the UK market are explored. The external factors influencing the perception of the international tourism brand of potential tourists are determined and evaluated. The features of their market behavior when choosing a tourist trip are explored. The format of the identity of the international brand of Ukrainian tourism is developed on the basis of constructing the "brand wheel" model.

Key words: international tourist brand of the country, tourist market, brand building, perception factors, brand wheel.

УДК 657.01

Засадний Б. А.

*докторант кафедри обліку та аудиту
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Zasadnyi B. A.

*Doctoral Candidate of Accounting and Auditing,
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

РИЗИКИ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МСФЗ

RISKS OF THE ACCOUNTING SYSTEM IN THE CONDITIONS OF APPLICATION OF IFRS

Анотація. У статті досліджено трактування поняття «ризик» з економічного погляду. Визначено класифікацію ризиків системи бухгалтерського обліку і звітності для вітчизняних підприємств в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності. Обґрунтовано, що для системи бухгалтерського обліку вітчизняних підприємств найважливішими завданнями є ідентифікація ризиків та вибір методів і способів управління ними для досягнення основної мети – формування якісної інформації у фінансовій звітності про господарську діяльність компанії з дотриманням базових принципів, визначених МСФЗ та застосуванням професійного судження під час відображення операцій у бухгалтерському обліку.

Ключові слова: ризик, бухгалтерський облік, фінансова звітність, МСФЗ, система бухгалтерського обліку.

Вступ та постановка проблеми. За останні півстоліття людство доклало дуже багато зусиль для вивчення поняття «ризик», їх видів та методів управління ними, особливо в процесі здійснення підприємницької діяльності суб'єктами господарювання.

Нові вимоги до організації системи бухгалтерського обліку на підприємстві, особливо в умовах застосування МСФЗ, зумовили зміни в процесі формування облікової інформації і, як наслідок, зміни у підходах до роботи бухгалтера.

Свобода вибору форм і методів в процесі відображення інформації про діяльність компанії у бухгалтерському обліку і звітності зумовила можливість широкого застосування професійного судження, на характер якого впливають рівень професійної освіти бухгалтера, періодичність підвищення кваліфікації, дотримання професійних етичних норм тощо. Виходячи із цього, застосування професійного судження зумовлює виникнення нових ризиків системи бухгалтерського обліку та звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження сутності та ролі ризиків щодо ведення господарської діяльності підприємств здійснено у працях як вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких: І.А. Дерун, Т.Г. Камінська, О.В. Сметанко, О.В. Фоміна, А.Є. Шевельов, І.О. Бланк, М. Nichita, S. Sunder та ін.

Значну кількість наукових праць присвячено визначенню ризику в системі внутрішнього контролю, аудиту та якості надання аудиторських послуг, що можуть вплинути на прийняття певних управлінських рішень. Проте в науковій літературі недостатньо уваги приділяється дослідженням питань визначення ризиків системи бухгалтерського обліку, особливо в умовах застосування МСФЗ.

Метою даної роботи є визначення сутності ризиків системи бухгалтерського обліку в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності.

Результати дослідження.

Сучасна теорія ризику відштовхується від таких наук, як теорія систем, теорія управління, теорія катастроф, біхевіоризм та ін. Проте за останнє десятиліття у концепції ризику відбулися суттєві зміни. Хоча суспільство досягло значних успіхів у вивченні природи ризиків, залишається дуже багато не вирішених завдань щодо управління ризиками в сучасних умовах господарювання. Передусім це пов'язано зі зміною методів ведення бізнесу, активним використанням інформаційних технологій та засобів Інтернету, посиленням процесів світової глобалізації, збільшенням рівня конкуренції, швидкістю ділових трансакцій тощо.

У результаті таких змін науковці вказують на те, що до традиційних видів ризиків додалися нові:

- інформаційні ризики, що пов'язані з поширенням комп'ютерних вірусів та спаму, шахрайство із публічною фінансовою звітністю компаній, навмисне спотворення інформації про діяльність компаній в Інтернеті, несанкціонований доступ сторонніх осіб до конфіденційної інформації компаній тощо;

- ризики, пов'язані з поширенням нових видів захворювань (СНІД, пташиний грип, нетипова пневмонія, різні види алергій тощо);

- господарські ризики, пов'язані з особливостями ведення бізнесу в умовах постіндустріальної економіки, наприклад валютні, інвестиційні, транспортні, бухгалтерські, податкові ризики та ін.

Нині ефективність управління ризиками компанії у цілому залежить як від глибини дослідження кожного окремого виду ризику, так і від осмислення та вивчення взаємозв'язків між різними видами ризиків. В умовах нестабільності економіки та невизначеності умов господарської діяльності компаній та результатів діяльності можна приймати управлінські рішення, розглядаючи лише комплексно наслідки дій економічних ризиків діяльності компаній із соціальними, екологічними та іншими видами ризиків.

На думку А.С. Шевельова, наука про управління ризиками, створюючи інструменти управління наявними ризиками, зумовлює виникнення нових видів ризиків. Винайдення нових видів захисту від ризиків, як правило, провокує людей ризикувати більш сміливіше. Віра людини у можливість по-новому управляти ризиками може спонукати її йти на такий ризик, на який за інших умов ніколи б не наважилася [6, с. 38].

Також слід відзначити значне зростання впливу інформації і пов'язаних із нею інформаційних ризиків на діяльність компаній. Фактично інформація стала самостійним ресурсом бізнесу, без якого неможливо ефективно управляти діяльністю. Втрата або потраплення важливої (конфіденційної) інформації до конкурентів може мати негативні наслідки для діяльності компанії в майбутньому. Саме через це у світі почали надавати значну увагу управлінню інформаційними ризиками. Із цієї причини в 2000 р. був розроблений Міжнародний стандарт ISO 17770, в якому подано практичні рекомендації щодо управління інформаційною безпекою.

Для забезпечення ефективності діяльності компанії повинні не лише управляти своїми ризиками, а й інформувати своїх партнерів як про види ризиків, які виникають у процесі діяльності, так і про способи управління ними.

У сучасних умовах значно зростає роль бухгалтерської інформації, для надання якої використовується зовнішня і внутрішня фінансова звітність. Від її достовірності та своєчасності залежить ефективність управлінських рішень, які визначають безпечні умови функціонування компанії у коротко- та довгостроковій перспективі. У зв'язку із цим особливого значення набувають проблеми управління ризиками, що пов'язані з бухгалтерською інформацією.

Таким чином, одним із найбільш актуальних завдань для компаній є вдосконалення організації та методології бухгалтерського обліку. Очевидним є те, що необхідно застосовувати індивідуальний підхід до розроблення системи бухгалтерського обліку для кожного суб'єкта господарювання, враховуючи особливості його функціонування та здійснення господарської діяльності. При цьому важливо визначити перелік критеріїв раціональної організації бухгалтерського обліку.

В умовах ринкової економіки одним із таких критеріїв є забезпечення безперервності діяльності підприємства та економічної безпеки.

Вирішенням питань економічної безпеки займаються вище керівництво компанії, фінансова служба та бухгалтерія. Поширеною є думка про те, що рішення, які спрямовані на забезпечення економічної безпеки, приймаються на основі інформації фінансової служби. При цьому роль бухгалтерського обліку дуже часто звужується до формального збору і реєстрації облікових даних.

Проте сучасна тенденція розвитку бухгалтерського обліку засвідчує про зростання ролі і впливу системи бухгалтерського обліку на забезпечення безперервності діяльності. Безперервність діяльності є одним із десяти основних принципів бухгалтерського обліку і досягається шляхом забезпечення економічної безпеки в поточній та довгостроковій перспективах за рахунок використання засобів бухгалтерського обліку. Таким чином, система бухгалтерського обліку відіграє роль інформаційного центру для забезпечення економічної безпеки компанії. Таке твердження можна обґрунтувати тим, що досягнення економічної безпеки переважно визначене характером роботи бухгалтерської служби на підприємстві й якістю облікової інформації. Відповідно, нехтування значенням бухгалтерського обліку в процесі прийняття рішень, що стосуються економічної безпеки компанії, може негативно вплинути на безперервність діяльності компанії.

Таким чином, в умовах нестабільності та невизначеності здійснення підприємницької діяльності система бухгалтерського обліку на підприємстві є одним із важливих інструментів забезпечення безперервності діяльності компанії. Для її досягнення необхідна тісна співпраця та взаємодія керівництва компанії та бухгалтерської служби для вдосконалення організації роботи системи бухгалтерського обліку, що сприятиме забезпеченню економічної безпеки та безперервності діяльності компанії.

Поняття «ризик» використовується різними науками, кожна з яких визначає його виходячи із власного предмету дослідження та власних підходів і методів. Нині не існує єдиного підходу до визначення поняття «ризик».

В економічній науці теж відсутній єдиний підхід до трактування цього поняття. Деякі визначення науковців поняття «ризик» подано в табл. 1.

Аналізуючи визначення поняття «ризик», можна зробити висновок, що більшість авторів дотримується думки, що ризик пов'язаний із можливістю втрат у результаті прийнятих рішень, тобто розглядають ризик як негативне явище, що впливає на здійснення господарської діяльності.

На нашу думку, такий підхід до трактування поняття «ризик» є однобоким, оскільки не враховує позитивний результат від прийнятих рішень. Досягнення позитивного результату від управлінських рішень, які були прийняті в умовах існування певного ризику, означає, що було правильно ідентифіковано можливі фактори ризику, досить точно врахований їхній вплив на кінцевий результат та вибрано найефективніші методи та способи управління цими факторами ризику в процесі реалізації прийнятого рішення (рис. 1).

Таким чином, поняття «ризик» слід трактувати як сукупність явищ, подій та факторів, що впливають на прийняття управлінських рішень та можуть зумовити як позитивний, так і негативний результат діяльності підприємства.

На нашу думку, одним із найбільших ризиків системи бухгалтерського обліку в умовах застосування МСФЗ слід уважати неякісність інформації, відображеної у фінансовій звітності. Також до ризиків системи бухгалтерського обліку належать:

- ризик правильності визначення оцінки, під яким слід розуміти правильність ідентифікації загроз, а також

установлення кількісних та якісних взаємозв'язків між певними факторами;

- ризик правильності вибраних процедур, що означає процес вибору та використання процедур, спрямованих на зменшення підприємницьких ризиків;

- ризик прозорості як невизначеність публікування всієї інформації про компанію, яка необхідна заінтересованим сторонам для прийняття управлінських рішень;

- ризик фінансової звітності як невизначеність якості достовірної інформації, якій можна довіряти.

На думку І.А. Деруна, у зазначеній класифікації не враховано ризик, зумовлений державним та професійно-громадським регулюванням. Це пов'язано з тим, що якість наведеної інформації у звітності також залежить від рівня розробленості стандартів бухгалтерського обліку, оскільки вони зазвичай обмежують розкриття інформації у звітності. Прикладами такого обмеження може слугувати неможливість відображення в балансі (звіті про фінансовий стан) підприємства внутрішньогенерованого бренду, інвестицій у персонал підприємства тощо. Це, своєю чергою, призводить до того, що підприємства не можуть повною мірою показати власні конкурентні переваги [1].

Також поділяємо позицію І.А. Деруна про те, що для підвищення ідентифікації ризиків у системі бухгалтерського обліку підприємства є доцільним групування ризиків саме за видовою ознакою:

- ризики операційної діяльності, що можуть виявитися в загрозі появи збитків від основного виду діяльності у

зв'язку з невдалою побудовою стратегії підприємства, неефективною системою внутрішньогосподарського контролю, недостатністю оборотних коштів підприємства, недостатньою компетенцією менеджерів чи іншого персоналу, загрозою майнових утрат унаслідок форс-мажорних обставин, зловмисними (недобросовісна конкуренція) та незловмисними діями (судові позови) контрагентів чи клієнтів, законодавчими змінами чи іншими зовнішніми факторами;

- ризики ринку, що можуть бути викликані несприятливою кон'юктурою коливання відсоткових ставок, обміну валют, вартості акцій та інших цінних паперів на фондових біржах, коливання ціни на базовий актив на товарних біржах тощо;

- ризики, які викликані діями кредиторів та інвесторів, управлінські рішення яких можуть бути зумовлені наявною інформацією у фінансовій звітності чи інших додаткових звітах компанії;

- ризики, пов'язані з організацією ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Зокрема, такі ризики можуть бути пов'язані з рішеннями, які витікають із наказу про облікову політику підприємства, посадових інструкцій головного бухгалтера, положення про департамент бухгалтерії тощо;

- ризики, пов'язані із суб'єктивним судженням бухгалтера щодо реєстрації господарських операцій, які не регулюються національними чи міжнародними стандартами бухгалтерського обліку;

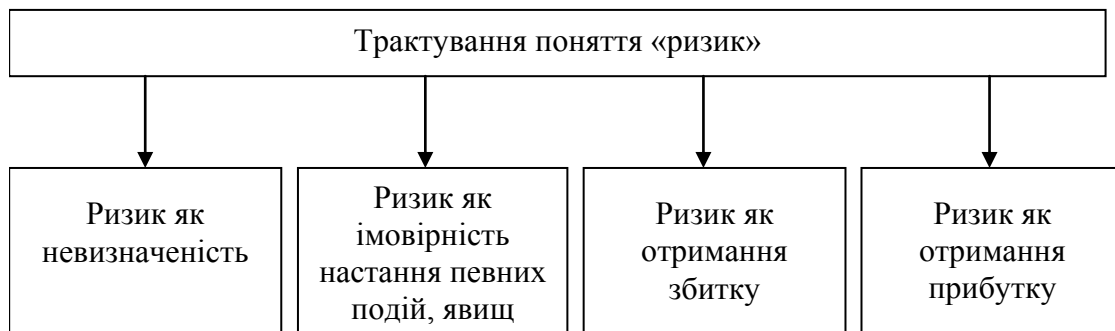


Рис. 1. Підходи до трактування поняття «ризик» [1]

Таблиця 1

Трактування поняття «ризик»	
Автор	Сутність поняття
І.А. Дерун [1]	Ризик – це можливість загрози витрат та наявності від’ємних фінансових результатів у майбутньому.
Т. Бачкаї, Д. Месена, Д. Мико [7, с. 14]	Сутність ризику – це не збиток, завданий реалізацією рішень, а можливість відхилення від мети, для досягнення якої приймалося рішення.
І.Т. Балабанов [8, с. 28]	Ризик – можлива небезпека втрат, що пов’язана зі специфікою різних явищ природи і видів діяльності суспільства. Ризик – це дія в надії на щасливий результат за принципом «пощастить – не пощастить».
М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова [9, с. 46]	Ризик – це ситуація, за якої настання невідомих подій може відбутися з високою ймовірністю і може бути кількісно оцінено.
Б.А. Лагоши [10, с. 12]	Під ризиком слід розуміти ймовірність (загрозу) втрати особою або організацією частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або появу додаткових витрат у результаті здійснення відповідної виробничої і фінансової діяльності.
С.Ф. Голов [11, с. 639]	Ризик – можливість відхилення фактичних результатів дії від очікуваних.
Р.С. Дяків [12, с. 512]	Ризик – небезпечність виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, доходу, майна, коштів у зв’язку з випадковою зміною умов економічної діяльності, несприятливих обставин. Ризик вимірюється частотою, ймовірністю виникнення того чи іншого рівня витрат. Найбільш небезпечними є ризики, які можуть перевищити величину очікуваного прибутку.

• ризики, пов'язані з державним регулюванням бухгалтерського обліку.

Фактичні результати прийнятих управлінських рішень із використанням інформації фінансової звітності в умовах невизначеності можуть бути:

- 1) гіршими, ніж прогнозні результати;
- 2) співпасти із прогнозними результатами;
- 3) кращими, ніж прогнозні результати.

Таким чином, невизначеність є об'єктивною характеристикою середовища функціонування суб'єкта господарювання, вплив якої необхідно досліджувати для забезпечення економічної безпеки з метою безперервної діяльності суб'єкта господарювання.

Економічна безпека підприємства – це відповідний стан суб'єкта господарювання, за якого відбувається найбільш ефективне використання ресурсів, що зумовлює захист підприємства від наявних небезпек, загроз чи інших непередбачуваних обставин та сприяє досягненню мети діяльності в умовах конкуренції, різних видів ризиків та невизначеності. Якщо підприємство перебуває в стані економічної безпеки, тоді його діяльність не піддається впливу зовнішніх і внутрішніх ризиків.

Розроблення концепції економічної безпеки підприємства повинне враховувати виявлення, облік і використання різних методів для попередження та послаблення впливу зовнішніх та внутрішніх факторів ризику та основних загроз підприємницькій діяльності.

На нашу думку, для управління факторами ризику в процесі здійснення господарської діяльності їх слід класифікувати з позиції контролю та можливості впливу з боку суб'єкта господарювання, у тому числі беручи до уваги фактори ризику системи бухгалтерського обліку в умовах застосування МСФЗ. Виходячи із цього, всі фактори ризику слід поділити на три групи:

1. фактори ризику, що піддаються повному контролю та впливу;
2. фактори ризику, що піддаються частковому контролю та впливу;
3. фактори ризику, що не піддаються контролю та впливу.

Також доцільним убачаємо поділ факторів ризику господарської діяльності суб'єктів на зовнішні та внутрішні.

Як правило, до зовнішніх факторів будуть належати такі фактори, на які суб'єкт господарювання не має впливу та відсутній контроль.

Для зменшення впливу факторів ризику необхідно розробити методику обліку ризиків системи збору інформації та алгоритм прийняття рішень щодо управління факторами ризику. Від ефективності управління факторами ризику суб'єкт господарювання може отримати певні економічні вигоди, а також переваги в конкурентній боротьбі.

Одним із найважливіших завдань бухгалтера в сучасних умовах є не лише складання фінансової звітності, але й формування додаткової інформації про діяльність компанії для прийняття управлінських рішень. В умовах застосування МСФЗ під час ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності для підвищення якості облікової інформації важливо визначити основні ризики та розробити заходи та методи для ефективного управління ними.

На нашу думку, одними з найбільших ризиків для бухгалтерів українських компаній, які застосовують МСФЗ, є ризик недотримання базових принципів бухгалтерського обліку під час відображення інформації про господарську діяльність у фінансовій звітності, а також ризик правильності застосування професійного судження під час відображення господарських операцій відповідно до їх сутності.

Висновки. Саме з можливістю отримання різних результатів в процесі прийняття управлінських рішень пов'язане поняття «ризик». Таким чином, незважаючи на значний потенціал утрат від ризику, його можна використати й як джерело для додаткових економічних вигід. Як висновок слід зазначити, що ризик є об'єктивним явищем підприємницької діяльності суб'єкта господарювання, тому основним завданням повинно бути ефективне управління ризиком через вибір правильних рішень на основі об'єктивних критеріїв.

В умовах застосування МСФЗ для системи бухгалтерського обліку вітчизняних підприємств найважливішими завданнями є ідентифікація ризиків та вибір методів та способів управління ними для досягнення основної мети – формування якісної інформації у фінансовій звітності про господарську діяльність компанії з дотриманням базових принципів, визначених МСФЗ та застосуванням професійного судження під час відображення операцій у бухгалтерському обліку.

Список використаних джерел:

1. Дерун І.А. Ідентифікація ризиків в системі бухгалтерського обліку підприємства / І.А. Дерун // Економічний часопис - XXI. – 2016. – № 159(5-6). – С. 97–100.
2. Камінська Т.Г. Облікове забезпечення управління фінансовими ризиками / Т.Г. Камінська, О.М. Колеснікова // Облік та фінанси. – 2014. – № 1. – С. 20–25.
3. Сметанко О.В. Удосконалення процесу ідентифікації та реагування на ризики службою внутрішнього аудиту / О.В. Сметанко // Економічний часопис-XXI. – 2014. – № 11–12. – С. 135–139.
4. Фоміна О.В. Оцінка ризиків підприємства в системі обліку / О.В. Фоміна, О.М. Гончаренко // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 3–4(2). – С. 67–70.
5. Бланк І.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
6. Шевельов А.Є., Шевельова О.В. Ризики в бухгалтерському обліку : [навч. посіб.] / А.Є. Шевельов, О.В. Шевельова ; 2-ге вид. – М. : КНОРУС, 2011. – 304 с.
7. Хозяйственный риск и методы его изучения / Т. Бачкай, Д. Месена, Д. Мико ; пер. с венг. – М. : Экономика, 1979. – 327 с.
8. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент / И.Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 192 с.
9. Лапуста М.Г., Шаршукова Л.Г. Риски в предпринимательской деятельности / М.Г. Лапуста, Л.Г. Шаршукова. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 224 с.
10. Лагоши Б.А. Моделирование рискованных ситуаций в экономике и бизнесе : [учеб. пособ.] / Б.А. Лагоши ; 2-е изд., перераб и доп. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 224 с.
11. Голов С.Ф. Управлінський облік : [підручник] / С.Ф. Голов ; 3-є вид. – К. : Лібра, 2006. – 704 с.
12. Енциклопедія бізнесмена, економіста, менеджера / За заг. ред. Р.С. Дяківа. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 703 с.
13. Nichita M. Regression model for risk reporting in financial statements of accounting services entities / M. Nichita // SEA – Practical Application of Sciences. – 2015. – Vol. 3. – № 2. – P. 101–107.
14. Sunder S. Risk in accounting / S. Sunder // Abacus. – 2015. – Vol. 51. – № 4. – P. 536–548.

Аннотация. В статье исследованы трактовки понятия «риск» с экономической точки зрения. Определена классификация рисков системы бухгалтерского учета и отчетности для отечественных предприятий в условиях применения международных стандартов финансовой отчетности. Обосновано, что для системы бухгалтерского учета отечественных предприятий важнейшими задачами являются идентификация рисков и выбор методов и способов управления ими для достижения основной цели – формирования качественной информации в финансовой отчетности о хозяйственной деятельности компании с соблюдением базовых принципов, определенных МСФО и применением профессионального суждения при отражении операций в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: риск, бухгалтерский учет, финансовая отчетность, МСФО, система бухгалтерского учета.

Summary. The article deals with the interpretation of the concept of "risk" from an economic point of view. The classification of risks of the accounting and reporting system for domestic enterprises in the conditions of application of international standards of financial reporting is determined. It is substantiated that for the system of accounting of domestic enterprises the most important task is identification of risks and the choice of methods of their management in order to achieve the main goal – the formation of qualitative information in the financial statements of the company's business in accordance with the basic principles defined by the IFRS and the application of professional judgments during reflection of accounting operations.

Key words: risk, accounting, financial reporting, IFRS, accounting system.

УДК 338.24(477):330.322](045)

Ільїна А. О.

*кандидат економічних наук,
асистент кафедри економічної теорії та конкурентної політики
Київського національного торговельно-економічного університету*

Ilina A. O.

*Candidate of Economic Sciences,
Assistant of Economic Theory and Competition Policy Department
Kyiv National University of Trade and Economics*

РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ОРГАНІЗАЦІЇ ІНСТИТУЦІЙНИХ ВІДНОСИН НА ІНВЕСТИЦІЙНОМУ РИНКУ

THE ROLE OF STATE IN ORGANIZATION OF INSTITUTIONAL RELATIONS AT INVESTMENT MARKET

Анотація. У статті розглянуто характер взаємодії попиту і пропозиції на інвестиційному ринку. Підкреслено необхідність утручання держави у відносини учасників інвестиційного ринку. Визначено сутність державного регулювання інвестиційного процесу. Досліджено порядок застосування державними інститутами регулятивних інструментів впливу на відносини учасників інвестиційного ринку. Надано пропозиції щодо застосування державою стимулюючих інструментів впливу на інвестиційний процес.

Ключові слова: інвестиційний ринок, інвестиційний процес, державне регулювання інвестиційного процесу, інвестиційна політика, інституційно-організаційний механізм державного регулювання інвестиційного процесу.

Вступ та постановка проблеми. Нині інвестиційний ринок відіграє визначальну роль у забезпеченні рівноваги економічної системи. В умовах інвестиційного ринку рішення про обсяги купівлі і продажу інвестиційних товарів споживачі та виробники приймають самостійно виходячи з об'єктивної потреби. Проте саморегулювання інвестиційного ринку не гарантує задоволення потреб споживачів незалежно від форм і результатів інвестиційної діяльності. Ринковий механізм організації інвестиційного процесу, по-перше, не вирішує проблему перерозподілу цінностей лише шляхом регулювання цін на товари; по-друге, неспроможний забезпечити виробництво суспільно значущих товарів, у тому числі й для незаможних верств населення (оборона, охорона громадського порядку тощо); по-третє, не сприяє збереженню інвестиційних ресурсів невиробничого призначення, що становить національне багатство, й не регулює їх вико-

ристання (наприклад, рибних багатств); по-четверте, не вирішує проблему здійснення інвестицій у людський капітал (відтворення робочої сили); по-п'яте, неспроможний самостійно вирішити регіональні, національні та міжнародні проблеми щодо глибоких структурних змін суспільного виробництва, стратегічних проривів в галузі науки і техніки, організації грошового обігу тощо (інвестування в інноваційні об'єкти). У такому разі інвестиційному ринкові властиві істотні недосконалості, усунення яких потребує активного втручання держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам державного втручання у ринкові відносини суб'єктів інвестиційного процесу на основі застосування державою різних регулюючих важелів присвятили свої праці відомі сучасні українські науковці, зокрема: О.В. Гаврилюк, Ю.В. Кіндзерський, Т.В. Майорова, О.Г. Мітал, О.М. Петухова, А.А. Подлевський, І.М. Цур-

кан та ін. Разом із тим деякі зарубіжні дослідники, зокрема А.Р. Арнольд, А. Дамодаран, Л. Герцог, К.А. Фрут, Д. Стоуелл, Дж.В. Салакьюз, у своїх працях акцентували багато уваги на адекватній побудові ринкових відносин між суб'єктами інвестиційного процесу, де значну роль відіграє їх взаємодія з окремими державними інститутами.

Проте поза увагою українських та зарубіжних науковців залишилися питання формування інституційно-організаційного механізму державного регулювання інвестиційного процесу як комплексної взаємодії держави з учасниками інвестиційного ринку на основі застосування державою регулятивних інструментів прямого та непрямого впливу на інвестиційний процес, де держава може виступати як регулятор, інвестор та стимулятор.

Метою даної роботи є дослідження характеру взаємозв'язку між державними інститутами та суб'єктами ринкових відносин через застосування державою регулятивних інструментів впливу на інвестиційний процес.

Результати дослідження.

Ринок як найбільш ефективна форма організації та функціонування економічних відносин є важливим фактором збільшення зацікавленості суб'єктів господарювання у виробництві високотехнологічної інноваційної продукції на основі інвестиційної діяльності. Інвестиційний ринок являє собою сукупність економічних відносин між продавцями та споживачами інвестиційних товарів та послуг і структурується як ринок інвестицій та ринок інвестиційних товарів [1, с. 9–10; 2, с. 15].

Ринок інвестицій характеризується пропозицією інвестицій із боку інвесторів, що виступають як продавці, і попитом (потенційним або реальним) на інвестиції з боку потенційних учасників інвестиційного процесу, які виступають у ролі покупців. Потенційний попит виникає за відсутності конкретних намірів юридичної або фізичної особи за наявності доходу спрямовувати його на інвестування, тоді як реальний попит на інвестиції характеризується реалізацією конкретних намірів суб'єктів інвестиційного процесу на ринку. Врівноваження інвестиційного попиту та пропозиції відбувається через процес ціноутворення, коли обмін здійснюється на основі досягнення ринкової рівноваги. Продажу інвестиційного капіталу на ринку інвестицій відповідає ринок інвестиційних товарів (об'єктів інвестування), які існують як у грошовій, так і в натурально-речовинній формі. Основним фактором, який визначає обсяги інвестиційних товарів у ринковому обороті, є їх сукупна пропозиція, що протистоїть інвестиційному попиту. Однак рівність інвестиційного попиту й пропозиції витримується лише в масштабах ринку в цілому. Розбіжності між конкретними попитом і пропозицією регулюються ринком через реакцію цін за надлишку або нестачі певного виду інвестиційного товару [3, с. 336–338].

Рівновага інвестиційного ринку відіграє визначальну роль у забезпеченні ефективності інвестиційного процесу, однак не гарантує задоволення потреб споживачів. Державне регулювання тут може розглядатися як складова частина відтворювального процесу, об'єктивна необхідність якої пояснюється наявною потребою у вирішенні економічних і соціальних проблем, чого не забезпечує механізм ринкового саморегулювання.

В організаційному сенсі державне регулювання є важливим фактором інституційного впливу на інвестиційний ринок і розглядається як система заходів, за допомогою яких держава встановлює певні вимоги до юридичних та фізичних осіб через інституційно-організаційні інструменти: нормативно-правові акти, формальні і неформальні правила, а також через ринкові інститути саморегулювання, яким державою делеговано певні регуляторні повнова-

ження. Тобто державне регулювання являє собою, по суті, набір здійснюваних державними інститутами функцій, спрямованих на регулювання діяльності учасників ринкових відносин в зоні її впливу [4; 5; 6, с. 25, 53–55].

З огляду на викладене, державне регулювання інвестиційного процесу передбачає два основних методи: економічний, що охоплює економічні аспекти, які впливають безпосередньо на ринкові рішення, та адміністративний, що охоплює адміністративні аспекти впливу на інвестиційний ринок. На основі економічного методу регулювання держава регулює економічні відносини на ринку, зокрема через системи оподаткування і ціноутворення (наприклад, установлюючи максимальні або мінімальні ціни/тарифи), досягаючи зміни співвідношення цін на ринкову продукцію. За допомогою адміністративного методу регулювання держава виконує наглядові (контролюючі) функції, здійснює дозвільний вплив щодо встановлення способів, місця і часу організації чи ведення діяльності, правил ліцензування, стимулювання.

У цілому теорія державного регулювання інвестиційного процесу використовує комплекс інструментів, які здатні забезпечувати ефективність регулювання кон'юнктури інвестиційного ринку, що має відповідати основним макроекономічним параметрам розвитку національного господарства [7].

Моніторинг і контроль над протіканням інвестиційного процесу держава, приймаючи відповідні рішення стосовно застосування тих чи інших інституційних заходів щодо впливу на інвестиційний процес, здійснює через інституційно-організаційний механізм (рис. 1).

Методологічною основою наукового підходу до побудови цього механізму виступає об'єктивна дихотомія «держава – ринок (інвестиційний ринок)». У такому разі інституційно-організаційний механізм державного регулювання інвестиційного процесу можна представити як сукупність контролюючих та регулюючих заходів держави, які здійснюються через державні інститути й спрямовані на розв'язання певних суперечностей, подолання чи попередження проблем, які існують або можуть виникнути на інвестиційному ринку.

Як видно з рис. 1, держава, здійснюючи контроль над протіканням інвестиційного процесу, виступає в ролі регулятора відповідно до розроблення та затвердження нормативно-правових документів. Хоча держава також може виступати в ролі як інвестора, інвестуючи бюджетні кошти безпосередньо в реальний і фінансовий сектори економіки, так і стимулятора, здійснюючи стимулюючий вплив на хід інвестиційного процесу. Можна вважати, що держава проводить інвестиційну політику у двох формах: по-перше, шляхом формування та розподілу за галузями, регіонами, програмами і проектами державних інвестицій (законодавчі й виконавчі органи влади формують державний бюджет, позабюджетні державні фонди і спеціальні бюджети розвитку, розробляють програми, напрями інвестування, визначають обсяги державних інвестицій на основі розподілу і перерозподілу інвестиційних ресурсів (пряме регулювання)); по-друге, за допомогою економіко-правових інструментів стимулюючого впливу на національних та іноземних інвесторів щодо активного залучення й ефективного включення їх капіталу в інвестиційний процес (непряме регулювання).

Питання щодо визначення пріоритетів або ефективних напрямів вкладання інвестицій вирішується шляхом здійснення лише науково обґрунтованого й економічно вигідного спрямування інвестицій, обмеження підтримки збиткових і малорентабельних державних підприємств, заміщення повного бюджетного фінансування інвестицій-

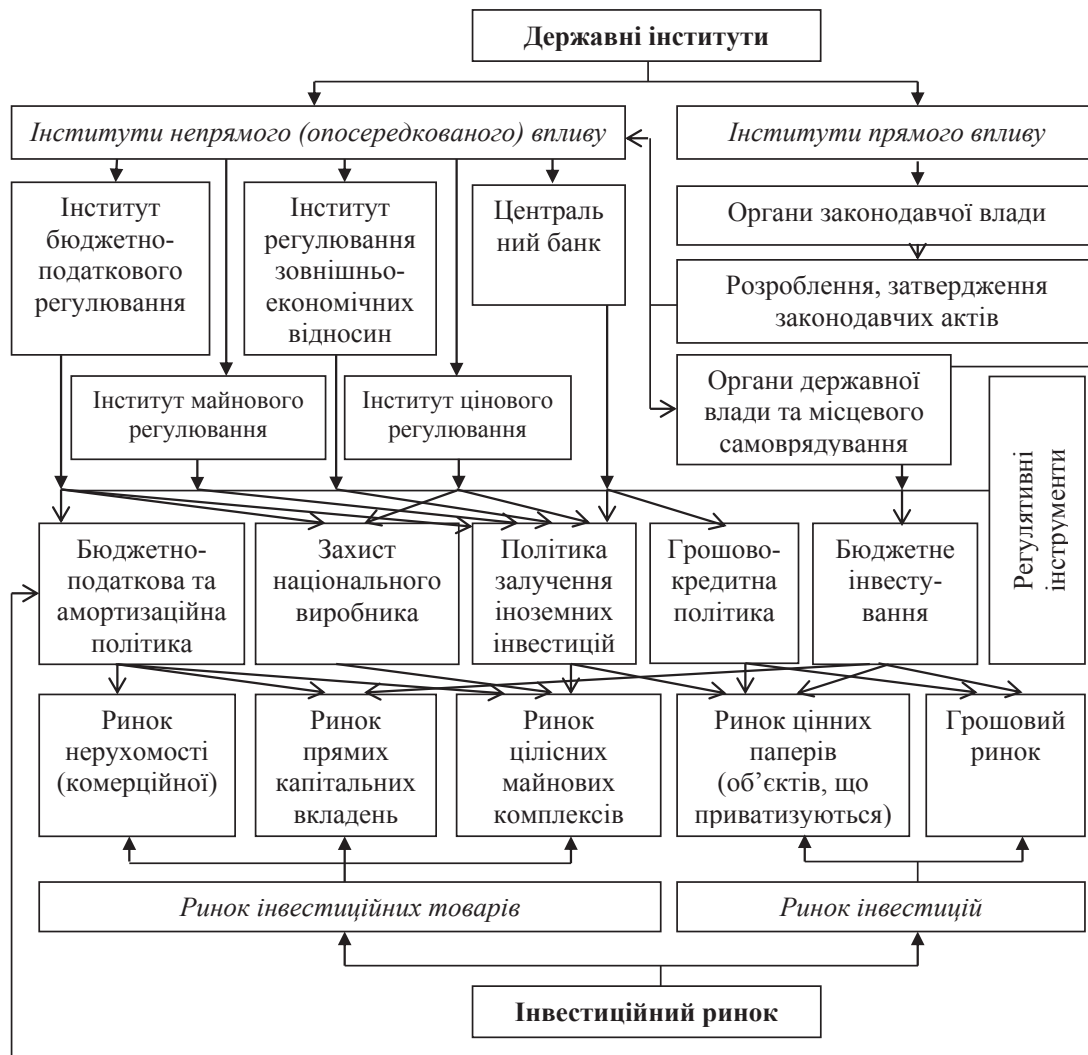


Рис. 1. Інституційно-організаційний механізм державного регулювання інвестиційного процесу

Джерело: розроблено автором

них проектів частковою участю держави, фінансування проектів за рахунок випуску та розміщення цінних паперів та ін. [8, с. 41–42].

Як правило, прямий вплив держави на інвестиційний процес здійснюється на основі вкладення бюджетних коштів в охорону навколишнього середовища, соціальний захист, грошові реформи, антимонопольні заходи. Світовий досвід показує, що за умов економічної кризи в країні роль прямого державного регулювання зростає, а в сприятливих економічних умовах необхідність у прямому впливі держави на інвестиційний процес зменшується, що дає змогу зосередити увагу на опосередкованому регулюванні інвестиційного процесу.

Запровадження інвестиційних стимулів передбачає застосування податкових преференцій, які полягають у диференційованому оподаткуванні прибутку та доданої вартості з погляду як різних ставок податків, так і різних умов їхньої сплати. Тут значну роль відіграє бюджетно-податкова політика держави, тобто комплекс заходів, спрямований на забезпечення стійких податкових надходжень до бюджету, на основі яких формується відповідна частка фінансування інвестицій. Завдяки бюджетно-податковій політиці держава може реально забезпечити дієву

мотивацію суб'єктів інвестиційного процесу [19, с. 505; 20, с. 265].

Регулятором інвестиційного процесу на основі реалізації бюджетно-податкової політики є інститут бюджетно-податкового регулювання (в Україні – Державна фіскальна служба).

Завдяки перерозподілу ВВП державні видатки забезпечують функціонування державного сектору, охорону громадського порядку та оборону, розвиток науки й освіти, медицини тощо. Від внутрішньої структури і динаміки ВВП безпосередньо залежить обсяг інвестиційних ресурсів. За рахунок зростання державного боргу також може стимулюватися сукупний попит у країні та створюватися умови для інвестування в економічне зростання. Водночас надмірний і довготривалий дефіцит державного бюджету є початком майбутнього гальмування інвестиційної активності в економіці [12, с. 178; 18].

Державна підтримка інвестиційного процесу для промислових підприємств передбачає застосування різних інструментів, наприклад: за рахунок відстрочки/розстрочки по сплаті податкових платежів; надання бюджетних інвестицій та гарантій; застосування основних (ставка оподаткування прибутку; податкові пільги; прискорена

податкова амортизація, яка дає можливості підприємству швидше, ніж на те розрахована податкова норма, відтворювати вартість основних засобів та оновлювати їх) і додаткових (терміни сплати, порядок перенесення отриманих збитків, створення спеціальних (вільних) економічних зон та територій пріоритетного розвитку, податкові угоди з іншими країнами) важелів бюджетно-податкової політики [10, с. 15–16, 30; 21, с. 136].

Отже, обґрунтована частка бюджетного фінансування інвестицій у структурі бюджету має генерувати позитивний вплив на процес інвестування. Інвестиційний процес потребує державної підтримки, а отже, й залучення державною інвестиційних ресурсів. Це вимагає підвищення якості адміністрування податків, зборів та обов'язкових платежів до бюджету і створення достатніх фінансових ресурсів для бюджетного інвестування.

Згідно з Податковим кодексом України від 02.12.2010 № 2755-VI [22], для суб'єктів інвестування встановлюються такі інвестиційні податкові преференції, як інвестиційні податкові пільги, тобто зменшення зобов'язань зі сплати податку на прибуток підприємства на суму здійснених ним інвестицій у модернізацію діючих чи створення нових виробництв без стягування у майбутніх податкових періодах цієї суми.

Водночас український дослідник Ю.В. Кіндзерський [19, с. 495–496] виділяє такі інвестиційні податкові преференції:

1) інвестиційний податковий кредит як зменшення податкових зобов'язань із податку на прибуток підприємства на певний період на суму здійснених ним інвестицій у модернізацію та розширення виробництва з поверненням цього кредиту в майбутніх податкових періодах (вартість становить близько 1/2 ставки рефінансування центрального банку на рік надання чи 1/3 середньозваженої ставки комерційних банків за довгостроковими кредитами на інвестиційні цілі);

2) інвестиційна податкова премія, яка вводиться як одноразове, погоджене з податковим органом зменшення зобов'язання з податку на прибуток на суму, що перевищує згадані інвестиційні витрати підприємств із допустимим розміром, не більшим від п'ятої частини обсягів інвестицій.

Як бачимо, у Податковому кодексі України не реалізована ідея ефективного стимулювання інвестиційного процесу. Так, не передбачено застосування інвестиційного податкового кредиту й інвестиційної податкової премії до суб'єктів господарювання, які здійснюють інноваційно-інвестиційну діяльність. Окрім того, важливою є така особливість: оскільки інвестиційний процес, як правило, має довгостроковий характер, вищезазначені інструменти його податкової підтримки не є синхронними щодо нього. Наприклад, звільнення від оподаткування доходу у вигляді надходження інвестицій стосується лише моменту їх отримання від донора та не створює стимулюючих умов у подальшій реалізації інвестиційного проекту реципієнтом. Для ефективної реалізації інвестиційного проекту необхідна зміна інтенсивності державної податкової підтримки на різних етапах життєвого циклу інвестицій у рамках надання певних податкових пільг. Так, найбільша інтенсивність застосування податкових пільг є доцільною на етапі впровадження, коли інвестиції ще не дають віддачі. У міру утворення і збільшення доходу від реалізації інвестиційного проекту фінансові показники діяльності підприємства-реципієнта покращуються, що дає змогу зменшити інтенсивність надання державною податкової підтримки.

Поряд із первинним інвестуванням великого значення набуває створення заохочувальних умов для реінвесту-

вання прибутку, отриманого від інвестиційної діяльності. Сутність такої податкової пільги полягає у вилученні з бази оподаткування частини прибутку шляхом її зарахування до неоподатковуваних резервних фондів для фінансування в майбутньому інвестиційних потреб. Застосування державою цього інструменту має такі ознаки стимулюючого впливу:

– адаптованість механізму для вибіркового і загального підходу;

– здатність механізму резерву забезпечити пряму мотивацію до інвестиційної діяльності;

– створення опосередкованої зацікавленості підприємств через збільшення оборотного капіталу, збільшення масштабів діяльності, а також прискорення темпів нагромадження фінансових ресурсів для майбутніх інвестицій [15, с. 54].

Найбільші резерви податкового регулювання інвестиційного процесу містяться в оподаткуванні прибутку підприємств та встановленні плати за землю. Щодо стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій особливого значення набувають інструменти податкового стимулювання, вбудовані в конструкцію податку на додану вартість та мита. Спеціальний податковий режим може застосовуватися у спеціальних (вільних) економічних зонах та територіях пріоритетного розвитку [20, с. 266].

Основною причиною необхідної вибіркової об'єктів державної підтримки пріоритетних із позицій національної економіки інвестицій є обмеженість фінансових ресурсів держави, що виключає застосування податкових преференцій до будь-яких інвестицій. Визначальним критерієм для надання податкових пільг має стати дійсно інноваційний характер інвестицій, який оцінюється за системою кількісних та якісних параметрів «інноваційності» проектів і прозорим механізмом їх кваліфікації [12, с. 223; 20, с. 266–267].

Таким чином, бюджетно-податкова політика держави спрямована на широке охоплення діяльності національних виробників, що впроваджують інновації, мотивує першочергове інвестування в інноваційні проекти та забезпечує рівність умов для всіх суб'єктів інвестиційного процесу. Відповідно, податкова підтримка інвестицій має носити системний характер.

Інноваційна політика є інвестиційною політикою, зорієнтованою на інноваційний розвиток країни як система заходів, забезпечуючих упровадження інноваційних технологій за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки.

Формуючи цільові завдання інноваційної політики, держава спирається на об'єктивні потреби розвитку реального сектору економіки, у тому числі й через інструменти амортизації, шляхом розроблення сучасних економічно обґрунтованих норм і правил нарахування амортизації та встановлення певного порядку використання амортизаційного фонду. Йдеться, насамперед, про встановлення груп основних засобів та граничних строків їх використання у межах групи для підвищення ефективності процесу відтворення об'єктів реального інвестування. Сюди відносяться також об'єкти капітальних вкладень (у нове будівництво, на реконструкцію, розширення, технічне переозброєння діючих підприємств), об'єкти комерційної нерухомості, цілісні майнові комплекси та ін. [9, с. 71–72; 10, с. 30].

Інтенсивний фізичний, а особливо моральний знос основних засобів у сучасних умовах виробництва вимагає від держави реалізації гнучкої амортизаційної політики, що здатна прискорювати темпи та характер відтворення основних засобів, тобто заохочувати високу швидкість їх оновлення. У такому разі формується додаткове джерело

фінансових ресурсів на постійній основі, що досягається відповідними податковими пільгами та збільшенням обсягу чистого прибутку тих підприємств, які здійснюють прискорену амортизацію та списання капітальних активів. Тобто йдеться про стійке фінансування простого й навіть розширеного відтворення основних засобів (ефект Лахмана-Рухті) і, як наслідок, підвищення інвестиційної привабливості економіки [1, с. 12; 11, с. 46].

Окрім того, велике значення у здійсненні інвестицій як фактора модернізації економіки в умовах глобалізації має залучення кредитів. Стимулююча роль держави реалізується в політиці заохочення банківського кредитування, тобто в грошово-кредитній політиці, на основі створення доступних для суб'єктів господарювання кредитних ресурсів. Завдяки грошово-кредитній політиці держава регулює грошовий обіг, впливаючи на процес інвестиційної капіталізації банківської системи, що відображається на обсягах вільних фінансових ресурсів у потенційних інвесторів, зростання яких сприятиме збільшенню обсягів інвестування [12, с. 226; 13, с. 39].

На основі грошово-кредитної політики держава регулює інвестиційний процес через центральний банк (в Україні – Національний банк) шляхом регулювання попиту і пропозиції на позикові кошти.

Залежно від стану економіки центральний банк проводить грошово-кредитну політику у формі кредитної рестрикції або кредитної експансії.

Кредитна рестрикція (політика «дорогих грошей») проводиться під час інвестиційного буму для стримування інвестиційної активності, на основі чого відбувається подорожчання кредитних ресурсів, що змушує інвесторів вкладати кошти лише в найбільш ефективні проекти, а також сприяє зростанню державних інвестицій. При цьому застосовуються заходи ринкового гальмування інвестиційних намірів підприємств шляхом збільшення норми страхових резервів банків, продажу державних цінних паперів, підвищення облікової ставки Центрального банку [14, с. 6; 15, с. 27].

Кредитна експансія (політика «дешевих грошей») є інтенсивним засобом розширення кредитних операцій, яке здійснюється за низького рівня інвестиційної активності економіки в період економічного спаду для стимулювання економічного розвитку. Сюди відносяться: зниження офіційних ставок центральних банків і розширення лімітів на їх облікові та ломбардні операції; зменшення норми страхових резервів, частина яких вивільняється для інвестицій; зміна норм обов'язкових резервів; купівля державних цінних паперів у приватних інвесторів на відкритому ринку; зменшення ціни (відсотків) кредитних ресурсів Центрального банку; скасування тькісних обмежень на кредити та ін. [16, с. 49; 17, с. 27; 18].

Прямі іноземні інвестиції є значним фактором розвитку інвестиційних відносин між банками та суб'єктами господарювання. Вони займають особливе місце серед форм міжнародного руху капіталу, оскільки на відміну від портфельних іноземних інвестицій прямі іноземні інвестиції не є чисто фінансовими актами, здійснюються у вкладання капіталу у засоби виробництва, землю та інші інвестиційні об'єкти із забезпеченням управлінського контролю процесу реалізації й експлуатації інвестиційного проекту. Повноваження щодо залучення іноземних інвесторів до процесу приватизації шляхом укладення з ними чи їх посередниками відповідних угод покладені на інститут майнового регулювання (в Україні – Фонд державного майна), який сприятиме створенню нових підприємств, у тому числі й з пайовою участю іноземних інвесторів (спільні підприємства), і виступає як уповно-

важений орган державної влади, що стимулює розвиток міжнародного інвестування. Цей інститут створює умови для розвитку конкуренції виробників, сприяючи зниженню рівня монополізації на інвестиційному ринку з урахуванням вимог законодавства про захист економічної конкуренції, контроль над дотриманням якого здійснює інститут цінового регулювання (в Україні – Антимонопольний комітет) [17, с. 28–29; 23, с. 1–2; 24, с. 7].

Окрім того, виходячи із зарубіжного досвіду, стимулювання залучення іноземних інвестицій є функцією й інших державних органів, які надають різного роду підтримку підприємствам-реципієнтам і донорам, наприклад:

1) інституту, який регулює зовнішньоекономічні відносини – інфраструктурна та проектна підтримка у наданні землі, будівель і споруд для безкоштовного користування або за пільговими умовами; субсидій на користування енергетичними ресурсами; транспортних грантів; пільг щодо фрахту; грантів на ресурсо- і природозберігаюче обладнання; грантів проектів, орієнтованих на підвищення кваліфікації і перепідготовку кадрів, поліпшення умов праці; сприяння у розробленні техніко-економічних обґрунтувань проектів; грантів на проведення науково-дослідних та проектно-конструкторських робіт;

2) інституту, що регулює монетарну і банківську сферу – фінансово-кредитна підтримка у вигляді безпроцентних і пільгових кредитів, інвестиційних гарантій їхнього надання;

3) інституту бюджетно-податкового регулювання – податкова підтримка: зниження ставки оподаткування прибутку, податкові угоди з іншими країнами, скасування оподаткування реінвестицій, дозвіл прискореної амортизації, податкові кредити, звільнення від митних платежів імпорту обладнання та/або сировини тощо [7; 25, с. 4; 26].

Міжнародне інвестування забезпечує здатність суб'єкта господарювання ефективно використовувати не лише власні, але й інтернаціоналізовані ресурси. При цьому зовнішнє середовище формує канали передачі фінансових і матеріальних ресурсів, науково-технологічних і організаційно-економічних інновацій, від чого значною мірою залежить формування національного інвестиційного клімату. Досвід показує, що досягнуте за допомогою прямого іноземного інвестування зростання продуктивності праці та зовнішній ефект від передачі технологій формують позитивну динаміку показників розвитку національних підприємств та економіки приймаючої країни [24, с. 13; 27, с. 2–3]. Позитивний вплив прямих іноземних інвестицій можливий лише за наявності чіткої програми розвитку та продуманої політики взаємодії між іноземними інвесторами та національними підприємствами.

У сучасній глобальній економіці прямі іноземні інвестиції пов'язані з діяльністю транснаціональних корпорацій (ТНК) на світовому ринку, включаючи підприємства в зарубіжних країнах для виробництва і збуту продукції, швидкого розповсюдження нових товарів і технологій у міжнародному просторі. Щодо можливих негативних впливів прямих іноземних інвестицій, то тут важливим є реалізація державою захисних функцій на основі розроблення стратегії економічної безпеки країни, які належать, як правило, до повноважень інституту бюджетно-податкового регулювання. Як інструменти захисту вводяться, наприклад, високі митні ставки на імпортні товари, спеціальні податки на іноземні інвестиції, обмеження або заборона ввезення окремих видів товарів до країни, субсидування національних інвесторів та експорту національних товарів.

Висновки. Отже, інституційно-організаційний механізм державного регулювання інвестиційного процесу діє

на основі впливу держави на його протікання відповідно до законодавства залежно від ситуації на інвестиційному ринку, а також через прийняття державою рішень в ролі інвестора, здійснюючи безпосереднє бюджетне інвестування (переважно в пріоритетні галузі), або опосередкованого впливу із застосуванням тих чи інших стимулів і регламентів через окремі державні інститути. На основі

викладеного інвестиційний процес можна розглядати як агрегований об'єкт державного регулювання економіки, з урахуванням чого держава має спрямовувати свої зусилля на стимулювання розвитку національної економіки через інвестиції, формування адекватного інвестиційного потенціалу країни та підтримки його на рівні, необхідному для пожвавлення економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Галлямова Д.Х. Сбалансированное развитие инновационной и инвестиционной деятельности на металлообрабатывающих предприятиях : [монография] / Д.Х. Галлямова, А.И. Кашин. – СПб. : СПУУЭ, 2011. – 138 с.
2. Herzog L. Investing the Market: Smith, Hegel and Political Theory / by Lisa Herzog. First Edition. United Kingdom: Oxford University Press, 2013. – 183 p. [Electronic recourse]. – Accessed mode : <http://books.google.com.ua/>
3. Arnold A.R. Macroeconomics / by Roger A. Arnold. Eleventh Edition. Colifornia State University San Marcos: South-Western Cengage Learning, 2014. – 583 p. [Electronic recourse]. – Accessed mode : <https://books.google.com.ua/>
4. Кусакін М. Технічне нормування і стандартизація як інструмент нетарифного регулювання ринку / М. Кусакін, В. Гуревич // Стандартизація, сертифікація, якість. – 2007. – № 1. – С. 15–17.
5. Abouharb R.M. Human Rights and Structural Adjustment / by M. Rodwan Abouharb, David Cingranelli. – Published by Cambridge University Press, 2007. – 238 p. [Electronic recourse]. – Accessed mode : <http://books.google.com.ua/>
6. Mohan G. Structural Adjustment: Theory, Practice and Impacts / by Giles Mohan, Ed Brown, Bob Milward and Alfred B. Zack-Williams. – London: Routledge, 2013. – 215 p. [Electronic recourse]. – Accessed mode: <http://books.google.com.ua/>
7. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [навч. посіб.] / Т.В. Майорова. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 472 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://westudents.com.ua/knigi/205-nvestitsyna-dyalnst-mayorova-tv-.html>
8. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні. Проблеми регулювання : [навч. посіб.] / А.С. Музиченко. – К. : Кондор, 2005. – 406 с.
9. Радєва О.Г. Амортизаційна політика в контексті механізму ефективного управління підприємством: сутність, характеристика та проблеми / О.Г. Радєва // Молодий вчений. – 2014. – № 12(15). – С. 70–73.
10. Damodaran A. Investment Valuation: Tools and Techniques for Determining the Value of Any Asset / by Aswath Damodaran. Third Edition. Wiley Finance Series, 2012. – 973 p. [Electronic recourse]. – Accessed mode : <https://books.google.com.ua/>
11. Дугієнко Н.О. Амортизаційна політика як напрямок державного регулювання інвестиційної діяльності / Н.О. Дугієнко // Вісник Запорізького національного університету. – 2008. – № 1(3). – С. 45–51.
12. Майорова Т.В. Інвестиційний процес і фінансово-кредитні важелі його активізації в Україні : [монографія] / Т.В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2013. – 332 с.
13. Stowell D. Investment Banks, Hedge Funds and Private Equity / by David Stowell. Second Edition. USA: Elsevier, 2013. – 645 p. [Electronic recourse]. – Accessed mode : <https://books.google.com.ua/>
14. Мітал О.Г. Державне регулювання розвитку інвестиційного потенціалу України : автореф. дис. ... канд. економічних наук : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / О.Г. Мітал. – Чернігів : Чернігівський держ. ін-т економіки і управління, 2013. – 21 с.
15. Подлевський А.А. Податкове стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні / А.А. Подлевський, Н.Ю. Перев'язко // Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону: фінансова політика та інвестиції : зб. наук. праць. – 2011. – Вип. XVII. – № 4. – С. 48–56.
16. Мних Є.В. Економічний аналіз : [підручник] / Є.В. Мних. – К. : Знання, 2011. – 630 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1663111641846/ekonomika/ekonomichniy_analiz
17. Петухова О.М. Інвестування : [навч. посіб.] / О.М. Петухова. – К. : Центр учбової літератури, 2014. – 336 с.
18. Щукін Б.М. Інвестування : [курс лекцій] / Б.М. Щукін. – К. : МАУП, 2004. – 216 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrkniga.org.ua/ukrkniga-text/books/_book-23.htm
19. Кіндзерський Ю.В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : [монографія] / Ю.В. Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2013. – 536 с.
20. Корецький О.М. Податкова політика як один із важелів інвестиційної діяльності держави / О.М. Корецький // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія «Управління». – 2011. – Вип. 3. – С. 265–270.
21. Цуркан І.М. Податковий механізм стимулювання інвестиційної діяльності підприємств гірничо-металургійного комплексу України / І.М. Цуркан, І.Ю. Герасимова // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2014. – № 2. – С. 135–142.
22. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №№ 13–17. – Ст. 112 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
23. Froot K.A. Foreign Direct Investment / by Kenneth A. Froot. – National Bureau of Economic Research, 2008. – 297 p. [Electronic recourse]. – Accessed mode : <https://books.google.com.ua/>
24. Salacuse J.W. The Three Laws of International Investment: National, Contractual, and International Frameworks for Foreign Capital / by Jeswald W. Salacuse. First Edition. Oxford, United Kingdom: Oxford University Press, 2013. – 439 p. [Electronic recourse] – Accessed mode : <https://books.google.com.ua/>
25. Клімова І.Г. Система інтересів учасників інвестиційного процесу / І.Г. Клімова // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 3. – С. 2–5.
26. Руденко О.Є. Зарубіжний досвід залучення іноземних інвестицій в економіку України / О.Є. Руденко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства. Серія «Економічні науки». – 2012. – Вип. 125 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_125/37.pdf
27. Гаврилюк О.В. Пряме іноземне інвестування у світогосподарських процесах : автореф. дис. ... док. екон. наук : спец. 08.01.01 «Економічна теорія» / О.В. Гаврилюк. – Київ : КНУ ім. Т. Шевченка, 1999. – 30 с.

Аннотация. В статье рассмотрен характер взаимодействия спроса и предложения на инвестиционном рынке. Подчеркнута необходимость вмешательства государства в отношения участников инвестиционного рынка. Определена сущность государственного регулирования инвестиционного процесса. Исследован порядок применения государственных институтами регулятивных инструментов влияния на отношения участников инвестиционного рынка. Даны предложения по применению государством стимулирующих инструментов влияния на инвестиционный процесс.

Ключевые слова: инвестиционный рынок, инвестиционный процесс, государственное регулирование инвестиционного процесса, инвестиционная политика, институционально-организационный механизм государственного регулирования инвестиционного процесса.

Summary. In the article there was considered the nature of the supply and demand interaction at the investment market. There was emphasized the necessity of state interference in the investment market participants' relations. There was defined the essence of the state regulation of investment process. There was studied the procedure of regulatory instruments application for the influence on investment market participants' relations by the state institutes. There were given the suggestions to use the stimulating instruments of influence on the investment process by the state.

Key words: investment market, investment process, state regulation of investment process, investment policy, institutional and organizational mechanism of state regulation of investment process.

УДК 336.221.2

Кашлаков О. І.

аспірант

Класичного приватного університету

Kashlakov O. I.

Postgraduate Student

Classic private university

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

THEORETICAL, METHODOLOGICAL AND APPLIED ASPECTS OF THE STUDY OF THE STATE OF SMALL BUSINESS DEVELOPMENT OF UKRAINE

Анотація. У статті досліджено сучасний стан малого підприємництва в Україні в розрізі соціально-економічного розвитку на основі використання статистичних методів дослідження, зокрема інтегрального оцінювання. Підтверджено кризове становище суб'єктів малого підприємництва в 2014 р. за даними побудованих індексів соціального та економічного розвитку. Досліджено негативний вплив інфляції на результати діяльності малого підприємництва, у результаті розрахунків індекси соціально-економічного розвитку продемонстрували майже нульові значення. Запропоновано заходи щодо компенсації інфляційного впливу на результати діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні шляхом індексації порогових значень доходів для окремих груп платників єдиного податку та диференціювання податкових ставок відповідно до рівня податкового ризику за видами економічної діяльності.

Ключові слова: мале підприємництво, індекс, соціально-економічний розвиток, інфляція, індексація, податкові ставки.

Вступ та постановка проблеми. Згідно з даними щорічної оцінки ділового клімату для середнього та малого бізнесу, станом на 2015 р. перешкодами для розвитку стали: наслідки воєнного конфлікту, політична та податкова нестабільність, складність адміністрування податків, несприятлива кон'юнктура на ринках, низька ліквідність, дороге кредитування, регуляторний тиск та корупція, недосконале валютне регулювання, інфляція, нестача кваліфікованих кадрів та виробничих потужностей, неефективність державного регулювання [1]. Зумовлене суттєво знизило рівень ділової активності суб'єктів малого підприємництва, що актуалізує завдання оцінювання та передбачення можливих перспектив розвитку для обґрунтування шляхів забезпечення ефективної регуляторної політики держави означених проблемних питань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розвитку малого підприємництва України займалися такі вчені, як: З. Варналій, А. Виноградська, О. Ганенко, М. Горинський, Я. Жаліло, М. Комар, Е. Лавренчук, Н. Назаренко, В. Турчак, О. Піскунова, Н. Рудь, О. Ткачук та ін. Нові фактори існування суб'єктів малого підприємництва зумовлюють суттєві зміни в їх діяльності, що доводить доцільність подальших досліджень основних показників їх розвитку.

Метою даної роботи є дослідження сучасного стану малого підприємництва в Україні в розрізі соціально-економічного розвитку. Згідно з поставленою метою, було визначено такі завдання:

– узагальнити та проаналізувати динаміку показників соціального та економічного розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні;

– побудувати індекси соціального та економічного розвитку суб'єктів малого підприємництва в Україні, здійснити аналіз їх тенденцій з урахуванням індексу інфляції;
– запропонувати заходи для компенсації інфляційного впливу на результати діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні.

Результати дослідження.

Для обґрунтування регуляторної політики держави розвитку малого підприємництва в умовах кризи наведемо основні характерні статистичні показники, що визначають соціальний та економічний складники (табл. 1, 2).

Відповідно до даних табл. 1, спостерігаємо погіршення показників у період 2013–2014 рр., що зумовлено наслідками воєнного конфлікту. Темпи росту показників наведено на рис. 1.

Зауважимо, що темпи росту чистого збитку малого підприємництва в Україні в 2014 р. становили 344,54% та суб'єкти, які одержали збиток, – 346,87%. Темпи росту рентабельності операційної діяльності в 2014 р. становили -813,64%, тоді як рентабельності всієї діяльності – -427,42%. Таким чином, наявний кризовий стан малого підприємництва України в 2014 році.

Розглянемо динаміку показників соціального напрямку розвитку малого підприємництва в Україні (табл. 2, рис. 2).

У соціальній сфері малого підприємництва тенденції показників подібні економічним, зокрема демонструється суттєве зниження у 2013–2014 рр.

При цьому показники зайнятості не покращуються, обсяги сплаченого єдиного податку зростають, відрахування на соціальні заходи, на оплату праці та витрати на персонал також за рахунок інфляції, показник якої у 2015 р. досяг позначки 1,433 [3].

Окрім того, складне положення малого підприємництва погіршується суттєвим навантаженням із боку регуляторної політики держави, вартість дотримання якої у 2015 р. становила 29 760,21 грн., 49% від суми якої припадає на перевірки, 40% – на державного реєстратора, 31% – ліцензування, 21% – сертифікація, 18% – гігієнічний дозвіл [1].

Загалом індекс ділового клімату малого та середнього підприємництва України знижується. Так, індекс ділового середовища сягає рівня -0,26, індекс ділової активності короткостроковий – -0,04, а довгостроковий – 0,17, індекс регуляторного середовища – 0,17, індекс ділового клімату – 0,01 [1].

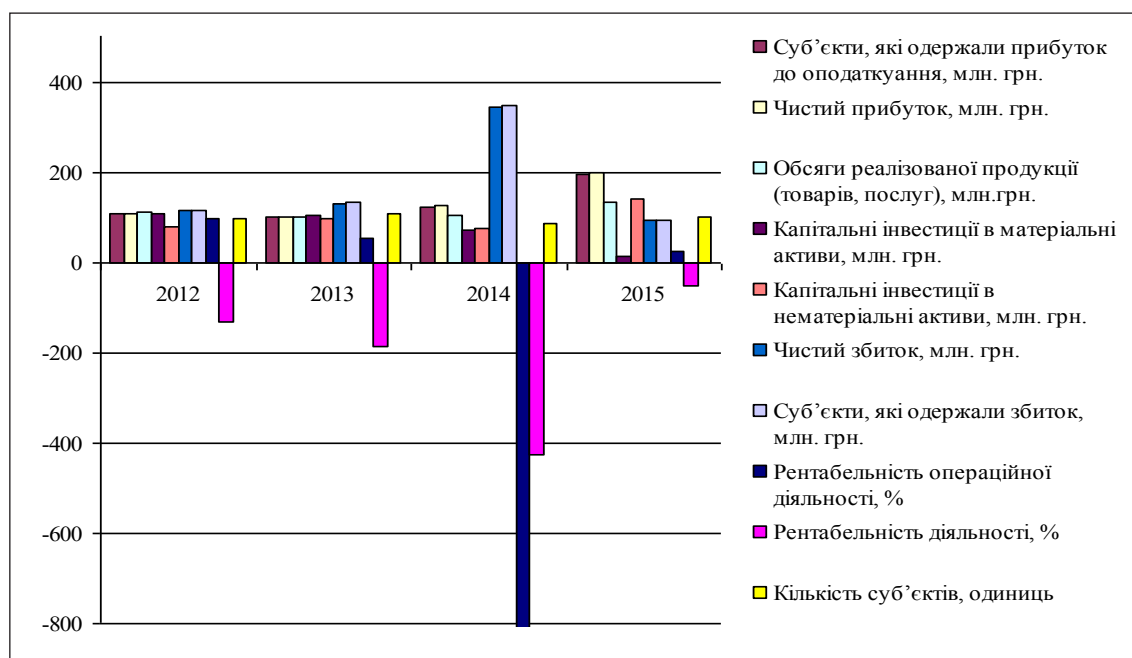


Рис. 1. Темпи росту економічних показників результатів діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні, %

Джерело: розрахунки автора

Таблиця 1

Динаміка економічних показників результатів діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні

Найменування показників	2011	2012	2013	2014	2015
Суб'єкти, які одержали прибуток до оподаткування, млн. грн.	36975,6	39794,1	39640,9	49156,1	95483
Чистий прибуток, млн. грн.	32518,8	35296,2	35748,3	45236,6	89390,4
Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг), млн. грн.	607782	672653	670258,5	705000,5	937112,8
Капітальні інвестиції в матеріальні активи, млн. грн.	33463,5	36135,5	38115,1	27448,9	3522,9
Капітальні інвестиції в нематеріальні активи, млн. грн.	856,9	678,7	652	484,9	683,6
Чистий збиток, млн. грн.	43112,4	50044,5	65169,2	224534,1	207584,8
Суб'єкти, які одержали збиток, млн. грн.	42032,9	49048,1	64698,8	224418,5	207389
Рентабельність операційної діяльності, %	4,2	4,1	2,2	-17,9	-4,2
Рентабельність діяльності, %	-2,5	-3,3	-6,2	-26,5	-13,6
Кількість суб'єктів, одиниць	354283	344048	373809	324592	327814

Джерело: узагальнено автором на основі [2]

Розглянемо інтегроване значення індексів соціального та економічного розвитку малого підприємництва України в умовах кризи та недосконалої регуляторної політики держави. Індекси соціального та економічного становища побудовано на основі методології інтегрального оцінювання, за якою показники розподілено на стимулятори та дестимулятори, згортання нормованих показників в індекси здійснювалося на основі формули:

$$I = \frac{1}{n+m} \left(\left(\sum_{i=1}^n x_{ij}^1 \right) + \left(\sum_{i=n+1}^m x_{ij}^2 \right) \right), \quad (1)$$

де I – індекс розвитку малого підприємництва України, $I \in [0;1]$;

x_{ij}^1 – стандартизований i -й показник-стимулятор розвитку малого підприємництва j -го напрямку;

x_{ij}^2 – стандартизований i -й показник-дестимулятор розвитку малого підприємництва j -го напрямку;

n – кількість показників-стимуляторів, $i=1, \dots, n$;

$m-n$ – кількість показників-дестимуляторів, $i=n+1, \dots, m$;

Стандартизацію показників здійснено за варіацією.

Отже, за результатами розрахунків отримано такі тенденції індексів соціального та економічного розвитку (рис. 3).

За даними рис. 3 видно, що нестабільність економічного розвитку малого підприємництва в Україні описується поліномом четвертого ступеню, що підтверджує неможливість побудови адекватних прогнозних моделей. Значні коливання досліджуваного показника пояс-

нюються нестабільністю умов існування та розвитку суб'єктів малого підприємництва, крім того, даний сектор економіки є найчутливішим до кон'юнктурних коливань та умов ведення бізнесу.

Динаміка індексу соціального розвитку на рис. 4 також описується поліноміальною залежністю, проте третього ступеню. За даними обох тенденцій видно, що подальша траєкторія буде зростаючою за умов незмінності дії факторів, що неможливо в реальному житті. Але відзначимо, що до 2012 р. тенденції соціального та економічного розвитку малого підприємництва не співпадали, після 2012 р. вони подібні, але індекс соціального розвитку демонструє вищий рівень.

Також глибина кризи в 2014 р. за економічними індексом глибша, падіння відбулося з рівня 0,64 до рівня 0,15, тоді як за соціальним індексом – з рівня 0,76 до рівня 0,37. 2015 р. для обох показників характеризується позитивним зростанням, але переважно за рахунок інфляційного впливу.

Порівняння індексів між собою на рис. 5 демонструє дещо вищий рівень соціального розвитку малого підприємництва, ніж економічного, зокрема із середини 2011 р. Подібність тенденцій індексів пояснюється тісними взаємозв'язками між соціальним та економічним середовищем суспільства. Проте рівень індексу економічного розвитку дещо нижчий від соціального, що пояс-

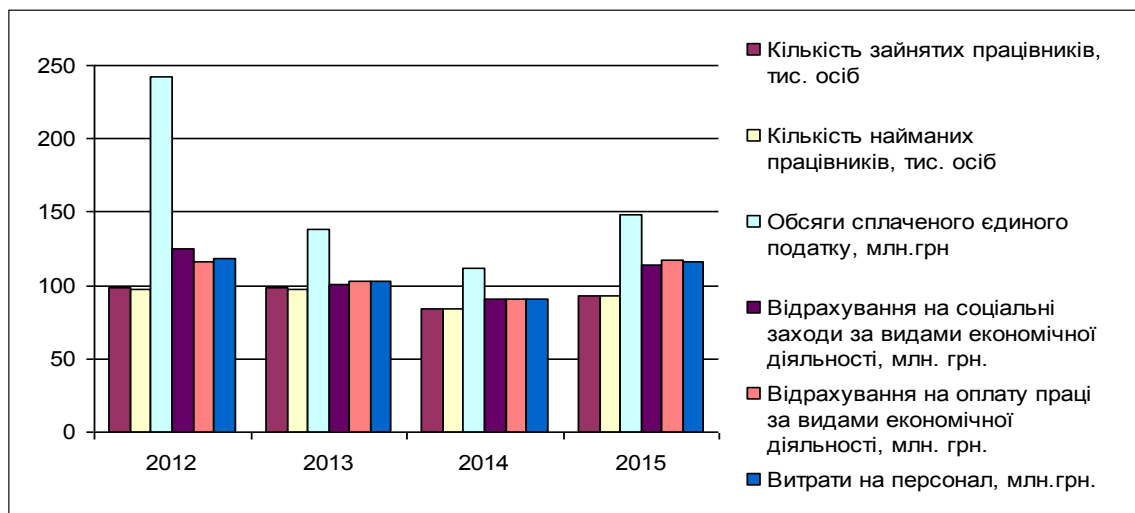


Рис. 2. Темпи росту соціальних показників результатів діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні, %

Джерело: розрахунки автора

Таблиця 2

Динаміка соціальних показників результатів діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні

Найменування показників	2011	2012	2013	2014	2015
Кількість зайнятих працівників, тис. осіб	2091,5	2051,3	2010,7	1686,9	1576,4
Кількість найманих працівників, тис. осіб	2011,8	1951,6	1891,8	1583	1466,3
Обсяги сплаченого єдиного податку, млн. грн.	1987,9	4815,6	6640,5	7413,3	10974,7
Відрахування на соціальні заходи за видами економічної діяльності, млн. грн.	12438,6	15573,5	15737,7	14313	16267,4
Відрахування на оплату праці за видами економічної діяльності, млн. грн.	37052,3	43071,3	44528,8	40181	46986,1
Витрати на персонал, млн. грн.	49490,9	58644,8	60266,5	54494	63253,5
Річний рівень інфляції	1,046	0,998	1,005	1,249	1,433

Джерело: узагальнено автором на основі [2]

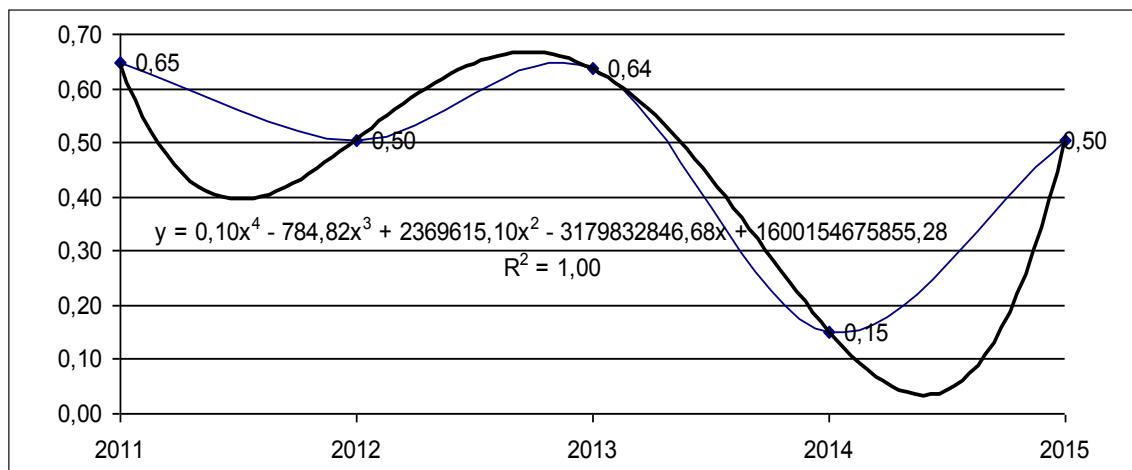


Рис. 3. Динаміка індексу економічного розвитку малого підприємництва в Україні

Джерело: розрахунки автора

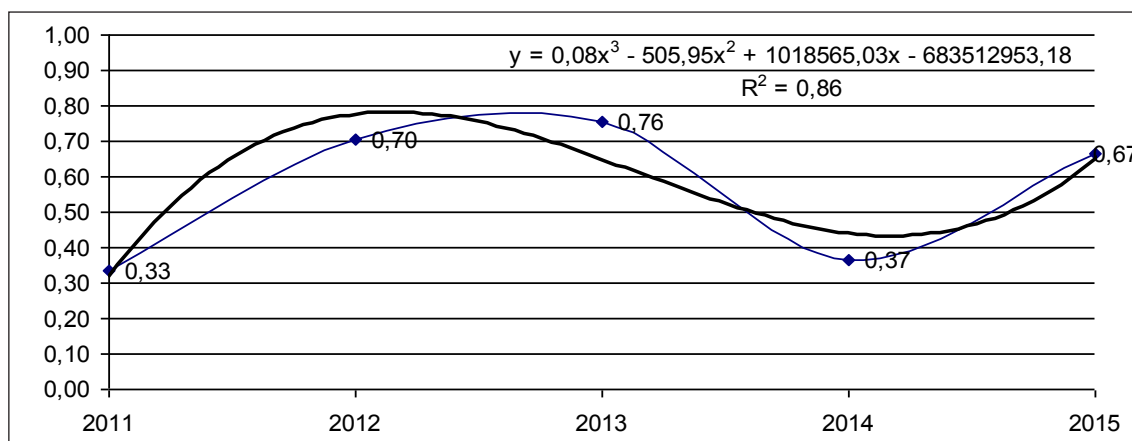


Рис. 4. Динаміка індексу соціального розвитку малого підприємництва в Україні

Джерело: розрахунки автора

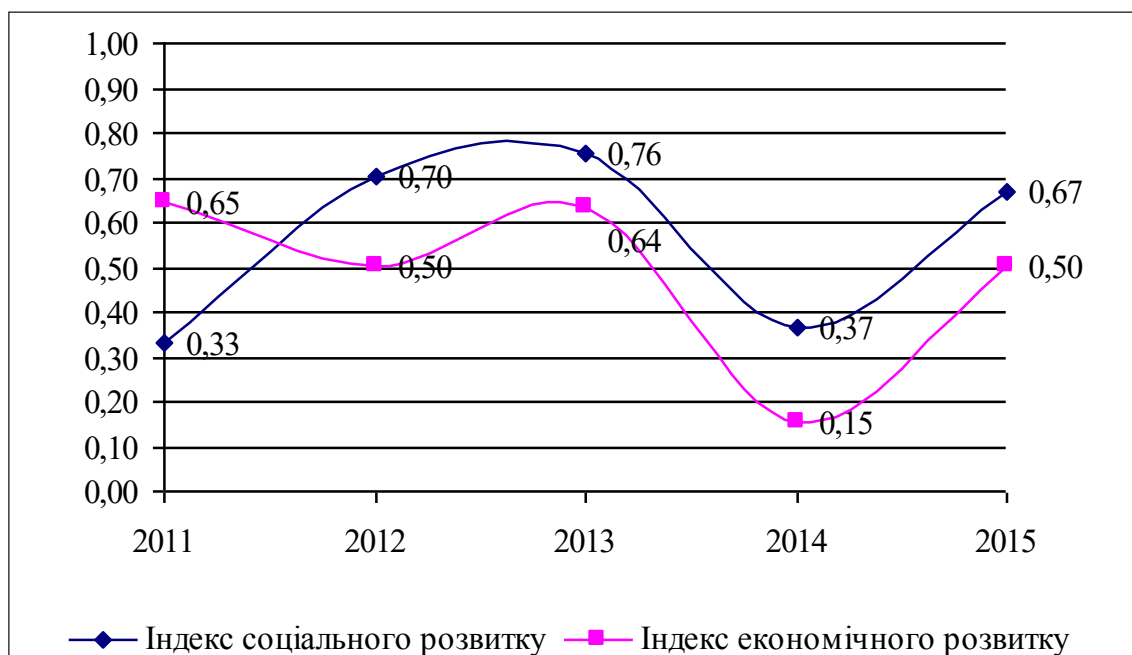


Рис. 5. Тенденції змін індексів соціального та економічного розвитку малого підприємництва в Україні

Джерело: розрахунки автора

нюються інфляційним впливом на грошові показники, що увійшли до складу комплексного індексу.

Таким чином, завданням для регуляторної політики держави щодо відновлення та закріплення позитивних тенденцій розвитку малого підприємництва в Україні буде формування як внутрішніх сприятливих умов введення бізнесу, так і зовнішнього покращеного регуляторного середовища відповідно до вимог сучасності та кризового стану суб'єктів господарювання. Першочерговим завданням є те, що діяльність малого підприємництва повинна бути захищена від негативного впливу інфляції за рахунок упровадження антиінфляційних заходів.

Скориговавши вартісні соціально-економічні показники індексу розвитку малого підприємництва на рівень щорічної інфляції отримано такі результати (рис. 6).

За 2014–2015 рр. під негативним впливом інфляції (рис. 6) рівень соціального та економічного розвитку малого підприємництва в Україні доведено майже до нуля. Але об'єктивно враховуємо наявність тіншового сектору, статистичні дані якого не враховано.

З регуляторного боку діяльності держави для контролю над інфляцією було задіяно низку заходів її жорсткого обмеження за рахунок виваженої монетарної та жорсткої фінансової політики, використання технології таргетування інфляції, зниження до 22% облікової ставки НБУ. Так, із серпня 2015 р. тренд інфляції суттєво змінився у позитивному напрямі за рахунок більш-менш зрозумілої ситуації та стабілізації на валютному ринку, суттєвого скорочення споживчого попиту та торговельного обігу, поступового зниження рівня цін на зовнішніх ринках сировини та продовольства [3].

Таким чином, вищезазначене підтверджує суттєву чутливість малого підприємництва до інфляційного впливу, негативні наслідки якого знецінюють результати діяльності. Для здійснення ефективної регуляторної політики держави щодо розвитку малого підприємництва в умовах кризи доречно використовувати індексацію ліміту доходів груп платників єдиного податку для мотивації суб'єктів підвищувати ділову активність і тим самим прибутковість діяльності без остраху невиконання вимог конкретної групи. Або враховувати вже скоригований дохід на індекс інфляції для розрахунку податкового обов'язку.

Крім того, податкова ставка для кожної групи повинна диференціюватися за видами економічної діяльності, оскільки рівень податкових ризиків та особливостей їх виявлення суттєво різняться в окремих сферах економіки, що зумовлює докладання більших зусиль та концентрації більшої податкової уваги до окремих бізнес-процесів, тому й критерії оцінювання ступеня податкового ризику контролюючими органами різняться за видами економічної діяльності.

Враховання специфіки діяльності в диференціації податкових ставок змусить суб'єктів малого підприємництва обирати більш прозорий, надійний та ненавантажений податковим обов'язком вид діяльності для мінімізації власних податкових ризиків діяльності.

Висновки. У статті узагальнено та проаналізовано динаміку показників соціального та економічного розвитку малого підприємництва в Україні, за результатами чого доведено, що 2014 р. став кризовим для суб'єктів, що зумовлено наслідками воєнного конфлікту, зростанням інфляції, негативною кон'юнктурою цін на ринках, суттєвим навантаженням із боку регуляторної політики держави та ін.

Побудовано індекси соціального та економічного розвитку суб'єктів малого підприємництва України на основі методології інтегрального оцінювання шляхом обґрунтування сукупності показників, поділом їх на стимулятори і дестимулятори, подальшого нормування за варіацією та згортання у комплексний показник. Здійснено аналіз тенденцій отриманих індексів, що були скориговані на індекс інфляції, у результаті чого доведено, що реальні показники індексів соціального й економічного розвитку малого підприємництва в Україні в період 2014–2015 рр. набагато гірші.

Запропоновано заходи для компенсації інфляційного впливу на результати діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні шляхом індексації порогових значень доходів для окремих груп платників єдиного податку для мотивації їх підвищувати рівень ділової активності. Крім того, податкові ставки для окремих груп платників диференціювати відповідно до рівня податкового ризику за видами економічної діяльності суб'єкта. Зазначене має сприяти зростанню легальної прибутковості та зниженню витрат на здійснення податкового контролю над суб'єктами малого підприємництва.

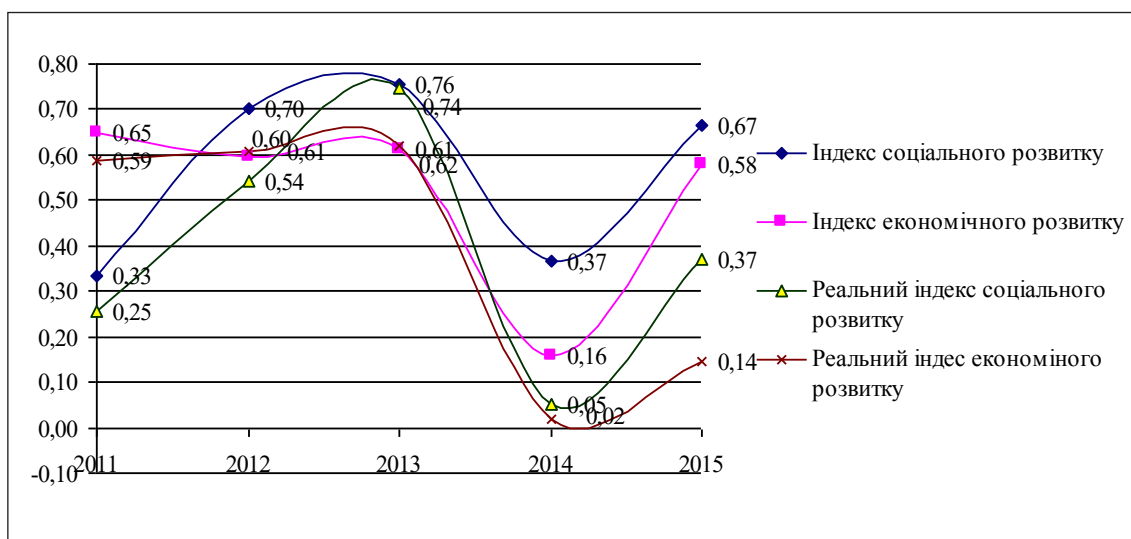


Рис. 6. Динаміка індексів соціального та економічного розвитку малого підприємництва, скоригованих на індекс інфляції

Джерело: розрахунки автора

Список використаних джерел:

1. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/USAID%20LEV/LEV_ABCA_report_Cost_of_doing_business.pdf.
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Національний банк України / Інфляційний звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=742185.

Анотація. В статті досліджено сучасне становище малого підприємництва в Україні в разрізі соціально-економічного розвитку на основі використання статистичних методів дослідження, в частині інтегральної оцінки. Підтверджено кризове положення суб'єктів малого підприємництва в 2014 г. за даними побудованих індексів соціального і економічного розвитку. Досліджено негативний вплив інфляції на результати діяльності малого підприємництва, в результаті розрахунків індекси соціально-економічного розвитку продемонстрували майже нульові значення. Предложено заходи по компенсації інфляційного впливу на результати діяльності суб'єктів малого підприємництва в Україні шляхом індексації порогових значень доходів для окремих груп плательщиків єдиного податку і диференціації податкових ставок в відповідності з рівнем податкового ризику за видами економічної діяльності.

Ключові слова: мале підприємництво, індекс, соціально-економічний розвиток, інфляція, індексація, податкові ставки.

Summary. The article examines the current state of small business in Ukraine in terms of socio-economic development based on the use of statistical research methods, in particular, the integrated assessment. Confirmed the crisis situation of small businesses in 2014 according to the constructed indices of social and economic development. The negative influence of inflation on the results of small business activity was investigated, as a result of calculations the indices of social and economic development showed almost zero values. Measures were proposed to compensate for the inflationary impact on the performance of small business entities of Ukraine by indexing the threshold values of income for certain groups of single tax payers and differentiating tax rates in accordance with the level of tax risk by economic activity.

Key words: small business, index, socio-economic development, inflation, indexation, tax rates.

Кишакевич Б. Ю.

*доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної кібернетики та інноватики
Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка*

Мажаров Д. В.

*аспірант
Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка*

Kyshakevych B. Y.

*doctor of economics, professor
Head of the Department of Economic Cybernetics and Innovation
Drohobych State Pedagogical University named after Ivan Franko*

Major D. V.

*postgraduate
Drohobych State Pedagogical University named after Ivan Franko*

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

PROSPECTS OF REGIONAL BANKS DEVELOPMENT IN UKRAINE

Анотація. У статті проаналізовано особливості функціонування регіональних банків у західних країнах та Україні. Аналіз показав, що в Україні має місце відтік фінансових ресурсів з областей із незначною кількістю регіональних банків. Обґрунтовано доцільність створення в Україні муніципальних банків, що дало б змогу вирівняти диспропорцію регіонального розвитку країни.

Ключові слова: регіональні банки, загальнонаціональні банки, регіональний розвиток, муніципальні банки, комунальні банки, банківська система.

Вступ та постановка проблеми. Хоча в Україні офіційно не виокремлюють групу регіональних банків, а отже, й не існує визначення такої категорії, проте під час проведення досліджень у науковій літературі дуже часто оперують терміном «регіональний банк». Для аналізу діяльності такої категорії банків слід передусім визначити, за якими критеріями банк можна класифікувати як регіональний. Регіональні банки зазвичай покликані задовольняти потреби передусім малого бізнесу, і саме цей факт указує на необхідність підвищення ролі і значення регіональних банків в економіці та актуальність даної проблематики. Крім того, успішне проведення адміністративної реформи в нашій країні значної мірою залежить від фінансової самодостатності та самостійності регіонів, досягнення яких значною мірою залежить від наявності розвиненої регіональної банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі нині не існує уніфікованого підходу до визначення регіональних банків, як результат, вони часто прив'язуються до певної території, капіталізації, наявності філій тощо. Проблемі функціонування регіональних та муніципальних банків присвячено чимало наукових досліджень як західних, так і вітчизняних науковців, серед яких слід згадати М. Хьорста [1], М. Нейла [2], Т. Зверькова [3], С. Дідика [4], О. Буряка [6], Б. Кишакевича [7], О. Клімової [8], О. Гасій [9] та ін. Усе це зумовлює потребу в глибшому вивченні досвіду функціонування регіональних банків у високорозвинених країнах та аналізі перспектив формування мережі регіональних та муніципальних банків в Україні.

Метою даної роботи є аналіз особливостей функціонування регіональних банків у західних країнах та перспективи їх розвитку в Україні.

Результати дослідження. У деяких регіонах України пропозиція банківських послуг суттєво відстає від

попиту на них. Окрім того, розширення сфери банківських послуг у регіони в низці випадків вимагає додаткової капіталізації банківських установ. У результаті в Україні є групи населення і підприємств, для яких доступ до банківських продуктів та можливості отримання банківських послуг, у тому числі залучення банківських кредитів, суттєво обмежені порівняно з великими містами. Переважно це населення сільських і віддалених регіонів, малозабезпечені верстви населення та малий бізнес. Усе це не сприяє розвитку малого та середнього бізнесу в регіонах України і гальмує згладжування регіональних диспропорцій.

Одним із методів вирішення цієї проблеми є стимулювання розвитку регіональних банків, роль яких у формуванні та розвитку фінансово-кредитної системи регіонів важко переоцінити, адже саме вони є головними фінансовими посередниками та відіграють ключову роль в акумулюванні фінансових ресурсів.

Існують різні підходи до трактування економічної сутності регіонального банку і, відповідно, різні визначення такого типу банків. Часто до регіональних банків відносять банки, зареєстровані на території певного регіону, включаючи філії банків національного масштабу та іноземних банків. У такому разі під регіональними розуміють такі банки, які офіційно зареєстровані в регіоні, здійснюють більшість своїх операцій усередині регіону, а також тісно пов'язані з місцевим соціально-економічним середовищем. Таким чином, вони мають суттєві переваги порівняно з іншими банками щодо розподілу фінансових ресурсів між підприємствами регіону. На думку багатьох науковців, у цьому контексті регіональні банки є більш ефективними, насамперед, під час оцінки платоспроможності своїх клієнтів. Банки, які здійснюють свою діяльність по всій країні, зазвичай визначають як банки національного масштабу.

У зарубіжній літературі, присвяченій даній проблематиці, згадують дві різні інституціональні моделі банківських систем: систему безфіліальних банків (унітарну банківську систему) та філіальну банківську систему. В унітарній системі, що до кінця 90-х років минулого століття переважала у Сполучених Штатах Америки, банківська система є регіонально сегментованою, і банкам не дозволяється розташовувати свої філії поза межами регіону. За філіальної системи, яка є домінуючою в європейських країнах, кожен банк може розмішувати мережі своїх філій по всій країні. Незважаючи на формальне існування таких інституціональних моделей, на практиці банківські системи практично усіх країн фактично суміщають їх.

Проте зовнішні та внутрішні чинники, які впливають на функціонування регіональних банків та банків національного масштабу, суттєво різняться, що зумовлює потребу в більш ґрунтовному теоретико-методологічному обґрунтуванні особливостей їх діяльності. Суттєво різняться і підходи до організації внутрішньобанківського ризик-менеджменту в таких банках. Базель II дає змогу банкам вибирати серед декількох підходів найбільш підходящий та визначати власні вимоги до капіталу для покриття кредитного ризику. Стандартний підхід дає змогу використовувати для цих цілей зовнішні кредитні рейтинги, щоб класифікувати активи в різні ризикові рівні [7].

Банківська система США має два рівні – національні та регіональні банки, причому останні відіграють ключову роль. Діяльність регіональних банків регламентується спеціальним законодавством кожного штату. Цікаво відзначити, що регіональні банки у США не обов'язково належать до ФРС країни. Регіональні банки можуть стати членом ФРС лише за умови, що вони відповідають вимогам, які ФРС висуває до банків-членів. Нині близько 12% (845) банків від усіх зареєстрованих у ФРС – регіональні банки-члени, а загальна кількість регіональних банків становить близько 78%, або 5 363 банки [5]. Особливістю банківської системи США є наявність великої кількості банків без відділень, які й є найпоширенішим видом регіональних банків у США. Кількість банків у США значно перевершує кількість банків у будь-якій іншій країні саме через те, що банки без відділень – це абсолютно переважний вид банків у США. Контроль на регіональному (штатному) рівні покладено на банківські департаменти штатів. На діяльність регіональних банків, окрім спеціальних місцевих органів контролю, впливають також рішення інших федеральних органів, а саме: Міністерства юстиції (злиття), Комісії з бірж та цінних паперів (допуск на біржу та емісія акцій), Федеральної торговельної палати (обслуговування споживачів) та ін. Є також і неурядові органи контролю над роботою окремих груп кредитних установ. Наприклад, до таких органів належать Американська асоціація банкірів, Асоціація незалежних банків та ін. [6, с. 236].

Слід відзначити, що хоча безфіліальні банки зберігають своє значення в структурі банківської системи США, відділення, банківські холдингові компанії та інші організаційні структури нині відіграють зростаючу роль. На важливу роль регіональних банків США у подоланні наслідків світової фінансової кризи 2007–2009 рр. указав колишній голова Федеральної резервної системи США (з 1 лютого 2006 р. по 3 лютого 2014 р.) Бен Бернанке, який підкреслив, що регіональні банки є невід'ємною частиною місцевої економіки, саме вони були на передньому краї боротьби з економічними наслідками найсерйознішої

фінансової кризи із часів Великої депресії: високим рівнем безробіття, втрачених доходів і багатства, натягнутих фінансальних бюджетів, а також невизначеністю щодо майбутнього.

Тісний зв'язок регіональних банків із місцевими громадами, їх спрямованість на кредитування та підтримку малого бізнесу, розвиток іпотечного кредитування стали тими оптимістичними сигналами для країни і дали надію на подолання жаклих наслідків кризи та повернення до економічного зростання. Бен Бернанке відзначив теж, що однією з економічних переваг США є відносно велика залежність її економіки від зростання і розвитку знизу вверх, а не зверху вниз.

Саме здатність стимулювати зростання економіки знизу вверх, спираючись на регіональний бізнес та взаємозв'язки всередині громад, які формуються регіональні банки разом з іншими фінансовими інститутами, й є основою міцної національної економіки. Як показав перебіг кризи, найбільш згубною для різноманітності та ефективності американської фінансової системи є проблемність фінансових інститутів, які завжди здавалися too big to fail.

Регіональні банки США відіграють важливу роль в економіці, забезпечуючи фінансовими ресурсами споживачів, малий та середній бізнес [2]. Їх функціональна модель значно простіша, ніж у великих банків з Уолл-Стріт, вони меншою мірою залучені в торгівлю та інвестиційну діяльність, їх функціонування суттєво залежить від депозитів. На основі аналізу 15 регіональних банків з активами в межах від 50 до 250 млрд. грн. у 2003 р. й які залишилися діючими в 2014 р., автори вказують на істотні зміни у фінансовій структурі регіональних банків у результаті фінансової кризи та на такі особливості регіональних банків:

- загальна сума активів регіональних банків почала різко зростати з 2010 р. (рис. 1);

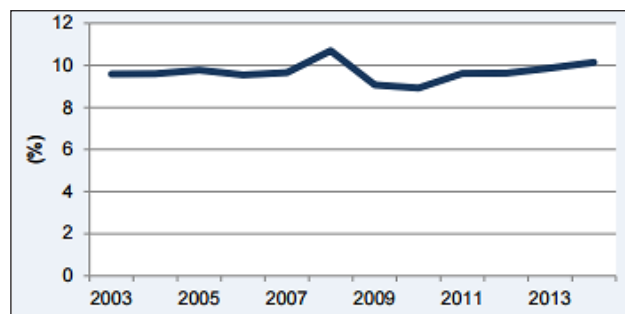


Рис. 1. Частка активів регіональних банків США

- кредити і лізинг становлять найбільшу частку активів. Після кризи, однак, вони істотно збільшилися за рахунок цінних паперів;

- зобов'язання регіоналів складаються переважно з депозитів, які в 2014 р. становили 82% від загального обсягу пасивів. На рис. 2 порівняно темпи зростання кредитів та депозитів регіональних банків США;

- великі банки у післякризовий період на вимогу регуляторів збільшили свої резерви під довгостроковий субординований борг як подушки проти потенційних стресів, тоді як регіональні банки станом на 2014 р. не збільшили свою частку таких зобов'язань;

- рентабельність активів ROA (return on assets) регіональних банків США до кризи становила від 1,5 до 2,0% (рис. 3). Під час кризи ROA різко зменшилася до від'ємних значень. У 2009 р. почалося зростання цього показника, і станом на 2014 р. рентабельність

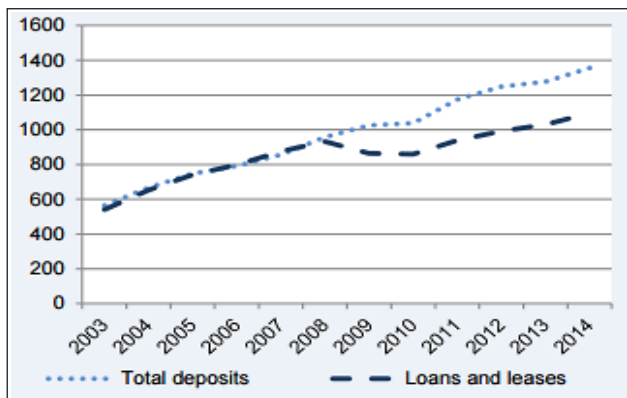


Рис. 2. Порівняння депозитів та кредитів регіональних банків США

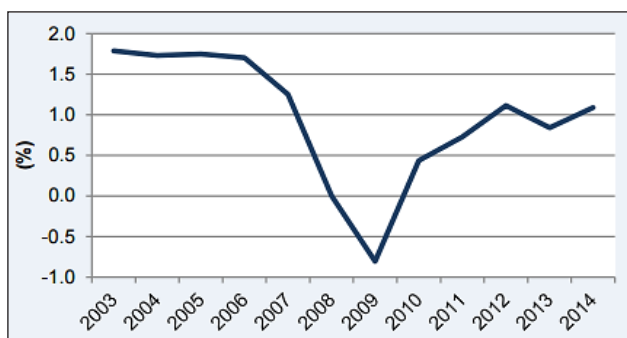


Рис. 3. Рентабельність активів (ROA) банків США

активів цих банків становить близько 1,0%, що значно нижче докризового рівня.

Після кризи регіональні банки США пройшли період адаптації, і багато з них оновили свої бізнес-моделі. Як правило, вони, відмовляючись від сек'юритизації та інших складних інструментів сучасних фінансів, які є популярними серед великих банків, зосереджуються на перепрофілюванні свого бізнесу, щоб скористатися перевагами свого невеликого розміру, який дає їм економію масштабу, необхідну для реагування на нові регулятивні вимоги. Крім того, це забезпечує їм гнучкість, яка дає змогу зосередитися на кредитуванні комерційних і промислових підприємств.

Як показує аналіз австралійських науковців, бізнес-модель регіональних банків заснована здебільшого на досягненні високого рівня задоволеності клієнтів. Одним зі способів досягнення цієї мети є забезпечення зручних та безпечних засобів для здійснення платежів. Як можна бачити з рис. 4, регіональні банки роблять відносно великі інвестиції в розвиток банківської інфраструктури Австралії. На графіку наведено відношення кількості об'єктів банківської інфраструктури до активів банків [1, с. 18].

Під час визначення регіонального банку слід акцентувати увагу на джерела формування капіталу, а не на його розмір [3]. На думку автора, основною метою створення регіональних банків повинно бути задоволення ключових потреб регіональної економіки, місцевих малих та середніх підприємств, тому що через їх незначний розмір вони не представляють інтересу для великих банків.

Окрім того, місцеві банки значно більше зацікавлені в економічному розвитку регіону, оскільки їх дохідність безпосередньо залежить від діяльності місцевих підприємств, тоді як загальнонаціональні банки можуть просто закрити один зі своїх філіалів. В успішному функціону-

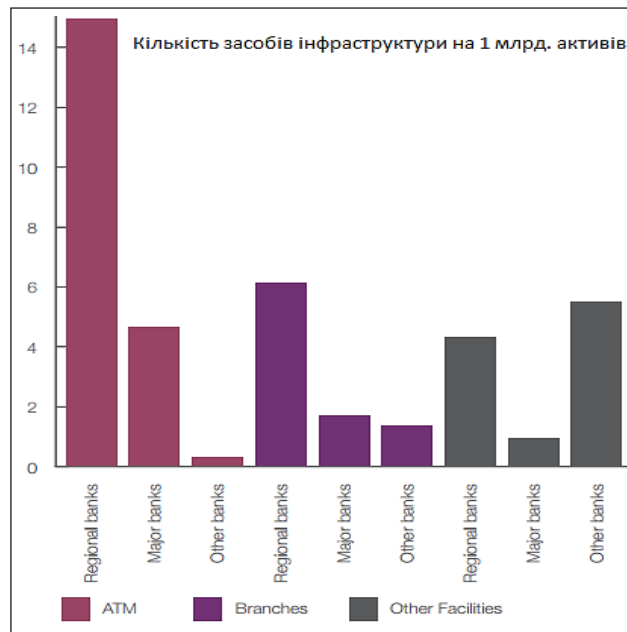


Рис. 4. Відношення кількості об'єктів банківської інфраструктури до активів австралійських банків [1]

ванні регіональних банків, як правило, зацікавлена і місцева влада, яка зазвичай підтримує та сприяє таким банкам [3, с. 39].

Регіональним банкам в Україні приділяється недостатня увага, їх розвиток не стимулюється Національним банком (вимоги до функціонування регіональних та великих системних банків є однаковими). Існуючі регіональні банки дуже часто створюються для обслуговування бізнес-структур, які є їх засновниками [4, с. 214].

О.І. Клімова відзначає, що в периферійних регіонах України однієї наявності регіональних банків недостатньо для того, щоб сприяти впровадженню інновацій, розвитку динамічного регіонального підприємництва, а отже, й зростанню регіональної економіки [8]. Структурою регіональної банківської системи, яка найбільше сприятиме розвитку периферійних регіонів України, можна вважати таку, в якій переважає високий ступінь інтеграції між регіональними банками та банками національного масштабу [8, с. 75].

Регіональні банки здебільшого не використовують рефінансування центральних банків, оскільки ставки рефінансування через низьку рентабельність їхніх активних операцій роблять використання цих інструментів для регіональних банків не вигідними. Крім того, не будучи активним гравцем на фондовому ринку, вони змушені шукати потенційних позичальників на регіональних ринках, тим самим кредитуючи малий і середній бізнес.

У закордонній літературі регіональними здебільшого вважаються ті банки, діяльність яких обмежується певною територією (штатом, провінцією, областю). Стосовно визначення регіональних банків в Україні нині немає єдиного підходу. Так, О.В. Гасій пропонує до регіональних банків відносити ті фінансові установи, в яких не менше 50% усіх зобов'язань залучено та не менше 50% усіх активів розміщено в межах регіону реєстрації й які, таким чином, беруть активну участь у соціально-економічному розвитку регіону [9, с. 15]. Під регіональними розуміють банки, головний офіс яких знаходиться в певному регіоні (області) [4].

Із табл. 1 видно, що останнім часом спостерігається тенденція до зменшення кількості регіонів із додатною різницею між виданими кредитами та залученими депозитами, що вказує на відтік коштів із більшості регіонів. Лише три області – Київська, Дніпропетровська та Миколаївська – протягом останніх років мають додатне сальдо щодо залучення фінансових ресурсів через банківську систему, а отже, отримують додаткові фінансові ресурси за рахунок регіонів-донорів. Слід відзначити, що однією з причин такого нерівномірного розподілу фінансових ресурсів через банківську систему України є відсутність у 15 областях жодного банку з головним офісом.

Одним зі шляхів вирівнювання диспропорції регіонального розвитку України, на нашу думку, може бути створення та розвиток за прикладом багатьох західних країн муніципальних банків, які є одним із найпоширеніших видів регіональних банків. Так, у Німеччині муніципальні банки становлять майже 40% усієї банківської системи. Для забезпечення можливості створення муніципальних банків слід передусім розробити відповідну законодавчу базу. Акціонерами таких муніципальних банків можуть стати місцеві органи влади, громадські організації та представники місцевого бізнесу.

Висновки. Більшість українських банків є загальнонаціональними, регіональних банків досить мало і вони нині не мають суттєвого впливу на економічний розвиток регіонів. Дуже часто регіональні мережі філій загальнонаціональних банків сприяють відтоку капіталу з регіонів. Аналіз показав, що в Україні спостерігається тенденція до відтоку фінансових ресурсів з областей, в яких зареєстровано дуже мало або не зареєстровано жодного комерційного банку, до регіонів, в яких розташовано значну кількість головних офісів банків. У зв'язку із цим Національному банку потрібно стимулювати появу регіональних банків, які сприятимуть фінансуванню малого та середнього бізнесу регіонів завдяки більшій прив'язаності до соціально-економічного розвитку регіону.

Створення та розвиток широкої мережі муніципальних банків в Україні дасть змогу вирівняти диспропорцію регіонального розвитку. Акумуляуючи вільні фінансові ресурси фізичних та юридичних осіб в регіоні, муніципальні банки можуть самостійно вирішувати цілу низку соціально-економічних проблем регіону. Створення такого типу банків в Україні дало б змогу більш ефективно провести адміністративну реформу та надати регіонам більшої фінансової самостійності.

Таблиця 1

Регіональний розподіл банків України

	Станом на 1.01.2015		Станом на 1.01.2016		Станом на 1.01.2017		Станом на 1.05.2017	
	Зареєстровані банки	Кредити-депозити	Зареєстровані банки	Кредити-депозити	Зареєстровані банки	Кредити-депозити	Зареєстровані банки	Кредити-депозити
Вінницька область	0	-3975	0	-4 961	0	-6 557	0	-8034
Волинська область	0	-155	0	-1 580	0	-2 322	0	-2614
Дніпропетровська область	12	111053	10	124 132	8	143 827	8	144152
Донецька область	6	12701	0	1 882	0	-5 401	0	-5428
Житомирська область	0	-2032	0	-3 122	0	-4 260	0	-4357
Закарпатська область	1	268	1	-550	1	-957	1	-940
Запорізька область	3	-2494	3	-3 235	3	-9 496	3	-9377
Івано-Франківська область	0	-3194	0	-4 135	0	-5 599	0	-5628
Київська область та м. Київ	116	239782	77	199 403	62	164 393	62	92212
Кіровоградська область	0	3369	0	-2 896	0	-2 741	0	-3347
Луганська область	2	1129	0	1 341	0	-2 197	0	-2253
Львівська область	5	-10758	5	-12 959	5	-17 005	5	-19555
Миколаївська область	0	4812	0	7 044	0	6 516	0	5831
Одеська область	8	20113	5	3 450	3	-6 033	3	-7443
Полтавська область	2	-10103	2	-8 555	2	-12 295	2	-12640
Рівненська область	0	-2112	0	-2 636	0	-3 823	0	-3941
Сумська область	1	-2214	0	-4 151	0	-4 221	0	-4768
Тернопільська область	0	-1517	0	-2 385	0	-2 319	0	-2420
Харківська область	4	-712	4	-5 868	4	-3 410	4	-3535
Херсонська область	0	686	0	-1 026	0	-3 333	0	-3208
Хмельницька область	0	-3019	0	-4 012	0	-5 058	0	-6300
Черкаська область	0	-2983	0	-3 428	0	-5 084	0	-5489
Чернівецька область	0	-1210	0	-2 541	0	-3 139	0	-5030
Чернігівська область	3	-1954	2	-4 415	2	-4 280	2	-3744
Всього	163		109		90		90	
Кількість регіонів із позитивним сальдо		9		6		3		3

Список використаних джерел:

1. Hirst M. Levelling the playing field / Mike Hirst, Stuart Grimshaw, Jamie McPhee, John Nesbitt / Regional banks' submission to the financial system inquiry. – March 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.boq.com.au/uploadedFiles/AboutUs/Regional%20Bank%20FSI%20Submission_FINAL.pdf
2. Neil M. The regional banks: The evolution of the financial sector. Part II / Martin Neil Bailly, E. Holmes // The Brookings Institut, August 2015. – 7 p.
3. Зверькова Т.Н. Региональные банки в трансформационной экономике: подходы к формированию концепции развития : [монография] / Т.Н. Зверькова. – Оренбург : Агентство Пресса, 2012. – 214 с.
4. Дідик С.М. Сучасний стан регіональної банківської системи України / С.М. Дідик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 4. – Т. 2. – С. 210–215.
5. FDIC State Profile [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fdic.gov/bank/analytical/stateprofile/Chicago/IL/IL.xml.html>
6. Буряк О.П. Банківська система США / О.П. Буряк // Сталій розвиток економіки. – 2015. – № 1. – С. 233–238 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2015_1_37
7. Кишакевич Б.Ю. Використання рейтингових моделей в ризик-менеджменті / Б.Ю. Кишакевич // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2009. – № 16. – С. 160–168.
8. Клімова О.І. Регіональні банківські системи та регіональний економічний розвиток: сутність і взаємозв'язок / О.І. Клімова // Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції. – 2013. – № 5(24). – С. 71–77.
9. Гасій О.В. Регіональна банківська система та механізм її функціонування : автореф. дис. ... канд. економ. наук : спец. 08.00.08 / О.В. Гасій. – Чернігів, 2016. – 21 с.

Аннотация. В статье проанализированы особенности функционирования региональных банков в западных странах и Украине. Анализ показал, что в Украине имеет место отток финансовых ресурсов из областей с незначительным количеством региональных банков. Обоснована целесообразность создания в Украине муниципальных банков, что позволило бы выровнять диспропорцию регионального развития страны.

Ключевые слова: региональные банки, общенациональные банки, региональное развитие, муниципальные банки, коммунальные банки, банковская система.

Summary. The article analyzes the peculiarities of the regional banks functioning in Western countries and Ukraine. The analysis showed that there is a outflow of financial resources from regions with a small number of regional banks in Ukraine. The expediency of creating municipal banks in Ukraine is substantiated, which would allow to equalize disproportion of regional development of the country.

Key words: regional banks, national banks, regional development, municipal banks, utility banks, banking system.

Климаш Н. І.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів*

Національного університету харчових технологій

Соловей К. В.

магістр

Національного університету харчових технологій

Klymash N. I.

Ph.D. in Economics,

Associate Professor, Department of Finance

National University of food technologies

Solovei K. V.

master of the Department of Finance,

National University of food technologies

НАУКОВО-МЕТОДИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ЩОДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ПОДАТКОВОЇ ДЕРЕГУЛЯЦІЇ

SCIENTIFIC-METHODOLOGICAL TOOLS FOR MEASURING THE EFFECTIVENESS OF FISCAL DEREGULATION

Анотація. У роботі досліджено необхідність та напрями податкової дерегуляції в Україні. Визначено вплив податкового складника на фінансово-господарську діяльність підприємств. Запропоновано методичний підхід до визначення рівня ефективності податкової дерегуляції на основі інтегрального показника. Розраховано значення інтегрального показника з урахуванням запропонованого методичного підходу за останні шість років.

Ключові слова: регуляція, податкова дерегуляція, податки, державний контроль, підприємницьке середовище.

Вступ та постановка проблеми. Податкова дерегуляція є важливим інструментом, який використовується органами державного управління для забезпечення активної участі податкових інституцій у підтримці підприємницької діяльності та економіки у цілому. Моніторинг ефективності реалізації дерегуляційних заходів у податковій сфері дає змогу оцінити доцільність та дієвість їх впровадження. Інструментом оцінки реформ у сфері дерегуляції можуть слугувати результати експертних досліджень, що проводяться державними фіскальними органами, громадськими організаціями та міжнародними експертами. На основі відповідей респондентів можна оцінити загальний темп проведення реформ у податковій сфері, перспективи їх здійснення, найбільші перешкоди в реалізації, узгодженість дій представників влади та інші показники.

Для оцінки ефективності системи оподаткування в різних країнах у міжнародній практиці використовуються індикатор оподаткування, який є складовою частиною міжнародного індексу Doing business, що розраховується Світовим банком.

Утім, перераховані методичні підходи занадто широко описують напрями змін у податковій системі і не відображають результативність щодо податкової лібералізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема дерегуляції продиктована суспільством та євроінтеграційними перетвореннями, які відбуваються в країні. Дана ідея набуває широкої підтримки як на законодавчому рівні, так і в науковому та бізнес-середовищі.

Теоретичне підґрунтя процесів податкового дерегулювання та аспекти їх практичного впровадження досліджено у працях провідних вітчизняних учених: О.Р. Балабан, О.М. Гордуновського, М.О. Кизим, С.М. Лихолат,

Г.В. Нагорняк, Л.Р. Прус, В.Т. Сусіденка, А.С. Свищук, Р.П. Жарко, Т.І. Єфименко та ін.

Незважаючи на значущість даного процесу для соціально-економічного розвитку країни, залишаються не до кінця визначеними питання науково-методичного забезпечення оцінки дерегуляційних процесів. Відсутність формалізованих показників щодо оцінки рівня податкової дерегуляції в країні зумовлює необхідність розроблення методичних інструментів щодо їх обчислення.

Метою даної роботи є визначення необхідності проведення дерегуляційних заходів у сфері оподаткування та розроблення й обґрунтування доцільності використання інтегрального показника для оцінки рівня податкової дерегуляції в сучасних умовах ведення бізнесу.

Результати дослідження.

У підприємницькому середовищі поряд із несприятливою економічною та політичною кон'юктурою, корупцією та обтяжливим регулюванням є низка проблем, пов'язаних з оподаткуванням.

Згідно з результатами щорічного оцінювання ділового клімату в Україні, що проводиться за Програмою USAID «Лідерство в економічному врядуванні», податкова політика посіла другу позицію за частотою вибору респондентами у списку ключових перешкод для розвитку бізнесу в 2015 р. [1].

Українська податкова система характеризується переважно незадовільними показниками щодо легкості сплати податків. Зокрема, в Україні в 2016 р. витрачено 355,5 години на адміністрування податків, тоді як середньосвітовий показник становить 251 годину на рік [2], що визначає вітчизняну процедуру адміністрування податків як українську неефективну. Слід відзначити, що введення електронної системи адміністрування внаслідок її недосконалості не принесло очікуваних позитивних змін

щодо динаміки даного показника, а лише погіршило становище (табл. 1).

За даними спільного дослідження Групи Світового банку та команди PwC щодо світових та регіональних трендів у сфері оподаткування, Україна з року в рік займає низькі конкурентні позиції порівняно з іншими країнами в міжнародному рейтингу легкості сплати податків [3].

Індикатором ефективності та легкості оподаткування з погляду безпосередніх платників податків виступає Податковий індекс, що визначається Європейською бізнес-асоціацією [4]. Методологія розрахунку даного показника враховує як системність податкового законодавства, так і якість обслуговування платників, що дає змогу комплексно оцінити сприятливість податкового середовища для ведення господарської діяльності. Аналіз динаміки значень Податкового індексу свідчить про те, що проблемність української податкової системи тривалий час стримує позитивні зрушення щодо умов ведення бізнесу. Так, у 2015 р. даний індикатор знизився до критичної позначки – 2,25 бала (із п'яти можливих). Незважаючи на незначне зростання індексу в 2016 р. до 2,43 бала, експерти відзначають, що зміни, внесені до податкового

законодавства, мають суто технічний характер, а проведені реформи не враховують інтереси підприємців та не відповідають економічним реаліям сьогодення.

За 2016 р. до Ради бізнес-омбудсмена надійшло 868 скарг від українського бізнесу, з яких 49% (426 скарг) містять претензії щодо системних недоліків у роботі українських фіскальних органів [5]. На рис. 1 наведено предметний розподіл скарг щодо податкових питань, які вимагають швидкого та ефективного реагування з боку податкових органів.

Змістовний аналіз звернень підтверджує, що проблеми України перебувають не лише у площині регулювання, а й у площині адміністрування. Мова йдеться, зокрема, про дискрецію з боку податкових служб, а саме практику призначення та проведення перевірок підприємницьких структур органами Державної фіскальної служби України, за відсутності достатніх підстав, про процесуальні порушення та прийняття необґрунтованих рішень за їх результатами.

Специфіка функціонування даного регуляторного органу полягає у тому, що ДФС забезпечує найбільшу частку доходів зведеного бюджету України – 78%

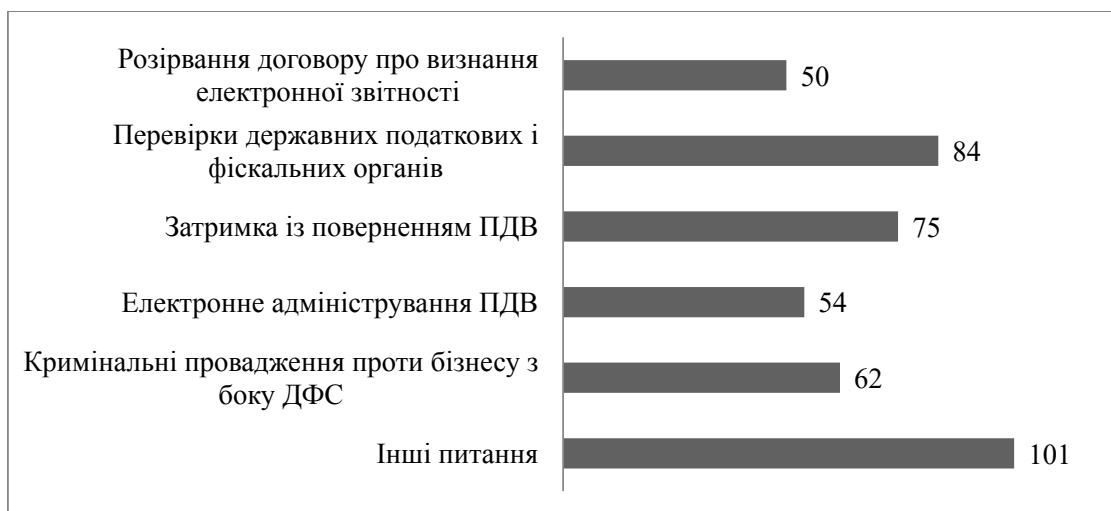


Рис. 1. Детальний розподіл скарг щодо податкових питань, які надійшли до Ради бізнес-омбудсмена за 2016 р. [5]

Таблиця 1

Характеристика основних показників щодо легкості сплати податків в Україні в 2005–2016 рр.

Рік	Показник		
	Кількість податкових платежів, од.	Середньозважена ставка оподаткування, % комерційного прибутку	Час на адміністрування, годин на рік
2005	147	57,3	2079
2006	147	57,0	2079
2007	147	56,6	2079
2008	147	57,2	854
2009	147	57,2	730
2010	135	55,5	651
2011	135	57,1	657
2012	28	55,4	488
2013	28	54,4	386
2014	5	52,7	346
2015	5	52,2	346
2016	5	51,9	355,5

Джерело: складено авторами на основі [2]

[6, с. 228]. В умовах сучасного кризового періоду розвитку національної економіки держава зацікавлена в отриманні максимально можливої суми надходжень до бюджету, що знаходить свій прояв у пріоритетності фіскальної функції в діяльності податкових органів. Фіскальний акцент ускладнює виконання інших функцій, призводить до ігнорування засадничих принципів поєднання інтересів держави та бізнесу й породжує дисбаланс у взаємовідносинах між ними.

Тимчасово введений мораторій на проведення податкових перевірок не виправдав очікувань малого та середнього бізнесу щодо зниження фіскального тиску. Його вплив виявився досить обмеженим унаслідок того, що податкові органи, як правило, досить широко та формально інтерпретують регламентовані Податковим кодексом підстави для призначення податкових перевірок. Платники податків, своєю чергою, не чинять спротиву під час незаконного проведення перевірки фіскальними органами, щоб уникнути наслідків недопуску до проведення контролюючих заходів.

Результати податкових перевірок використовуються як підстава для порушення кримінальних проваджень проти бізнесу з боку ДФС із метою тиску на платників податків. На жаль, неефективність процедури адміністративного оскарження та нинішня судова практика дають незначні можливості для правових способів виправлення ситуації.

Таким чином, економіка України підійшла до тієї межі, де подальше збільшення регуляторного тиску на бізнес за незмінних інших умов є неможливим і контрпродуктивним. Діюча модель податкового регулювання характеризується суперечливістю цілей та вимог, неузгодженістю окремих складників податкової політики. За умов постановки суто фіскальних цілей та завдань, які забезпечують збір податків попри все та будь-якою ціною, перетворення служби з фіскальної в сервісну стає другорядним завданням, кожного разу поступаючись завданню з наповнення бюджету.

Податкова дерегуляція характеризується широким колом поставлених пріоритетних цілей та завдань, рівень досягнення яких може бути конкретизовано відповідними показниками. Такий стан речей зумовлює необхідність проведення оцінки дієвості заходів дерегуляційного характеру за окремими напрямками.

Отже, необхідне розроблення методичного підходу до індикативної та комплексної оцінки реального результату

покращення регуляторного середовища у сфері оподаткування на основі побудови інтегрального показника ефективності податкової дерегуляції.

Виходячи з вищезазначеного, запропоновано методичний підхід, що передбачає послідовність п'яти взаємопов'язаних етапів (рис. 2).

Вплив процесів податкового дерегулювання на бізнес-середовище як керуючої компоненти відображатиметься на зміні макроекономічних показників. Ключовими критеріями оцінки ефективності заходів із реалізації податкового дерегулювання щодо макроекономічних параметрів розвитку економіки вважаємо за доцільне обрати такі показники, як річний темп зростання ВВП та чистий приплив прямих іноземних інвестицій.

Також необхідно оцінити зворотній вплив якісного покращення умов господарювання та ведення бізнесу. На нашу думку, він проявлятиметься у підвищенні рівня податкової культури як із боку платників податків, так і з боку працівників фіскальних органів. Критеріями для оцінки даного напрямку впливу податкової дерегуляції можуть слугувати динаміка рівня тіньової економіки та показник оцінки якості державного регулювання.

Крім того, вважаємо за необхідне оцінити вплив процесів податкової дерегуляції на динаміку позицій України в міжнародному рейтингу Paying Taxes.

Таким чином, сформовано критеріальну базу, що ілюструє ефективність процесів податкової дерегуляції за окремими напрямками аналізу (табл. 2).

При цьому, враховуючи фактор часу, встановлювати кількісні цільові орієнтири для вищенаведених показників буде некоректним. Уважаємо за доцільне оцінювати лише загальну тенденцію зміни вищенаведених індикаторів.

Отже, багатоаспектна корисність процесів податкової дерегуляції на основі інтегрального показника (І) у довгостроковій перспективі визначатиметься на основі таких показників:

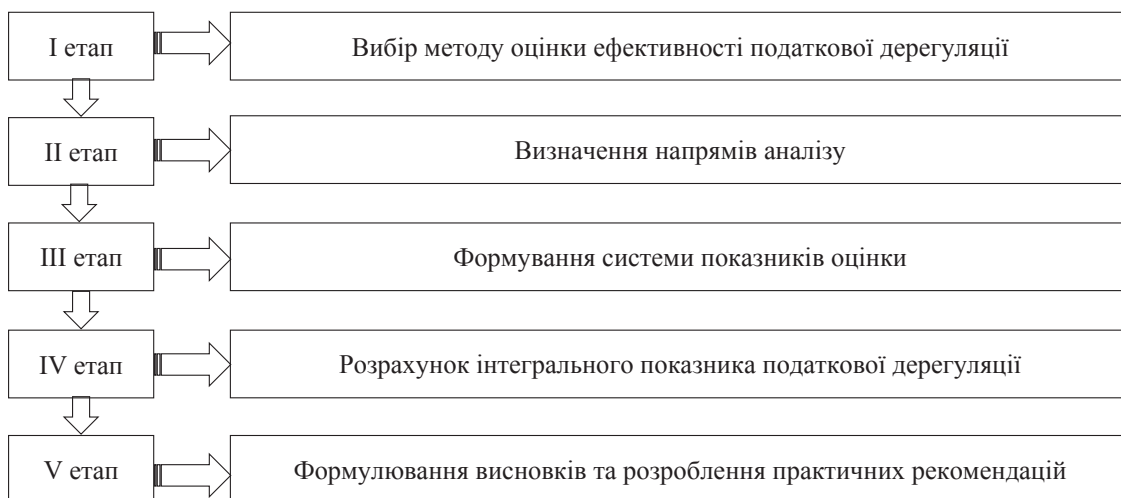
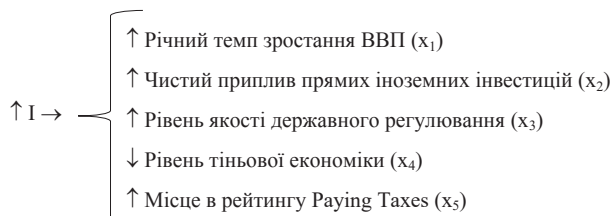


Рис. 2. Методичний підхід до проведення оцінки ефективності податкової дерегуляції

Джерело: розроблено авторами на основі [7, с. 62–64]

Таблиця 2

Система індикаторів оцінки ефективності податкової дерегуляції

Напрями аналізу	Показники
Рівень податкової культури	Зміна рівня тіньової економіки Динаміка показника оцінки якості державного регулювання
Сприятливість податкового середовища для економіки	Річний темп зростання ВВП Чистий приплив прямих іноземних інвестицій
Конкурентоспроможність податкової системи на міжнародному рівні	Оцінка динаміки позицій України у міжнародному рейтингу Paying Taxes

Джерело: складено авторами на основі [2]

Таблиця 3

Характеристика окремих показників оцінки ефективності податкової дерегуляції та ідентифікація значень інтегрального показника

Показники	Тип показника	Роки					
		2010	2011	2012	2013	2014	2015
Річний темп зростання (зниження) ВВП, %	фактичний	4,2	5,47	0,24	(0,03)	(6,56)	(9,87)
	нормалізований	0,92	1	0,66	0,64	0,22	0
Чистий потік прямих іноземних інвестицій, % до ВВП	фактичний	4,74	4,42	4,65	2,46	0,63	3,37
	нормалізований	0,95	0,93	0,95	0,80	0,68	0,86
Рівень тіньової економіки, % до ВВП	фактичний	38	34	34	35	43	40
	нормалізований	0,56	1,00	1,00	0,89	0,00	0,33
Місце в рейтингу легкості сплати податків	фактичний	181	181	181	165	164	108
	нормалізований	0	0	0	0,22	0,23	1
Інтегральний показник оцінки ефективності податкової дерегуляції		2,43	2,93	2,61	2,55	1,13	2,20

Джерело: розраховано авторами на основі [2]

Важливим етапом аналізу результативності реформ, що провадяться, є розрахунок інтегрального показника оцінки ефективності дерегуляційних заходів. Для визначення внеску кожного індикатора в інтегральний індекс пропонуємо проводити перетворення значень розглянутих вище коефіцієнтів у бальні оцінки.

Кожний із коефіцієнтів характеризуватиме рівноцінний внесок у загальний результат – по одному балу. При цьому необхідно провести нормалізацію показників задля приведення їх до порівнюваних одиниць вимірювання. Для показників, які, зростаючи в динаміці, свідчитимуть про ефективність процесу податкової дерегуляції, пропонуємо використовувати таку формулу нормалізації:

$$x_{ij}^n = \frac{x_{ij} - \min\{x_{ij}\}}{\max\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}} \quad (1)$$

Для показників, зростання яких указуватиме на необхідність підвищення ефективності податкової дерегуляції, нормалізація проводитиметься за формулою:

$$x_{ij}^n = \frac{\max\{x_{ij}\} - x_{ij}}{\max\{x_{ij}\} - \min\{x_{ij}\}} \quad (2)$$

де x_{ij}^n – нормалізоване значення j -го показника для i -го року;

$\min\{x_{ij}\}$ – мінімальне значення j -го показника за i років;

$\max\{x_{ij}\}$ – максимальне значення j -го показника за i років.

Визначення бальних оцінок відбуватиметься за такою схемою: якщо динаміка j -го показника відповідає цільовій спрямованості (зростанню чи зниженню), присвоюється 1 бал. Відповідно, якщо тенденція зміни значень j -го показника відбувається в протилежному до цільового напрямі, виставляється 0 балів.

Таким чином, якщо сукупність показників $x_j = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}$, де $j = 1, 2, \dots, n$ характеризує окремі напрями

ефективності податкової дерегуляції, то інтегральна оцінка визначатиметься як сума добутоків нормалізованих значень показників на відповідну кількість балів:

$$I = \sum_{j=1}^n x_{ij}^n * z_j \quad (3)$$

де z_j – бальна оцінка j -го показника.

Даний інтегральний показник може приймати значення 5, коли всі x_j набувають оптимальних значень, і 0 тоді, коли динаміка всіх показників є незадовільною.

Заключним етапом оцінки ефективності податкової дерегуляції має бути розроблення й обґрунтування напрямів та рекомендацій щодо вирішення наявних проблем у сфері податкового регулювання економіки на основі аналізу результатів оцінки ефективності податкової дерегуляції та визначення невирішених проблем.

У сформованих умовах ведення бізнесу процес податкової дерегуляції набуває особливої значущості. Для виявлення наявних тенденцій щодо дерегуляційних заходів у сфері оподаткування та, найголовніше, проблем їх реалізації нами було проведено аналіз цього напрямку державного регулювання за проміжними показниками та інтегральним показником оцінки ефективності податкової дерегуляції (табл. 3).

Результати аналізу, наведені в табл. 3, свідчать про низьку дієвість інструментів державного регулювання щодо поліпшення умов господарювання. Впродовж 2010–2013 рр. інтегральний показник коливався у межах 2,43–2,93. У цей період процеси податкової дерегуляції перебували на стадії обговорення та розроблення заходів щодо точкового покращення податкового регуляторного середовища.

Найнижче значення інтегрального показника оцінки ефективності податкової дерегуляції спостерігалось в 2014 р. Отже, цілком закономірно, що саме в наступному році відбувся дерегуляційний бум у сфері оподаткування. В 2015 р. інтегральний показник демонструє тенденцію

до зростання. Проте незначні позитивні зміни в податковому середовищі, зокрема покращення місця України в рейтингу сплати податків до 108-ї позиції, не можна розцінювати як абсолютну успішність податкових реформ.

Висновки. Отже, проведене дослідження підтвердило, що одним із ключових питань, яке потребує негайного вирішення, є питання урегульованості податкових відносин між державними органами та суспільством.

Очевидно, що потреба податкової дерегуляції викликана складними умовами ведення бізнесу, значним податковим тиском на платників та великою кількістю перевірок із боку фіскальних органів.

У роботі запропоновано визначати рівень податкової дерегуляції на основі інтегрального показника, що комплексно характеризує зміни в податкових відносинах держави і суспільства.

Список використаних джерел:

1. Федець І. Український малий та середній бізнес вимагає дерегуляції та кращого ставлення до себе у податковій / І. Федець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lev.org.ua/articles/what_do_SME_want.html.
2. Рейтинг країн / Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/data/exploretopics/paying-taxes>.
3. Report Paying Taxes 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pwc.com/gx/en/services/tax/paying-taxes-2017>.
4. Податковий індекс асоціації / Офіційний сайт Європейської бізнес-асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/uk/press-and-media/press-room/indices/tax-index>.
5. Річний звіт бізнес-омбудсмена за 2016 рік / Офіційний сайт Ради бізнес-омбудсмена [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://boi.org.ua/en/publications/reports>.
6. Статистичний щорічник України за 2015 рік / За ред. І.М. Жук. – Київ : Консультант. – 575 с.
7. Іванов Ю.Б. Методичний підхід до оцінки дієвості заходів у сфері дерегулювання економіки України / Ю.Б. Іванов, А.О. Удовенко // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2015. – № 2(46). – С. 59–65.

Аннотация. В работе исследованы необходимость и направления налоговой дерегуляции в Украине. Определено влияние налоговой составляющей на финансово-экономическую деятельность предприятий. Предложен методический подход к определению уровня эффективности налоговой дерегуляции на основе интегрального показателя. Рассчитаны значения интегрального показателя с учетом предлагаемого методического подхода за последние шесть лет.

Ключевые слова: регуляция, налоговая дерегуляция, налоги, государственный контроль, предпринимательская среда.

Summary. Investigated the need for tax and deregulation in Ukraine. Influence of the tax component of the financial-economic activity of enterprises. Methodical approach to determine the level of effectiveness of tax deregulation based on the integral index. Calculated values of integral index taking into consideration the proposed methodological approach for the last six years.

Key words: regulation, tax deregulation, taxes, state control, business environment.

Ключник А. В.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри публічного управління
та адміністрування і міжнародної економіки
Миколаївського національного аграрного університету*

Klyuchnik A. V.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor of Public Management and Administration
and International Economics Department
Mykolayiv National Agrarian University*

ВІДМІННІ РИСИ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

DISTINCTIVE FEATURES OF MANAGEMENT MARKETING ACTIVITIES OF BUILDING ENTERPRISE

Анотація. У роботі розглянуто відмінні риси управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств. Наведено визначення будівництва та будівельного підприємства. Розкрито класифікацію будівельних підприємств в Україні. Досліджено адміністративні функції управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств. Розкрито базовий комплекс маркетингу будівельного підприємства з урахуванням специфіки будівельної продукції. Виявлено характерні особливості формування та впровадження маркетингових програм на будівельному підприємстві.

Ключові слова: будівництво, будівельне підприємство, функції управління, комплекс маркетингу, управління маркетинговою діяльністю.

Вступ та постановка проблеми. В умовах сучасного розвитку вітчизняної економіки важливе місце в управлінні будівельним підприємством займає маркетингова діяльність. Формування та використання сучасних механізмів маркетингу на засадах інтеграції з менеджментом мають велике теоретичне та практичне значення для вирішення низки проблем ефективного господарювання, дають змогу сучасним підприємствам вчасно адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі й зосередитися на розв'язанні стратегічних завдань щодо завоювання та утримання конкурентних позицій на ринку. Управління маркетинговою діяльністю залежить від специфіки виробничо-господарської діяльності та накладає певні особливості на ринкову поведінку суб'єкта господарювання будівництва, тому дослідження відмінних рис управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств виступає достатньо вагомим та актуальним науково-прикладним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему управління маркетингом на підприємстві досліджували як вітчизняні, так і зарубіжні науковці: Є.Ю. Гнатченко [1], Г.М. Гребньов [2], М.В. Гронська [3], Н.О. Іксарова [4], В.Г. Євгєєва [5], О.О. Селєзньова [6], О.С. Телєтов [7] та ін. У наведених роботах розглянуто сутність маркетингового управління в будівельній галузі, маркетингові чинники впливу та механізм управління конкурентоспроможністю, структуру маркетингової діяльності, створення маркетингових служб у будівництві тощо. Проте вивчення вітчизняного та світового досвіду розвитку маркетингу та менеджменту суб'єктів господарювання будівництва показало, що відмінні риси управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств висвітлено не повною мірою.

Метою даної роботи є виявлення та розкриття відмінних рис управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств, що повинно сприяти прискоренню впровадження в господарську діяльність маркетингових принци-

пів та орієнтирів і, як наслідок, посиленню конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів будівельної галузі.

Результати дослідження.

Маркетингова діяльність є невід'ємною частиною суб'єктів господарювання будівельної індустрії, що складається із сукупності процесів, залежних від специфіки виробничо-господарської діяльності будівельних підприємств, це: вивчення ринку, розроблення товарної номенклатури, формування цінової політики, забезпечення дистрибуції, просування, продажу продукції. Доцільно під час дослідження відмінних рис управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств визначити насамперед особливості власне будівництва та ринкової діяльності підприємств будівельної галузі.

Відповідно до Наказу МФУ «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти» [8], будівництво – це спорудження нового об'єкта, реконструкція, розширення, добудова, реставрація і ремонт об'єктів, виконання монтажних робіт.

Будівельний комплекс – самостійна галузь народного господарства, яка служить базою економічного і науково-технічного розвитку всіх його галузей і об'єднує виробництво будівельних матеріалів і будівельне виробництво.

Будівництво об'єднує підрядні будівельні, монтажні, спеціалізовані організації й ті, які виконують роботи господарськими способами. Будівельний комплекс включає виробництво будівельних матеріалів, капітальне будівництво та галузі, які їх обслуговують. Будівельний комплекс складається з таких основних блоків: виробництво будівельних матеріалів, власне будівництво, будівельне машинобудування, проектно-конструкторські й дослідні роботи в галузі будівництва.

Капітальне будівництво як галузь матеріального виробництва включає проектно-дослідницькі і науково-дослідні, будівельні і монтажні організації, підприємства будівельної індустрії, виробництво будівельних матеріалів і тран-

спорт. Окрім того, у сфері капітального будівництва прямо чи опосередковано беруть участь різні галузі національної економіки, що забезпечують будівництво металом і метало-конструкціями, цементом, лісоматеріалами, будівельними машинами, засобами транспорту, паливом і енергетичними ресурсами. У процесі створення основних фондів, продукції будівельних організацій, беруть участь робочі кадри, засоби праці (знаряддя праці) і предмети праці (матеріали). Взаємодіючи між собою, основні елементи будівельного процесу створюють кінцеву будівельну продукцію (будівлі, споруди, об'єкти) в натуральному і грошовому вираженні (натуральній і грошовій формах).

У будівельному процесі виокремлюють три етапи: 1) підготовка будівництва; 2) власне будівництво; 3) реалізація будівельної продукції (здача готового об'єкта будівництва в експлуатацію).

Будівельні підприємства класифікують за такими ознаками. За характером договірних відносин (контрактом) – генпідрядні та субпідрядні. Генеральний підрядчик укладає підрядний договір (контракт) із замовником та виконує власними силами основний обсяг загальнобудівельних робіт та координує діяльність усіх учасників будівельного виробництва. Субпідрядні організації виконують спеціалізовані види робіт: санітарно-технічні, електромонтажні, монтаж технологічного обладнання тощо [9].

За видом робіт виділяють: загальнобудівельні підприємства, що виконують основні види загальнобудівельних робіт (земляні, бетонні, монтаж конструкцій тощо); спеціалізовані – виконується один вид або комплекс однорідних робіт (опоряджувальні, покрівельні, електромонтажні, санітарно-технічні тощо). Розрізняють також будівельні організації, які спеціалізуються за видами будівництва: промислове, житлове, транспортне, сільськогосподарське тощо.

За районом діяльності – трести міського типу, регіональні (територіальні) підприємства.

За чисельністю працівників – малі, середні та великі підприємства.

Під будівельним підприємством Т.І. Світлична пропонує розуміти відособлену виробничо-господарську одиницю, основою якої є професійно організований трудовий колектив, здатний за допомогою наявних у його розпорядженні засобів виробництва виготовляти будівельну продукцію у вигляді будівельних споруд, будівельних робіт і послуг відповідного призначення, профілю та типу.

Основними рисами сучасного будівельного підприємства виступають [9]:

1. Організаційна єдність: будівельне підприємство – це певним чином організований постійний колектив зі своєю внутрішньою виробничою структурою та порядком управління і базується на ієрархічному принципі організації економічної діяльності.

2. Майнова відповідальність: будівельне підприємство несе повну відповідальність усім своїм майном за різних обставин.

3. Будівельне підприємство передбачає єдиноначальність і ґрунтується на прямих та адміністративних формах управління.

4. Вступає у господарські відносини від власного імені, має самостійний баланс, розрахунок та інші розрахунки в банках і круглу печатку, дозвіл на виробництво будівельно-монтажних робіт і реалізацію своєї продукції, тобто кожна будівельна організація має бути ліцензованою.

5. Оперативно-господарська й економічна самостійність – будівельне підприємство самостійно укладає різного роду угоди і здійснює операції, забезпечує прибуток або зазнає збитків, за рахунок прибутку забезпечує ста-

більше фінансове становище і подальший розвиток виробництва та власної інфраструктури.

Внутрішня діяльність будівельного підприємства полягає у безперервному і безпосередньому виробництві будівельної продукції та послуг. Її учасниками є: трудовий колектив в особі працівників і управлінського персоналу, власника (одноосібного і колективного). Зовнішній бік будівельної організації зумовлений відносинами з постачальниками, споживачами продукції (замовниками), партнерами (субпідрядниками), кредиторами, державними органами.

Особливості ринкової діяльності будівельного підприємства такі:

1. Кількість відділень будівельних організацій може бути досить великою і перебувати далеко один від одного. При цьому характер їх роботи може бути сезонним, що призводить до мобілізації виробництва, тобто готовність змінити місце дислокації на інше в стислі терміни, згідно з договором.

2. На швидкість та якість виконання робіт впливають кліматичні та природні умови. Вони можуть знизити не тільки швидкість робіт, а й змістити терміни їх закінчення і введення об'єкта в експлуатацію. Також впливає місце розташування необхідних природних ресурсів (щебін, пісок). За віддаленого розташування витрачаються гроші і час на їх перевезення.

3. Технологія виробництва будівельних робіт обширна і включає безліч типів робіт і послуг: земляні, залізобетонні роботи, оздоблювальні роботи, а також розроблення дизайну та благоустрій території.

4. Організація товарно-грошових відносин у сучасних умовах вимагає все більших витрат. Аналіз ринків свідчить про те, що найбільше витрат припадає на транспортну логістику, що становить близько 20% від загальної частки витрат на організацію будівельного виробництва.

5. Негативними факторами, що впливають на будівництво, є такі: недостатня кількість оборотних активів підприємства, невірне планування і, як наслідок, нерівномірний розподіл будівельно-монтажних робіт, неплатоспроможність замовників, а також недоліки в самій системі державного контролю та регулювання [10].

Виходячи з вищенаведеного, можна стверджувати, що будівельним підприємствам для утримання успіху на ринку необхідно орієнтуватися на найбільш повне задоволення потреб замовників, забезпечення їх засобами чи комплексом засобів, відповідними послугами на високому рівні, для чого слугує управління маркетинговою діяльністю. Споживачі вимагають від будівельників надання повного комплексу робіт, до якого належать якість обслуговування, надання сукупних послуг, післяреалізаційне обслуговування. Так, формуючи лінію ринкової поведінки на основі стратегії, побудованої на базі адекватної інформації про ринок, будівельне підприємство має можливість ефективно діяти на ринку.

Розглянувши особливості підприємств будівельної галузі, можна виділити загальні риси управління маркетинговою діяльністю на будівельних підприємствах: персональний характер стосунків постачальників і споживачів будівельних послуг; висока значимість маркетингових досліджень як важливої передумови успішності будівельних послуг; індивідуальний характер маркетингових досліджень; необхідність наскрізного маркетингового супроводження процесів створення, експлуатації, здавання в оренду і продажу об'єктів нерухомості; необхідність орієнтації на потреби первинних споживачів послуг; багатовекторність напрямів задоволення потреб (інвесторів, девелоперів, користувачів об'єктів, кінцевих споживачів); потреби в наявності широкого кола висо-

кокваліфікованих фахівців, здатних успішно виконувати маркетингові функції в будівельній галузі, відповідній маркетинговій інфраструктурі [11].

Управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства передбачає планування, організацію, контроль та координацію маркетингових дій для адаптації до вимог ринку та задоволення потреб споживачів. З огляду на це, доцільно виявити особливості названих функцій управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства в сучасних умовах.

Планування маркетингової діяльності являє собою процес визначення орієнтирів діяльності та розроблення стратегічних планів і комплексних маркетингових програм для формування оптимального маркетинг-міксу. На етапі маркетингового планування на будівельному підприємстві здійснюється визначення ринкових цілей, до яких у нинішніх умовах належать: визначення формату об'єктів, на які на даний момент та у терміни реалізації проекту існуватиме стійкий попит (офісні будівлі, торговельні площі, житлові будинки тощо) для найбільш повного задоволення потреб споживачів та максимізації позитивного ефекту для підприємства.

Значне місце в управлінні маркетинговою діяльністю займає організація. Зокрема, розподіл функціональних обов'язків між підрозділами для досягнення визначених на попередньому етапі цілей є, на нашу думку, передумовою ефективного функціонування будівельного підприємства на ринку, підвищення його конкурентоспроможності. Процес маркетинг-орієнтованої організації роботи на підприємстві має бути якісним і спрямованим на те, щоб визначені керівництвом цілі та розроблені заходи з їх досягнення були зрозумілі всім виконавцям, зокрема, тим, хто займається проектуванням об'єктів та безпосередньо здійснює будівництво споруд. Зрозумілість завдань є запорукою уникнення імпровізації, умовою запобігання конфліктам між керівництвом і виконавцями.

Орієнтація процесу організації діяльності працівників різних функціональних підрозділів на потреби клієнтів є передумовою його успішності, оскільки в нинішніх умовах ефективність процесу управління підприємством підвищується пропорційно посиленню взаємодії маркетингового відділу з іншими підрозділами підприємства [11].

Однією з ключових функцій управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства є контроль. Аналіз літературних джерел свідчить, що маркетингологи нині не дійшли однозначних висновків щодо методології моніторингу та оцінювання ефективності управління маркетинговою діяльністю на підприємстві. Так, зустрічаються позиції, що ефективність управління маркетинговою діяльністю для конкретного підприємства визначається результатами вдосконалення виробничо-збутової діяльності за такими основними напрямками: оптимальне використання потенціалу ринку, у тому числі для нового продукту; підвищення достовірності прогностичних оцінок; винайдення сегмента ринку, на якому підприємство має найкращі ринкові можливості; підвищення точності аналізу збалансованості ринку тощо.

На думку О.В. Гринько, управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств в умовах сьогодення повинно забезпечувати:

- надійну, достовірну і своєчасну інформацію про ринок, структуру і динаміку попиту, смаки і переваги покупців, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування будівельного підприємства;

- необхідний вплив на споживача, на попит, на ринок, що забезпечує максимально можливий контроль сфери реалізації;

- формування конкурентоздатної будівельної продукції, яка більш повно відповідає вимогам ринку, ніж продукція конкурентів.

М. Мак-Дональд стверджує, що контроль та аналіз управління маркетинговою діяльністю підприємств має проводитися емпіричними методами за такими напрямками: внутрішнє ставлення менеджменту компанії до маркетингу (його визначення, роль та функції); організація маркетингової діяльності за усіма напрямками (залучення до процесу стратегічного планування, рівень координації та інформаційного обміну між функціями маркетингу); практичне втілення функцій маркетингу в діяльність підприємства (використання маркетингових досліджень, планування, участь у розробленні нових товарів тощо) [12]. Даний підхід є прийнятним для будівельних підприємств.

Названі управлінські функції суб'єкта господарювання будівельної галузі реалізуються шляхом формування базового комплексу маркетингу: товарної політики, дистрибуції, ціноутворення, просування продукції.

Під час вироблення товарної політики будівельного підприємства необхідно враховувати особливості будівельного ринку та продукції: висока конкуренція на ринку з боку вторинної нерухомості; початок споживання будівельної продукції відкладено у часі; рівень соціально-економічного розвитку району впливає на ринок підрядних робіт; постійне фінансування, обґрунтовані проектні рішення і вірний розрахунок тривалості будівництва мають безпосередній вплив на тривалість створення продукції; життєвий цикл товару обмежений окремим замовленням; велика кількість учасників, залучених у створення будівельної продукції.

Канали розподілу будівельної продукції найчастіше розрізняють за рівнями, тобто за кількістю посередників між товаровиробником і споживачами. У каналі нульового рівня господарські взаємовідносини з виробництва готової продукції відбуваються безпосередньо між замовниками і будівельною організацією. Але іноді виникає контрактна організація, що є посередником між будівельною організацією і замовником. Так відбувається за бюджетного фінансування будівництва, а також масового виробництва будівельної продукції. У каналі розподілу другого рівня домогосподарства вкладають кошти в інвестиційні фонди, які, своєю чергою, привертають контрактні організації на договірній основі для більш ефективного розміщення інвестицій серед будівельних організацій. Таким чином, другий рівень включає інвестиційну компанію. Надалі будівельна продукція розподіляється між вкладниками. Якщо в ланцюжку з'являється ще одна дійова особа, а саме ріелтор, то це вже канал розподілу третього рівня.

Специфіка будівельних ринків накладає певні обмеження на можливість варіювання каналами збуту продукції. Попит на будівельну продукцію носить похідний (вторинний) характер, і таким він є тому, на думку Ю.Т. Боровик [13], що виникає внаслідок попиту на товари, будівельні роботи і послуги, для виготовлення чи надання яких потрібна будівельна продукція. У цілому попит на будівельну продукцію залежить від загального рівня економічного розвитку країни. Факторами, що визначають позицію будівельної продукції на ринку, є ціна, якість, імідж товару і підприємства, естетичність та інші показники, що характеризують товар і підприємство.

Специфіка маркетингового комплексу у сфері будівництва визначається передусім особливостями самого будівельного продукту, серед яких:

- 1) територіальна закріпленість об'єкта будівництва;
- 2) вплив на споживчу цінність будівельного продукту наявності і стану інженерної та соціальної інфраструктури;

3) вплив на споживчу цінність будівельного продукту стану прилеглих територій, ступеня і характеру їх засвоєності і використання;

4) колективний характер володіння та використання будівельного продукту (якщо мова йде про багатоквартирні будинки і житлові комплекси);

5) вплив на споживчу цінність поведінки інших споживачів;

6) складність оцінки якісних параметрів готового будівельного продукту споживачем;

7) тривалий цикл використання будівельного продукту;

8) висока капіталомісткість та ін.

Зрозуміло, вищевказане відбивається й на особливостях маркетингової діяльності будівельного підприємства, серед яких можна виділити:

1) наявність різнорідних сегментів ринку, як географічних, так і економічних та психографічних;

2) висока ризикованість операцій у свідомості споживачів унаслідок високої капіталомісткості будівельного продукту;

3) необхідність активного зняття когнітивного дисонансу, що виникає у споживача в результаті високоризикованих операцій;

4) необхідність тривалого комунікативного впливу з використанням технік особистих продажів та ін.

Розроблення ефективних маркетингових комунікацій завжди передбачає виявлення найбільш значущих для цільової аудиторії характеристик продукції [14]. Споживачі, приймаючи рішення про покупку, передусім шукають змістовну інформацію про найважливіші характеристики товару й економічну вигоду. При цьому важливою особливістю комунікативного забезпечення збуту будівельної продукції є те, що і після її успішної реалізації процес комунікацій не повинен припинятися, оскільки його продовження веде до зняття когнітивного дисонансу у покупців, які уклали угоду.

Слід також урахувувати, що, оскільки будівельна продукція є продукцією особливого попиту, цикл ухвалення рішення про покупку, як правило, досить тривалий і характеризується високим ступенем залученості покупця і значним ступенем раціональності даного рішення. Разом із тим житло, що купується не в інвестиційних цілях, є з психологічного погляду змішаним продуктом, під час вибору якого важливі й раціональні, й емоційні параметри. Іншими словами, споживач повинен бути не тільки впевнений у довговічності, надійності, безпеці, комфортності житла, що купується, але воно також має йому подобатися. У контексті маркетингових комунікацій це вимагає застосування змішаних комунікативних стратегій, як інформаційних, так і трансформативних [15].

Якщо для низки інших галузей комунікативна і психологічна ефективність просування виступають свого роду обов'язковими проміжними стадіями для досягнення економічної ефективності, то у сфері будівництва психологічний ефект може бути повноцінною самоціллю поряд з

економічним, оскільки спрямований на зниження когнітивного дисонансу покупця після здійснення угоди.

Під час управління маркетинговою діяльністю відповідальні особи на будівельному підприємстві розробляють маркетингову програму, яка повинна слугувати основою для всіх планів будівельної організації. На неї необхідно орієнтуватися за будь-якого планування. Це дасть змогу правильно розрахувати фінансові вкладення і гармонізувати їх, а також запобігти виникненню робочих прорахунків, правильно оцінити свої можливості, плюси і мінуси, що відрізняють від конкурентів. Так, одним із головних етапів у розробленні маркетингової програми для будівельних підприємств, що спеціалізуються на зведенні будівель і споруд, є сегментація ринку – поділ клієнтів на групи. Розподіл може проводитися за кількома ознаками: географічними, економічними і демографічними.

Під час реалізації управлінських функцій будівельні підприємства дотримуються різних тактик, таких як: 1) диференційований маркетинг, в якому розробляється програма стратегії для всіх конкурентних областей ринку окремо. Така тактика дає змогу досягти максимального збуту продукції та зробити прибуток у довгостроковій і близькій перспективі більш стабільним, а також знизити ризик втрати грошових коштів; 2) єдиний маркетинг, в якому метою маркетингу є тільки максимальний продаж будівель певного типу.

Важливо зауважити, що маркетингові програми – це лише інструмент управління маркетинговою діяльністю, адже управління маркетинговою діяльністю в будівництві – це процес адаптації виробничо-господарської діяльності підприємства до наявних ринкових умов, який складається з чотирьох основних етапів, а саме: проведення аналізу кон'юнктури ринку; визначення цільових ринків, на які буде спрямована діяльність організації, та постановка цілей; розроблення комплексу маркетингу та плану маркетингової діяльності; реалізація та аналіз намічених заходів.

Отже, управління маркетинговою діяльністю будівельного підприємства обов'язково повинно бути ситуаційно доцільним, мати налагоджену і розвинену систему ефективної комунікації з потенційними споживачами, іншими учасниками ринку, суспільством для вдалого позиціонування товару й отримання бажаного результату.

Висновки. Дослідивши відмінні риси управління маркетинговою діяльністю будівельних підприємств, можна виділити характерні особливості: персональний характер стосунків постачальників і споживачів будівельних послуг; висока значимість маркетингових досліджень як важливої передумови успішності будівельних послуг; індивідуальний характер маркетингових досліджень; необхідність наскрізного маркетингового супроводження процесів створення, експлуатації, здавання в оренду і продажу об'єктів нерухомості; необхідність орієнтації на потреби первинних споживачів послуг; багатовекторність напрямів задоволення потреб; потреби в наявності широкого кола висококваліфікованих фахівців.

Список використаних джерел:

1. Гнатченко Є.Ю. Менеджмент маркетингової діяльності підприємства будівельної галузі / Є.Ю. Гнатченко, Ю.І. Гайко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – Вип. 4. – С. 331–334.
2. Гребньов Г.М. Формування напрямків підвищення ефективності маркетингового механізму управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств / Г.М. Гребньов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economy.kpi.ua/uk/node/763>.
3. Гронська М.В. Особливості маркетингової діяльності будівельного підприємства / М.В. Гронська // Економіка та держава. – 2014. – № 9. – С. 28–30.
4. Іксарова Н.О. Особливості формування системи маркетингового управління на підприємствах будівельного комплексу на етапі посткризового розвитку / Н.О. Іксарова // Економічний простір. – 2014. – № 84. – С. 149–156.

5. Євтєєва В.Г. Маркетинг як інструмент підвищення конкурентоспроможності будівельного підприємства на ринку житла України / В.Г. Євтєєва // Ефективна економіка. – 2013. – № 8.
6. Селезнєва О.О. Генезис маркетингової діяльності будівельних підприємств розвинутих країн / О.О. Селезнєва // Фінансовий простір. – 2015. – № 1(17). – С. 250–254.
7. Телстов О.С. Інноваційна маркетингова діяльність у житловому будівництві / О.С. Телстов, А.А. Граділь, М.П. Рудь // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 3. – С. 33–46.
8. Наказ МФУ «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 18 «Будівельні контракти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0433-01>.
9. Світлична Т.І. Конспект лекцій з дисципліни «Економіка і організація діяльності будівельного підприємства» / Т.І. Світлична. – Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2016. – 37 с.
10. Лагута И.В. Специфика маркетинга в строительстве. Внедрение маркетинговых мероприятий / И.В. Лагута, И.О. Коротыч // Региональное развитие. – 2016. – № 6(18) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://regrazvitie.ru/wp-content/uploads/2016/11/Korotych-Laguta.pdf>.
11. Гринько О.В. Особливості маркетингового менеджменту будівельних підприємств / О.В. Гринько // Economics and Region. – 2016. – № 6(61) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://77.121.11.9/bitstream/PoltNTU/1977/1/%D0%93%D1%80%D0%B8%D0%BD%D1%8C%D0%BA%D0%BE.pdf>.
12. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб. : Питер, 2007. – 320 с.
13. Боровик Ю.Т. Механізм управління конкурентоспроможністю будівельних підприємств залізничного транспорту / Ю.Т. Боровик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ekuzt.gov.ua/files/R_ekuzt_2014-02-03-2015.pdf.
14. Хан Р.С. Основные параметры оценки эффективности маркетинговой коммуникации / Р.С. Хан // Научное обозрение. – 2014. – № 9. – Ч. 3. – С. 995–998.
15. Patrick De Pelsmacker, Maggie Geuens, Joeri Van Den Bergh. Marketing communications. A European perspective. London: Pearson Education Limited, 2013. – 641 p.

Аннотация. В работе рассмотрены отличительные особенности управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий. Приведены определения строительства и строительного предприятия. Раскрыта классификация строительных предприятий в Украине. Исследованы административные функции управления маркетинговой деятельностью строительных предприятий. Раскрыт базовый комплекс маркетинга строительного предприятия с учетом специфики строительной продукции. Выявлены характерные особенности формирования и внедрения маркетинговых программ на строительном предприятии.

Ключевые слова: строительство, строительное предприятие, функции управления, комплекс маркетинга, управление маркетинговой деятельностью.

Summary. Different features of management marketing activities of construction enterprises are considered in this work. The definitions of construction and construction company are given in the article. The classification of construction enterprises in Ukraine is revealed. The administrative functions of management marketing activities of construction enterprises are investigated. The basic marketing complex of construction enterprise with the account of specificity of building products is revealed. The characteristic features of the formation and implementation of marketing programs at the construction company are revealed.

Key words: construction, construction company, management functions, marketing complex, management marketing activities.

Комар Н. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки
Тернопільського національного економічного університету

Komar N. V.
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of International Economics Department
of Ternopil National Economic University

ПРОЦЕС ВІЗОВОЇ ЛІБЕРАЛІЗАЦІЇ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КРАЇНАМИ ЄС

VISA LIBERALIZATION PROCESS BETWEEN UKRAINE AND COUNTRIES OF EUROPEAN UNION

Анотація. У статті розглянуто етапізацію укладання угод та проведення самітів між Україною та країнами ЄС у напрямі досягнення безвізового режиму для громадян України. Оцінено реформи в Україні, досягнення яких сприяло лібералізації візового режиму. Досліджено загрози та перспективи безвізового режиму для України та країн ЄС, вивчаючи досвід Молдови.

Ключові слова: безвізовий режим, шенгенські візи, біометричні дані, антикорупційні реформи, візова лібералізація.

Вступ та постановка проблеми. На сучасному етапі курс України на інтеграцію в політичний, економічний і культурно-освітній простір є пріоритетним як для внутрішнього розвитку нашої держави, так і в її зовнішніх відносинах. Як показує зарубіжний досвід, зокрема Молдови, безвізовий режим дає змогу розвивати міжлюдські контакти, активізувати економічний розвиток, культурний та науковий обмін тощо. Загалом лібералізація візового режиму сприяє збільшенню кількості громадян, які перетинають кордон без віз за наявності біометричних паспортів та розвитку контактів за усіма напрямками (туризм, родинні зв'язки, бізнес, наукове співробітництво, міжкультурний діалог). Так, кількість молдовських громадян, які подорожують до ЄС, могла бути більшою, однак основним бар'єром є обмежені фінансові можливості. Водночас це свідчить про наявність потенціалу для зростання туризму, що значною мірою залежить від рівня доходів громадян Молдови. Лібералізація візового режиму між ЄС та країнами Східного Партнерства важлива не лише для країн – учасниць ініціативи «Східне партнерство», а й для самих країн – членів ЄС. Для досягнення візової лібералізації Україна мала виконати вимоги, поставлені перед нею Європейським Союзом. Аналіз еволюції імплементації укладених угод у напрямі лібералізації візового режиму України з Європейським Союзом та оцінка проблем, які виникали під час отримання шенгенських віз та які перспективи отримують українці в процесі запровадження безвізового режиму, вивчаючи досвід Молдови, є метою нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем, пов'язаних із трудовою міграцією та формуванням й реалізацією міграційної політики, присвятили свої праці такі науковці, як Е. Лібанова, О. Малиновська, А. Гайдучкий, В. Орешкін, С. Пирожков, Ю. Пахомов, М. Романюк, Т. Ромашенко, М. Шульга, В. Олфір, О. Піскун, О. Позняк, І. Прибиткова, Ю. Римаренко, В. Трошинський, Ю. Шемшученко та ін.

Процес лібералізації візового режиму між Україною і Європейським Союзом досліджували як українські, так і європейські вчені: О. Врадій, І. Сушко, О. Сушко, Д. Курдельчук, О. Дзяд, О. Рудік, І. Грицяк, Е. Клейтон, Х. Бреді, Е. Геддес, Г. Лахав, Р. Блом та ін.

Водночас огляд літературних джерел дає змогу зробити висновок, що візовий складник міграційних відносин України з ЄС, зокрема які перспективи можуть отримати українці при запровадженні безвізового режиму, вивчаючи досвід Молдови, залишаються недостатньо дослідженими.

Метою даної роботи є аналіз політики української держави у сфері візової лібералізації з Європейським Союзом, зокрема виявлення економічних наслідків для обох сторін від безвізового режиму в умовах вивчення зарубіжного досвіду на прикладі Молдови.

Результати дослідження.

Спільна робота України та Європейського Союзу у напрямі лібералізації руху осіб ведеться вже давно. Так, у 2005 р. між Україною та Європейським Співтовариством був підписаний План дій «Україна – Європейський Союз», схвалений Кабінетом Міністрів України від 12 лютого 2005 р. Від 26 липня 2005 р. Указом Президента України в односторонньому порядку був уведений безвізовий режим для громадян держав – членів ЄС.

18 червня 2007 р. між Україною та Європейським Союзом була підписана Угода про полегшення візового режиму і реадмісію, яка передбачала полегшення на взаємній основі видачі віз для осіб, які мають намір знаходитися в країні терміном до 180 діб, фіксовану ціну візового збору в 35 євро, надання безкоштовних віз певним категоріям громадян, а також можливість видачі багаторазових і довгострокових віз (до п'яти років), чіткі критерії, коли й як повертати осіб, що незаконно проживають на території країн – членів ЄС та України [1].

Окрім того, лібералізація руху громадян України територією держав – членів Європейського Союзу стала предметом розгляду декількох самітів: саміт «Україна – ЄС» у Парижі у вересні 2008 р.; саміт «Східного партнерства» у Празі 7 травня 2009 р.; саміт «Україна – ЄС» у Брюсселі 22 листопада 2010 р. Так, на 14-му саміті «Україна – ЄС» Україна стала першою з країн «Східного партнерства» поза межами Балкан, яка отримала від Євросоюзу План дій щодо лібералізації безвізового режиму для короткострокових поїздок українських громадян до держав Євросоюзу (ПДЛВР). У січні 2011 р. подібний ПДЛВР отримала Молдова, а в 2013 р. – Грузія.

Для того щоб приєднатися до держав, громадянам яких не потрібні візи для в'їзду на територію держав – членів Європейського Союзу, Україна мала виконати чотири блоки завдань, а саме: безпека документів включно із запровадженням біометричних даних; управління міграцією, зокрема розроблення заходів із протидії нелегальній міграції та реадмісії; громадський порядок та безпека; забезпечення основних прав і свобод людини.

Для пришвидшення виконання ПДЛВР 22 квітня 2011 р. був виданий Указ Президента України «Про Національний план із виконання Плану дій щодо лібералізації Європейським Союзом візового режиму для України», основною метою якого було активізувати діяльність українських органів влади у міграційній сфері.

Для реалізації ПДЛВР Верховна Рада України ухвалила Закон «Про Єдиний державний демографічний реєстр та документи, що підтверджують громадянство України, посвідчують особу чи її спеціальний статус», який передбачав виконання вимог Європейського Союзу щодо введення в обіг закордонних паспортів громадян України з біометричними даними: відцифрований підпис, відцифрований образ обличчя особи, відцифровані відбитки пальців рук.

27 червня 2014 р. між Україною та ЄС після підписання політичної частини Угоди про Асоціацію обидві сторони підписали економічну частину угоди, яка була ратифікована Верховною Радою України та Європейським Парламентом 16 вересня 2014 р. Відповідно до ст. 19 цього документа, рух осіб між ЄС та Україною мав регулюватися чинними угодами про реадмісію 2007 р., спрощення видачі віз 2007 р., а також шляхом поступового запровадження для громадян України безвізового режиму, який визначений у Плані дій щодо лібералізації візового режиму 2010 р. [2].

Згідно з Індексом лібералізації візового режиму Східного партнерства, який розроблений експертами Фонду Стефана Баторія спільно з Об'єднанням за Європу без віз, Україна мала досить високі показники виконання критеріїв ЄС. Рівень відповідності української системи документації європейським стандартам в Індексі становив 6,5 бала з 10, реформування системи контролю за міграцією – 7,3, зрушення у сфері громадської безпеки та порядку – 7,3, а реформа зовнішніх відносин та гарантування прав людини – 7 балів. Серед держав Східного партнерства найсуттєвіший прогрес простежувався лише у Молдові, яка згодом отримала безвізовий режим із 28 квітня 2014 р. Такі країни, як Азербайджан та Білорусь, були далекі від візової лібералізації.

Результатом поступової лібералізації візового режиму для українців було стабільне зростання чисельності оформлених їм шенгенських віз: у 2014 р. громадяни України отримали 1 284 908 віз, що на 16% більше, ніж у 2013 р. Україна за кількістю отриманих шенгенських віз посіла друге місце у світі після Росії. Слід також відзначити, що 38,56% віз були багаторазовими, а частка відмов в оформленні візи незначна: 2,03% у 2014 р. проти 3,3% у 2013 р. [3].

Незважаючи на такі позитивні тенденції, основними труднощами, з якими стикалися громадяни України під час отримання віз, можна навести такі:

– по-перше, країни – члени ЄС проводили власну візову політику, за якої були створені можливості для відмови на основі неповного комплексу документів, недостатньо доведеної «укоріненості в українське суспільство». Часом консульства відмовлялися приймати документи про заброньовані через Інтернет готелі, а також вимагали документи, що підтверджують передоплату готелю. Зага-

лом середня кількість додаткових документів, які подавалися у консульства українськими громадянами, крім закордонного паспорта й анкети, становила від трьох до восьми залежно від країни;

– по-друге, країни – члени ЄС штучно зменшували кількість видачі багаторазових віз: від 86 до 100% багаторазових віз Литви, Словенії, Португалії та Бельгії видані на період менший за шість місяців, переважна більшість віз – на один місяць. Водночас за Візовим кодексом ЄС багаторазові візи мають видаватися терміном від шести місяців до п'яти років;

– по-третє, відсутність відмітки щодо основної країни перебування під час тривалої поїздки, яка передбачає, своєю чергою, відвідання кількох країн, також призводила до відмови у наданні шенген візи.

Як показує практика, українські громадяни часом самі не дотримуються основних правил Візового кодексу ЄС, а саме не перетинають кордон тієї країни, яка видала візу, що є порушенням правила першого в'їзду. Крім того, громадяни України під час перетину кордону декларують іншу мету поїздки, ніж зазначена у шенгенській візі, що є також серйозним порушенням та однією з найчастіших причин відмови у в'їзді на територію ЄС.

Україна в повному обсязі виконала першу – законодавчу – фазу Плану дій, оскільки 13 травня 2014 р. ухвалила низку законодавчих актів, стратегічних та програмних документів у таких сферах, як захист персональних даних, правовий статус іноземців, управління кордонами та міграцією, боротьба з торгівлею людьми, незаконним обігом наркотичних засобів та дискримінацією, взаємна допомога у кримінальних справах, запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, протидія корупції та запровадження біометричних документів для виїзду за кордон, а також ратифікувала ключові міжнародні документи.

Після ухвалення Україною всіх необхідних законів Комісія ЄС 24 травня 2014 р. рекомендувала перейти нашій державі до другої – імплементаційної – фази. 2 жовтня 2014 р. місія ЄС відзначила, що Україна робить ефективні кроки у формуванні необхідних правових, політичних та інституційних засад для реалізації ПДЛВР. Так, станом на 2015 р. уряду України вдалося розпочати видачу біометричних паспортів, а також обладнати 39 пунктів пропуску доступом до системи Інтерполу. Крім того, в Україні були проведені антикорупційні реформи, а саме створено спеціальні незалежні органи для запобігання корупції та розслідування корупційних злочинів: Національне агентство запобігання корупції, Національне антикорупційне бюро, Спеціальна антикорупційна прокуратура, відбувся запуск електронного декларування активів державних службовців.

Національне антикорупційне бюро станом на квітень 2016 р. відкрило 120 кримінальних проваджень у справах про корупцію за участю українських посадовців, передало до суду дев'ять справ щодо 12 фігурантів, вручило 25 повідомлень про підозру, арештувало 220 млн. грн. Однак, країна повинна й надалі продовжувати план дій у реформах боротьби з корупцією [4].

Після схвалення звіту щодо виконання Україною Плану дій із візової лібералізації (ПДВЛ) Єврокомісія у 2015 р. рекомендувала Раді ЄС надати Україні безвізовий режим. Дискусії всередині ЄС щодо скасування віз для громадян України тривали довгий час. Як зазначають експерти, деякі країни ЄС були неготові надавати Україні безвізовий режим через конфлікт на сході та можливості збільшення кількості осіб, які будуть шукати притулок за кордоном. Хоча така тенденція є дискусійною. У випадку

з Молдовою кількість поданих молдованами заяв про надання притулку в ЄС залишається незначною порівняно з громадянами інших країн, незважаючи на збільшення цього показника в 2014 р. (394 заяви) порівняно з попередніми роками (379 заяв у 2011 р., 244 – у 2012 р. і 228 – у 2013 р.). Водночас спостерігається зниження обсягу заяв про надання статусу біженця – з 17 у 2013 р. до 2 у 2014 р., тобто на 88,24% за рік. На середину лютого 2015 р. не було подано жодної заяви.

Як засвідчує статистика, у 2015 році найбільша кількість прохань про надання притулку надійшла від мігрантів із Сирії (363 тис.), Афганістану (178 тис.), Іраку (121 тис.), а з України – лише 21 тис., або 0,046% від загальної кількості її громадян. У 2015 р. 415 українців отримали статус біженця в ЄС, тобто лише 2% від усіх шукачів притулку з України. Водночас країни ЄС надали статус біженця 2 458 громадянам Росії, тобто в шість разів більше [5].

Незважаючи на полеміку щодо запровадження безвізового режиму, 11 червня 2017 р. відповідне рішення набуло чинності, тобто Україна стала другою країною з шести країн – учасниць Східного партнерства після Молдови, що отримала безвізовий режим. Більшість експертів стверджує, що запровадження безвізового режиму між Україною та ЄС може призвести як до позитивних, так і негативних економічних наслідків для обох сторін. Існують думки, що після лібералізації візового режиму трудовий ринок Євросоюзу заповниться українськими робітниками. Однак слід не забувати, що візова лібералізація для України стосується тільки короткотермінових віз, тобто перебування у зоні Шенген терміном до 90 днів та не дає права на роботу. Хоча це зможе призвести до збільшення кількості громадян України, які схочуть поїхати до країн шенгенської зони на сезонні заробітки протягом свого тримісячного перебування. Так, Польща є однією з країн Шенгену, яка дозволяє українцям легально працювати за наявності не лише робочої, а й шенгенської візи. Компанія GfK у дослідженні на замовлення Міжнародної організації з міграції виявила, що кількість неофіційно працевлаштованих громадян України за кордоном зменшується: з 328 тис. у 2006 р. до 209 тис. у 2015 р. [5].

Досвід Молдови показує, що після запровадження безвізового режиму проблема нелегального працевлаштування за кордоном знизилася майже до нуля. У січні 2015 р. жоден молдовський громадянин не був затриманий під час спроби незаконно потрапити до ЄС через зелений кордон порівняно з чотирма особами у січні 2014 р. Обсяг незаконної міграції з Молдови до Польщі в 2014 р. скоротився, а кількість заяв про легалізацію перебування в країні різко знизилася. Кількість рішень про депортацію з території Польщі знизилася з 59 у 2012 р. і 39 у 2013 р. до 25 у 2014 р.

Результати останніх соціологічних досліджень в Україні свідчать, що запровадження безвізового режиму важливе для 57% українців: 80% для жителів західних та 64% для жителів центральних регіонів України. Кількість українців, що отримують біометричні паспорти, поступово збільшується: на квітень 2016 р. було видано 2,26 млн. паспортів, із них біометричних – 1,05 млн. [6, с. 3–67].

Із 2014 р. Молдова користується безвізовим режимом, а її громадяни, які мають біометричні паспорти, можуть подорожувати до ЄС без віз. Протягом першого року після лібералізації візового режиму понад 460 тис. молдован відвідали ЄС без віз. За даними Національного агентства з туризму Молдови, збільшилися поїздки молдован в умовах безвізового режиму, до Греції: 2009 р. –

811 осіб, 2014 р. – 15 тис. осіб. Кількість порушень була низькою. Це свідчить, що молдовські громадяни значною мірою дотримуються правил, з одного боку, а з іншого – уряд Молдови провів якісну інформаційну та комунікаційну кампанію щодо лібералізації візового режиму [5; 7, с. 34–56].

Щодо України, то вже можна оцінити перші результати безвізового режиму між Україною та Європейським Союзом. Так, з 11 червня 2017 р. українці можуть вільно перетинати кордони 26 держав – членів ЄС, а також в'їжджати в чотири держави – асоційовані члени ЄС: Ісландію, Ліхтенштейн, Норвегію та Швейцарію. Винятками залишаються Великобританія та Ірландія, куди, як і раніше, потрібно буде оформляти національні візи.

За інформацією Державної прикордонної служби, протягом червня-липня 2017 р. 95 461 українець скористався безвізовим режимом, маючи із собою лише біометричний паспорт. З 11 червня було зафіксовано 50 випадків відмов у в'їзді. Більшість причин відмов були пов'язані із порушенням міграційного законодавства країни ЄС під час попереднього перебування та з нездатністю обґрунтувати мету перебування [8].

Під час візової та прикордонної перевірки, крім біометричного паспорта на кордоні, прикордонник може вимагати перелік документів, що залежатиме від мети поїздки. Якщо це бізнес-поїздка, то прикордонник може вимагати запрошення на зустріч або інший документ, що підтверджує торгівлю або ділову мету поїздки. Водночас для туризму або приватних поїздок на кордоні вимагають бронювання проживання або запрошення, у кого ви збираєтеся зупинитися, зворотний квиток; а також виписку з банківського рахунку (гроші на картці) або мінімальну суму коштів. Кожна країна має свої вимоги до мінімальної суми коштів, які потрібно мати із собою під час перетину кордону: Бельгія – 95 євро на день (якщо гостює у знайомих чи рідних, то 45 євро на день); Швейцарія – 91 євро; Ліхтенштейн – 91 євро; Естонія – 86 євро; Іспанія – 71 євро; Нідерланди – 34 євро; Франція – 32,50 євр; Фінляндія – 30 євро; Латвія – 14 євро; Угорщина – 3 євро; Норвегія – 500 норвезьких крон (1 580 грн.); Швеція – 47 євро; Литва – 40 євро; Польща – 300 польських злотих до трьох днів перебування; Німеччина – 45 євро; Чехія – 40 євро на день до 30 днів; Словаччина – 56 євро; Австрія – на індивідуальній основі; Словенія – 70 євро; Італія – 269,60 євро на термін до п'яти днів, для груп туристів – менше; Португалія – 75 євро; Мальта – 48 євро; Греція – 50 євро на день, мінімум 300 євро на п'ять днів [8]. Як показує досвід інших безвізових країн, іноді про гроші можуть не запитати, а іноді вимагають пред'явити карту міжнародних платіжних систем та усно сказати, скільки там грошей.

Якщо українці будуть перебувати на території країн Шенгенської зони без візи більше 90 днів протягом періоду у 180 днів або поїдуть за кордон і там залишаться, то після цього можуть бути суттєві наслідки: заборона на повторний в'їзд. До того ж зростання кількості незаконних мігрантів та шукачів притулку на 50% порівняно з попередніми двома місяцями є чітким індикатором, за яким країни ЄС можуть ліквідувати безвізовий режим для України.

Під час здійснення SWOT-аналізу умов розвитку регіональних ринків праці за лібералізації візового режиму з ЄС можна побачити позитивні, негативні ефекти, а також можливості й загрози запровадження безвізового режиму для української економіки. Передбачається ріст попиту на туристичному ринку, оскільки відбудеться зниження фінансових витрат на оформлення пакету документів та

зниження цін на авіаквитки. Своєю чергою, туристичні агенції та візові центри втратять основне джерело доходу. Загалом відкриття кордонів є величезним фактором інтеграції українців в ЄС.

Висновки. Отже, лібералізація візового режиму не становить небезпеки для Європейського Союзу. Крім того, третя країна, що отримує безвізовий режим, упроваджує реформи, отримує професійніший уряд і стає надійним партнером для Союзу. Як показує досвід Молдови, лібералізація візового режиму не викликає зростання обся-

гів (виявленої) нелегальної міграції або будьяких спроб зловживання процедурами надання притулку. Навпаки, ці показники знижуються. Молдовський досвід свідчить також про те, що питання ефективного контролю міграції та митного контролю на адміністративних кордонах мають велике значення у випадку України та Грузії. Безвізовий режим залежатиме як від влади – від виконання своїх зобов'язань у напрямі продовження здійснення реформ, так і від самих громадян України – дотримання правил безвізового режиму.

Список використаних джерел:

1. Безвізовий діалог Україна – ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://netherlands.mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/european-integration/visa-free-dialogue>.
2. План дій із лібералізації візового режиму (неофіційний переклад) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eu.prostir.ua/library/244415.html>.
3. Украина – ЕС: безвизовый режим стал чуть ближе. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.liga.net/articles/politics/702699-ukraina_es_bezvizovyy_rezhim_stal_chutochku_blizhe.htm.
4. Рада ЄС: Україна переходить до другої стадії лібералізації візового режиму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unian.ua/politics/932011-rada-es-ukrajina-perehodit-do-drugoji-stadiji-liberalizatsiji-vizovogo-rejimu.html>.
5. Про розвиток безвізового діалогу між Україною та ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua/ua/ukraine-eu/justice/visa-liberalization>.
6. Візова політика країн ЄС в Україні. Підсумки громадського моніторингу – 2016. – К. : Вістка, 2016. – 86 с.
7. Мітряєва С.І. Лібералізація візового режиму між Україною та ЄС: регіональний аспект / С.І. Мітряєва // Закарпаття. – 2015–2016. – № 3. – С. 62.
8. У ЄС заявили, що за місяць країни Євросоюзу відвідали майже 2 млн. українців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.rbc.ua/ukr/news/mesyats-strany-es-posetili-2-milliona-ukraintsev-1499784530.html>.

Анотація. В статтю рассмотрена етапизация заключения сделок и проведения саммитов между Украиной и странами ЕС в направлении достижения безвизового режима для граждан Украины. Оценены реформы в Украине, достижение которых способствовало либерализации визового режима. Исследованы угрозы и перспективы безвизового режима для Украины и стран ЕС, изучая опыт Молдовы.

Ключевые слова: безвизовый режим, шенгенские визы, биометрические данные, антикоррупционные реформы, визовая либерализация.

Summary. The stages of agreements conclusion and summits holding between Ukraine and countries of EU in the direction of visa-free regime for Ukrainian citizens are considered, Ukrainian reforms, achievement of which have helped to liberalize the visa regime are evaluated, threats and prospects of visa-free regime for Ukraine and EU countries, studying experience of Moldova are investigated.

Key words: visa-free regime, Schengen visa, biometric data, anti-corruption reforms, visa liberalization.

Кононова І. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської академії будівництва і архітектури*

Kononova I. V.

*PhD in Economic Science,
Associated professor of Department of Accounting,
Economics and Human Resources Management of Enterprise
Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture*

КЛАСИФІКАЦІЯ СТРАТЕГІЙ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

THE CLASSIFICATION OF STRATEGIES OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS' DEVELOPMENT

Анотація. Статтю присвячено дослідженню класифікації стратегій розвитку соціально-економічних систем. Установлено, що в сучасних умовах, найбільш актуальною є проблема вибору стратегії розвитку соціально-економічної системи. Систематизовано та доповнено ознаки, за якими відбувається класифікація стратегій розвитку соціально-економічних систем. Виявлено, що однією з ключових ознак класифікації має бути взаємодія соціально-економічної системи із зовнішнім середовищем. Розглянуто основні елементи стратегії розвитку соціально-економічної системи.

Ключові слова: соціально-економічна система, розвиток, зовнішнє середовище, стратегія, управління.

Вступ та постановка проблеми. Внаслідок того, що соціально-економічні системи різних рівнів не є ізольованими, вивчення їхнього розвитку вимагає дослідження характеру взаємодій системи з елементами її оточення з урахуванням їх стану і параметрів. У теорії систем середовищем прийнято вважати сукупність об'єктів, зміна властивостей яких впливає на систему, а також тих об'єктів, чий властивості змінюються під впливом поведінки системи. Зовнішнє середовище є залежним поняттям, адже завжди розглядається стосовно певної системи та являє собою множину всіх елементів, що не входять до даної системи, але з якими дана система може взаємодіяти.

Основними характеристиками зовнішнього середовища соціально-економічної системи є складність, взаємозалежність, мінливість та невизначеність. Саме ці характеристики зумовлюють необхідність пристосування соціально-економічних систем до змін зовнішнього середовища. У зазначених умовах усе більшої актуальності набуває дослідження теоретико-методичних аспектів вибору, розроблення та впровадження стратегії розвитку соціально-економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженнях сучасних науковців використовується безліч визначень стратегії, змістове наповнення яких варіюється залежно від об'єкта і предмета досліджень. Стратегію як процес установлення цілей розглядали багато вчених, зокрема А. Чандлер (визначення основних довгострокових цілей і розподіл ресурсів, необхідних для їх досягнення [1]), К. Ендрюс (процес визначення довгострокових цілей або встановлення ідеальної аналітичної мети [2]), І. Бланк (формування системи довгострокових цілей діяльності підприємства і вибору найефективніших шляхів їх досягнення [3]).

Інші науковці розглядали стратегію як план (модель, програму) дій, виконання яких дасть змогу досягти поставленої мети. Такими науковцями є Б. Карлофф [4] та Д. Куїнн, [5]. Найбільш змістовне визначення стратегії з даної точки зору дає Л. Швайка, розглядаючи її як узагальнену модель майбутнього стану економіки та планових дій щодо його досягнення, яка встановлює основні

напрями, цілі та пріоритети діяльності, визначає критичні ресурси та необхідні нововведення, містить засоби реалізації пріоритетів та індикатори досягнення планованого результату [6, с. 335].

М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі розглядають стратегію як детальний усебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити здійснення місії організації й досягнення її цілей [7]. Згідно з дослідженнями В. Герасимчук, стратегією можна вважати узагальнену модель дій, які необхідні для координації та розподілу ресурсів компанії [8]. М. Мартиненко та І. Ігнатієва стверджують, що стратегія – це ділова концепція організації на певну стратегічну перспективу, що представлена у вигляді довгострокової програми дій, які спроможні реалізувати дану концепцію та забезпечувати конкурентні переваги в досягненні цілей [9]. В. Збарський визначає стратегію як довгостроковий план, що містить управлінські рішення щодо вибору цілей та напрямів діяльності і моделі дій стосовно розміщення, розподілу та координації ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку [10, с. 40].

Деякі вчені визначають стратегію як загальний напрям дій. О. Кравченко дає визначення стратегії як загального напрямку дій, які визначають перспективний розвиток щодо досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності [5]. М. Туленков визначає стратегію як установлену на досить тривалий період сукупність норм, орієнтирів, напрямів, сфер, способів і правил діяльності, що забезпечують зростання і високу конкурентоспроможність організації, які зміцнюють позиції на ринку, підвищують здатність до виживання в умовах конкуренції [11]. Схожим є уявлення про стратегію Л.Шеховцевої [12] та І. Ансоффа [13].

Як комплекс прийняття рішень, напрямів діяльності трактує стратегію низка інших науковців, зокрема П. Доль [14] та О. Виханський [15]. За М. Портером [16, с. 83] стратегія – це створення унікальної та вигідної позиції, яка передбачає певний набір видів діяльності. Т. Головка та С. Сагова трактують стратегію як систему й механізм, що реалізується в умовах відсутності точної та детальної картини майбутнього [17, с. 68].

Деякі науковці дотримувалися більш складного комплексного підходу до визначення сутності стратегії, який водночас дає змогу більш повно розкрити всю багатогранність цього поняття. О. Гудзінський розглядає сутність стратегії як систему планованих внутрішніх організаційних заходів, спрямованих на оптимізацію функціонування щодо наявних та очікуваних станів оточення а отже, й організаційного розвитку [18, с. 51].

Г. Мінцберг з'ясував, що стратегія є не тільки планом, а й комплексом рішень та дій і є не послідовністю виконання запланованого, а скоріше відправною точкою [19]. Вчений наводить дефініції стратегії в розрізі п'яти аспектів, розглядаючи її як план, принцип поведінки, позицію, перспективу або прийом.

Прибічниками комплексного підходу можна вважати А. Томпсона та А. Стрікланда, за визначенням яких стратегія – це план дій, спрямований на задоволення потреб та досягнення визначених цілей; комбінація запланованих дій та швидкість рішень стосовно адаптації до нових досягнень та нової диспозиції на полі конкурентної боротьби [20].

Ю. Лупенко, П. Саблук., В. Месель-Веселяк та М. Малік [21] визначають стратегію відносно сектору економіки – це місія, мета, принципи організації та імперативи розвитку обраного для дослідження сектору, пріоритетні напрями досягнення цілей, відповідно до яких буде здійснюватися державна політика щодо нормативно-правового та фінансово-економічного регулювання розвитку.

Отже, стратегія є різноплановим поняттям та може розглядатися в різних формах. З огляду на це, постає необхідність розроблення універсальної класифікації стратегії розвитку соціально-економічних систем, яка може застосовуватися для систем різних рівнів та створить підґрунтя для прийняття обґрунтованих рішень щодо вибору стратегії розвитку, що відповідає поточному стану зовнішнього середовища.

Метою даної роботи є розроблення класифікації стратегії розвитку соціально-економічних систем із метою створення основи для подальшого вибору стратегії розвитку.

Результати дослідження.

Поняття «стратегія», що походить від грецького слова *strategy* та дослівно означає «мистецтво генерала», спочатку застосовувалося у військовій справі, але поступово відбулася його дифузія в інші сфери людської діяльності, у тому числі в економіку та управління. За твердженням О. Кравченко, в економічній сфері поняття «стратегія» використовується з 50-х років ХХ ст. [5].

Можна виокремити такі риси стратегії: постійна орієнтація на розвиток; прагнення усвідомити майбутнє; спрямування на досягнення найкращих результатів; активізація діяльності всередині системи; стихійна або свідомо поява певного стилю поведінки.

Серед науковців, що розглядали різні види стратегій, слід відзначити дослідників, що створили фундамент для розвитку управлінської науки. Так, А.А. Томпсон та Дж. Стрікланд виокремлювали чотири основні види стратегій: корпоративну, ділову, функціональну та операційну. Базуючись на дослідженнях цих науковців [20], Н.Н. Тренцов виокремлював основну (підвиди: зростання, підтримання, догляду, комбінована), конкурентну (підвиди: зниження цін, диференціація, концентрація) та функціональну стратегії підприємства [21, с. 55]. Розглядали види стратегій й інші науковці. Так, М. Портер розробив детальну класифікацію конкурентних стратегій, тобто виокремив різновиди стратегій за ознакою досягнення конкурентних переваг [16]. П. Дойль та Д. Аакер приді-

ляли увагу класифікації підприємницьких стратегій. Більшість сучасних дослідників, посилаючись на багатоманітність стратегій, наголошувала на необхідності виділення декількох класифікаційних ознак. Наприклад, О.Б. Моргулець [5] пропонує розглядати класифікацію стратегій за рівнем управління, на якому розробляється стратегія: за стадією життєвого циклу підприємства; за характером поведінки на ринку; за позицією в конкурентному середовищі.

І. Герчикова вважає, що відмінності у видах стратегій визначається набором основних позицій та пріоритетністю цілей [23, с. 238]. О. Виханський розглядає три групи стратегій зростання, кожна з яких також має у своєму складі низку стратегій (концентрованого зростання, інтегрованого зростання та диверсифікованого зростання) [15].

В.Д. Дорофєєв, А.Н. Шмельова та Н.Ю. Шестопап [23, с. 245], В.А. Рульєв і С.О. Гуткевич [24, с. 191–192] та інші науковці умовно ділять стратегії на дві групи: функціонування (лідерство в зниженні витрат, диференціація та фокусування) і розвитку (росту, обмеженого росту, скорочення та комбінування).

Систематизувавши дослідження науковців, слід зазначити, що стратегії соціально-економічних систем можна класифікувати за кількома ознаками:

1. За рівнем прийняття рішень пропонується розрізняти такі види стратегій: загальносистемну стратегію (модель поведінки соціально-економічної системи у цілому, що встановлює порядок розподілу ресурсів між різними напрямками діяльності системи); функціональну стратегію (визначає, за допомогою яких дій, ресурсів, конкурентних переваг система домагатиметься успіху в рамках певного напрямку діяльності); стратегію поліпшення ділових процесів (визначає, яким чином має відбуватися вдосконалення роботи системи в рамках певного процесу).

2. Залежно від спрямованості дій: стабілізаційна стратегія (підтримка керованих величин поблизу певних стандартизованих значень, незважаючи на зміну зовнішнього середовища); стратегія спостереження (дотримання відповідності поточного стану керованої величини необхідному рівню в даний момент часу); програмно-орієнтована стратегія (досягнення заданих значень керованих величин, що змінюються в часі відомим чином); стратегія оптимізації (виконання заданих умов у вигляді екстремумів певних функцій від параметрів системи).

3. За стилем розроблення виокремлюють: планову стратегію (стратегію, що формується в результаті обдуманого, повністю усвідомленого та контрольованого розумового процесу; виступає результатом планування); стратегію підприємницького типу (стратегію, що формується лідером-підприємцем на основі його персонального бачення ситуації, тенденцій розвитку системи, виникає напівсвідомо); стратегію, засновану на досвіді (характеризує адаптивні або реактивні стратегії, формується поетапно, циклічно, за домінуючого впливу імпульсів ззовні).

4. За ступенем ризикованості: стратегія з високим рівнем ризику; стратегія із середнім рівнем ризику; стратегія з низьким рівнем ризику.

5. Залежно від взаємодії із зовнішнім середовищем: активна стратегія; пасивна стратегія.

6. Залежно від динаміки цільових параметрів моделі поведінки: стратегії розвитку (стратегії, що передбачають перехід системи з одного стану в інший, її вдосконалення за рахунок як кількісного зростання, так і якісних змін); стратегії функціонування (стратегії, що передбачають підтримку діяльності системи на досягнутому рівні) і, своєю

чергою, поділяються на стримані (намагання укріпити та стабілізувати наявне положення системи, зробити його керованим та регульованим) та зважені (перехід до різних способів планування та реалізації планів залежно від ситуації та актуальності рішення поставленого завдання).

Систематизація класифікації стратегій соціально-економічної системи наведена на рис. 1.

З огляду на наше дослідження, нас цікавлять саме стратегії розвитку соціально-економічної системи. При цьому стратегія розвитку соціально-економічних систем розробляється, щоб ув'язати її внутрішні можливості із зовнішнім середовищем. Окрім тих класифікаційних ознак, що застосовуються виключно до стратегій розвитку, до них можуть бути застосовані й інші ознаки, що належать до базових ознак визначення стратегії, найважливішою серед яких ми вважаємо взаємодію із зовнішнім середовищем, адже в сучасних умовах середовище є надзвичайно складним та вирізняється значною мінливістю, що обов'язково слід урахувувати в процесі розвитку соціально-економічної системи.

Отже, на нашу думку, доцільно розширити перелік видів стратегії розвитку за цією ознакою, доповнивши такими видами, як реактивна та проактивна.

У цілому в працях науковців зустрічаються класифікації стратегій розвитку за такими ознаками:

1. За амбіційністю очікувань: амбіційні стратегії (характеризуються прагненням вийти за межі наявного та реалізувати абстрактні, принципові можливості); утилітарні стратегії (характеризуються прагненням реалізувати конкретні, безпосередні, готові до впровадження можливості).

2. За основою розвитку: стратегія зростання; стратегія диверсифікації; стратегія структурних перетворень.

3. За характером зростання виокремлюють: стратегії інтенсивного зростання,

стратегії обмеженого зростання, стратегії диверсифікованого зростання; стратегії скорочення.

4. За спрямованістю: стратегії, що визначають перспективні орієнтири, умови та напрями економічного й соціального розвитку; стратегії, що визначають довгострокові орієнтири розвитку окремих елементів системи (підсистем); стратегії, що покликані визначити курс розвитку важливих сфер життєдіяльності соціально-економічної системи.

5. За ступенем регулювання: ліберальна – вирізняється повною свободою розроблення та реалізації стратегії; мобілізаційна – передбачає контрольоване регулювання суб'єктом надсистеми процесу розроблення та реалізації стратегії; що регулюється – вирізняється помірним утручанням суб'єкта надсистеми у процес розроблення та реалізації стратегії.

6. За типом розвитку: стратегія стабільного розвитку; стратегія сталого розвитку; стратегія випереджального розвитку.

7. За результатами прогнозування та вибором пріоритетів: стратегія прориву; стратегія еволюційного розвитку; стратегії виживання.

8. За взаємодією з мінливим зовнішнім середовищем (доповнена автором): активна; пасивна; реактивна; проактивна.

Розширена класифікація стратегій розвитку соціально-економічних систем наведена на рис. 2.

Якщо говорити про елементи стратегії розвитку, то до них, на нашу думку, варто включити: головну мету розвитку соціально-економічної системи; стратегічні альтернативи (сценарії розвитку), що формуються залежно від мінливості зовнішнього середовища; драйвери розвитку, які обираються залежно від стійкості розвитку системи; заходи щодо реалізації альтернатив; забезпечення реалізації стратегії (ресурсне); прогнозні результати реалізації стратегії.

Важливою характеристикою також є гнучкість елементів стратегії.

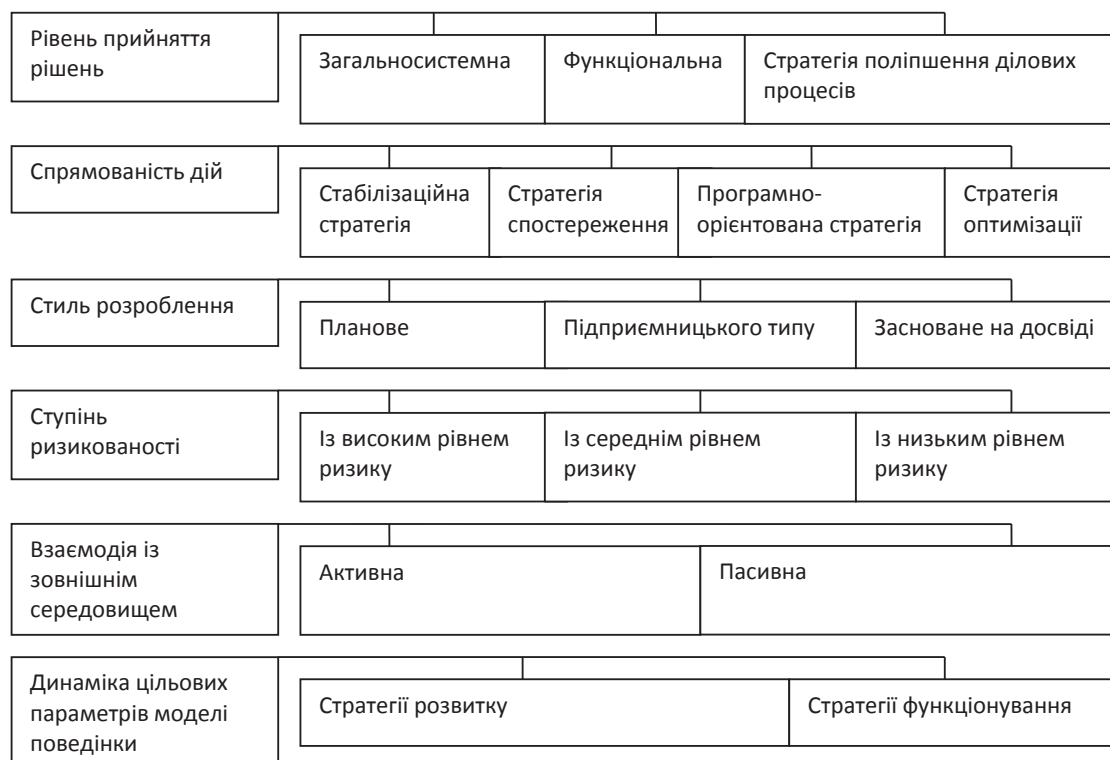


Рис. 1. Класифікація стратегій соціально-економічних систем [1–24]

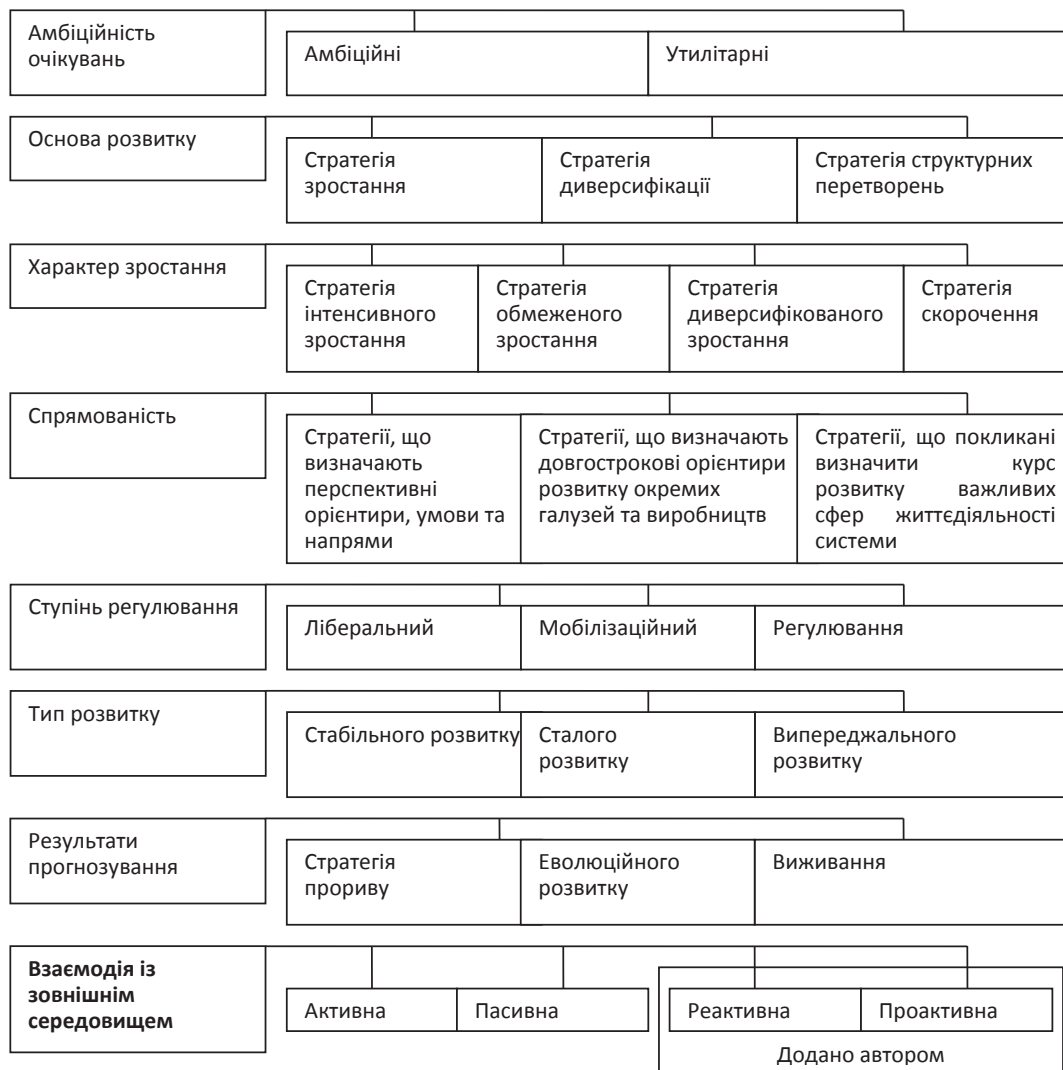


Рис. 2. Класифікація стратегій розвитку (систематизована та доповнена автором)

При цьому перш ніж розробляти стратегії розвитку соціально-економічної системи, необхідно визначитися з її видом, що залежить від двох аспектів: стійкості розвитку соціально-економічної системи та мінливості зовнішнього середовища її функціонування.

Висновки. Враховуючи вищезазначене, пропонуємо визначати стратегію розвитку соціально-економічної системи як комплексне поняття, що включає не лише визначення довгострокових цілей та підпорядкованих їм напрямів діяльності соціально-економічної сис-

теми, а й план досягнення визначених цілей, який розробляється з урахуванням взаємодії соціально-економічної системи із зовнішнім середовищем, що дає змогу врахувати під час вибору драйверів розвитку та розроблення заходів реалізації стратегії як стійкість соціально-економічної системи, так і стан мінливості її зовнішнього середовища. Вдосконалена класифікація стратегій розвитку соціально-економічної системи спрощує ідентифікацію виду стратегії та його вибір відповідно до умов, що склалися.

Список використаних джерел:

1. Чандлер А. Стратегия и структура / А. Чандлер. – М. : Мир, 1988. – 464 с.
2. Andrews K.R. The Concept of Corporate Strategy, Dow Jones – Irwin, Homewood, 1971.
3. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – К. : Украинско-финский институт менеджмента и бизнеса, 1997. – 408 с.
4. Карлофф Б. Деловая стратегия / Б. Карлофф. – М. : Экономика, 1991. – 239 с.
5. Кравченко О.В. Поняття стратегії розвитку підприємства / О.В. Кравченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uabs.edu.ua/images/stories/docs/K_BOA/kravchenko_023.pdf.
6. Швайка Л.А. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / Л.А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – 435 с.
7. Мескон М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 1992. – 702 с.
8. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання : [навч. посіб.] / В.Г. Герасимчук. – К. : КНЕУ, 2000. – 360 с.
9. Мартиненко М.М., Ігнатієва І.А. Стратегічний менеджмент : [підручник] / М.М. Мартиненко, І.А. Ігнатієва. – К. : Каравела, 2006. – 320 с.

10. Збарський В.К. Сутність поняття «стратегія розвитку» малого підприємства / В.К. Збарський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Економіка, аграрний менеджмент, бізнес». – 2013. – Вип. 181(6). – С. 36–45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvnapu_econ_2013_181%286%29__7.
11. Туленков Н. Ключевая позиция стратегического менеджмента в организации / Н. Туленков // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – № 4. – С. 104–107.
12. Шеховцева Л.С. Стратегический менеджмент : [учеб. пособ.] / Л.С. Шеховцева. – Калининград : РГУ им. И. Канта, 2006. – 153 с.
13. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Прогресс, 1989. – 519 с.
14. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с.
15. Виханский О.С. Стратегическое управление : [учеб. пособ.] / О.С. Виханский. – М. : Гардарики. 1999. – 296 с.
16. Портер М. Стратегія конкуренції / М. Портер ; пер. з англ. – К. : Основи, 1998.
17. Головка Т.В., Сагова С.В. Стратегічний аналіз : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / Т.В. Головка, С.В. Сагова ; за ред. д-ра екон. наук, проф. М.В.Кужельного. – К. : КНЕУ, 2002. – 198 с.
18. Гудзинський О.Д. Організаційно-регулятивна функція в управлінні стратегічним розвитком підприємства / О.Д. Гудзинський // Ринок праці та зайнятість населення. – 2009. – № 1. – С. 50–52.
19. Минцберг Г., Куинн Дж. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Куинн ; пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 688 с.
20. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : [учебник для вузов] / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М. : Банки и биржи ; ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
21. Лупенко Ю.О. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко, П.Т. Саблук, В.Я. Месель-Веселяк, М.Й. Малік [та ін.]. – К. : ІАЕ, 2001. – 221 с.
22. Тренев Н.Н. Стратегическое управление : [учеб. пособ.] / Н.Н. Тренев. – М. : Приор, 2002. – С. 288.
23. Дорофеев В.Д. Менеджмент : [учеб. пособ.] / В.Д. Дорофеев, А.Н. Шмелева, Н.Ю. Шестопал. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 440 с.
24. Рульєв В.А., Гуткевич С.О. Менеджмент : [навч. посіб.] / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 312 с.

Аннотация. Статья посвящена исследованию классификации стратегий развития социально-экономических систем. Систематизированы и дополнены признаки, по которым происходит классификация стратегий развития социально-экономических систем. Выявлено, что одним из ключевых признаков классификации должно быть взаимодействие социально-экономической системы с внешней средой. Рассмотрены основные элементы стратегии развития социально-экономической системы.

Ключевые слова: социально-экономическая система, развитие, внешняя среда, стратегия, управление.

Summary. The article investigates the classification of strategies of socio-economic systems' development. It was established that in today's most pressing problem is the choice of strategy of socio-economic systems' development. The features, which can be used for the classification of strategies of socio-economic systems' development were systematized and added. It was revealed that one of the key features of classification must be interaction of the socio-economic system and the environment. The main elements of the strategy of socio-economic system were considered.

Key words: socio-economic system, development, environment, strategy, management.

Кононова І. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської академії будівництва і архітектури*

Kononova I. V.

*PhD in Economic Science,
Associated professor of Department of Accounting,
Economics and Human Resources Management of Enterprise
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture*

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ АДАПТИВНОСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSMENT OF ADAPTABILITY OF SOCIO-ECONOMIC SYSTEM

Анотація. У статті досліджено підходи авторів до трактування сутності поняття «адаптація». Сформульовано власне бачення сутності поняття «адаптивність». Розроблено методичний підхід до оцінки адаптивності соціально-економічної системи. Визначено критерії оцінки адаптивності соціально-економічної системи до впливу змін середовища. Розроблено систему показників оцінки адаптивності соціально-економічної системи.

Ключові слова: соціально-економічна система, розвиток, стійкість, адаптивність, реакція, середовище.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні економічні відносини характеризуються прискоренням трансформаційних процесів, що висуває нові вимоги до соціально-економічних систем на різних рівнях ієрархії. Нині зміни відбуваються доволі динамічно, що створює умови підвищеної невизначеності та нові загрози. У таких умовах функціонування та розвиток соціально-економічних систем вимагає від них посилення адаптивності, що дасть змогу успішно протистояти загрозам, які виникають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема адаптації соціально-економічних систем до умов середовища та забезпечення їхньої адаптивності розглядалися вітчизняними та зарубіжними вченими-економістами, серед них: І.А. Пітайкіна, О.А. Пастухова, В.М. Ячменьова, Г.І. Ханалієв, А.П. Максимович, Д.З. Чуйко, В.Н. Фомін і багато інших.

Незважаючи на цінність результатів досліджень, здійснених науковцями, слід відзначити, що деякі методичні аспекти оцінки адаптивності соціально-економічних систем потребують уточнень.

Метою даної роботи є розроблення методичного підходу до оцінки адаптивності соціально-економічної системи з урахуванням її реакції та часу її реакції.

Результати дослідження.

Термін «адаптивність» (від латинського *adaptio* – пристосування) запозичений із біології. В теорії систем адаптивність тлумачиться як здатність системи до адаптації. З огляду на це, варто зупинитися на визначенні сутності поняття «адаптація».

Науковці дають різні визначення цього поняття, основні аспекти наведено в табл. 1.

Отже, попри різноманітність визначень, на нашу думку, можна умовно виокремити такі підходи до встановлення сутності поняття «адаптація»:

– адаптація як пристосування до певних умов чи змін (В. Казначеев, С. Чиженкова, І. Пітайкіна, В. Ячменьова, А. Сударев, Б. Райзберг, Л. Лозовський, О. Стародубцева, В. Данилов-Данильян);

– адаптація як зміна під впливом певних чинників (Т. Ластаєв, А. Кайгородцев, О. Пастухов, Г. Козаченко);

– адаптація як реакція на певні зміни у формі регулювання або втручання (І. Милославова, Г. Ханалієв).

Як бачимо, більшість авторів схиляється до використання саме першого підходу, визначаючи адаптацію як пристосування до певних умов або чинників (найчастіше зовнішнього характеру). На нашу думку, цей підхід найбільш точно відображає сутність адаптації. Так, під час застосування понять «зміна», «втручання», «регулювання» для розкриття сутності поняття «адаптація» потребує певних уточнень, доповнень, адже не будь-які зміни, втручання або регулювання свідчать про адаптацію системи.

Водночас пристосування має кілька трактувань: освоєння в певних умовах завдяки набуттю певних рис, навичок, умінь; звикання до нового, незнайомого середовища, незвичних умов; приведення своїх дій та поведінки у відповідність із чим-небудь; узгодження своїх дій у певних умовах; змінювання, набуття нових форм, ознак, якостей залежно від обставин, оточення. Як видно з наведених аспектів визначення сутності поняття «пристосування», саме цей термін найбільш точно відбиває сутність поняття «адаптація».

Вчені пов'язують поштовх до адаптації з дією зовнішніх чинників або умов або їх зміною (Т. Ластаєв, А. Кайгородцев, В. Ячменьова, Г. Ханалієв, А. Сударев), умовами зовнішнього та внутрішнього середовища (Б. Райзберг, Л. Лозовський, О. Стародубцева), зміною умов місця існування (В. Казанцев), динамізмом зовнішнього оточення (І. Милославова) або невизначеністю (С. Чиженкова).

Щодо спрямованості адаптації різні вчені мають різні думки. В. Казначеев вважає, що адаптація спрямовується на збереження, розвиток, досягнення головної мети прогресу, Т. Ластаєв, А. Кайгородцев – ефективне функціонування системи та її елементів, І. Милославова – успішне функціонування, С. Чиженкова – підвищення ефективності функціонування, І. Пітайкіна – ефективність використання майна та посилення соціальної спрямованості,

Таблиця 1

Погляди на сутність поняття «адаптація»

Автори	Аспекти визначення		
	дія	поштовх	спрямованість
В. Казначєєв, В. Лозовий [1]	Пристосування до умов місця існування	Зміна умов місця існування	Збереження, розвиток, досягнення головної мети прогресу
Т. Ластаєв, А. Кайгородцев [2]	Зміна параметрів, структури та властивостей системи	Дія зовнішніх та внутрішніх факторів	Ефективне функціонування системи та її елементів
І. Милославова [3]	Втручання в середовище	Динамізм зовнішнього оточення	Успішне функціонування
С. Чиженкова [4]	Пристосування параметрів суб'єктів господарювання	Невизначеність умов зовнішнього середовища	Підвищення ефективності функціонування
І. Пітайкіна [5]	Пристосування організаційно-економічних та соціально-економічних стосунків	-	Ефективність використання майна та посилення соціальної спрямованості
О. Пастухова [7]	Видозміни	-	Виживання
В. Ячменьова [6]	Пристосування системи	Нові умови функціонування системи	-
Г. Козаченко [8]	Зміни	-	Забезпечення безпеки
Г. Ханалієв [9]	Економічне та соціальне регулювання	Зовнішні чинники	Збереження (зміна) напрямку та темпів розвитку
А. Сударєв [10]	Пристосування правових норм	Зміни зовнішнього середовища	-
Б. Райзберг, Л. Лозовський, О. Стародубцева [11]	Пристосування економічних систем та окремих суб'єктів	Умови зовнішнього та внутрішнього середовища	-
В. Данилов-Данильєв [12]	Пристосування в складних середовищах	-	-

Джерело: систематизовано автором

О. Пастухова – виживання, Г. Козаченко – забезпечення безпеки, а Г. Ханалієв – збереження (зміна напрямів та темпів розвитку).

Саме таке тлумачення покладено в основу розуміння сутності поняття «адаптивність». Так, у наукових колах адаптивність розглядається як певна ознака або властивість соціально-економічної системи, яка у широкому розумінні характеризує здатність останньої пристосовуватись до різних умов навколишнього середовища.

Адаптивність передбачає можливість оперативного реагування в процесі функціонування системи на поточну інформацію, яка надходить, щодо змін умов її функціонування. Сутність концепції адаптивності полягає у зміні параметрів, структури й алгоритмів функціонування системи на основі не тільки апріорної інформації, але й поточної, а також інформації, що прогнозується, для досягнення або збереження певної ефективності системи за змін умов функціонування останньої.

Адаптивність тісно пов'язана з наявністю адаптаційних можливостей, які в контексті теорії соціально-економічних систем можуть визначатися як стійкі резистентні характеристики соціально-економічної системи, які забезпечують її спроможність успішно адаптуватися до різноманітних змін середовища, спрямовуючи її розвиток. Наявність адаптаційних можливостей соціально-економічної системи, їх чисельність зумовлюють величину діапазону факторів середовища, до яких система може пристосовуватися.

Методичний підхід до оцінки адаптивності соціально-економічної системи наведений на рис. 1.

Передусім необхідно визначити критерії оцінки адаптивності соціально-економічної системи до впливу змін зовнішнього середовища (позитивних, що створюють додаткові можливості, та негативних, що створюють

додаткові загрози). Як такі критерії пропонуємо використовувати реактивність та час реакції. Реактивність характеризується здатністю протистояти загрозам та використовувати можливості, що з'явилися. Щодо часу реакції, то його пропонується характеризувати швидкістю пристосування до позитивних та негативних змін.

При цьому варто зупинитися на виборі підходящих методів для оцінки адаптивності соціально-економічної системи. Дослідивши різні методи, ми дійшли висновку, що найприйнятнішим є комбінування двох груп методів: економіко-математичних та статистичних. Серед статистичних методів пропонується застосовувати індексний метод, який дасть змогу не лише визначити індекси адаптивності за обраними критеріями оцінки, але й здійснити зведення їх в узагальнюючий показник завдяки порівняльності отриманих значень. Водночас в основі самих індексів (показників, що використовуються для їх розрахунку) лежать результати економіко-математичного моделювання із застосуванням кореляційно-регресійного та варіаційного аналізу.

За кожним із критеріїв оцінки адаптивності пропонується розраховувати часткові показники. За критеріями реактивності пропонується визначати середнє додатне відхилення фактичного значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від розрахункового, а також середнє від'ємне відхилення фактичного значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від розрахункового. При цьому розрахункове значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи пропонується визначати на основі функції залежності показника розвитку від показника мінливості зовнішнього середовища.

Середнє додатне відхилення фактичного значення від розрахункового визначається за формулою:



Рис. 1. Методичний підхід до оцінки адаптивності соціально-економічної системи

Джерело: складено автором

$$\Delta X_{SEE}^{+} = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^n (X_{SEEt}^{\phi} - X_{SEEt}^p)^2 \cdot \alpha_t}{T^{+}}}, \quad (1)$$

де ΔX_{SEE}^{+} – середнє додатне відхилення фактичного значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від розрахункового значення цього показника;

X_{SEEt}^{ϕ} – фактичне значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи;

X_{SEEt}^p – розрахункове значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи, що відповідає певному рівню мінливості зовнішнього середовища;

α_t – параметр вибору фактичних значень інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи для певного року, які більші від розрахункових;

t – номер періоду;

T – загальна кількість років, періоду, що аналізується;

T^{+} – кількість років періоду, що аналізується, в яких фактичні значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи перевищують розрахункові.

Як видно з даних таблиці, у чотирьох роках досліджуваного періоду спостерігається перевищення фактичного значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи над розрахунковим. Саме з використанням даних за цими роками визначається середнє додатне відхилення фактичного значення інтегрального показника розвитку від розрахункового.

Чим вище значення середнього додатного відхилення фактичного значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від розрахункового значення цього показника, тим вище здатність соціально-економічної системи до використання можливості, що з'явилися внаслідок зміни умов функціонування системи.

Середнє від'ємне відхилення фактичного значення від розрахункового визначається за формулою:

$$\Delta X_{SEE}^{-} = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^n (X_{SEEt}^{\phi} - X_{SEEt}^p)^2 \cdot \beta_t}{T^{-}}}, \quad (2)$$

де ΔX_{SEE}^{-} – середнє від'ємне відхилення фактичного значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від розрахункового значення цього показника;

X_{SEEt}^{ϕ} – фактичне значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи;

X_{SEEt}^p – розрахункове значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи, що відповідає певному рівню мінливості зовнішнього середовища;

β_t – параметр вибору фактичних значень інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи для певного року, які менші від розрахункових;

t – номер періоду;

T – загальна кількість років, періоду, що аналізується;

T^{-} – кількість років періоду, що аналізується, в яких фактичні значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи є меншими за розрахункові.

Чим менше значення середнього від'ємного відхилення фактичного значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від розрахункового значення цього показника, тим вище здатність соціально-економічної системи до протистояння загрозам, що з'явилися внаслідок зміни умов функціонування системи.

За критеріями часу реакції оцінюються швидкість пристосування до позитивних змін та швидкість пристосування до негативних змін. При цьому швидкість пристосування до позитивних змін характеризується тривалістю періоду зростання інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи, а швидкість пристосування до негативних змін характеризується тривалістю періоду падіння інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи. Чим триваліше період зростання та

чим менше період падіння інтегрального показника, тим більшою адаптивністю вирізняється система.

На основі часткових показників оцінки адаптивності соціально-економічної системи до впливу зовнішнього середовища розраховуються узагальнюючі показники оцінки: індекс адаптивності за реактивністю системи та індекс адаптивності за часом реакції.

Щодо індексу адаптивності за реактивністю системи, то він розраховується за формулою:

$$I_p = \frac{\Delta X_{SEE}^+}{\Delta X_{SEE}^-}, \quad (3)$$

де I_p – індекс адаптивності соціально-економічної системи за її реактивністю;

ΔX_{SEE}^- – середнє від'ємне відхилення фактичного значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від розрахункового значення цього показника;

ΔX_{SEE}^+ – середнє додатне відхилення фактичного значення інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи від розрахункового значення цього показника.

Індекс адаптивності за часом реакції соціально-економічної системи пропонується визначати за формулою:

$$I_q = \frac{\Pi^+}{\Pi^-}, \quad (4)$$

де I_q – індекс адаптивності за часом реакції соціально-економічної системи до зміни зовнішнього середовища;

Π^+ – тривалість періоду зростання інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи;

Π^- – тривалість періоду падіння інтегрального показника розвитку соціально-економічної системи.

Інтегральний індекс адаптивності соціально-економічної системи пропонується визначити за формулою:

$$I_a = \frac{I_p + I_q}{2}, \quad (5)$$

де I_a – інтегральний індекс адаптивності соціально-економічної системи до впливу зовнішніх факторів;

I_p – індекс адаптивності соціально-економічної системи за її реактивністю;

I_q – індекс адаптивності за часом реакції соціально-економічної системи до зміни зовнішнього середовища.

Інтерпретувати значення інтегрального індексу адаптивності соціально-економічної системи пропонується з використанням такої шкали: $I_a > 1$ – достатня адаптивність; $I_a = 1$ – нормальна адаптивність; $I_a < 1$ – низька адаптивність.

Висновки. Запропонований методичний підхід дає змогу оцінити адаптивність соціально-економічної системи різних рівнів ієрархії. Він передбачає застосування комбінації наукових методів оцінки, що дають змогу зробити об'єктивні висновки щодо поточного рівня адаптивності соціально-економічної системи будь-якого рівня ієрархії та визначити можливі його зміни в майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Казначеев В.П. Некоторые медико-биологические вопросы адаптации человека / В.П. Казначеев, В.П. Лозовой // Медико-биологические проблемы адаптации населения в условиях Крайнего Севера. – Новосибирск, 1974. – С. 3–13.
2. Ластаев Т.Т. Механизм агропромышленной интеграции / Т.Т. Ластаев, А.А. Кайгородцев // Вестник КАССУ. – 2006. – № 4. – С. 10–12.
3. Милославова И.А. Понятие и структура социальной адаптации : автореф. дис. ... канд. фил. наук : спец. 09.00.00 «Социальная философия» / И.А. Милославова. – Л., 1974. – 24 с.
4. Чиженькова Е.В. Формирование экономического механизма адаптации хозяйствующего субъекта к рыночной среде : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / Е.В. Чиженькова. – М., 2006. – 24 с.
5. Питайкина И.А. Закономерности развития государственных унитарных предприятий России в рыночной экономике : автореф. дис. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / И.А. Питайкина. – Пенза, 2006. – 23 с.
6. Ячменева В.М. Понятия «адаптация» и «адаптивность»: сходство и различие / В.М. Ячменева // Научный вестник Полтавского университета потребительской кооперации Украины. – 2008. – № 1(26). – С. 97–103.
7. Пастухова Е.А. Адаптация экономической системы к изменениям внешней среды / Е.А. Пастухова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : www.bogdinst.ru.
8. Козаченко Г.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения : [монография] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, О.М. Ляшенко. – К. : Либра, 2003. – 280 с.
9. Ханалиев Г.И. Адаптационный процесс автотранспортных предприятий / Г.И. Ханалиев. – Ставрополь, 2005. – С. 115–121.
10. Великий юридический словарь / За ред. проф. А.Я. Сударева ; 3-е вид., доп. і перераб. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 858 с.
11. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. – М. : Инфра-М, 2006. – 564 с.
12. Экономико-математический энциклопедический словарь / Под ред. В.И. Данилова-Данильяна. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 688 с.

Аннотация. В статье исследуются подходы авторов к трактовке сущности понятия «адаптация». Сформулировано собственное видение сущности понятия «адаптивность». Разработан методический подход к оценке адаптивности социально-экономической системы. Определены критерии оценки адаптивности социально-экономической системы к воздействию изменений среды. Разработана система показателей оценки адаптивности социально-экономической системы.

Ключевые слова: социально-экономическая система, развитие, устойчивость, адаптивность, реакция, среда.

Summary. The authors' approaches to the interpretation of the concept of "adaptation" are investigated. The actual vision of the concept of "adaptability" is formulated. The methodical approach to the assessment of the adaptability of the socio-economic system is developed. The criteria for assessing the adaptability of the socioeconomic system to the influence of environmental changes are determined. A system of indicators for assessing the adaptability of the socio-economic system was developed.

Key words: socio-economic system, development, stability, adaptability, reaction, environment.

Корецька О. В.
старший викладач кафедри
«Фінансово-економічна безпека, облік та аудит»
Одеського національного морського університету

Koretska O. V.
Senior Lecturer
Odessa National Maritime University

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВ ПОРТОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

FEATURES OF PROCESS OF MANAGEMENT OF BUSINESS PROCESSES OF PORT ACTIVITY ENTERPRISES

Анотація. У роботі виявлено особливості процесу управління бізнес-процесами сучасних транспортних підприємств, а саме підприємств портової діяльності. Дано характеристику фаз розвитку підприємств портової діяльності. Доведено, що технологія управління за допомогою бізнес-одиниць дасть змогу підприємству формувати додаткові конкурентні переваги завдяки наявності низки позитивних моментів. Для розглянутих підприємств такими позитивними наслідками можна вважати: зниження загальної суми витрат виробництва, формування і розвиток конкурентного бізнес-середовища, вдосконалення механізму управління кінцевими фінансовими результатами господарської діяльності підприємства у цілому, його видів діяльності і підрозділів, поліпшення взаємодії з клієнтами.

Ключові слова: управління, бізнес-процес, бізнес-одиниця, бізнес-середовище, підприємства портової діяльності.

Вступ та постановка проблеми. Україна, визначивши головною метою свого розвитку побудову розвинутої ринкової економіки, повинна здійснити структурну перебудову в усіх галузях народного господарства, включаючи транспорт та його підгалузі.

У міжнародній транспортній сфері як окремий сегмент особливо виділяється водний транспорт, на частку якого припадає більша частина зовнішньоторговельних перевезень [1, с. 6].

Підприємство портової діяльності як відкрита система, незмінно реагуючи на зовнішні імпульси, вимагає регулювання процесів, що протікають у системі, шляхом прийняття ефективних управлінських рішень. Особливості економіко-правового середовища, які проявляються у взаємовідносинах держави і портових підприємств, зумовлюють зміни в організації їх господарської діяльності [1, с. 7].

Підприємства портової діяльності як соціально-економічна система характеризується двома тенденціями існування: функціонування та розвиток. У процесі функціонування підприємств портової діяльності вирішується головне завдання – забезпечення необхідного рівня життєздатності на основі збереження цілісності і сутнісних характеристик підприємства як суб'єкта господарювання. Ефективне функціонування сприяє подальшому розвитку підприємства, проблеми функціонування обумовлюють прийняття адекватних рішень щодо орієнтирів розвитку. Таким чином, функціонування є одночасно основою і передумовою розвитку. Водночас у ході розвитку можуть істотно змінюватися або навіть скасовуватися певні процеси і сфери функціонування транспортного підприємства. У сучасних умовах результати функціонування і розвитку окремих підприємств портової діяльності зумовлені особливостями процесів, характерних для внутрішнього і зовнішнього середовища.

До підприємств портової діяльності слід відносити морські торгові порти в традиційному вигляді, стивідорні і термінальні компанії і т. д. Найбільш поширеними видами

портових підприємств на території України ще недавно були морські торговельні порти. Однак нині на території сучасного морського порту можуть функціонувати різні підприємства портової діяльності. В умовах високої динамічності ринків транспортної продукції (робіт, послуг) необхідно забезпечувати адекватну реакцію суб'єктів господарювання для забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності. Вирішення цієї проблеми можливе за використання системи управління бізнес-процесами. Бізнес-процеси у сфері діяльності транспортних підприємств тільки починають активно вивчати [2], використовувати розробки іноземних учених і досвід зарубіжних підприємств [3], що зумовлює актуальність розгляду проблеми в даній статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та методологічним аспектам визначення сутності бізнес-процесів у діяльності підприємств присвячено низку наукових праць таких відомих вітчизняних та зарубіжних учених, як: М. Хаммер, Д. Чампі, М. Портер, П. Друкер, Б. Андерсен, М. Робсон, Ф. Уллах, В. Чаадаєв, О. Ареф'єва, І. Мельник, Г. Осовська, Л. Денисенко, С. Шацька та ін. Але деякі питання сутності бізнес-процесів та широкого застосування процесно-орієнтованого підходу до управління підприємствами залишаються недослідженими, тому що економічна трансформація вимагає створення нових підходів та рішень. Незважаючи на велику зацікавленість науковців та дослідників до питання визначення сутності та вдосконалення бізнес-процесів, комплексний підхід до зазначених питань у науковій літературі відсутній. Для вирішення поставлених питань потрібно комплексно розглянути сутність процесного підходу до управління, особливості бізнес-процесів на підприємствах портової діяльності та способи їх удосконалення.

Метою даної роботи є визначення сутності бізнес-процесу, його ролі та місця в управлінні підприємствами портової діяльності, обґрунтування необхідності розвитку бізнес-процесів підприємств, розгляд напрямів розвитку бізнес-середовища та груп бізнес-процесів у сучасних умовах.

Результати дослідження.

Під бізнес-процесом пропонується розуміти систематизоване послідовне виконання функціональної операції, метою якої є виробництво портової продукції, роботи, послуги для клієнтів підприємства і (або) якісного виконання іншої функціональної операції в рамках внутрішньої системи господарської діяльності транспортного підприємства. Процесний підхід зумовлює необхідність реалізації нового типу управління, за якого долаються наявні бар'єри між різними функціональними одиницями, що дає змогу об'єднувати зусилля всіх підрозділів і сконцентрувати їх на досягненні головних цілей портового підприємства.

У цілому бізнес-процеси підприємства включають у себе широкий спектр різних за своєю природою процесів, що пояснює відсутність усталеного визначення бізнес-процесу. Нині існує багато визначень поняття бізнес-процесу, які описують його з різних точок зору.

Б. Андерсен вважає, що бізнес-процес – це деяка логічна послідовність пов'язаних дій, які перетворюють вхід у результати або вихід [4, с. 74]. Таке розуміння бізнес-процесу базується на формальному виокремленні основних складників процесу, що включають такі поняття, як «вхід», «процес», «вихід», «управління», «постачальник процесу», «клієнт процесу».

В. Горлачук та І. Яненко вважають, що бізнес-процес є систематизованим, послідовним виконанням алогічно пов'язаних та взаємозалежних завдань із використанням ресурсів, що забезпечують виробничу діяльність, для створення продукції, яка має споживчі цінності для клієнта [5, с. 263].

Еріксон визначає бізнес-процес як ланцюг алогічно пов'язаних, повторюваних дій, у результаті яких використовуються ресурси підприємства для переробки об'єкта (фізично чи віртуально) з метою досягнення певних вимірних результатів або продукції для задоволення внутрішніх і зовнішніх споживачів [6, с. 24].

М. Хаммер та Дж. Чампі стверджують, що бізнес-процес має початок (вхід), певну кількість стадій діяльності і результат роботи, що отримується на виході. Вхід – це початок процесу, відповідно, вихід – це результат виконаної роботи [7, с. 66].

Таким чином, усі визначення об'єднують насамперед акцентування уваги на тому, що бізнес-процеси є безперервними, мають певні входи і виходи.

Можливо сформулювати, що бізнес-процес являє собою спланований алгоритм взаємопов'язаних дій чи потоків роботи, який підлягає систематичним змінам під впливом факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, в якому задіяні всі ресурси організації, спрямо-

ваний на задоволення попиту вантажопереробки і максимізацію прибутку. Цей процес має початок (вхід), певну кількість стадій діяльності і результат роботи, який отримується на виході (рис. 1).

Бізнес-процес починається початковими або первинними входами, це потоки роботи, в яких є свої межі, а саме початок і кінець, для будь-якого окремого взятого вантажопереробного процесу.

Процес закінчується виходом, одержанням результату первинними клієнтами процесу.

Формування системи бізнес-процесів підприємства портової діяльності дає змогу вирішити такі завдання, як: оптимізація технології роботи підприємства; формування і (або) розвиток нормативної бази підприємства, яка повинна об'єднувати положення про бізнес-одиниці, посадові інструкції, регламенти, принципи взаємодії бізнес-одиниць, правила організації документообігу, і т. д.; удосконалення інформаційно-аналітичних систем підприємства.

З урахуванням особливостей діяльності портових підприємств і компаній, що забезпечують безпеку суден, пропонується виділяти три укрупнені групи бізнес-процесів: основні бізнес-процеси (процеси поточної діяльності підприємства, результатом чого є виробництво продукції, робіт, послуг для зовнішніх клієнтів і кінцевих користувачів); процеси супроводу бізнесу. На цю групу процесів слід звертати особливу увагу в сучасних умовах. Процеси супроводу бізнесу є процесами управління ресурсами підприємства. Вони включають розподіл кадрових, фінансових, матеріальних та інформаційних ресурсів, необхідних для досягнення цілей і завдань діяльності, виробництва продукції. До цих процесів належать стратегічне планування, формування політики підприємства, постановка цілей та завдань діяльності, забезпечення взаємодії із зовнішніми організаціями та клієнтами, забезпечення доступності необхідних ресурсів, аналіз діяльності підприємства з боку керівництва; допоміжні процеси (процеси вимірювання, аналізу і поліпшення бізнес-процесів – це процеси, які необхідні для вимірювання та збору даних для аналізу характеристик і поліпшення діяльності). До цього виду процесу належать процеси вимірювання контрольних показників, моніторингу та внутрішнього аудиту, що коректують дії. Крім того, у діяльності транспортних підприємств мають місце надлишкові або дубльовані операції, які не можна віднести ні до якої з вищезазначених категорій. Кожен бізнес-процес характеризується технологією реалізації бізнес-процесу, структурою бізнес-системи, аналітичними підходами, засобами автоматизації, обладнанням, механізмами і т. д., що забезпечують реалізацію процесу.

Будь-який бізнес-процес здійснюється для конкретних клієнтів, серед яких виділяють первинних, вторинних,

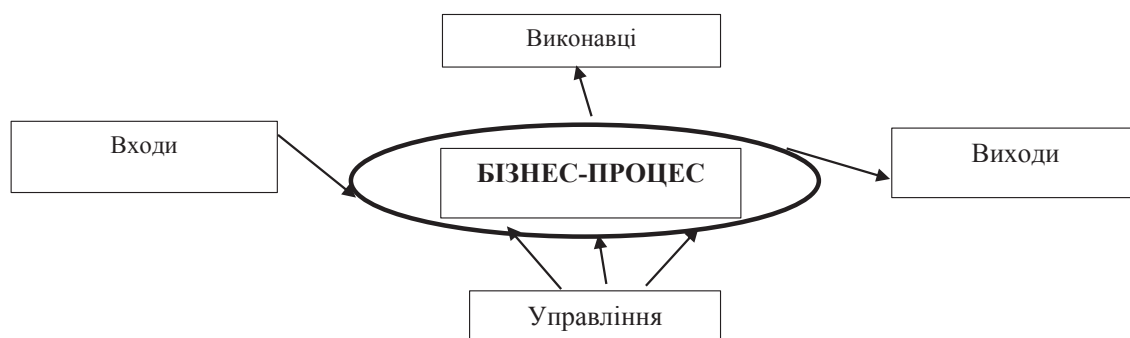


Рис. 1. Внутрішня структура бізнес-процесу (розроблено автором)

непрямих, зовнішніх і кінцевих споживачів [8–10]. Підприємство як суб'єкт господарювання в процесі функціонування проходить низку стадій: створення, зростання, зрілості, спад, реорганізація (реструктуризація) або санація, банкрутство, ліквідація [10; 11]. Перша стадія – зародження підприємства і його становлення. Для морських торговельних портів України цей етап давно пройдений. Однак на ринках портової діяльності останнім часом активно з'являються підприємства портової діяльності, які перебувають або тільки недавно пройшли цю стадію. Крім того, у рамках процесів диверсифікації є формування нового виду діяльності. На стадії росту і розширення діяльності підприємства відбувається позиціонування його продукції на ринку, пошук кращих партнерів, завоювання своєї частки ринку, забезпечення рентабельної роботи підприємства. На цьому етапі знаходяться багато стивідорних компаній України. Стадія зрілості, або оптимального функціонування, характеризується успішною високоефективною роботою підприємства на основі відпрацьованої технології та організації виробництва, прогресивних форм і методів управління підприємством, активної маркетингової діяльності. Тривалість життєвого циклу кожного підприємства портової діяльності різна.

На кожному етапі є специфічні групи ризиків, які впливають на процес розвитку бізнес-процесів. Таким чином, завданням будь-якого підприємства портової діяльності є виявлення в кожній фазі та відповідне вдосконалення проблемних бізнес-процесів, які можна визначити за такими критеріями: складна керуваність і, відповідно, високий ступінь конфліктності; високі загальні й питомі витрати виробництва; суттєві відхилення від запланованих результатів діяльності.

На підприємствах портової діяльності існує технологія управління за допомогою бізнес-одиниць, яка передбачає розвиток у рамках підприємства системи ринкових відносин і формування на їх базі конкурентного бізнес-середовища. Внутрішня конкуренція мотивує підрозділи підвищувати свою рентабельність і якість своїх робіт та послуг.

Для підприємств портової діяльності можливо виділити п'ять фаз розвитку (табл. 1).

В основу формування системи управління за допомогою бізнес-одиниць покладено дивізіональний принцип

управління, який передбачає поглиблення поділу управлінської діяльності. У таких структурах спостерігається децентралізація частини оперативних управлінських функцій (ціноутворення, маркетинг, управління трудовими ресурсами, економіка, бізнес-планування) шляхом передачі їх у виробничі структурні підрозділи підприємства, що посилює одночасно їх самостійність і відповідальність за свою сферу діяльності.

Водночас посилюється централізація загально корпоративних функцій (фінансова діяльність, стратегічні рішення і т. д.).

Керівництво підприємства отримує можливість більш виважено приймати стратегічні рішення.

Стратегія підприємства створює обґрунтування успішності майбутніх результатів роботи підприємства за рахунок досягнення нею конкретних конкурентних переваг, що вигідно відрізняють його товар або послугу аналогічних пропозицій на ринку. Фактично філософія, бачення, місія, концепція і стратегія підприємства як найважливіші елементи процесу прийняття управлінських рішень, спираючись один на одного, обґрунтовують актуальність і затребуваність продукту, що володіє явними конкурентними перевагами в довгостроковій або середньостроковій перспективі [12, с. 84].

У результаті управлінські ресурси верхнього ешелону організації вивільняються для вирішення стратегічних завдань. Також дивізіональна система управління є інструментом швидкої адаптації до швидкозмінних умов досить агресивного зовнішнього середовища функціонування підприємств портової діяльності.

Важливу роль в управлінні бізнес-процесами на підприємствах портової діяльності відіграють бізнес-модель та бізнес-план.

Бізнес-модель акцентує увагу на створенні цінності і водночас описує те, як підприємство перетворює створену цінність – прибуток. Фактично бізнес-модель описує логіку процесу створення додаткової вартості на базі наявних у підприємств морської галузі на вході ресурсів, здібностей. Бізнес-план, своєю чергою, бере на себе більш детальний опис бізнес-процесів і всебічний аналіз ефективності роботи підприємств морської галузі на підставі детальних розрахунків показників і коефіцієнтів [12, с. 84].

Таблиця 1

Фази розвитку підприємств портової діяльності

Назва фази	Характеристика	Недоліки
1. Створення портового підприємства (творча частина)	Створення і концентрація ресурсного потенціалу для формування вантажної бази	Криза лідерства, коли власник або уповноважений ним керівник не в змозі адекватно реагувати на проблеми, пов'язані з активним становленням і розвитком бізнесу
2. Управління	Формування організаційної структури, інформаційної «архітектури», системи контролю, системи бізнес-процесів і бізнес-середовища, розвиток управлінських кадрів	Можлива криза управління
3. Делегування	Децентралізація функцій управління, створення центрів фінансової відповідальності, вдосконалення системи мотивації	З'являється загроза часткової втрати контролю над діяльністю центрів відповідальності
4. Координація	Розвиток механізму корпоративного планування	Слабким моментом є втрата підприємницького інтересу у власника знизити свій вплив на керівників компанії
5. Співпраця	Розвиток структури підприємства в напрямі розбудови бізнес-одиниць із подальшим підвищенням рівня їх відповідальності та самостійності, подальший розвиток системи мотивації	Високоймовірна криза синергії

Джерело: сформовано автором

Управлінську структуру підприємства пропонується будувати на принципах формування єдиного центру і комплексу бізнес-одиниць різного ступеня підпорядкованості.

Розвиток системи управління бізнес-процесами зумовлює зростання обсягу інформації. Однак може спостерігатися її нестача для прийняття управлінських рішень.

Упровадження технології управління за допомогою бізнес-одиниць дасть змогу підприємству формувати додаткові конкурентні переваги завдяки наявності низки позитивних моментів [2; 8; 10]. Для підприємств портової діяльності такими позитивними наслідками можна вважати: зниження загальної суми витрат виробництва, формування і розвиток конкурентного бізнес-середовища, вдосконалення механізму управління кінцевими фінансовими результатами господарської діяльності підприємства у цілому, його видів діяльності і підрозділів, поліпшення взаємодії з клієнтами.

Основні бізнес-процеси включають у себе приблизні характеристики виробництва, ресурси, які будуть потрібні для створення процесів перевантаження вантажів. Розвиток будь-якої економічної системи має бути цілеспрямованим і контрольованим [12, с. 84].

Висновки. Таким чином, тільки на підставі комплексного аналізу внутрішніх можливостей підприємств портової діяльності і потреб зовнішнього середовища, в якій здійснюються морські перевезення, можливо забезпечити ефективне управління бізнес-процесами підприємств портової діяльності. Щоб функціонувати ефективно, транспортні підприємства повинні виділяти у власній діяльності взаємопов'язані та взаємодіючі бізнес-процеси і керувати ними. Управляти бізнес-процесами необхідно на основі використання системного підходу, що дає змогу враховувати їх взаємозв'язок і взаємодію. У результаті розвитку процесу управління бізнес-процесами портове підприємство або підприємство, що забезпечує безпеку судів, створює конкурентні переваги на основі розвитку повного госпрозрахунку і створення ефективної системи мотивації. Підвищення ефективності діяльності підприємства досягається завдяки оптимізації доходів за рахунок більш повного задоволення потреб клієнтів у якісній, різноманітній портовій продукції і формування дієвої системи мотивації, яка сприяє оптимізації сукупних витрат виробництва структурного підрозділу і підприємства у цілому.

Список використаних джерел:

1. Фінансові аспекти діагностики економічної безпеки підприємств портової галузі : [монографія] / Л.В. Ширяєва, Л.П. Чиж, О.Ш. Шумлянська [та ін.]. – Одеса : ІНТЕРПІНТЕР, 2015. – С. 70–81, 90–107.
2. Кибик О.Н. Предприятия портовой деятельности: развиваемся по системе / О.Н. Кибик, А.В. Кравченко // Судостроение. – 2007. – № 7–8 (120). – С. 45–47.
3. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Д. Чампи. – СПб. : Универс., 1997. – 564 с.
4. Андерсен Б. Бизнес-процессы. Инструменты совершенствования / Б. Андерсен ; пер. с англ. С.В. Ариничева ; науч. ред. Ю.П. Адлер. – М. : Стандарты и качество, 2003. – 272 с.
5. Горлачук В.В. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / В.В. Горлачук, І.Г. Яненко. – Миколаїв : ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 344 с.
6. Ericsson Quality Institute. Business Process Management. Ericsson, Gothenburg Sweden, 1993. – 170 p.
7. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпораций: манифест революции в бизнесе / М. Хаммер, Дж. Чампи. – СПб. : СПбГУ, 1977. – 160 с.
8. Абдикеев Н.М. Реинжиниринг бизнес-процессов / Н.М. Абдикеев, Т.П. Данько, С.В. Ильдеменов. – М. : Эксмо, 2007. – 592 с.
9. Медведев Н.А. Бизнес-планирование / Н.А. Медведев, Т.И. Пучкова [и др.]. – М. : МГУЛ, 1998. – 147 с.
10. Ойхман Е.Г. Реинжиниринг бизнеса: реинжиниринг организации и информационные технологии / Е.Г. Ойхман, Э.М. Попов. – М. : Финансы и статистика, 1997. – 345 с.
11. Раєвська О.В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі : [монографія] / О.В. Раєвська. – Харків : ІНЖЕК, 2006. – 496 с.
12. Крисюк Л.М. Управління стійкістю розвитку малих і середніх підприємницьких структур портової діяльності / Л.М. Крисюк, О.В. Корецька // Молодий учений. – 2015. – № 4. – С. 82–86.

Аннотация. В статье выявлены особенности процесса управления бизнес-процессами современных транспортных предприятий, а именно предприятий портовой деятельности. Охарактеризованы фазы развития предприятий портовой деятельности. Доказано, что технология управления с помощью бизнес-единиц позволит предприятию формировать дополнительные конкурентные преимущества благодаря наличию ряда положительных моментов. Для рассмотренных предприятий такими положительными последствиями можно считать: снижение общей суммы затрат на производство, формирование и развитие конкурентной бизнес-среды, совершенствование механизма управления конечными финансовыми результатами хозяйственной деятельности предприятия в целом, его видов деятельности и подразделений, улучшение взаимодействия с клиентами.

Ключевые слова: управление, бизнес-процесс, бизнес-единица, бизнес-среда, предприятия портовой деятельности.

Summary. The work reveals the peculiarities of the process of managing business processes of modern transport enterprises, namely enterprises of port activity. It also provides a description of the phases of development of port enterprises. It is proved that technology management with the help of business units will allow the company to create additional competitive advantages due to the presence of a number of positive moments. For the enterprises considered, such positive effects can be considered: reduction of the total amount of production costs, the formation and development of a competitive business environment, improvement of the mechanism of management of the final financial results of the business activities of the enterprise as a whole, its types of activities and units, and improved interaction with customers.

Key words: management, business process, business unit, business environment, enterprises of port activity.

Корнієва Ю.В.

кандидат економічних наук, докторант,
ДННУ «Академія фінансового управління»

Kornieva Iu.V.

PhD in Economics, Post-Doc
Academy of Financial Management

МОЖЛИВОСТІ ІРО ДЛЯ ДЕРЖАВНИХ КОМПАНІЙ

IPO OPPORTUNITIES FOR SOE

Анотація. У статті проаналізовано динаміку та тенденції на ринку ІРО за останні роки. Відзначено, що останнім часом обсяги ІРО у світі знизилися через загальні тенденції на міжнародних фінансових ринках. Наголошено на важливості проведення ІРО як інструмента залучення інвестиційних ресурсів на міжнародних фінансових ринках. Акцентовано на тому, що фондовий ринок дає змогу використовувати одні з найефективніших механізмів залучення, розподілу та перерозподілу інвестиційних ресурсів. Відзначено, що первинне публічне розміщення акцій державних компаній активно використовується розвинутими країнами з метою приватизації.

Ключові слова: державне підприємство, первинне публічне розміщення акцій, приватизація, інвестиції.

Вступ та постановка проблеми. Первинне публічне розміщення цінних паперів (англ. «Initial Public Offering», ІРО) дає змогу залучати значні обсяги фінансових ресурсів на міжнародних ринках капіталу. ІРО у світі розглядають як пріоритетний спосіб приватизації великих державних підприємств з метою залучення довгострокових інвестиційних ресурсів, що водночас сприяє покращенню рівня корпоративного управління. Цей механізм потрібно окремо проаналізувати у контексті розвитку стратегії залучення фінансових ресурсів суб'єктами господарювання державного сектору на внутрішніх та міжнародних ринках капіталів. Подальшого вдосконалення вимагають комплексна стратегія здійснення приватизації, яка б відповідала сучасним реаліям в економіці, а також розробка ефективних механізмів здійснення приватизації стратегічно важливих підприємств у контексті захисту національних інтересів та дотримання концепції сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні основи розвитку інвестування на фондових ринках закладені в фундаментальних роботах Дж. Кейнса, І. Фішера, А. Маршала, Л. Вальраса, М. Фрадмена. Питанням розвитку ринку цінних паперів, аналізу переваг застосування первинного публічного розміщення акцій з метою залучення довгострокових інвестиційних ресурсів у своїх дослідженнях приділяють увагу такі відомі світові економісти, як, зокрема, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі, Дж. Макконнелл, К. Редхед, С. Х'юс, П. Кругман, Дж. Сакс.

Метою статті є аналіз можливостей використання механізму первинного публічного розміщення на міжнародних фінансових ринках під час проведення приватизації великих державних підприємств.

Результати дослідження. ІРО виконує функцію стимулювання економічного зростання за допомогою залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в економіку, а також сприяє структурній перебудові економіки, залучаючи довгострокові інвестиції в реальний сектор економіки. Одними з позитивних наслідків використання ІРО є підвищення капіталізації фондового ринку, збільшення обігу торгів і розширення спектра ліквідних інструментів.

Експерти «Pricewaterhouse Coopers» називають 2015 рік найбільш вдалим для європейських ринків ІРО з 2007 року [1, с. 3]. Проте у 2016 році спостерігалася загальносвітова

тенденція до зниження обсягів первинних розміщень, за 2016 рік на світових ринках ІРО було залучено лише 65% від обсягів 2015 року, що склало 119,3 млрд. євро [2, с. 2]. На рис. 1 відображено динаміку первинних розміщень, проведених на європейських ринках з 2007 року.

У табл. 1 наведена детальна інформація щодо обсягів та кількості ІРО на європейських ринках за період з 2007 по 2016 роки.

Таблиця 1
Динаміка на європейських ринках ІРО
за 2007–2016 роки

Рік	Обсяги ІРО, млрд. євро	Кількість ІРО
2007	80,5	819
2008	14	295
2009	7,1	126
2010	26,3	380
2011	27,1	459
2012	11,3	288
2013	26,5	279
2014	49,6	376
2015	57,4	364
2016	27,9	265

Джерело: [2, с. 6]

Лідером з первинних розміщень у Європі у 2015 році була «London Stock Exchange» (16,370 млрд. євро), на другому місці знаходилася «Euronext» («Euronext Amsterdam», «Euronext Paris», «Euronext Brussels», «Euronext Lisbon») із 11,228 млрд. євро, як видно з табл. 2, що відображає біржову вартість пропозиції. Третє місце з пропозицією ІРО у 7,794 млрд. євро посідає «BME», на четвертому місці знаходиться «Deutsche Börse» із розміщенням на 6,795 млрд. євро. П'ятірку лідерів замикає «NASDAQ OMX» (5,905 млрд. євро), яка в Європі представлена такими площадками: «OMX Stockholm», «OMX Helsinki», «OMX Copenhagen», «OMX Iceland», «OMX Tallinn», «OMX Vilnius» [1, с. 8]. У 2016 році на перше місце за розміщенням ІРО вийшла «Nasdaq Nordic» з пропозицією 7,861 млрд. євро, що об'єднує «Nasdaq Copenhagen»,

«Nasdaq Stockholm», «Nasdaq Helsinki», «Nasdaq Iceland» та «Nasdaq Tallinn» [2].

Характерною особливістю на ринку IPO у 2015 році було активне проведення приватизації шляхом первинного публічного розміщення. Якщо аналізувати топ-10 IPO у світі за 2015 рік, то можна побачити, що п'ять з них – це IPO, проведені з метою приватизації. На першому місці серед найбільших IPO у світі у 2015 році було розміщення акцій з метою приватизації «Japan Post Holdings», яка на Токійській біржі залучила 5,179 млрд. євро. На другому місці серед найбільших первинних розміщень у світі була приватизація «Japan Post Bank» також на Токійській біржі (4,411 млрд. євро) [1, с. 19]. З п'яти найбільших розміщень у Європі три були проведені державними компаніями з метою приватизації, а саме «Аена» на «BME» залучили 4,262 млрд. євро (четверте місце у світі), «ABN AMRO» на «Euronext Amsterdam» – 3,838 млрд. євро (п'яте місце у світі), а «Poste Italiane» на «Borsa Italiana» – 3,112 млрд. євро (сьома позиція серед топ-10 IPO у світі) [1, с. 4–11]. Загалом у 2015 році серед 10 найбільших розміщень у світі сумарною вартістю на 35,469 млрд. євро 58,7% припадали на приватизацію. На рис. 2 відображено, яку частку у топ-10 IPO у світі займають розміщення, пов'язані з приватизацією державних компаній.

У 2016 році серед топ-10 IPO у світі з метою приватизації було проведено первинне розміщення «JR Kyushu» на Токійській біржі, а також залучено 3,640 млрд. євро. Також серед найбільших розміщень 2016 року потрібно виділити приватизацію «Dong Energy A/S» шляхом IPO на біржі «Nasdaq Nordic» (2,647 млрд. євро) [2, с. 19].

На рис. 3 відображена частка державних компаній у топ-10 IPO у світі, які здійснили первинні публічні розміщення з метою приватизації у 2016 році.

Первинне публічне розміщення акцій державних компаній на фондових ринках розглядається як перший крок на шляху до повної приватизації об'єкта. Світова практика показує, що великі державні підприємства, як правило, приватизовані через лістинг. Механізм емісії та продажу акцій державного підприємства на фондовому ринку є однією з основних форм приватизації в усьому світі з 1980-х років. Практика продажу акцій державних підприємств на іноземних фондових біржах активно використовується у світі. Серед компаній, акції яких вільно обертаються на фондових біржах, велика кількість припадає на частково державні компанії. ОЕСД визначає частково державні компанії як ті, де уряд володіє 10–50% акцій, у багатьох з них держава забезпечує ефективний контроль, не будучи основним акціонером. Згідно з даними, які наводяться у доповіді ОЕСР, станом на 2014 рік частка державних компаній, що розміщують свої акції на фондових біржах, становить близько 13% світової ринкової капіталізації [3, с. 14].

Після останньої світової валютно-фінансової кризи обсяги транскордонних IPO значно впали. Якщо у 2007 році було проведено 273 транскордонні IPO на 41,1 млрд. євро, то у 2015 році – лише 86 розміщень на 7,1 млрд. євро [1, с. 20]. У 2016 році були розміщені лише 73 транскордонні IPO на 6,2 млрд. євро, що засвідчує зниження кількості та обсягів транскордонних IPO на 8% порівняно з 2015 роком. На рис. 4 відображені транскордонні потоки IPO за 2016 рік. Політична невизначеність,

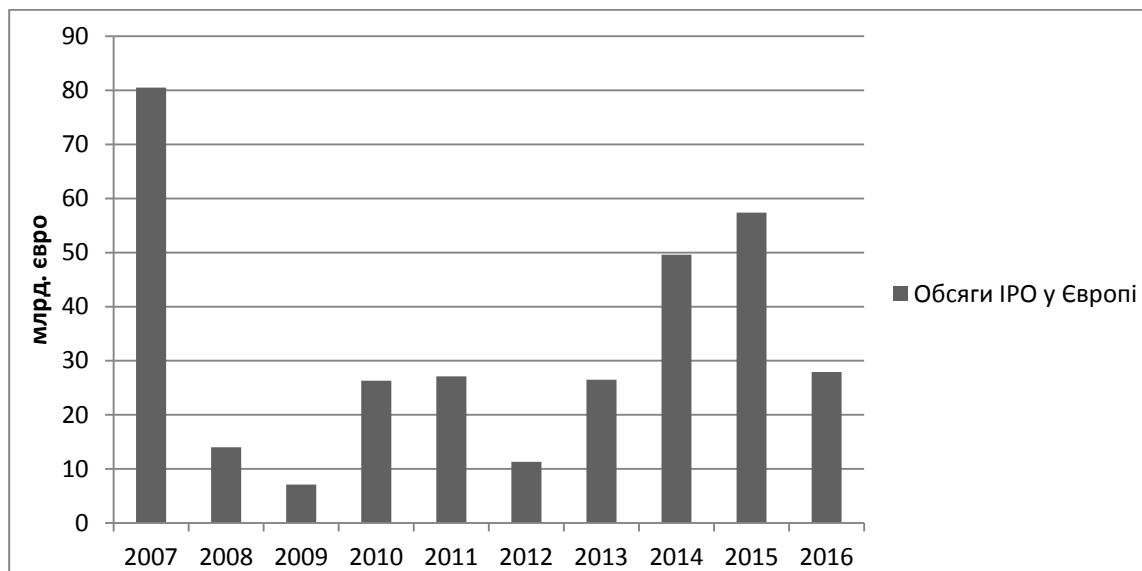


Рис. 1. Первинні публічні розміщення на європейських ринках за 2007–2016 роки

Джерело: складено автором на основі [1; 2]

Таблиця 2

Біржова вартість пропозицій IPO за 2014–2016 роки (млрд. євро)

Біржа	2014 рік	2015 рік	2016 рік
«London Stock Exchange»	19,394	16,370	6,700
«Euronext»	10,495	11,228	3,455
«BME (Spanish Exchange)»	4,514	7,794	1,327
«Deutsche Börse»	3,565	6,795	5,022
«NASDAQ OMX»	4,524	5,905	7,861 («Nasdaq Nordic»)

Джерело: складено автором на основі [1; 2]

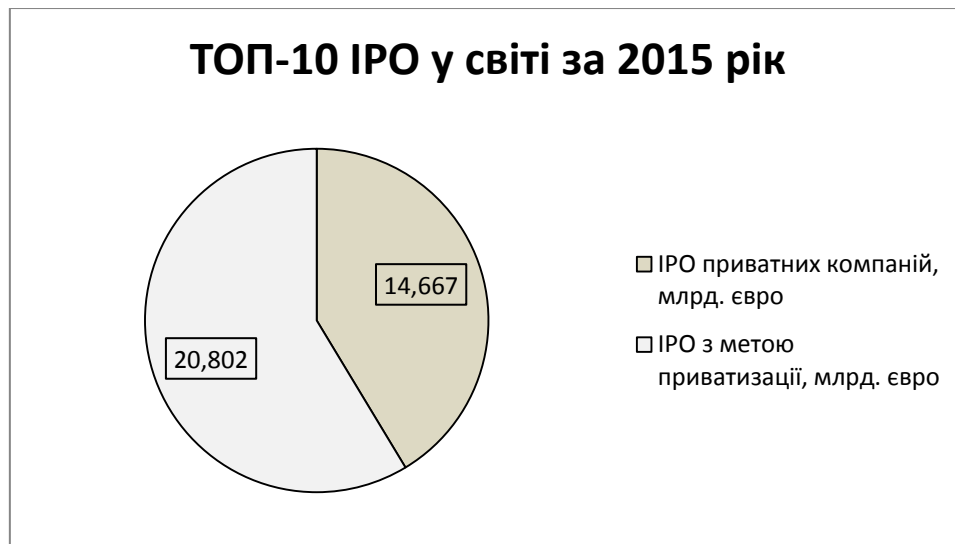


Рис. 2. Частка приватних компаній та державних у топ-10 IPO у світі за 2015 рік

Джерело: складено автором на основі [1]

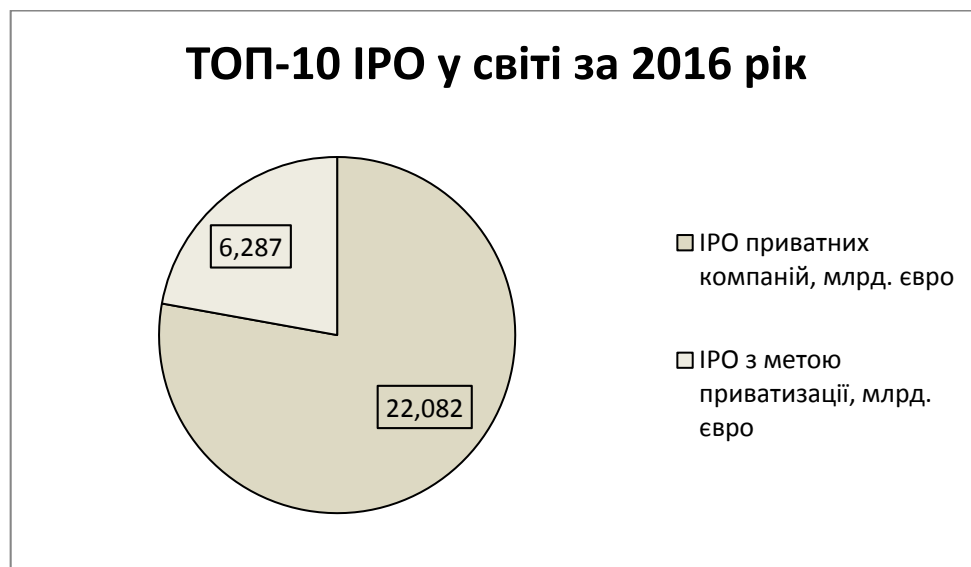


Рис. 3. Частка приватних компаній та державних у топ-10 IPO у світі за 2016 рік

Джерело: складено автором на основі [2]

падіння цін на нафту та сировину, а також занепокоєння щодо уповільнення економіки Китаю тиснули на ринки IPO протягом 2016 року. У 2016 році китайські компанії здійснили лише 7 розміщень на американських біржах на 1,82 млрд. євро, також було залучено 355 млн. євро у Сінгапурі. Водночас експерти очікують на відновлення обсягів IPO у 2017 році, зокрема транскордонних [2, с. 20].

Довгострокова інвестиційна політика держави має бути спрямована на залучення капіталу на вигідних умовах під великі інфраструктурні проекти, на оновлення основних зношених фондів суб'єктів господарювання державного сектору тощо. Це довгострокові інвестиції з тривалим терміном окупності. Проте такі фінансові вливання дадуть змогу значно покращити інфраструктуру, підняти рівень конкурентоспроможності державних компаній, а також зробити їх рентабельними та прибут-

ковими. Проведення часткової приватизації державних підприємств за допомогою інструментів фондового ринку через механізм лістингу на провідних міжнародних фондових біржах сприятиме вирішенню цих проблем із залученням іноземного капіталу, передового світового управлінського досвіду, нових технологій.

Головною відмінністю в реалізації цінних паперів через біржу між приватними та державними компаніями є те, що остаточне рішення щодо лістингу та розміру пакета акцій для останніх може прийматися на основі впливу некомерційних чинників. Все залежить від кінцевої мети уряду: повна приватизація компанії чи прагнення держави зберегти певний контроль, для чого вона погоджується на змішане володіння. Цілком зрозуміло, що внаслідок державного регулювання державним компаніям не загрожує небезпека насильницького погли-

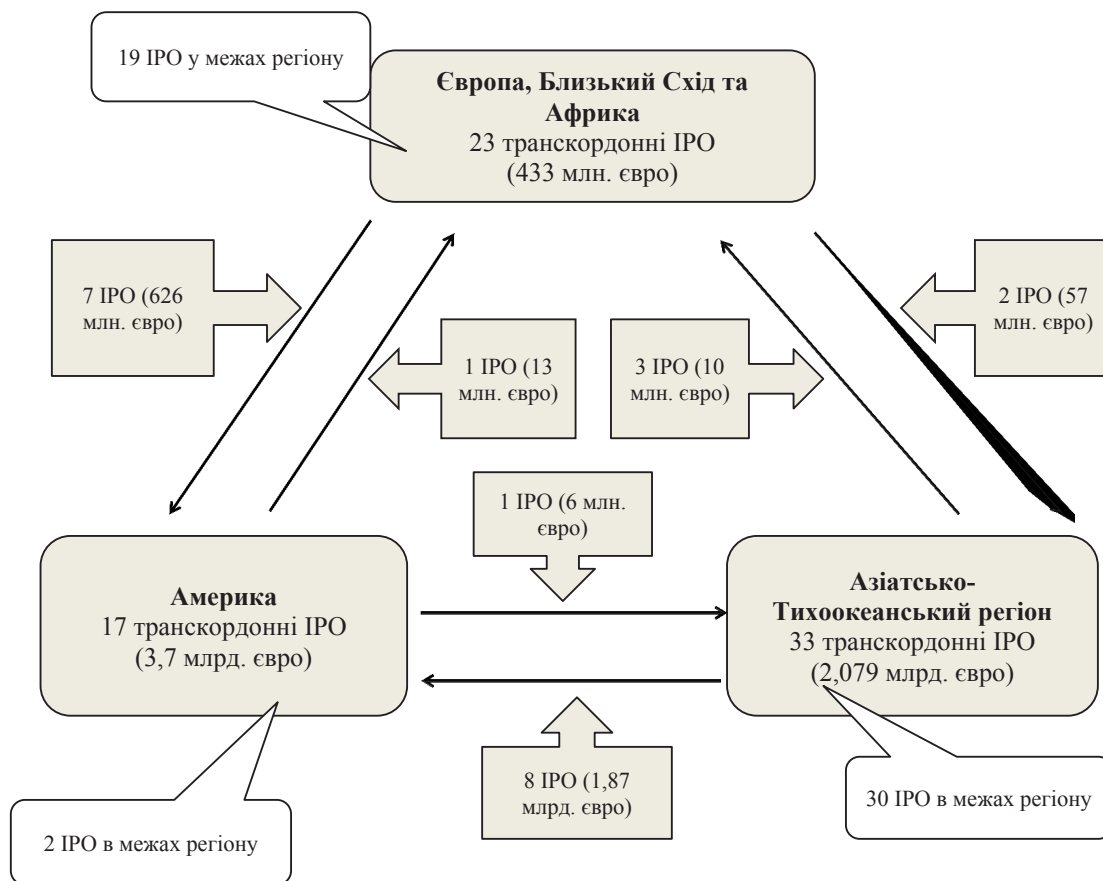


Рис. 4. Транскордонні потоки IPO в 2016 році

Джерело: [2, с. 20]

нання. На відміну від емісії приватного сектору, лістинг державних компаній може передбачати певні привілеї для вітчизняних інвесторів, співробітників компанії та громадян. У випадку продажу акцій стратегічних компаній уряд завжди встановлює обмеження щодо кількості цінних паперів, виставлених на продаж, та встановлює жорсткі вимоги до інвесторів. Знайти баланс між комерційними та некомерційними цілями діяльності підприємства досить важко. Компанії, що пройшли лістинг та розміщують свої акції на фондовому ринку, мають узгоджувати дві протилежні за своїм змістом цілі. З одного боку, це максимізація прибутку акціонерів, зростання вартості компанії, у чому зацікавлені приватні акціонери, які зазвичай є міноритаріями. З іншого боку, це досягнення певних соціальних цілей, покладених на компанію урядом.

Лістинг на фондовій біржі передбачає отримання компанією статусу публічної. Зрозуміло, що сам факт лістингу акцій державної компанії не означатиме автоматично покращення якості корпоративного управління, проте значно сприятиме цьому. Одним з наслідків буде покращення стандартів управління. Адже професійний топ-менеджмент, який був вибраний внаслідок конкурентного відбору, а не за вказівкою уряду, наприклад, за політичними мотивами, дасть змогу більш якісно управляти компанією, захищаючи інтереси всіх акціонерів. Захист прав міноритаріїв у разі участі в капіталі державної корпорації у країнах з низьким рівнем захисту прав інвесторів зазвичай є одним із важливих факторів, що визначає інвестиційний клімат у країні. Безперечно, до

переваг дотримання вимог лістингу на фондовому ринку відносно підвищення прозорості діяльності компанії, узгодження стандартів бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних норм, чому сприяє регулярне проведення зовнішнього аудиту. Практика щодо розкриття інформації позитивно відзначається на управлінні компанією, зникають можливості для корупційної складової.

Висновки. Безперечно, плануючи вихід державних компаній на фондову біржу, варто пам'ятати, що механізм IPO досить дорогий, тому доцільно його використовувати лише для великих підприємств, а спочатку здійснити комплекс заходів щодо реструктуризації і фінансового оздоровлення підприємства. Адже проведення реструктуризації дає змогу більш ефективно використовувати виробничі ресурси підприємства, а це робить підприємство рентабельним, прибутковим, а отже, приводить до зростання його вартості, що дасть можливість залучити більше фінансових ресурсів.

Волатильність на фінансових ринках стає нормою, тому інвесторам та компаніям, що прагнуть залучати капітал, потрібно звикати працювати в умовах турбулентності. Розробляючи стратегію виходу компанії на фондовий ринок, варто пам'ятати, що успіх первинного публічного розміщення залежить від макроекономічних чинників, що формують очікування інвесторів, інвестиційних банків, компаній. Також потрібно зважати на те, що нервовість на ринках не дасть змогу провести вдале IPO. ЗіП можна розглядати як альтернативу лістингу в умовах стабільності ринку та низької вартості позикових коштів.

Список використаних джерел:

1. IPO Watch Europe 2015 / PricewaterhouseCoopers LLP Outlook. – 2016. – 24 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pwc.co.uk/audit-assurance/assets/pdf/ipo-watch-europe-2015.pdf>.
2. IPO Watch Europe 2016 / PricewaterhouseCoopers LLP Outlook. – 2017. – 24 p. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pwc.co.uk/audit-assurance/assets/pdf/ipo-watch-europe-annual-review-2016.pdf>.
3. Broadening the Ownership of State-Owned Enterprises: A Comparison of Governance Practices, OECD Publishing. Paris. 2016 URL [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dx.doi.org/10.1787/9789264244603-en>.

Аннотация. В статье проанализированы динамика и тенденции на рынке IPO за последние годы. Отмечено, что в последнее время объемы IPO в мире снизились из-за общих тенденций на международных финансовых рынках. Подчеркнута важность проведения IPO в качестве инструмента привлечения инвестиционных ресурсов на международных финансовых рынках. Акцентируется на том, что фондовый рынок позволяет использовать одни из самых эффективных механизмов привлечения, распределения и перераспределения инвестиционных ресурсов. Отмечено, что первичное публичное размещение акций государственных компаний активно используется развитыми странами с целью приватизации.

Ключевые слова: государственное предприятие, первичное публичное размещение акций, приватизация, инвестиции.

Summary. The article analyzes the dynamics and trends of the IPO market in recent years. The importance of conducting IPOs as an instrument of attraction of investment resources in the international financial markets is emphasized. It is noted that recently the volumes of IPO in the world have decreased, taking into account the general tendencies on the international financial markets. It is emphasized that the stock market allows using one of the most effective mechanisms of attracting, distributing and redistributing investment resources. It is noted that IPO is actively used by developed countries for privatization purposes of state-owned companies.

Key words: state-owned enterprise, initial public offering, privatization, investments.

Кравченко М.В.

*кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку, аудиту
та управління фінансово-економічною безпекою
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

Дроздова Ю.А.

*студентка
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету*

Kravchenko M.V.

*PhD in Economics, senior lecturer
Dnepropetrovsk state agrano-economic university*

Drozдова Ju.A.

*Student
Dnepropetrovsk state agrano-economic university*

СКЛАДОВІ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

COMPONENTS OF THE PROCESS MANAGEMENT ACCOUNTING OF PERMANENT ASSETS

Анотація. У статті розглянуто сучасні аспекти управління процесом обліку основних засобів у сучасних умовах. Представлено проблематику впливу неякісного управління обліком основних активів підприємства в контексті оптимального їх використання. Задля вирішення наведеної проблематики розроблено оптимізаційний механізм управління обліком основних засобів, а також запропоновано теоретико-схематичний напрям удосконалення концепту управління процесом обліку основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, механізм, управління, концепт, бухгалтерський облік.

Вступ та постановка проблеми. Зважаючи на тенденції сучасного розвитку вітчизняних підприємств все гостріше постає проблематика стосовно ефективності управління обліком основних засобів. Щодо цього було виявлено, що недооцінка важливості впровадження концепту управління обліком основних засобів протягом тривалого періоду призвело до загострення низки аспектів. Зокрема, відсутності факту своєчасного впровадження нових наукових технологій, неоптимального накопичення морального та фізичного зносу основних засобів та відсутності значимих ресурсів та дієвих мотивів вирішення цієї проблеми. Зважаючи на вищевикладений матеріал, вважаємо, що вдосконалення концепту управління обліком саме основних засобів є актуальним питанням та потребує подальшого вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення теоретичних положень, опублікованих праць вітчизняних і зарубіжних вчених, практики діяльності підприємств свідчить про те, що облік основних засобів останнім часом дещо ускладнився, а низка проблем негативно впливає на процес управління виробництвом, знижуючи ефективність використання основних засобів. До кола таких проблем можна віднести різні підходи до термінології та визначення сутності основних засобів у бухгалтерському обліку й системі оподаткування, принципи оцінки основних засобів, проблеми вдосконалення системи амортизації, підвищення інформативності первинних документів з обліку основних засобів, а також аналізу ефективності використання основних засобів і можливості її прогнозування.

Питаннями ефективного управління процесом обліку основних засобів займалась велика кількість як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. Зокрема,

Л.О. Лігоненко [5] у своїх працях розглядав особливості управління діяльності підприємства; С.Ф. Голов [3]. та Ф.Ф. Бутинець [2] розглядали сутність управління основними засобами та практичний аспект їх обліку та управління. Також було досліджено праці економістів-обліковців, таких як, наприклад, Н.В. Довгалиук [4], Т.В. Мовчан [1]. Вважаємо, що перелічені вчені зробили вагомий внесок у розвиток сучасної науки, але поставлена проблематика потребує подальшого дослідження та удосконалення.

Метою статті є всебічний аналіз процесом управління обліку основних засобів, а також розробка напрямів підвищення ефективності функціонування управлінського концепту в розрізі оптимізації обліку основних засобів відповідно до вимог сучасності.

Результати дослідження. На сучасному етапі розвитку в нашій країні відбувається перехід до ринкової економіки, який вимагає розробки відповідного господарського механізму, докорінних змін у його функціонуванні та гармонізації інтересів усіх зацікавлених сторін. Тому процес реформування бухгалтерського обліку, що відбувається в Україні, є цілком закономірним. Здійснення ефективних заходів щодо стабілізації економіки та перехід до ринкових відносин потребують принципово нових підходів до управління основними засобами.

Свої актуальності проблема ефективного управління обліком основних засобів набула у зв'язку з потребою отримати власниками, кредиторами й інвесторами, як вітчизняними так і закордонними, оперативної та достовірної інформації щодо стану, руху, оновлення та ефективності використання основних засобів. Від того, наскільки ефективно використовуються наявні засоби праці, від їх досконалості залежать і загальні результати роботи підприємства.

Проблемні аспекти раціонального функціонування системи управління обліком надходження та вибуття основних засобів у більшості господарств в умовах реформування економіки України набувають зараз особливої актуальності. Основними протиріччями в процесі ведення обліку і складання звітності за основними засобами є недосконалість методичної та нормативно-правової бази, формування підприємствами необгрунтованої облікової політики щодо основних засобів. Організації і правильному відображенню основних засобів у звітності підприємств повинна приділятися першочергова увага. Саме за обсягом акумульованих основних засобів можна зробити висновки щодо масштабів діяльності підприємства, щодо його потенційних можливостей та перспектив подальшого розвитку [1].

У сучасних ринкових умовах вмiла і ретельна організація процесу управління бухгалтерським обліком у більшості господарств переростає у суттєвий фактор ефективного та раціонального використання основних засобів суб'єктами господарювання. Це приводить до того, що міра раціональності управлінсько-облікового процесу набуває першочергового значення в рамках забезпечення успішного розвитку підприємств. Оскільки бухгалтерський облік є орієнтованим на практику, він і сам безпосередньо формується під тиском практичних потреб, а головним завданням бухгалтера при цьому є не механічна реєстрація фактів, а вирішення завдань, що виникають у процесі господарської діяльності [4].

На сучасному етапі розвитку бухгалтерського обліку в Україні сформувалося коло певних проблем, які пов'язані як з обліковою системою безпосередньо, так і з її організацією.

Основною проблемою в контексті організації управлінського аспекту щодо обліку основних засобів у досліджуваному господарстві є відсутність певного роду збалансованості щодо їх ретельного і якісного обліку. Дослідження змісту первинних документів і реєстрів з обліку основних засобів господарства свідчить про те, що вони містять застарілі показники, які не формують підсумкової інформації, а тому у них відсутні показники, необхідні для складання звітності в умовах застосування П(С)БО 7 «Основні засоби», отже, носії інформації з обліку основних засобів потребують удосконалення як за складом, так і за змістом [5].

Наступною проблемою є те, що у процесі введення в експлуатацію або в ході ліквідації об'єкта основних засобів не завжди враховуються їх індивідуальні специфічні особливості. Для професійного і якісного виконання робіт із приймання та списання об'єктів доцільно розроблювати робочу інструкцію з визначенням робіт і порядку їх здійснення для кожного члена комісії, визначаючи при цьому їхню міру відповідальності. Створення спеціалізованих комісій із працівників, які будуть безпосередньо експлуатувати об'єкти, стимулює приймання лише корисних для їх підрозділів основних засобів, функціональні можливості яких відповідають зазначеним у технічній документації. Так само під час списання основних засобів необхідно детально обгрунтувати доцільність ліквідації об'єкта, що унеможливить використання ліквідаційної процедури у корисливих цілях окремих осіб. Для удосконалення управлінського аспекту процесу обліку основних засобів для більшості підприємств пропонуємо розроблений оптимізаційний механізм управління обліком основних засобів (рис. 1).

Спираючись на дані, представлені у рис. 1, зазначимо, що якісно організована система управління обліком основних засобів у господарствах повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених

способів і методів обліку, які охоплюють весь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації.

В процесі дослідження проблематики управління обліком надходження та використання основних засобів було виявлено низку теоретичних засад, які впливають на його ефективність. Зокрема, виявлено, що неефективна організація обліку основних засобів, використання низки недоцільних форм носіїв інформації та ірраціональність схем документообігу призводять до неоптимального процесу використання зазначених активів підприємствами.

Задля усунення негативного впливу названої проблематики пропонуємо до впровадження низку теоретичних та практичних рекомендацій, що дасть змогу підвищити ефективність процесу управління обліком основних засобів. Згрупований теоретико-практичний алгоритм оптимізації обліку основних засобів представлений на рис. 2.

Вважаємо, що впровадження запропонованих напрямів оптимізації процесу управління обліком основних засобів вплине на збільшення підтримки цілісного функціонування системи обліку основних засобів як передумови його удосконалення через використання низки саніційних напрямів [1].

Проведені дослідження засвідчили, що на сучасному етапі розвитку теорії та практики управління процес формування механізму управління основними засобами на більшості підприємств майже відсутній. Зокрема, слід зазначити, що потребують розробки та обгрунтування науково-методичні засади щодо узагальненого розуміння сутності та особливостей організаційно-економічного забезпечення управлінського механізму. Також майже відсутні теоретичні та практичні дослідження щодо аналізу складових механізму управління основними засобами, засоби його реалізації та напрями вдосконалення з урахуванням специфіки роботи окремо взятого підприємства [5].

Стратегією управління обліком основних засобів є забезпечення максимально ефективного використання за мінімальних затрат на їх утримання та обслуговування. Механізм управління становить елементи, які впливають на управлінські відносини або інформацію як предмет управлінської діяльності. За допомогою інформації здійснюється керівний вплив на процеси, які відбуваються в системі, для досягнення необхідних бажаних станів (цілей), а також отримується інформація про стани об'єкта управління і системи загалом [2].

Механізм управління складається з таких частин:

- 1) цільова частина – сукупність усіх цілей, на реалізацію яких спрямована управлінська діяльність (підвищення ефективності виконання основних функцій системи);
- 2) функціональна частина – види управлінської діяльності, необхідні для виконання основних функцій організації;
- 3) методологічна частина – ті методи, які використовуються під час виконання всіх видів управлінської діяльності, тобто забезпечують виконання функціональної частини;
- 4) інструментальна частина – управлінські рішення, повноваження, засоби інформаційно-матеріального та енергетичного впливу на об'єкт управління;
- 5) технологічна частина – технологія підготовки прийняття і виконання управлінських рішень;
- 6) цільова частина – сукупність усіх цілей, на реалізацію яких спрямована управлінська діяльність.

Для кращої результативності управлінського механізму ефективного ведення обліку основних засобів слід також враховувати принципи, на яких він базується.



Рис. 1. Розроблений оптимізаційний механізм управління обліком основних засобів

1) Додержання стратегічних цілей економічного розвитку підприємства в контексті забезпечення ефективності використання основних засобів, який повинен створювати необхідні матеріальні та фінансові умови для реалізації цілей і завдань економічного розвитку підприємства загалом.

2) Додержання плановірності та індивідуальності забезпечення ефективності використання основних засобів окремо взятим підприємством в розрізі підвищення ефективності його діяльності в майбутніх періодах на основі оптимізації співвідношення між вирішенням поточних та перспективних завдань розвитку.

3) Доцільність та оптимальність управлінських рішень за характером відтворення основних засобів підприємства. Обґрунтування потреб в основних засобах слід проводити на основі кваліфікованого аналізу стану і використання основних виробничих фондів, вивчення резервів підвищення ефективності їхнього використання.

4) Ефективність формування відтворювальних процесів в окремо взятому господарстві за для максимального економічного ефекту [3].

Дотримання вимог цих принципів потребує безперервного збору, обробки та аналізу різної інформації: науково-технічної, економічної, правової тощо. Це передбачає використання новітньої комп'ютерної техніки та математичних методів як важливої передумови нормального

функціонування механізму управління економікою на всіх її рівнях (передусім, на підприємствах). Таким чином, механізм управління основними засобами є сукупністю взаємопов'язаних методів та засобів. Особливість у формуванні організаційної структури підсистеми полягає в конкретизації цілей, функцій і завдань щодо об'єктів управління, деталізації складу норм і нормативів споживання, системи планових і оцінюваних показників ефективності використання основних засобів. Комплексний, системний підхід передбачає всебічний аналіз і вивчення результатів заходів на стадії формування, використання, оновлення й вибуття основних засобів. Практичне застосування управлінського механізму забезпечить високу якість оперативно-виробничої діяльності, науковий рівень і гнучкість планування, процес заготівлі високоякісної сировини, ритмічність виробництва та випуск конкурентоспроможної продукції.

Висновки. Представлені у статті результати дослідження стосовно підвищення якості впливу концепту управління на облік основних засобів дають можливість дійти таких висновків. Зокрема, виявлено, що у сучасних ринкових умовах вміла і ретельна організація процесу управління бухгалтерським обліком у більшості господарств переростає у суттєвий фактор ефективного та раціонального використання основних засобів суб'єктами господарювання. Це приводить до того, що

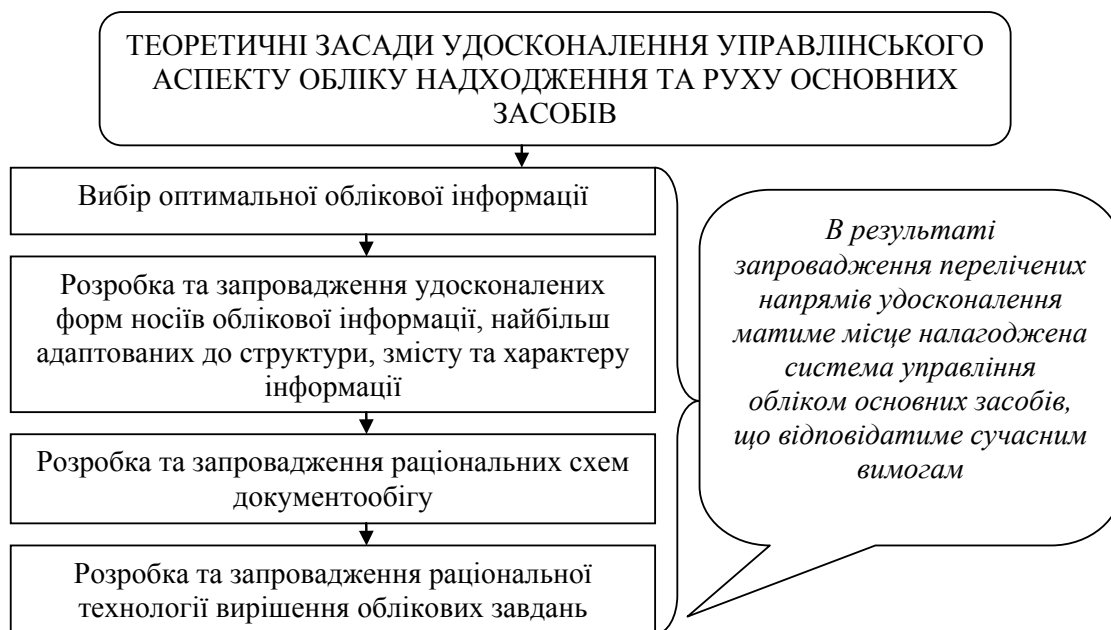


Рис. 2. Запропонований теоретико-схематичний напрям удосконалення управлінського обліку основних засобів

міра раціональності управлінсько-облікового процесу набуває першочергового значення в рамках забезпечення успішного розвитку підприємств. Щодо цього було розроблено оптимізаційний механізм управління обліком основних засобів, який свідчить про те, що якісно організована система управління обліком основних засобів у господарствах повинна бути цілісною, єдиною системою взаємопов'язаних, взаємоузгоджених способів і методів обліку, які охоплюють весь комплекс облікових процедур з виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації. Також для оптимізації процесу управління обліком основних засо-

бів відповідно до сучасних умов господарювання були виокремлені конкретні рекомендації, які згруповані в теоретико-схематичний напрям поступового впровадження у виробництво окремо взятого підприємства.

Водночас, спираючись на вимоги сучасності, а також проблематику ефективності управління обліком надходження та використання основних засобів, розробили механізм забезпечення ефективного їх функціонування. Вважаємо, що розроблені рекомендації дадуть змогу підвищити якість та раціональність управління обліком основних засобів в контексті максимізації кінцевого прибутку.

Список використаних джерел:

1. Бобина М.В. Стратегические альянсы в глобальной экономике / М.В. Бобина // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 11. – С. 106–109.
2. Бутинець Т.А. Основні засоби: точка зору економіста / Т.А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – № 5. – С. 22–36.
3. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку / С.Ф. Голов. – К. : Центр навч. літ., 2008. – 522 с.
4. Довгалюк Н.В. Ефективність використання та відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств Центрального Полісся : автореф. дис. ... канд. екон. наук / Н.В. Довгалюк. – Житомир, 2010. – 20 с.
5. Лігоненко Л.О. Антикризисное управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій : [монографія] / Л.О. Лігоненко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001. – 580 с.

Аннотация. В статье рассмотрены современные аспекты управления процессом учета основных средств в современных условиях. Представлена проблематика влияния некачественного управления учетом основных активов предприятия в контексте оптимального их использования. Для решения приведенной проблематики разработан оптимизационный механизм управления учетом основных средств, а также предложено теоретико-схематическое направление усовершенствования концепта управления процессом учета основных средств.

Ключевые слова: основные средства, механизм, управление, концепт, бухгалтерский учет.

Summary. The article deals with modern aspects of the process of managing the accounting of fixed assets in modern conditions. The problems of low-quality management of accounting of the main assets of the enterprise in the context of their optimal use are presented. In order to solve the above-mentioned problems and optimization mechanism for the management of accounting of fixed assets was developed, as well as a theoretical-schematic direction of improvement of the concept of management of accounting of fixed assets.

Key words: permanent assets, mechanism, management, concept, accounting.

Кузьмін О.Є.

*доктор економічних наук, професор,
директор Інституту економіки і менеджменту
Національного університету «Львівська політехніка»*

Станасюк Н.С.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національного університету «Львівська політехніка»*

Kuzmin O.E.

*Doctor of economic science, Professor,
Director of Training and Research Institute of Economics and Management
National University "Lviv Polytechnic"*

Stanasiuk N.S.

*PhD of economics, assistant professor
Doctoral student at Department of Management and International Business
National University "Lviv Polytechnic"*

ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТА ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ЙОГО НАРОЩУВАННЯ (ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ)

EVALUATION OF THE LEVEL OF INDUSTRIAL POTENTIAL DEVELOPMENT AND FORMING STRATEGIES OF ITS GROWING (BRANCH ASPECT)

Анотація. У статті проведено оцінювання рівня розвитку потенціалу переробної промисловості, а також проаналізовано тенденції його динаміки. Згідно з авторською методикою проведено групування видів промислової діяльності за рівнями розвитку відтворювального та реалізованого потенціалу, а в розрізі виділених груп запропоновано стратегії нарощування промислового потенціалу.

Ключові слова: промисловий потенціал, переробна промисловість, рівень розвитку, оцінювання, стратегія розвитку.

Вступ та постановка проблеми. Стратегічним орієнтиром держави впродовж останніх років є інноваційний шлях розвитку. За таких умов підвищується роль промислового потенціалу як базової основи, що забезпечить модернізацію національної економіки. Сьогодні саме з розвитком промисловості пов'язують економічне зростання країни, вихід на міжнародні ринки, підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Проте сучасний промисловий потенціал характеризується несприятливими тенденціями розвитку. Так, впродовж останнього п'ятиріччя значно зменшилася чисельність працівників у промисловості (на 27,9%), скоротився потік іноземних інвестицій, збільшився ступінь зносу основних засобів (до 76,9%). Незважаючи на обраний стратегічний орієнтир, рівень інноваційної активності промислових підприємств продовжує залишатися низьким і становить 17,3% [1]. Водночас, як підкреслює О.В. Пабат, «інноваційне лідерство і пов'язана з ним інноваційна незалежність створюють суттєві переваги для держави на міжнародній арені» [2, с. 11].

Виникнення кризових явищ у промисловому секторі країни поглиблюється внаслідок відсутності обґрунтованої стратегії розвитку промислового потенціалу, яка б ґрунтувалася на збалансованому поєднанні його складових та забезпечувала його структурну модернізацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку промислового потенціалу зробили провідні вітчизняні вчені, такі як, зокрема, О.І. Амоша, В.М. Геєць, В.І. Захарченко, С.М. Ілляшенко, Ю.В. Кіндзерський, В.Г. Краснокутська, Є.В. Лапін, Є.П. Мазур, Н.І. Чухрай, Л.І. Федулова,

С.В. Філіпова. Незважаючи на багатоаспектність наукових публікацій із зазначеної тематики, наявність значної кількості практичних рекомендацій, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності промислового потенціалу, малодослідженими залишаються питання формування стратегій його розвитку, здатних оптимізувати галузеву структуру промисловості в контексті сучасних векторів розвитку національного господарства.

Метою статті є формування стратегій нарощування промислового потенціалу з урахуванням рівнів його розвитку в різних видах промислової діяльності.

Результати дослідження. Незважаючи на поступовий процес переходу до постіндустріального суспільства, промисловий сектор займає значну питому вагу в структурі світової економіки. Так, частка промисловості у створенні світового валового внутрішнього продукту становить близько 30%, а кожен п'ятий працюючий зайнятий у промисловому виробництві. Впродовж останніх років у галузевій структурі промисловості України спостерігаються позитивні зрушення, спрямовані на зменшення частки добувної промисловості, а також розроблення кар'єрів і збільшення питомої ваги переробної промисловості. Згідно із засадами сталого економічного розвитку питома вага галузей переробної промисловості повинна становити 20% у структурі національної економіки. Саме види переробної діяльності є генераторами науково-технічного прогресу в країні та осередком концентрації інновацій на шляху становлення інноваційно-орієнтованої економіки. Як зазначає І.І. Вітер, «без сучасної, базованої на інноваціях, промисловості неможливий подальший розвиток жодної

сучасної країни» [3, с. 33]. Згідно з вимогами Європейського Союзу в технологічній структурі переробної промисловості 20% повинні займати високотехнологічні промислові виробництва, 30% – середньотехнологічні, 20% – середньонизькотехнологічні, 30% – низькотехнологічні [4]. Згідно з баченням Організації економічного співробітництва національна економіка вважається стійкою тоді, коли є відповідність між галузевою та технологічною структурами. Відповідно до українського класифікатора товарів зовнішньоекономічної діяльності до високотехнологічної промислової продукції відносять літальні апарати; комп'ютерну та офісну техніку; фармацевтичні продукти; наукові прилади; електричні машини та устаткування; хімічні продукти та озброєння [5, с. 301]. Нарощування промислового потенціалу за відповідними видами промислової діяльності сприятиме структурній трансформації промислового потенціалу на шляху до Євроінтеграції.

Оцінювання рівня розвитку потенціалу переробної промисловості пропонуємо здійснювати з використанням методичного підходу, обґрунтованого в праці [6, с. 83], згідно з яким промисловий потенціал розглядається як результат від взаємодії соціально-трудової, виробничо-господарської, фінансово-інвестиційної та інноваційної складових. Запропонований методичний підхід базується на виділенні двох основних видів потенціалу, а саме відтворювального потенціалу, що відображає наявні можливості, та реалізованого потенціалу, що характеризує ступінь їх використання.

З огляду на можливості одержання статистичних даних з інформаційної бази Головного управління статистики України було сформовано систему показників оцінювання рівня розвитку промислового потенціалу в розрізі змістовних складових. Зокрема, під час проведення оцінювання рівня розвитку враховувалися такі показники:

- для соціально-трудової компоненти: середньооблікова чисельність штатних працівників; кількість найманих працівників; рівень прийому працівників; середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників; середньомісячна номінальна заробітна плата працівника в еквіваленті повної зайнятості; продуктивність праці та коефіцієнт ефективності праці;

- для виробничо-господарської компоненти: вартість основних засобів у фактичних цінах; вартість введення в дію нових основних засобів; коефіцієнт оновлення основних засобів; фондівіддача; коефіцієнт ефективності основних засобів;

- для фінансово-інвестиційної компоненти: капітальні інвестиції у фактичних цінах; частка підприємств, які одержали прибуток; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт автономії; коефіцієнт фінансового левериджу; коефіцієнт цільовості довгострокових вкладень; коефіцієнт рентабельності (збитковості) капіталу; коефіцієнт рентабельності (збитковості) усієї діяльності підприємств; коефіцієнт ефективності капітальних інвестицій;

- для інноваційної компоненти: частка підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, у загальній кількості промислових підприємств; частка підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію, у загальній кількості промислових підприємств; частка підприємств, що реалізовували продукцію, що була новою для ринку, в загальній кількості промислових підприємств; частка підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію за межі України, у загальній кількості промислових підприємств; частка промислових підприємств, що впроваджували інноваційні процеси, у загальній кількості підприємств, що впроваджували інновації; частка промислових

підприємств, що впроваджували інноваційні види продукції, у загальній кількості підприємств, що впроваджували інновації; частка промислових підприємств, що впроваджували нові для ринку види продукції, у загальній кількості підприємств, що впроваджували інновації; частка реалізованої інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої промислової продукції; коефіцієнт ефективності інновацій.

Визначення відповідних інтегральних індексів рівня розвитку відтворювального (Івп) та реалізованого потенціалів (Ірп) проводилося шляхом поступового згортання первинних показників у відповідні інтегральні індекси розвитку соціально-трудової (Істк); виробничо-господарської (Івгп); фінансово-інвестиційної (Іфік) та інноваційної компонент (Іінк) за формулами, наведеними в праці [7, с. 250].

В результаті застосовування вищезазначеного підходу встановлено тенденції зміни рівня розвитку відтворювального та реалізованого потенціалів у розрізі окремих видів переробної промисловості (табл. 1).

В результаті аналізування динаміки рівня розвитку відтворювального потенціалу в розрізі окремих видів переробної промисловості встановлено, що позитивною зміною характеризуються лише виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів, а також виробництво коксу і продуктів нафтопереробки. Інші види промислової діяльності поступово втрачають здатність до відтворення через низьку економічну привабливість праці, високий рівень зносу матеріально-технічної бази, відсутність інвестицій та низьку інноваційну активність промислових підприємств.

Щодо зміни рівня розвитку реалізованого потенціалу, то найбільш негативна ситуація спостерігається в розвитку фінансово-інвестиційної складової. Більшість видів промислової діяльності є збитковими та потребують проведення активної державної політики, спрямованої на регулювання грошових потоків. Зазначимо, що в країнах Європейського Союзу у кризових умовах центральні банки покладали зобов'язання на комерційні інвестувати близько 30% капіталу в розвиток пріоритетних видів економічної діяльності. Подібна практика спостерігалася і в інших розвинутих країнах світу. Так, у Японії комерційні банки 50% інвестиційних ресурсів повинні були спрямовувати на підтримку довгострокових проєктів, а у США було запроваджено цільову диференціацію кредитних ставок залежно від рівня значущості інвестиційного проєкту для піднесення національної економіки. Варто відзначити, що протягом останніх років спостерігається досягнення позитивної динаміки зміни рівня розвитку реалізованого потенціалу в Україні у високотехнологічних промислових виробництвах, зокрема виробництві хімічних речовин і хімічної продукції; виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції; виробництві машин і устаткування, а також у галузях, зорієнтованих на випуск кінцевої продукції (харчова та текстильна промисловість). Формування оптимальних відтворювальних умов для зазначених видів промислової діяльності сприятиме зменшенню питомої ваги ресурсозатратних та енергоємних промислових виробництв, а також структурній модернізації промислового потенціалу.

Базуючись на одержаних результатах оцінювання та використовуючи модифіковану шкалу Харрінгтона, провели групування видів діяльності переробної промисловості з урахуванням рівнів розвитку промислового потенціалу (табл. 2).

Першу групу формують види промислової діяльності, які характеризуються високими рівнями розвитку як відтворювального, так і реалізованого потенціалів,

Рівні розвитку відтворювального та реалізованого потенціалу видів переробної промисловості
в розрізі основних функціональних складових

Види діяльності, періоди	Інтегральні індекси розвитку									
	Відтворювального потенціалу					Реалізованого потенціалу				
	$I_{стк}$	$I_{всп}$	$I_{фінк}$	$I_{інк}$	$I_{вп}$	$I_{стк}$	$I_{всп}$	$I_{фінк}$	$I_{інк}$	$I_{рп}$
Виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів (1)										
2013 р.	0,007	0,182	0,068	0,515	0,082	0,368	0,000	0,716	0,860	0,069
2014 р.	0,007	0,041	0,079	0,584	0,060	0,156	0,000	1,747	0,664	0,065
2015 р.	0,007	0,006	0,229	0,519	0,047	0,113	0,000	1,217	0,806	0,058
Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів з неї та інших матеріалів (2)										
2013 р.	0,616	0,545	0,232	0,170	0,339	0,823	0,441	0,800	0,924	0,720
2014 р.	0,630	0,629	0,093	0,170	0,281	0,768	0,361	1,692	0,687	0,753
2015 р.	0,562	0,531	0,222	0,582	0,443	0,759	0,262	0,621	0,852	0,570
Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність (3)										
2013 р.	0,544	0,446	0,313	0,386	0,414	0,564	0,534	0,807	0,865	0,677
2014 р.	0,569	0,504	0,330	0,654	0,499	0,423	0,897	2,347	0,816	0,923
2015 р.	0,567	0,754	0,610	0,163	0,454	0,402	0,909	1,221	0,740	0,758
Виробництво коксу та продуктів нафтопереробки (4)										
2013 р.	0,409	0,302	0,459	0,487	0,408	0,000	0,104	0,049	0,008	0,008
2014 р.	0,436	0,092	0,373	0,118	0,205	0,000	0,359	0,125	0,004	0,012
2015 р.	0,459	0,095	0,554	0,418	0,317	0,003	0,465	0,078	0,545	0,088
Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції (5)										
2013 р.	0,485	0,552	0,474	0,404	0,476	0,557	0,484	1,666	0,826	0,780
2014 р.	0,488	0,646	0,608	0,462	0,546	0,396	0,520	5,530	0,811	0,980
2015 р.	0,532	0,686	0,399	0,436	0,502	0,007	0,405	2,699	0,008	0,088
Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів (6)										
2013 р.	0,008	0,010	0,000	0,036	0,004	0,709	0,210	0,002	0,666	0,119
2014 р.	0,009	0,063	0,001	0,011	0,009	0,675	0,305	0,002	0,784	0,134
2015 р.	0,009	0,375	0,242	0,219	0,116	0,684	0,371	0,002	0,771	0,141
Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції (7)										
2013 р.	0,438	0,376	0,337	0,471	0,402	0,584	0,533	1,024	0,901	0,732
2014 р.	0,483	0,512	0,412	0,628	0,503	0,471	0,563	3,403	0,792	0,919
2015 р.	0,474	0,598	0,421	0,525	0,500	0,407	0,507	1,837	0,793	0,740
Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин і устаткування (8)										
2013 р.	0,252	0,003	0,306	0,408	0,099	0,475	0,460	1,284	0,865	0,702
2014 р.	0,259	0,048	0,293	0,546	0,211	0,337	0,460	2,692	0,767	0,752
2015 р.	0,292	0,324	0,291	0,348	0,313	0,313	0,527	1,753	0,829	0,700
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (9)										
2013 р.	0,560	0,654	0,086	0,006	0,117	0,790	0,554	0,700	0,464	0,614
2014 р.	0,605	0,708	0,290	0,088	0,323	0,724	0,430	2,769	0,596	0,847
2015 р.	0,565	0,684	0,182	0,008	0,154	0,778	0,571	0,359	0,374	0,494
Виробництво електричного устаткування (10)										
2013 р.	0,546	0,599	0,107	0,233	0,300	0,673	0,370	0,745	0,581	0,573
2014 р.	0,594	0,674	0,408	0,249	0,449	0,656	0,497	2,962	0,836	0,948
2015 р.	0,591	0,711	0,569	0,273	0,505	0,639	0,484	1,816	0,319	0,651
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (11)										
2013 р.	0,457	0,469	0,263	0,347	0,374	0,774	0,337	0,802	0,475	0,561
2014 р.	0,505	0,653	0,310	0,357	0,437	0,743	0,446	2,119	0,548	0,788
2015 р.	0,532	0,638	0,333	0,261	0,414	0,718	0,426	1,335	0,008	0,239
Виробництво автотранспортних засобів, причепів, напівпричепів та інших транспортних засобів (12)										
2013 р.	0,445	0,524	0,233	0,065	0,244	0,728	0,270	0,774	0,010	0,197
2014 р.	0,487	0,613	0,386	0,100	0,328	0,723	0,430	3,192	0,010	0,316
2015 р.	0,489	0,084	0,473	0,067	0,190	0,751	0,979	1,818	0,453	0,882
Виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин і устаткування (13)										
2013 р.	0,484	0,703	0,117	0,439	0,364	0,739	0,535	0,672	0,924	0,704
2014 р.	0,503	0,713	0,256	0,560	0,476	0,722	0,416	1,704	0,782	0,795
2015 р.	0,491	0,520	0,315	0,464	0,440	0,758	0,493	1,003	0,724	0,722

Джерело: розраховано за [1]

Таблиця 2

Групування видів промислової діяльності за рівнем розвитку промислового потенціалу в 2015 р.

Рівні розвитку		Рівні розвитку відтворювального потенціалу				
		Дуже високий (0–0,2)	Високий (0,2–0,37)	Середній (0,37–0,63)	Низький (0,63–0,80)	Дуже низький (0,80–1,0)
Рівні розвитку реалізованого потенціалу	Дуже високий (0–0,2)	1,6	4	5		
	Високий (0,2–0,37)			11		
	Середній (0,37–0,63)		9	2		
	Низький (0,63–0,80)		8	3, 7, 10, 13		
	Дуже низький (0,80–1,0)	12				

Джерело: складено авторами

що свідчить про збалансований розвиток їх складових. Сюди належить виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів; виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів; виробництво коксу та продуктів нафтопереробки, які мають стратегічне значення для розвитку промислового потенціалу країни. Проте протягом останніх років обсяг промислового виробництва в розрізі зазначених видів діяльності суттєво зменшився, тому необхідно проводити активну державну підтримку їх розвитку з метою недопущення негативних тенденцій в майбутньому. Застосування протекціоністських заходів дасть змогу сформувати конкурентоспроможний промисловий потенціал.

Другу групу формують види промислової діяльності із середнім рівнем розвитку відтворювального потенціалу та середнім і вище середнього рівнем розвитку реалізованого потенціалу. Для більшості з них характерними є високий рівень інноваційності виробництва, впровадження нових технологічних процесів. Їх розвиток сприятиме технологічному поступу країни та модернізації промислового потенціалу, що сприятиме збільшенню частки високотехнологічної продукції у структурі промислової продукції.

Третю групу утворюють види промислової діяльності з низьким рівнем розвитку реалізованого потенціалу і середнім та вище середнього рівнем розвитку відтворювального потенціалу, що вказує на неефективне використання наявних можливостей та поглиблене економічну кризу в країні. Це стосується виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів; металургійного виробництва, виробництва готових металевих виробів, крім машин і устаткування; виготовлення виробів з деревини, виробництва паперу та поліграфічної діяльності; виробництва гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції; виробництва електричного устаткування; виробництва меблів, іншої продукції; ремонту і монтажу машин і устаткування. Щодо зазначених видів промислової діяльності слід застосувати селективний підхід та спрямувати зусилля на підтримку найбільш перспективних з урахуванням глобальних світових тенденцій.

Особливо негативним явищем є знаходження у виділеній групі металургійного виробництва, оскільки в недалекому минулому Україна посідала одне з перших місць в світі за виробництвом сталі. Через значний дефіцит державного бюджету політика капіталовкладень має ґрунтуватися на обмеженому фінансуванні пріоритетів та «реанімації» перш за все стратегічно важливих для підтримання економічної безпеки видів промислової діяльності.

Зазначимо, що щодо вивчення можливих стратегій розвитку промислового потенціалу ґрунтовні дослідження проводилися О.Г. Мельник на базі таких промислових підприємств, як ВАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод» та ЗАТ «Автоавантажувач» [8, с. 256–277]. З огляду на виді-

лені групи нарощуванню потенціалу переробної промисловості сприятиме реалізація таких стратегій (табл. 3).

Таблиця 3

Стратегії нарощування промислового потенціалу (матриця відповідності)

Тип стратегії	Групи видів промислової діяльності		
	I група	II група	III група
Імпортозаміщуюча	+		
Інноваційно-орієнтована		+	
Стратегія селективного відбору			+
Експортно-орієнтована	+	+	+

Джерело: сформовано авторами

Результатами застосування імпортозаміщуючої, інноваційно-орієнтованої та селективної стратегій мають стати диверсифікація експорту промислової продукції та поступовий перехід до реалізації експортно-орієнтованої стратегії розвитку промислового потенціалу.

Застосування вищезазначених стратегій буде неефективним без змістовного збалансування розвитку промислового потенціалу. Зокрема, нарощуванню потенціалу соціально-трудової компоненти сприятиме активне запровадження соціальних інновацій на промислових підприємствах, спрямованих на покращення умов праці, удосконалення системи оплати праці, забезпечення можливості навчання та розвитку персоналу. Розвиток виробничо-господарської компоненти передбачає проведення оновлення наявної матеріально-технічної бази промислових підприємств, технічного переозброєння та активного запровадження досягнень науково-технічного прогресу. Нарощування потенціалу фінансово-інвестиційної компоненти повинно здійснюватися шляхом розбудови фінансової інфраструктури, здатної бути опорою для вітчизняних промислових підприємств в кризових умовах. Розвиток інноваційної компоненти повинен базуватися на налагодженні співпраці між промисловістю, університетами та суб'єктами господарювання, результатами якої мають бути активний розвиток наукових досліджень прикладного спрямування та збільшення випуску науково-технічної продукції в державі.

Висновки. Одержані результати свідчать про виникнення негативних тенденцій у розвитку потенціалу переробної промисловості, що зумовило необхідність пошуку стратегій його нарощування. Вибір стратегії повинен ґрунтуватися на результатах оцінювання рівня розвитку промислового потенціалу з метою досягнення оптимальних пропорцій у його галузевій структурі. Також необхідною умовою формування конкурентоспроможного промислового потенціалу є збалансований розвиток його змістовних складових.

Список використаних джерел:

1. Відкрита статистична база Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// www. ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
2. Пабат О.В. Економічна безпека держави: інноваційні фактори : [монографія] / О.В. Пабат. – Львів : Інститут регіональних досліджень НАН України, 2012. – 168 с.
3. Вітер І.І. Стратегічні орієнтири промислової політики ЄС у XXI столітті / І.І. Вітер // Стратегія розвитку України. – 2015. – № 1. – С. 32–42.
4. Скірка Н.Я. Галузева структура національної економіки і напрями її оптимізації / Н.Я. Скірка // Ефективна економіка. – 2013. – № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2013_9_19.
5. Князь С.В. Трансферний потенціал інноваційного розвитку машинобудівних підприємств : [монографія] / С.В. Князь. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 332 с.
6. Станасюк Н.С. Комплексне оцінювання національного промислового потенціалу / Н.С. Станасюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». «Логістика». – 2016. – № 848. – С. 82–88.
7. Станасюк Н.С. Визначення індикаторів оцінювання промислового потенціалу переробної промисловості / Н.С. Станасюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку». – 2017. – № 862. – С. 247–253.
8. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.

Анотация. В статье проведено оценивание уровня развития потенциала перерабатывающей промышленности, а также проанализированы тенденции его динамики. Согласно с авторской методикой проведена группировка видов промышленной деятельности по уровням развития воспроизводственного и реализованного потенциала, а в разрезе выделенных групп предложены стратегии наращивания промышленного потенциала.

Ключевые слова: промышленный потенциал, перерабатывающая промышленность, уровень развития, оценивание, стратегия развития.

Summary. Evaluation of the development level of the processing industry potential has been carried out and the trends of its dynamic have been analyzed in the article. According to the author's methodology, types of industrial activity have been grouped by the development levels of reproductive and realized potential and, strategies of industrial potential growing in the context of the selected groups have been offered.

Key words: industrial potential, processing industry, level of development, evaluation, development strategy.

Куріненко О.В.
старший викладач кафедри
вищої математики та комп'ютерних застосувань
Хмельницького національного університету

Kurinienko O.V.
Senior Lecturer of the Department
of Higher Mathematics and Computer Applications of
Khmelnitsky National University

ПОБУДОВА ТРЕНДІВ В ТРАНСФОРМОВАНИХ МОДЕЛЯХ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

BUILDING TRENDS IN TRANSFORMED MODELS OF ENTERPRISE BANKRUPTCY DIAGNOSIS

Анотація. Шляхом апроксимації часткових значень для кожного показника трансформованої моделі Терещенка було побудовано лінію тренду. Ми визначили її тип, аналітичну залежність і коефіцієнт детермінації. В підсумку це дало можливість знайти узагальнений показник бажаності і спрогнозувати розвиток підприємства на 2017 рік. За розглянутим алгоритмом можна отримати прогноз щодо ймовірності банкрутства кожного об'єкта предметної галузі дослідження саме в площині трансформованих дискримінантних моделей.

Ключові слова: банкрутство, діагностика, прогнозування, показник, модель, функція Харрінгтона, тренд, апроксимація, коефіцієнт детермінації.

Вступ та постановка проблеми. Система банкрутства – одна з найскладніших систем, яка завжди ставить нові виклики щодо свого удосконалення. Адже її розвиток впливає як на бізнес-клімат всередині країни, так і на міжнародну конкурентоспроможність національної економіки. Сьогодні за показником «Банкрутство» Україна посідає лише 150 місце серед 190 країн у рейтингу “Doing Business”, тоді як Польща посідає 27 місце, а США – 5 [1; 2]. Змінити ситуацію на краще можна, якщо, по-перше, попередити використання банкрутства заради звільнення від боргів, по-друге, не ототожнювати процедуру банкрутства з ліквідацією підприємства, і, нарешті, усвідомити, що банкрутство – це пільга для добросовісного боржника, а не його покарання. В Україні поки що більшість справ про банкрутство порушується кредиторами, в результаті чого боржники повертають їм лише 7,5% запозичених активів. Натомість в розвинених країнах кредитори отримують до 80% активів, а ініціаторами процедури банкрутства є саме боржники.

Питання діагностики та прогнозування банкрутства компанії зручно розв'язувати в площині економіко-математичного моделювання, що є ключовим під час формального оцінювання фінансового стану. А з усієї вибірки моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств зручні у використанні дискримінантні моделі (не вимагають складних розрахунків через адитивне з'єднання у кожній моделі кількох найважливіших показників відповідно до їх питомої ваги). Проте значний зарубіжний та вітчизняний доробок таких моделей виявляє низьку точність оцінювання реального фінансового стану українських суб'єктів господарювання і не дає змоги спрогнозувати рівень розвитку (життєдіяльності) хоча б у короткостроковому періоді. Використання інструмента для вирівнювання результатів інтегральних оцінок не вирішує проблему прогнозу на майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значна увага наукової спільноти зосереджена навколо проблеми банкрутства як у країнах зі сприятливими умовами для

ведення бізнесу, так і в державах зі слабким регуляторним кліматом (з низьким рівнем доходу). Сьогодні окремі теоретичні та методологічні підходи, а також практичні рекомендації щодо попередження кризових ситуацій (і самого дефолту), виходу із процесу з найменшими втратами висвітлюють у своїх працях такі вітчизняні економісти, як, зокрема, О.Б. Андрушко, О.Я. Базилінська, О.В. Гук, С.М. Іванюта, І.Н. Карпунь, Н.І. Коломієць, В.О. Подольська, О.М. Скібіцький, А.В. Череп, О.О. Шапунова, Н.П. Шморгун, А.М. Штангрет [3, с. 272]. Питаннями діагностики та прогнозування банкрутства під кутом моделювання займалися такі українські науковці, як, наприклад, І.С. Благун, В.В. Вітлінський, П.М. Григорук, Т.С. Клебанова, К.Ф. Ковальчук, А.В. Матвійчук, О.О. Терещенко, І.С. Ткаченко тощо. Відомі подібні методики і зарубіжних вчених, наприклад, напрацювання Е. Альтмана, О. Белікова, М. Гольдера, Г. Давидової, Г. Кадикової, Ж. Конана, Р. Ліса, Р. Сайфуліної, Дж. Спрінгейта, Дж. Таффлера, Г. Тішоу, Д. Чессера [4, с. 72].

Метою статті є побудова трендів під час прогнозування банкрутства суб'єкта господарювання в площині діагностики його фінансового стану за трансформованими дискримінантними моделями.

Результати дослідження. Отже, незважаючи на всі свої переваги, моделі дискримінантного аналізу не завжди чітко можуть діагностувати банкрутство підприємства. Для ранжування інтегральних оцінок за різними моделями було використано функцію Харрінгтона. Так, на початковому етапі перетворень були взяті до уваги оцінки фінансового стану ПАТ «Теофіпольський цукровий завод» за 6-факторною дискримінантною моделлю О.О. Терещенка (табл. 1).

Прогнозування ймовірності банкрутства будується на значенні вагового числа. Саме цей факт і лежить в основі визначення рейтингового числа оцінки окремих видів фінансової кризи за шкалою бажаності функції Харрінгтона. Адже кожен частковий параметр аналізу, який

Таблиця 1

Фактори і комплексний показник банкрутства (Терещенка) для ПАТ «Теофіпольський цукровий завод»

Показники	Роки								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
X1	3,1677	3,5737	2,6681	3,7988	3,1442	1,2327	2,1212	0,5049	1,9844
X2	2,7423	2,4895	1,8971	2,0577	2,0103	1,5969	1,2819	1,0992	1,1647
X3	-0,0463	0,0498	0,0201	0,0082	-0,0632	-0,0828	-0,0053	0,0003	0,0040
X4	-0,0401	0,0347	0,0143	0,0044	-0,0404	-0,1073	-0,0032	0,0006	0,0024
X5	0,1742	0,0774	0,0578	0,0358	0,0242	0,0331	0,0138	0,0281	0,0181
X6	1,1551	1,4355	1,4064	1,8461	1,5641	0,7719	1,6548	0,4594	1,7038
Комплексний показник	4,4747	6,3979	4,5847	6,1622	4,2068	0,6992	3,3849	0,9056	3,2975
Рівень загрози банкрутства	Min	min	min	min	min	min	min	min	min

Джерело: побудовано автором на основі [5–9]

Таблиця 2

Нормовані значення часткових показників комплексного показника банкрутства (Терещенка) для ПАТ «Теофіпольський цукровий завод»

Показники	Роки								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Z1	1,08	1,32	0,79	1,46	1,07	-0,07	0,46	-0,50	0,38
Z2	-0,23	-0,25	-0,28	-0,27	-0,28	-0,30	-0,32	-0,33	-0,33
Z3	-0,02	1,10	0,75	0,61	-0,22	-0,45	0,46	0,52	0,56
Z4	0,32	0,34	0,33	0,33	0,32	0,31	0,33	0,33	0,33
Z5	0,16	0,33	0,36	0,40	0,42	0,40	0,43	0,41	0,43
Z6	0,79	1,17	1,13	1,73	1,35	0,26	1,47	-0,17	1,54

Джерело: побудовано автором на основі [5–9]

входить до комплексної оцінки, має свій фізичний зміст і свою розмірність. Тому під час переходу до узагальненого показника шляхом адитивної або мультиплікативної згортки часткових показників постає методологічна проблема, що відноситься до багатокритеріальних прийомів оцінки і встановлює пріоритети між критеріями. Причинами є нерівноцінність часткових критеріїв, необхідність одночасного обліку як кількісно, так і якісно заданих показників, що пов'язано з наявністю невизначеностей різного виду. Так, в умовах антикризового управління поряд з вимогами відновлення платоспроможності та зміцнення фінансової стійкості організації завжди існує критерій, що характеризує бажання зниження невизначеності або ризику неотримання бажаного результату.

На наступному етапі дослідження було проведено стандартизацію значень усіх аргументів функції за їх поділом на показники-стимулятори та показники-дестимулятори (табл. 2). Це дало змогу вирівняти середні значення та дисперсії. В процесі перетворення нормовані значення Z_{ij} показників моделі потрапили в діапазон від «-3» до «3» (за правилом «трьох сігм»).

Завершальним етапом отримання вихідних даних для прогнозування стало відшукування значень часткових функцій бажаності K_i за формулою експоненціальної залежності (нелінійної залежності Харрінгтона):

$$K_i = \exp(-\exp(-Z_{ij})), \quad 0 \leq K_i \leq 1 \quad (1).$$

Після того, як всі нормовані значення часткових показників були переведені в свої бажаності (K_i), визначився узагальнений параметр оцінки I_d (табл. 3). Так звана узагальнена функція бажаності I_d обчислювалася за формулою:

$$I_d = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n K_i} \quad (2).$$

Потрібно зауважити, що існують різні способи побудови узагальненого показника (у вигляді середнього арифметичного, середнього геометричного, середнього гармонійного тощо).

Узагальнене значення I_d розшифровується за спеціальною психофізичною шкалою. А саме функція Харрінгтона (з інтервалом змін [0; 1]) має 5 ключових точок (0,2; 0,37; 0,63; 0,8), які задають межі градацій бажаності «строгим» чином. З'являється можливість не тільки абсолютно оцінити показники, але й визначити, наскільки вони близькі до незадовільних меж функціонування суб'єкта. Аналіз потрібно проводити за допомогою інтервальних діапазонів з відповідним термами: [0; 0,20] – «дуже погано»; [0,20; 0,37] – «погано»; [0,37; 0,63] – «задовільно»; [0,63; 0,80] – «добре»; [0,80; 1,0] – «дуже добре» [8, с. 115].

Якщо зіставити отримані значення функції Харрінгтона (кінцеві результати) зі стандартними позначками на шкалі, то можна узагальнити таке: задовільна бажаність притаманна підприємству протягом всього спостережуваного періоду (в розрізі 2008–2016 років).

Трансформовані таким шляхом вітчизняні дискримінантні моделі та аналогічні моделі близького зарубіжжя (економіка цих країн хоча б дотична до українських економічних реалій) вирівнюють результати оцінок фінансового стану суб'єкта господарювання. Вжитий інструмент систематизував і узагальнив розбіжності у висновках щодо діагностики банкрутства за прожитий компанією відрізок часу, але не вирішив питання прогнозу у майбутньому періоді.

За рахунок неповної відповідності моделі реальному процесу чи об'єкту питання адекватності завжди залишається суттєвим для дослідження. Саме трендова модель певного часового ряду (як один із методів вивчення динаміки і прогнозування процесів) вважається адекватною, якщо правильно висвітлює систематичні компоненти ряду. За допомогою такої моделі прогнозується розвиток досліджуваного процесу на майбутній проміжок часу. Випадок прогнозування економічних показників через часові ряди сприймається як одновимірний метод прогнозування, який базується на екстраполяції (перенесення минулої тенденції на майбутнє) [10, с. 96].

Отже, ключовим елементом динамічних процесів є основний напрям розвитку. Аналіз динамічних рядів відштовхується саме від тенденції, яка може бути представлена 2 способами:

- графічно, тобто у вигляді плавної траєкторії;
- аналітично, тобто описавши певну функціональну залежність.

Функцію, яку ще називають трендом, можна задати таким чином:

$$Y_x = f(x) \quad (3),$$

де $x = 1, 2, \dots, n$ – змінна часу.

За допомогою такої функції здійснюється вирівнювання динамічного ряду, прогнозується подальший розвиток процесу. Процедура вирівнювання динамічних рядів проходить в два етапи:

- вибір типу функції, яка найкраще відобразить характер динаміки;
- оцінювання функціональних параметрів функції.

Практичне використання мають ті функції, параметри яких підлягають конкретній інтерпретації залежно від характеру динаміки. Так, в основі побудови лінії тренду (апроксимації і згладжування) лежать такі функції, як, зокрема, експоненціальна, лінійна, логарифмічна, поліноміальна, степенева.

Поліном r -го ступеня має такий вигляд:

$$Y_x = a + bx + cx^2 + dx^3 + \dots \quad (4).$$

Його ж параметри можна розтлумачити так:

- a – рівень динамічного ряду при $t = 0$;
- b – абсолютна швидкість зміни рівнів ряду (ординат);
- $2c$ – прискорення (приріст абсолютної швидкості)
- d – зміна приросту.

Параметри функції розраховуються методом найменших квадратів. Точність оцінки моделі залежить від коефіцієнта детермінації, який будується на основі оцінок дисперсії емпіричних даних та значень моделі [11, с. 249].

Апроксимували часткові значення функції Харрінгтона (трансформовані показники x_1 – x_3 моделі Терещенка) для ПАТ «Теофіпольський цукровий завод», отримали згладжені криві відповідно до кожного окремого показника (рис. 1). Так, для даних показника x_1 найкращою є модель полінома 3-го ступеня з коефіцієнтом детермінації 0,6496. З одного боку, ця величина достовірності апроксимації є нижчою порівняно з такими ж характеристиками показників x_2 , x_3 , а з іншого – найоптимальнішою у підборі типу тренда ($R^2 \rightarrow 1$).

Вищі ступені полінома виносять прогнозоване значення показника x_1 на 2017 рік за межі області $[0; 1]$,



Рис. 1. Лінії тренду, їх тип, аналітична залежність та коефіцієнти детермінації часткових значень показників x_1 – x_3 трансформованої моделі Терещенка

Джерело: побудовано автором на основі табл. 1

Таблиця 3

Трансформовані показники моделі Терещенка у частковій та узагальненій значення функції Харрінгтона (бажаності) для ПАТ «Теофіпольський цукровий завод»

Показники	Роки								
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
K1	0,7129	0,7665	0,6343	0,7924	0,7095	0,3439	0,5327	0,1932	0,5050
K2	0,2841	0,2785	0,2654	0,2689	0,2678	0,2588	0,2519	0,2479	0,2494
K3	0,3599	0,7159	0,6239	0,5816	0,2884	0,2097	0,5304	0,5520	0,5661
K4	0,4846	0,4903	0,4887	0,4880	0,4846	0,4795	0,4874	0,4877	0,4878
K5	0,4279	0,4862	0,4977	0,5105	0,5172	0,5120	0,5232	0,5150	0,5207
K6	0,6338	0,7333	0,7241	0,8383	0,7711	0,4621	0,7949	0,3053	0,8069
I_d	0,4608	0,5467	0,5142	0,5439	0,4686	0,3583	0,4934	0,3558	0,4944

Джерело: побудовано автором на основі [5–9]

Прогнозовані значення часткових показників бажаності та узагальненого інтегрального показника для ПАТ «Теофіпольський цукровий завод»

Прогнозоване значення показника на 2017 рік	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	X_6	I_d
	0,5866	0,247	0,0139	0,4702	0,4994	0,9642	0,2774

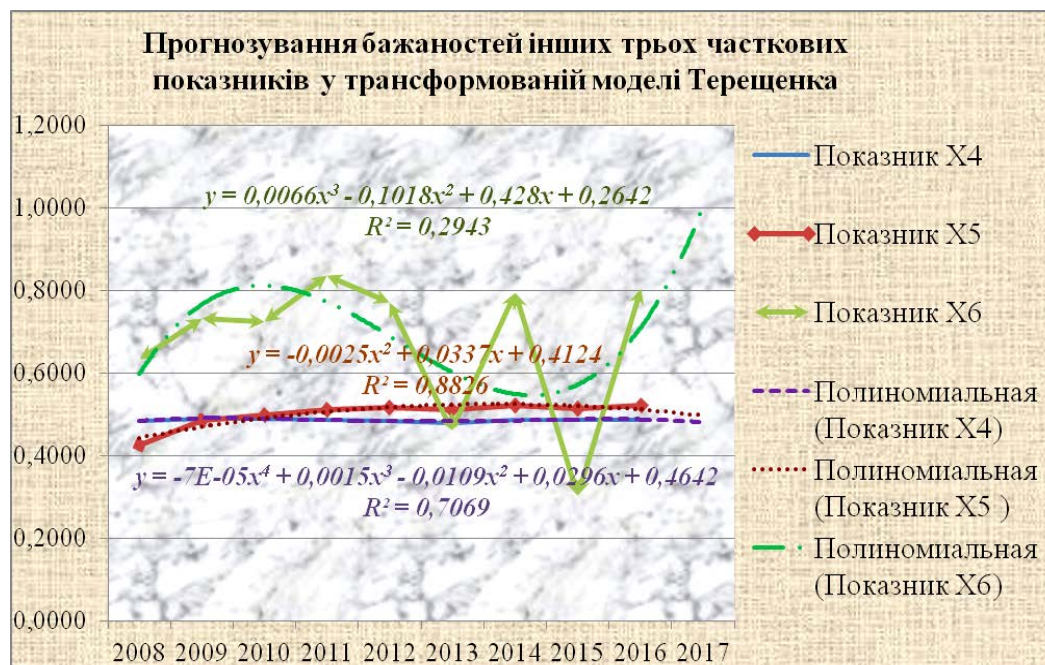


Рис. 2. Лінії тренду, їх тип, аналітична залежність та коефіцієнти детермінації часткових значень показників x_4 - x_6 трансформованої моделі Терещенка

Джерело: побудовано автором на основі табл. 1

що не є припустимим згідно з трансформаційними умовами моделі Терещенка. Серед перших трьох показників найкращий коефіцієнт детермінації у показника x_2 з трендовою лінією, яка згладжена більше до прямої, ніж до параболи (коефіцієнт біля найвищого ступеня дуже низький). Що стосується прогнозів, то він найкращий для показника x_1 , а найгірший результат у 3-го. На діаграмі спостерігаються 2 спадні прогнози, що, зрештою, може погіршити узагальнений прогнозний результат.

Аналогічно процесу апроксимації перших трьох часткових значень функції Харрінгтона прогнозуються трансформовані показники x_4 - x_6 моделі Терещенка для того ж суб'єкта підприємницької діяльності (рис. 2). Тут спостерігається низький рівень прогнозу для останнього показника (6-го).

На діаграмі можна спостерігати аналітичні залежності 2-го та 4-го ступенів, які у графічному зображенні більше нагадують пряму лінію (низькі значення коефіцієнтів біля вищих ступенів знижують їх вплив на прогнози).

Числовий формат прогнозованих значень всіх шести показників трансформованої моделі Терещенка одержуємо, підставивши у відповідні рівняння трендів часовий

період (10). Адже 2017 рік є 10-м періодом вибірки, яка аналізується (табл. 4).

Прогнозоване значення узагальненого інтегрального показника – це середнє геометричне отриманих прогнозів часткових показників бажаності. На позиції десятого періоду $I_d = 0,2774$, що за стандартними відмітками на «шкалі бажаності» Харрінгтона вказує на поганий стан показника, тобто присутність загрози банкрутства.

Висновки. За допомогою часткових значень кожного показника моделі було побудовано лінію тренду, визначено її тип, аналітичну залежність і коефіцієнт детермінації для ПАТ «Теофіпольський цукровий завод», що в підсумку дало можливість визначити узагальнений показник бажаності і отримати прогноз розвитку підприємства на 2017 рік.

За розглянутим алгоритмом можна отримати прогноз щодо ймовірності банкрутства кожного об'єкта предметної області дослідження і саме в площині трансформованих дискримінантних моделей.

Результати трендового моделювання допоможуть визначитися з тенденцією розвитку суб'єкта господарювання хоча б в короткостроковому періоді (коли масив даних не такий вже великий).

Список використаних джерел:

1. Аналітична доповідь Світового банку «Ведення бізнесу в 2017 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/ukraine>.
2. Громадська організація «Всеукраїнська Асоціація Фахівців Оцінки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.afo.com.ua>.

3. Войнаренко М.П. Формування системи попередження, прогнозування і подолання банкрутства промислових підприємств / М.П. Войнаренко, І.В. Троц // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 4 (20). – С. 272–278. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n4.html>.
4. Куріненко О.В. Адаптованість моделей прогнозування банкрутства до окремої ланки вітчизняних підприємств / О.В. Куріненко // ОБЛІК. ЕКОНОМІКА, МЕНЕДЖМЕНТ: наукові нотатки. – 2015. – № 1 (5). – Ч. 1.– С. 70–77.
5. Баланс : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 : Затверджено Наказом МФУ від 31 березня 1999 року № 87 із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ligazakon.net>.
6. Звіт про фінансові результати : положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 : Затверджено Наказом МФУ від 31 березня 1999 року № 87 із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ligazakon.net>.
7. Загальні вимоги до фінансової звітності : національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 : Затверджено Наказом МФУ від 7 лютого 2013 року № 73 із змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.interbuh.com.ua>.
8. Державне агентство з розвитку фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://smida.gov.ua>.
9. Куріненко О.В. Порівняння і ранжування інтегральних оцінок щодо ризику банкрутства підприємства / О.В. Куріненко // Чернігівський науковий часопис. Серія 1: Економіка і управління. – 2015. – № 1 (6). – С. 112–115. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://chasopis.geci.stu.cn.ua/nomer/2015/1/seriya_1/ua/112-115.pdf.
10. Куріненко О.В. Прогнозування банкрутства підприємства за допомогою трендової моделі / О.В. Куріненко // Шістнадцяті економіко-правові дискусії (економічне спрямування) : матер. міжнарод. наук.-практ. інтер.-конф. – Львів, 2017. – С. 94–97. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.spilnota.net.ua/ua/article/id-1762>.
11. Лук'янова В.В. Комп'ютерний аналіз даних : [посібник] / В.В. Лук'янова. – К. : Видавничий центр «Академія», 2003. – 344 с.

Аннотация. Путем аппроксимации частичных значений для каждого показателя трансформированной модели Терешченко была построена линия тренда. Мы определили ее тип, аналитическую зависимость и коэффициент детерминации. В итоге это позволило найти обобщенный показатель желательности и спрогнозировать развитие предприятия на 2017 год. По рассмотренному алгоритму можно получить прогноз относительно вероятности банкротства каждого объекта предметной области исследования именно в плоскости трансформированных дискриминантных моделей.

Ключевые слова: банкротство, диагностика, прогнозирование, показатель, модель, функция Харрингтона, тренд, аппроксимация, коэффициент детерминации.

Summary. By way of approximating partial values for each indicator of the Tereshchenko's transformed model a trend line has been constructed. We have determined its type, analytical dependence and determination coefficient. As a result it makes it possible to determine the general indicator of desirability and give a company development forecast for 2017. The described algorithm enables to obtain a forecast of the probability of bankruptcy for each object under study in terms of transformed discriminative models.

Key words: bankruptcy, diagnosis, forecasting, indicator, model, Harrington function, trend, approximation, determination coefficient.

Лаврук В. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, банківської справи і страхування
Подільського державного аграрно-технічного університету*

Lavruk V. V.

*PhD (Economic) Associate Professor,
Department of Finance, Banking and Insurance
State Agrarian and Engineering University in Podillya*

КОРМОВИРОБНИЦТВО ЯК СКЛАДНИК МЕХАНІЗМУ ЕКОНОМІЧНОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

FODDER PRODUCTION AS A COMPONENT OF ANIMAL HUSBANDRY ECONOMIC MODERNIZATION MECHANISM

Анотація. У статті обґрунтовано необхідність створення міцної кормової бази, яка передбачає систему і структуру виробництва кормів та є однією з головних умов проведення економічної модернізації тваринництва і забезпечення продовольчої безпеки України. Здійснено детальний аналіз витрат кормів і навантаження площ кормових угідь на поголів'я тварин. Установлено характерні зміни в обсягах кормових ресурсів, виробництві тваринницької продукції та вказано передумови для подальшого ефективного розвитку галузі тваринництва.

Ключові слова: кормовиробництво, економічна модернізація, корми, технологія, поголів'я, кормова база, тваринництво.

Вступ та постановка проблеми. Тваринництво є однією з головних галузей сільського господарства, але нині ситуація у цій галузі залишається досить складною (продовжує скорочуватися в окремих регіонах країни поголів'я сільськогосподарських тварин і птиці, знижуються їхня продуктивність та обсяги виробництва продукції, зменшується рівень привабливості малоприбуткових галузей). Окрім того, спостерігаються певні невідповідності в модернізаційних процесах, системі ціноутворення і збуту продукції, виробництві і постачанні кормів, послабленні економічних взаємозв'язків між виробниками тваринницької продукції і споживачами переробних підприємств. Усе це викликає зростання виробничих витрат, собівартості одиниці продукції за зменшення на неї реалізаційної ціни і спонукає підприємства до зниження зацікавленості у проведенні економічної модернізації тваринництва, поступового скорочення виробничих потужностей та призупинення своєї виробничої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розроблення теоретичних і методологічних питань підвищення ефективності розвитку тваринництва, забезпечення його кормовими ресурсами та виробництва продукції тваринництва в сільськогосподарських підприємствах знайшли своє відображення у наукових працях І.Ф. Баланюка, П.С. Березівського, М.В. Зубця, В.В. Липчука, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, О.М. Рибаченка, П.Т. Саблука, О.М. Шпичака, В.В. Юришина та ін.

Однак у наукових працях учених, які досліджують дану проблему, поки що невіршеними залишаються питання інтенсивного відновлення і розвитку тваринництва, визначення напрямів підвищення економічної ефективності виробництва тваринницької продукції за рахунок формування кормової бази та модернізації виробничих процесів, тому питання подальшого збільшення виробництва продукції тваринництва, підвищення продуктивності худоби і птиці залишаються відкритими й актуальними.

Метою даної роботи є аналіз формування кормових ресурсів та розроблення пропозицій щодо ефективного

розвитку кормовиробництва як одного з основних складників механізму економічної модернізації галузі тваринництва.

Результати дослідження.

Важливу роль у забезпеченні населення висококалорійними і білковими продуктами відіграє інтенсивний розвиток тваринництва. Водночас воно потребує негайного підвищення його конкурентоспроможності за рахунок поліпшення породного складу м'ясних і молочних видів тварин, розроблення та впровадження інтенсивних технологій вирощування худоби і птиці, залучення інвестицій для реалізації нововведень і заходів економічної модернізації виробництва. Вирішити ці завдання можливо лише шляхом створення ефективної системи забезпечення кормами (за кількістю і вмістом у них поживних речовин у певних пропорціях) та належних умов утримання сільськогосподарських тварин.

Проведені дослідження показали, що значення кормів і кормовиробництва для галузі є досить значним, оскільки від ефективності виробництва, безпечності та якості кормових ресурсів залежать сучасний стан і відродження тваринництва, а тому ефективний розвиток тваринництва потребує особливу увагу надати таким стратегічним пріоритетним напрямом: стабільній державній підтримці (запровадження системи індикаторів фінансування) розвитку молочного і м'ясного скотарства, залученню різних видів інвестицій, модернізації виробничих процесів, забезпеченню ресурсоощадності, вдосконаленню породного складу тварин і системи ціноутворення, дотриманню вимог світових стандартів до якості виробництва продукції за рахунок удосконалення системи сертифікації і стандартизації та впровадженню інноваційно-інтенсивних технологій вирощування сільськогосподарських тварин.

Важливими причинами зниження обсягів тваринницької продукції є незадовільний стан кормової бази, незбалансовані за поживними речовинами кормові раціони і, відповідно, низький рівень годівлі сільськогосподарських тварин та птиці. Для забезпечення ефективного розвитку

тваринництва особливо велике значення мають збалансовані раціони годівлі, які повинні розроблятися для кожного виду і групи тварин та птиці виходячи з можливостей кормової бази підприємств.

Неналежний догляд за тваринами і незадовільний стан кормової бази призводять до зниження обсягів, якості та підвищення собівартості продукції тваринництва. Зазначається, що корми у структурі собівартості тваринницької продукції становлять майже 70% виробничих витрат. За недостатньої забезпеченості кормами і низької їхньої якості генетичні можливості тварин використовуються на 40–90% [1, с. 3], а за зниження рівня ефективності використання кормів – наполовину [4].

Основним завданням кормовиробництва є вдосконалення систем виробництва якісних кормів і раціональної годівлі для отримання конкурентоспроможної продукції. Кормова база повинна відповідати таким важливим вимогам, як: безперебійність забезпечення сільськогосподарських тварин якісними і збалансованими за поживними речовинами кормами, стабільність надходження кормів протягом року, зниження їхньої собівартості, достатній асортимент під час створення необхідних страхових запасів.

Слід зауважити, що в останні роки в окремих регіонах намітилися певні позитивні передумови для подальшого розвитку скотарства і свинарства, оскільки за рахунок налагодження інвестиційно-інноваційних процесів поступово почало збільшуватися поголів'я сільськогосподарських тварин, поліпшилися продуктивні можливості природних пасовищ і сіножатей, що сприяло покращенню кормової бази в господарствах України (табл. 1).

Зазначимо, що у кормовій базі всіх категорій господарств на кормові ресурси сільськогосподарських підприємств припадає 38,3%, господарств населення – 61,7%. За останні десять років у сільськогосподарських підприємствах спостерігалось збільшення кормової бази, особливо групи концентрованих кормів, але зменшився її розмір за всіма групами кормів у господарствах населення, а нестача кормів є однією з причин зменшення поголів'я худоби і зниження її продуктивності.

Найбільша частка витрачених кормів припадає на птицю (36,5%), коров і бугаїв – плідників молочного стада (25,1%), свиней (22,1%), іншу велику рогату худобу (15,1%) та інші тварини (1,2%). У господарствах зна-

чно менше витрачається на одну голову кормів, аніж це рекомендується за нормативами (корови – 30–55 ц к. од., молодняк – 15–26 і велика рогата худоба м'ясного напрямку – 20–26 ц к. од.) [3].

У структурі кормових ресурсів сільськогосподарських підприємств 73,3% становлять концентровані корми, 14,3% – соковиті, 9,2% – грубі, тоді як у господарствах населення – відповідно 31,3%, 35% і 19,8%, а на інші корми припадає 13,9%.

Зменшилися (на 12,2%) витрати кормів у розрахунку на одну умовну голову тварин під час їхнього росту (на 2,1%) у господарствах населення. Тут значно більше витрачається кормів на одну тварину порівняно із сільськогосподарськими підприємствами, особливо в розрізі природно-кліматичних зон країни (табл. 2).

За останні роки відбулися певні зміни (за значних коливань по природно-кліматичних зонах) у витратах кормів на одну умовну голову великої рогатої худоби. Найбільше кормів споживалося тваринами в зоні Полісся, а найменше – у степовій зоні, а концентрованих – у лісостеповій і степовій зонах. Характерно, що обсяг витрачених кормів тваринам за останні п'ять років зменшився на 3,9% лише у зоні Лісостепу.

Групування сільськогосподарських підприємств (4482 од.) за кількістю витрачених кормів у розрахунку на одну умовну голову показало, що найбільшу частку (22,9%) становлять підприємства (1 024 од.), де на одну тварину витрачалося до 5 ц к. од.; 15,7% господарств (703 од.) – від 5,1 до 10 ц к. од.; 29,1% підприємств (1 306 од.) – від 10,1 до 20 ц к. од.; 16,6% (742 од.) – більше 30 ц к. од. і 15,7% підприємств (707 од.) – від 20,1 до 30 ц к. од. [6, с. 43].

Тут же слід зазначити, що найбільші витрати кормів на одну умовну голову тварин спостерігалися у Чернігівській (38,57 ц к. од.) і Житомирській (36,23 ц к. од.), а найменші – у Дніпропетровській (21,02 ц к. од.) і Закарпатській (21,05 ц к. од.) областях, а концентрованих – відповідно у Полтавській (25,55 ц к. од.) і Закарпатській (15,74 ц к. од.) областях. Існують також розбіжності у витратах кормів на виробництво одиниці тваринницької продукції на підприємствах України (табл. 3).

Можна побачити, що у сільськогосподарських підприємствах витрати кормів на виробництво одиниці усієї

Таблиця 1

Витрати кормів для худоби та птиці, тис. т кормових одиниць

Види кормів	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2015 р. до 2005 р., %
Сільськогосподарські підприємства					
Корми усіх видів:	15951	11790	11774	11857	100,6
концентровані	4219	5649	7899	8694	153,9
грубі	3265	1793	1136	1085	60,5
соковиті	6361	3303	2133	1701	51,5
інші види	2106	1045	606	377	36,1
Витрати кормів усіх видів на одну умовну голову великої рогатої худоби, ц корм. од.	25,51	30,15	26,73	26,46	87,8
Господарства населення					
Корми усіх видів:	26562	25691	22100	19130	74,5
концентровані	7818	7269	6900	5990	82,4
грубі	3926	3892	3900	3790	97,4
соковиті	8726	9325	7800	6700	71,8
інші види	6092	5205	3500	2650	50,9
Витрати кормів усіх видів на одну умовну голову великої рогатої худоби, ц корм. од.	32,87	33,59	33,97	34,30	102,1

Джерело: складено за [5, с. 120]

Таблиця 2

Витрати кормів усіх видів на одну умовну голову великої рогатої худоби у сільськогосподарських підприємствах України, ц корм. од.

Роки	Природно-кліматичні зони		
	Полісся	Лісостеп	Степ
Корми усіх видів			
2010	27,92	29,81	24,97
2013	28,92	27,87	22,41
2014	29,16	27,51	23,16
2015	42,65	28,66	26,85
2015 до 2010, %	152,8	96,1	107,5
Концентровані			
2010	15,97	17,28	18,89
2013	17,03	18,12	17,02
2014	17,99	18,31	18,29
2015	17,88	19,60	19,54
2015 до 2010, %	112,0	113,4	103,4

Джерело: складено за [6, с. 183]

Таблиця 3

Витрати кормів усіх видів на виробництво одиниці продукції тваринництва, ц к. од.

Показники	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2015 р. до 2000 р., %
Сільськогосподарські підприємства					
На 1ц приросту:					
великої рогатої худоби	16,73	15,89	15,69	14,80	88,5
свиней	17,9	8,97	5,98	4,46	24,9
На 1ц молока	1,63	1,30	1,18	1,00	61,3
Господарства населення					
На 1ц приросту:					
великої рогатої худоби	5,05	7,64	9,20	8,36	165,5
свиней	7,62	7,98	8,31	8,05	105,6
На 1ц молока	1,21	0,98	0,98	0,95	78,5

Джерело: складено за [6, с. 35]

Таблиця 4

Навантаження площ кормових угідь на велику рогату худобу в природно-кліматичних зонах України, 2015 р.

Показники	Природно-кліматичні зони		
	Полісся	Лісостеп	Степ
Поголів'я великої рогатої худоби в усіх категоріях господарств, тис. гол.	1164,4	1695,1	890,8
Припадає на одну голову великої рогатої худоби, га:			
сільськогосподарських угідь	6,80	8,56	19,44
сіножатей	0,94	0,59	0,36
пасовищ	1,14	0,84	2,57
Частка у загальній площі сільськогосподарських угідь, %:			
сіножатей	13,8	6,9	1,8
пасовищ	16,7	9,8	13,2
Витрати кормів усіх видів на одну умовну голову великої рогатої худоби в сільськогосподарських підприємствах, ц корм. од.	42,65	28,66	26,85

Джерело: складено за [6, с. 12, 183]

тваринницької продукції різко зменшилися, а у господарствах населення – лише по молоку.

Слід відзначити, що в господарствах населення на виробництво м'яса великої рогатої худоби і молока (за винятком свиней) витрачалося на 43,5% і 5% менше кормів порівняно із сільськогосподарськими підприємствами. У цілому витрати кормів на виробництво одиниці продукції здебільшого не відповідають середнім нормативним показникам (приріст великої рогатої худоби – 6,2–10,5; свиней – 6,4–8,5 ц к. од.) [3].

Формування кормових ресурсів переважно залежить від земельних угідь, у складі яких значну роль відіграють

сіножаті і пасовища, частка яких у загальній площі сільськогосподарських угідь природно-кліматичних зон дещо коливається (табл. 4).

Слід зазначити, що 45,2% поголів'я великої рогатої худоби утримують усі категорії господарств зони Лісостепу, 31% – Полісся і 23,8% – Степу. Спостерігається своєрідна закономірність у взаємозв'язку цих показників (зокрема, під час дослідження впливу площі під сінокосами і пасовищами на витрати кормів виявлено середню тісноту зв'язку за коефіцієнтом множинної кореляції $R=0,591$), яка характерна для господарств конкретної природно-кліматичної зони, кожна з яких спеціалізується на

виробництві тих кормових культур, що відповідають її умовам і продуктивності земельних ресурсів.

Отже, можна побачити певну рівномірність у використанні сіножатей і перевагу степової зони у наявності сільськогосподарських угідь і пасовищ. Водночас господарства лісостепової зони користуються можливістю вирощувати кормові однорічні культури раннього періоду дозрівання, а зелені корми на протязі тривалого періоду згодовування тваринам забезпечують ріст їхньої продуктивності.

Встановлено (за розв'язування кореляційних моделей за стандартними додатками MS Excel), що між досліджуваними факторами (x_1 – обсяг виробництва яловичини і телятини у розрахунку на площу сіножатей і пасовищ, x_2 – частка сінокосів і пасовищ у загальній площі сільськогосподарських угідь, % і x_3 – витрати кормів на одну умовну голову великої рогатої худоби, ц.к.од., у – кількість поголів'я на 100 га кормових угідь) існує досить тісний взаємозв'язок, оскільки коефіцієнт кореляційної моделі ($R=0,8496$) його підтверджує, а коефіцієнт множинної детермінації ($R^2=0,7218$) характеризує 72,2% впливу факторіальних ознак на результативну. Отримане рівняння регресії показує, як за зміни факторіальних ознак на одиничну величину змінюється показник результативної ознаки:

$$y = 23,366 + 7,671x_1 + 0,490x_2 + 0,045x_3 \quad (1)$$

Розглядалася також можливість виявлення взаємозв'язку між уже вказаними вище факторами, але як результативну ознаку (у) до уваги було взято обсяг виробництва яловичини і телятини в розрахунку на площу кормових угідь. Отримане рівняння регресії має вигляд:

$$y = 1,550 + 0,033x_1 + 0,048x_2 + 0,088x_3 \quad (2)$$

У даному разі множинний коефіцієнт кореляції ($R=0,844$) показує високу ступінь тісноти зв'язку між результативною і факторіальними ознаками, а коефіцієнт множинної детермінації ($R^2=0,712$) характеризує 71,2% впливу цих факторів на обсяг виробництва продукції великої рогатої худоби в розрахунку на площу кормових угідь. Такого ж роду показники (з незначними відхиленнями) за незалежних змінних можна отримати під час розв'язування інших варіантних моделей.

Викладене дає підстави стверджувати про доцільність збільшення поголів'я великої рогатої худоби в господарствах тих природно-кліматичних зон, де є достатньо кормових площ для її вільного розміщення і випасання за умови технології безприв'язного способу утримання. На жаль, зараз не повною мірою використовується виробничий потенціал тваринництва. Його можна поліпшити за рахунок раціонального використання на великих кормових площах областей зони Степу, де кількість поголів'я

коливається в межах 0,1–0,7 голів на 1 га пасовищ, тобто значно менше, ніж могло би бути, а тому взаємозв'язок між цими факторами практично слабкий за коефіцієнта множинної кореляції $R=0,386$.

Більше того, враховуючи низькі темпи розвитку вітчизняної хімічної промисловості, виникають проблеми у забезпеченні сільськогосподарських підприємств мінеральними добривами і засобами захисту рослин. Усе це викликає нераціональне використання земель, зниження їхньої родючості і деградації ґрунтів унаслідок інтенсивного їх використання під посіви тих культур (ріпак, соняшник та ін.), які швидко поглинають поживні речовини. А тому необхідно підвищувати обсяги внесення органічних добрив за рахунок переробки гною і гноївки, які будуть отримані від сільськогосподарських тварин. Усе це, своєю чергою, спонукає підприємства до збільшення стада сільськогосподарських тварин і птиці.

Висновки. Отже, потребують удосконалення основні положення законодавчої бази, оскільки тут необхідно значно більше уваги надати модернізації і розвитку галузі водоплавного птахівництва, вівчарства, передбачити у регіональних програмах напрями використання державної підтримки для відновлення поголів'я високопродуктивного молочного скотарства, розробити заходи щодо обмеження наявних ризиків від функціонування тваринницьких ферм для довілля і здоров'я сільського населення.

Вважаємо, що для забезпечення високого рівня виробництва якісних кормів і підвищення ефективності їхнього використання необхідно надавати особливу увагу розробленню науково обґрунтованої системи кормових сівозмін, насінництва однорічних, багаторічних бобових і злакових культур, які забезпечать отримання з гектара кормової площі по 70–80 ц кормових одиниць і 110–120 г перетравного протеїну. Також необхідне розроблення нових підходів до застосування найбільш урожайних сортів і гібридів кормових культур, дотримання вимог заготівлі і зберігання кормів відповідно до умов природно-кліматичних зон.

Для підвищення ефективності тваринницької галузі в сільськогосподарських підприємствах необхідно забезпечити виробництво кормів відповідно до цілорічної однотипної годівлі тварин повноцінними кормовими культурами та їхніми сумішками, а концентровані корми згодовувати тваринам у вигляді збалансованих і високоякісних комбікормів, використовуючи фуражне зерно власного виробництва і білково-вітамінні та мінеральні добавки. Безальтернативною є модернізація виробничих процесів у кормовиробництві, оскільки в галузі тваринництва необхідно використовувати тільки ту фермерську техніку, яка відповідає діючим технологіям виробництва, заготівлі і використання кормів.

Список використаних джерел:

1. Кравчук В.І. Прогресивні технології заготівлі, приготування і роздавання кормів : [науково-практичний посібник] / В.І. Кравчук, М.М. Луценко, В.П. Мечта. – К. : Фенікс, 2008. – 104 с.
2. Крилов В.В. Напрями розвитку кормовиробництва України / В.В. Крилов, С.М. Коломієць // Праці ТДАТУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Chem_Biol/Ptdau/2009_9_1/1/16.pdf.
3. Методичні рекомендації щодо проведення розрахунків витрат кормів худобі та птиці у господарствах усіх категорій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/metod_polog/metod_doc/2008/18/metod.htm.
4. Палкін Г. Сучасні технології годівлі корів / Г. Палкін // Пропозиція. – 2001. – № 11. – С. 78–79.
5. Сільське господарство України 2015: статистичний збірник. – К. : Держкомстат, 2016. – 360 с.
6. Тваринництво України 2015: статистичний збірник. – К. : Держкомстат, 2016. – 211 с.

Анотація. В статтю обоснована необхідність створення прочної кормової бази, передбачаючої систему і структуру виробництва кормів і являючоїся одним з головних умов проведення економічної модернізації животноводства і забезпечення продовольственої безпеки України. Осуществлен подробный анализ затрат кормов и нагрузки площадей кормовых угодий на поголовье животных. Установлены характерные изменения в объемах

кормовых ресурсов, производстве животноводческой продукции, указаны предпосылки для дальнейшего эффективного развития отрасли животноводства.

Ключевые слова: кормопроизводство, экономическая модернизация, корма, технология, поголовье, кормовая база, животноводство.

Summary. The necessity of creating a solid fodder base providing for a system and structure of feed production is substantiated and is one of the main conditions for economic modernization of animal husbandry and ensuring food security of Ukraine. A detailed analysis of feed costs and load of forage areas on the livestock of animals was carried out. Characteristic changes in the volumes of feed resources, production of livestock products have been identified and the prerequisites for further effective development of the livestock sector have been indicated.

Key words: fodder production, economic modernization, fodder, technology, livestock, forage base, animal husbandry.

УДК 657.1:658.115

Ларікова Т.В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку в кредитних
і бюджетних установах та економічного аналізу
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана*

Larikova T.V.

*Candidate of Sciences (economics), associate Professor,
Associate Professor of Department of Accounting
Credit and Budgetary Institutions and Economic Analysis
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman*

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ РОЗПОРЯДНИКІВ БЮДЖЕТНИХ КОШТІВ

PROBLEM ASPECTS OF FINANCIAL RESULTS ACCOUNTING OF BUDGETARY INSTITUTIONS

Анотація. У статті досліджено методику обліку фінансових результатів діяльності розпорядників бюджетних коштів, окреслено проблемні аспекти облікового механізму, а також узагальнено напрями вдосконалення нормативно-правової бази обліку фінансових результатів в державному секторі.

Ключові слова: доходи, витрати, фінансові результати, облік, дефіцит, профіцит, фінансова звітність, розпорядники бюджетних коштів.

Вступ та постановка проблеми. На етапі реформування особливо гостро постають питання здійснення обліку фінансових результатів діяльності розпорядників бюджетних коштів. Важливою проблемою є недоопрацювання нормативно-правових документів, які регулюють обліковий механізм фінансових результатів в бюджетних установах. Основні нормативно-правові документи, які регулюють методику обліку фінансових результатів, такі: План рахунків № 1203, Порядок його застосування № 1219, Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами, затверджена Наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2015 року № 1219, Проект змін до Типової кореспонденції від 12 квітня 2017 року. Однак зазначені нормативні документи містять певні прогалини та потребують ретельного дослідження, що визначає актуальність теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання методики обліку фінансових результа-

тів діяльності бюджетних установ окреслено в роботах таких вітчизняних вчених, як, зокрема, П.Й. Атамас, Р.Т. Джога, Ф.Ф. Бутинець, С.В. Левицька, С.Я. Зубілевич, С.В. Свірко, А.І. Фаріон, І.О. Кондратюк. Незважаючи на зростання інтересу до цього напрямку досліджень як з боку науковців, так і з боку практиків, відсутня цілісна концепція облікового механізму фінансових результатів діяльності розпорядників бюджетних коштів.

В сучасних умовах реформування бухгалтерського обліку в державному секторі відсутній системний підхід до обліку фінансових результатів, їх формування відповідно до джерел їх утворення в системі рахунків бухгалтерського обліку та показників фінансової звітності.

Метою статті є виокремлення проблемних аспектів облікового механізму фінансових результатів та узагальнення напрямів удосконалення нормативно-правового забезпечення обліку фінансових результатів діяльності розпорядників бюджетних коштів.

Результати дослідження. Суб'єкти державного сектору визначають фінансові результати наприкінці звіт-

ного періоду. Звітним періодом для складання квартальної фінансової звітності є період, що починається 1 січня і закінчується в останній день звітного кварталу. Звітним періодом для складання річної фінансової звітності є бюджетний період, що становить один календарний рік, який починається 1 січня кожного року і закінчується 31 грудня того самого року, якщо не буде визначено інший період у випадках, визначених законодавством.

Таким чином, підбиваються підсумки в кінці кожного кварталу та в кінці звітного року. Результат виконання кошторису є фінансовим результатом бюджетної установи. Механізм визначення фінансового результату виконання кошторису доходів і видатків установи можна поділити на два етапи: 1) визначення переліку субрахунків бухгалтерського обліку, які підлягають закриттю заключними оборотами після закінчення року; 2) відображення фінансового результату у фінансовій звітності установи, звіряння та аналіз цього показника за даними інших форм звітності.

Закриттю заключними оборотами підлягають залишки субрахунків бухгалтерського обліку класу 7 «Доходи» та класу 8 «Витрати» згідно з Порядком застосування Плану рахунків № 1219 [3], в якому визначено, що рахунки класу 7 призначені для відображення інформації про доходи за обмінними операціями (доходи за бюджетними асигнуваннями, доходи від реалізації продукції (робіт, послуг), доходи від продажу активів, фінансові доходи тощо) та необхідними операціями (податкові та неподаткові надходження, трансферти тощо). Зокрема, закриттю підлягають такі рахунки доходів: 7011 «Бюджетні асигнування», 7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)», 7211 «Дохід від реалізації активів», 7311 «Фінансові доходи розпорядників бюджетних коштів», 7411 «Інші доходи за обмінними операціями», 7511 «Доходи за необхідними операціями».

Рахунки класу 8 призначені для відображення інформації про витрати за обмінними та необхідними операціями. Склад витрат та порядок їх визнання визначаються відповідними національними положеннями (стандартами)

бухгалтерського обліку в державному секторі. Закриттю підлягають такі рахунки витрат: 8011, 8111 «Витрати на оплату праці», 8012 8112 «Відрахування на соціальні заходи», 8013, 8113 «Матеріальні витрати», 8014, 8114 «Амортизація», 8115 «Інші витрати», 82 «Витрати з продажу активів», 8311 «Фінансові витрати», 8411 «Інші витрати за обмінними операціями», 8511 «Витрати за необхідними операціями», 8521 «Витрати на утримання апарату фонду».

Планом рахунків № 1203 для обліку фінансових результатів розпорядників бюджетних коштів передбачено **рахунок 55 «Фінансовий результат»**, який призначено для обліку й узагальнення інформації результатів виконання бюджету (кошторису) суб'єктами державного сектору [2].

Характеристика рахунку 55 «Фінансовий результат» згідно з Порядком № 1219 наведена на рис. 1.

Рахунок 55 «Фінансовий результат» має такі субрахунки: 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду» та 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису».

На субрахунках 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду» ведеться облік фінансових результатів виконання кошторису (бюджету) за звітний період розпорядниками бюджетних коштів (державними цільовими фондами).

На субрахунках 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису» ведеться облік фінансових результатів виконання кошторису (бюджету) за попередні звітні періоди розпорядниками бюджетних коштів (державними цільовими фондами).

Окрім Плану рахунків № 1203 та Порядком його застосування № 1219, методика обліку закриття рахунків доходів і витрат, а також визначення фінансових результатів регулюється Типовою кореспонденцією субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами,

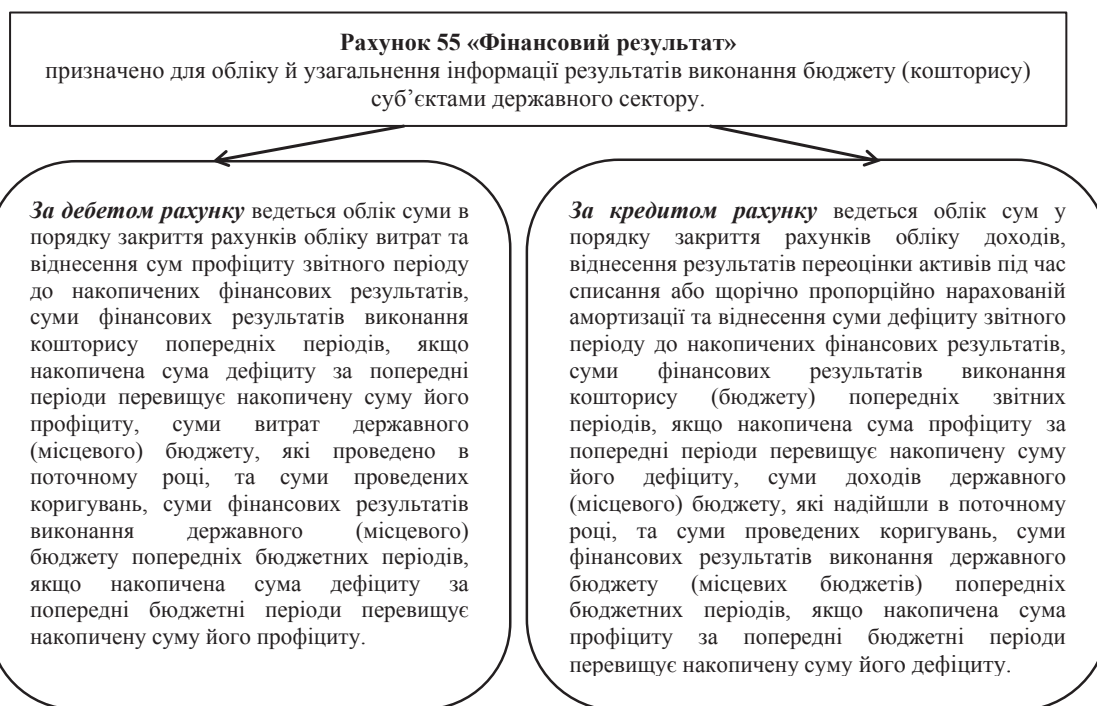


Рис. 1. Характеристика рахунку 55 «Фінансовий результат» згідно з Порядком № 1219 [3]

затвердженою Наказом Міністерства фінансів України від 29 грудня 2015 року № 1219, а також Проектом змін до Типової кореспонденції від 12 квітня 2017 року. В цих нормативних документах визначено, які операції потребують закриття рахунків та виведення фінансового результату в кінці звітного періоду.

Відповідно до Типової кореспонденції від 29 грудня 2015 року № 1219 в табл. 1 наведено кореспонденцію рахунків обліку закриття рахунків доходів та витрат й відображення фінансових результатів.

Як видно, в Типовій кореспонденції № 1219 окреслена методика обліку закриття рахунків доходів та витрат розпорядниками бюджетних коштів в кінці звітного періоду, однак немає роз'яснень щодо списання дебіторської та кредиторської заборгованостей, строку позовної давності, що вже минув. У проєкті змін до Типової кореспонденції від 12 квітня 2017 року наведено облік списання сум дебіторської та кредиторської заборгованості після закінчення строку позовної давності, за дебетом рахунку 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису», за кредитом рахунків 2113 «Розрахунки за авансами, виданими постачальникам, підрядникам за товари, роботи і послуги», 2115 «Розрахунки з відшкодування завданих збитків», 2117 «Інша поточна дебіторська заборгованість». Очевидно, що залишки за рахунком 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису» в кінці звітного періоду необхідно списати на рахунок 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду», однак в нормативному документі цього не вказано.

Таким чином, методику обліку списання та закриття рахунків дебіторської та кредиторської заборгованостей після закінчення строку позовної давності наведено в табл. 2.

Звертаємо Вашу увагу на те, що, згідно зі ст. 231 Господарського кодексу України від 16 січня 2003 року № 436-IV, у всіх договорах на отримання послуг, товарів, робіт під час їх укладення необхідно обов'язково передбачати штрафні санкції та нарахування пені в разі порушення виконавцями умов договору, а бюджетна установа має право звернутися до суду щодо сплати боргу.

Також не повинно бути залишку на рахунку 5311 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів» під час їх вибуття, оскільки результати переоцінки активів наприкінці звітного періоду списуються на результати виконання кошторису. На дату вибуття об'єкта субрахунок 5311 (5321) «Дооцінка (уцінка) необоротних активів» має кредитове сальдо за конкретним об'єктом (ідентифіковане сальдо) на основі записів з початку експлуатації об'єкта про зміну балансової вартості основних засобів та нематеріальних активів у картках інвентарного обліку (інших регістрах аналітичного обліку) об'єктів основних засобів та нематеріальних активів). Згідно з Типовою кореспонденцією № 1219 такі операції відображаються в обліку бухгалтерськими проведеннями, які наведено в табл. 3.

Як видно, в Типовій кореспонденції № 1219 не окреслено списання залишків за рахунком 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису», які переносяться на рахунок 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду».

Результат виконання кошторису зазвичай визначається в кінці звітного періоду, але можливі випадки, коли в поточному періоді потрібно коригувати результат виконання кошторису на суму поточних витрат, здійснених у попередніх звітних періодах, що включаються до первісної вартості об'єкта основних засобів, нематеріальних активів відповідно до вимог національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі.

Згідно з Проектом змін до Типової кореспонденції від 12 квітня 2017 року такі операції відображаються в обліку кореспонденцією таких рахунків: за дебетом – рахунком 5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису», за кредитом – рахунком 54 «Цільове фінансування» в кінці звітного періоду закривається за кредитом рахунком 5512, а за дебетом – рахунком 5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду».

Завершальним етапом визначення фінансових результатів є розрахунок дефіциту або профіциту, який визначається як різниця між залишками рахунків доходів та витрат за звітний період, при цьому обов'язкового необхідно врахувати фінансовий результат попередніх звітних

Таблиця 1

Облік закриття рахунків доходів та витрат розпорядниками бюджетних коштів [6]

Зміст господарської операції	Типова кореспонденція № 1219	Кореспонденція рахунків	
Закриття рахунків доходів	6.1	7011 «Бюджетні асигнування», 7111 «Доходи від реалізації продукції (робіт, послуг)», 7211 «Дохід від реалізації активів», 7311 «Фінансові доходи розпорядників бюджетних коштів», 7411 «Інші доходи за обмінними операціями», 7511 «Доходи за необмінними операціями»	5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду»
Закриття рахунків витрат	6.2	5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду»	8011 (8111), «Витрати на оплату праці», 8012 (8112) «Відрахування на соціальні заходи», 8013 (8113) «Матеріальні витрати», 8014 (8114) «Амортизація», 8115 «Інші витрати», 82 «Витрати з продажу активів», 8311 «Фінансові витрати», 8411 «Інші витрати за обмінними операціями», 8511 «Витрати за необмінними операціями»

Таблиця 2

Облік списання сум та закриття рахунків кредиторської та дебіторської заборгованостей після закінчення строку позовної давності [5]

Зміст господарської операції	Проект змін до Типової кореспонденції від 12 квітня 2017 року	Кореспонденція рахунків	
Списання сум дебіторської заборгованості після закінчення строку позовної давності	6.4	5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису»	2113 «Розрахунки за авансами, виданими постачальникам, підрядникам за товари, роботи і послуги», 2115 «Розрахунки з відшкодування завданих збитків», 2117 «Інша поточна дебіторська заборгованість»
Закриття рахунку 5512 в кінці звітного періоду на суму дебіторської заборгованості після закінчення строку позовної давності		5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду»*	5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису»
Списання сум кредиторської заборгованості, строк позовної давності якої минув	6.5	2113 «Розрахунки за авансами, виданими постачальникам, підрядникам за товари, роботи і послуги», 2115 «Розрахунки з відшкодування завданих збитків», 2117 «Інша поточна дебіторська заборгованість»	5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису»
Закриття рахунку 5512 в кінці звітного періоду на суму дебіторської заборгованості, строк позовної давності якої минув		5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису»*	5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду»

* доповнено автором [5]

Таблиця 3

Облік закриття рахунків сум дооцінки (уцінки) об'єктів основних засобів та нематеріальних активів під час їх вибуття [6]

Зміст господарської операції	Типова кореспонденція № 1219	Кореспонденція рахунків	
Віднесено до результатів виконання кошторису суми дооцінки (уцінки) об'єкта основних засобів під час їх вибуття	1.31	5311 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів»	5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису»
Закриття рахунку 5512 в кінці звітного періоду на суму визначеної дооцінки об'єкта основних засобів під час їх вибуття		5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису»*	5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду»
Віднесено до результатів виконання кошторису суми дооцінки (уцінки) об'єкта нематеріальних активів під час їх вибуття	2.18	5311 «Дооцінка (уцінка) необоротних активів»	5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису»
Закриття рахунку 5512 в кінці звітного періоду на суму визначеної дооцінки об'єкта нематеріальних активів під час їх вибуття		5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису»*	5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітного періоду»

* доповнено автором [6]

періодів та віднесення їх сум до накопичених фінансових результатів.

Згідно з Типовою кореспонденцією від 29 грудня 2015 року № 1219 облік віднесення сум дефіциту (профіциту) до накопичених фінансових результатів відображається бухгалтерськими проведеннями, які наведено в табл. 4.

Бухгалтерські проведення щодо виведення фінансового результату слід відображати в Меморіальному ордері типової форми № 274 (бюджет) та у книзі «Журнал-Голо-

вна» типової форми № 308 (бюджет) згідно з Інструкцією про форми меморіальних ордерів бюджетних установ та порядок їх складання від 27 липня 2000 року № 68 [1], після чого виводять нові залишки за субрахунками станом на кінець звітного періоду та відображають у фінансовій звітності.

Інформація щодо фінансових результатів виконання кошторису розпорядників бюджетних коштів відображається у фінансовій звітності бюджетних установ, а саме у ф. № 1-дс «Баланс» та ф. № 2-дс «Звіт про фінансові

Таблиця 4

Облік віднесення сум дефіциту (профіциту) до накопичених фінансових результатів

Зміст господарської операції	Типова кореспонденція № 1219	Кореспонденція рахунків	
Віднесення суми профіциту звітнього періоду до накопичених фінансових результатів	6.7	5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітнього періоду»	5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису»
Віднесення суми дефіциту звітнього періоду до накопичених фінансових результатів	6.8	5512 «Накопичені фінансові результати виконання кошторису»	5511 «Фінансові результати виконання кошторису звітнього періоду»

Таблиця 5

Відображення фінансових результатів за звітний період у ф. № 1-дс «Баланс»

№	Код статті	Назва статті	Примітка
1	1420	«Фінансовий результат»	Сальдо субрахунку 5511 «Фінансовий результат виконання кошторису звітнього періоду»

Таблиця 6

Відображення фінансових результатів за звітний період у ф. № 2-дс «Звіт про фінансові результати»

Стаття	Код рядка	За звітний період	За аналогічний період попереднього року	Примітка
«Профіцит/дефіцит за звітний період»	2390	Сальдо субрахунку 5511 «Фінансовий результат виконання кошторису звітнього періоду»	—	Розраховується як різниця між доходами та витратами. Профіцит визначається за умови, що доходи перевищують витрати. Дефіцит визначається тоді, коли витрати перевищують отримані доходи.

результати», які є додатками 1 і 2 відповідно до НП(С) БОДС 101 «Подання фінансової звітності». Оскільки рахунки бухгалтерського обліку, на яких відображаються фінансові результати розпорядників бюджетних коштів, є активно-пасивними, сальдо субрахунків 5511 «Фінансові результати звітнього періоду» та 5512 «Накопичені фінансові результати виконання бюджету (кошторису)» може бути як дебетовим, так і кредитовим.

Інформація про фінансові результати узагальнюється у фінансовій звітності, а саме у ст. 1420 «Фінансовий результат» Розд. I «Власний капітал та фінансовий результат» Пасиву ф. № 1-дс «Баланс». Відповідно до Порядку заповнення форм фінансової звітності в державному секторі від 28 лютого 2017 року № 307 [4] у статті «Фінансові результати» відображається результат виконання кошторису (бюджету) розпорядниками бюджетних коштів. Варто відзначити, що сума фінансового результату відображається у фінансовій звітності в цілих гривнях. Для цього показника заокруглюють фінансові результати до цілих чисел. Фінансові результати у ф. №1-дс «Баланс» показуються у розрізі звітнього та попереднього періоду. Отже, у графі 3 відображаються фінансові результати на початок звітнього періоду, тобто за попередній звітний період. А у графі 4 наводяться суми фінансових результатів, визначених у кінці звітнього періоду.

Якщо у звітному періоді не виникло ніякого фінансового результату, тобто доходи рівні витратам, то під час складання квартальної звітності у графу 4 ст. 1420 «Фінан-

совий результат» переносять ті самі показники, що зазначені у графі 3 (табл. 5).

Сума у графі 4 ст. 1420 «Фінансовий результат» ф. № 1-дс «Баланс» має відповідати значенню графі 3 ст. 2390 «Профіцит/дефіцит за звітний період» ф. № 2-дс «Звіт про фінансові результати».

Показник ст. 2390 «Профіцит/дефіцит за звітний період» розраховується як різниця між доходами і витратами (рядки 2200 «Всього доходів» та 2380 «Всього витрат відповідно» (табл. 6).

Звертаємо увагу на те, що розроблений Порядок заповнення форм фінансової звітності в державному секторі від 28 лютого 2017 року № 307 за звітний період, зокрема ф. № 1-дс Баланс та ф. № 2-дс Звіт про фінансові результати, стосується тільки складання квартальної звітності, роз'яснене щодо заповнення річної фінансової звітності на сьогодні немає.

Висновки. За результатами проведеного дослідження зроблено висновки, що чинна нормативно-правова база має прогалини та потребує доопрацювання, зокрема необхідно розширити Типову кореспонденцію від 29 грудня 2015 року № 1219 щодо обліку фінансових результатів, затвердити проект змін до Типової кореспонденції від 12 квітня 2017 року, доопрацювати Порядок заповнення форм фінансової звітності в державному секторі від 28 лютого 2017 року № 307, а також розробити порядок заповнення форм річної фінансової звітності для установ державного сектору.

Список використаних джерел:

1. Інструкція про форми меморіальних ордерів бюджетних установ та порядок їх складання від 27 липня 2000 року № 68 / Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0570-00>.
2. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 31 грудня 2013 року № 1203 / Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0>.
3. Порядок застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі від 29 грудня 2015 року № 1219 / Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-16/paran13#n13>.

4. Порядок заповнення форм фінансової звітності в державному секторі від 28 лютого 2017 року № 307 / Сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0384-17>.
5. Проект змін до Типової кореспонденції від 12 квітня 2017 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://balance.ua/ua/news/all/post/obnarodovan-proekt-izmeneniy-v-npsbu-i-tipovuu-korrespondenciu-subschetov-dlya-budgetnikov>.
6. Типова кореспонденція субрахунків бухгалтерського обліку для відображення операцій з активами, капіталом та зобов'язаннями розпорядниками бюджетних коштів та державними цільовими фондами : Наказ Міністерства фінансів України від 29 грудня 2015 року № 1219 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/RE28216.html.

Аннотация. В статье исследована методика учета финансовых результатов деятельности распорядителей бюджетных средств, определены проблемные аспекты учетного механизма, а также обобщены направления совершенствования нормативно-правовой базы учета финансовых результатов в государственном секторе.

Ключевые слова: доходы, расходы, финансовые результаты, учет, дефицит, профицит, финансовая отчетность, распорядители бюджетных средств.

Summary. The methodology of financial results accounting of budget funds managers' activity is examined. Problem aspects of the accounting mechanism are determined. The directions of normative and legal basis improvement are grounded accounting for financial results in the public sector.

Key words: income, expenses, financial results, accounting, deficit, surplus, financial reporting, budget funds administrators.

Лейбович А.В.

аспірант

Запорізького національного університету

Череп А.В.

доктор економічних наук, професор,

декан економічного факультету

Запорізького національного університету

Leibovych A.V.

Postgraduate

Zaporizhzhya National University

Cherep A.V.

Doctor of Economics, Professor, Dean

Zaporizhzhya National University

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ЗАКЛАДУ ОСВІТИ (НА ПРИКЛАДІ ПРИВАТНОЇ ШКОЛИ)

HUMAN CAPACITY MANAGEMENT MODEL OF EDUCATION (APPLICATION OF THE PRIVATE SCHOOL)

Анотація. Рейтинговий підхід до оцінювання має спільні риси із методами побудови різного роду рейтингових оцінок, які широко застосовуються в різних галузях економіки. Перевагою запропонованого підходу є суттєва обґрунтованість системи показників оцінки, яка базується на усвідомленні істинної ролі та місця людини в сучасній економічній системі суспільства, що найповніше розкривається в категорії «людський капітал». Було реалізовано такі моделі: М1 – модель кількісного оцінювання людського потенціалу особистості працівника; М2 – модель мотивації розвитку людського потенціалу особистості працівника з точки зору зближення оцінок реального образу працівника й ідеальних образів працівника й працедавця; М3 – модель мотивації розвитку людського потенціалу особистості працівника з урахуванням витрат фірми; М4 – модель прийняття рішень щодо доцільності подальшої праці та розвитку людського потенціалу працівника на підприємстві; а також створено схему взаємодії цих моделей. Апробацію розроблених моделей було проведено для приватної школи – освітнього закладу Школа «Ейдос», – яка застосована для всіх викладачів даного НЗ (31 особа з 52, за винятком спеціалістів вузького профілю – психолог, логопед, хореограф тощо). Рейтинг визначався на підставі обробки результатів діяльності та потенціалу за 2015/2016 навчальний та 2016 календарний роки. Застосування запропонованої економіко-математичної моделі, що базується на використанні рейтингового підходу до вибору заходів розвитку людського потенціалу працівників, дає змогу навчальному закладу скоротити обсяг невиробничих витрат та термін їх окупності.

Ключові слова: людський потенціал, заклад освіти, приватна школа, людський капітал, рейтинг, економіко-математична модель, апробація.

Вступ та постановка проблеми. Оцінювати багатогранну професійну діяльність навчально-педагогічного персоналу (НПП) навчального закладу (НЗ) доречно та можливо за багатьма деталізованими показниками. Необхідно враховувати різні грані інноваційної діяльності НПП, наукову роботу, різні аспекти, що пов'язані з навчально-виховною роботою, показники людського капіталу, компетенції, а також оцінити відповідними показниками низку аспектів, що стосуються організаційно-методичної роботи тощо. Органічним є також виокремлення кількох блоків цієї діяльності, які є основними, синтезуючими, з огляду на цілі аналізу, моделювання та обґрунтування управлінських рішень.

Людський капітал є складною динамічною економічною категорією. Він має досить складну внутрішню структуру. Єдиної методики оцінки людського капіталу не існує. Склад показників та підхід до оцінки визначається загальною метою оцінювання. Через те, що проблема оцінки людського капіталу виникає як на приватному рівні, мікрорівні, мезорівні, так і на макрорівнях, є сенс розглядати методи оцінки людського капіталу на відповідному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема управління персоналом завжди була предметом дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених, що належать до різних наукових шкіл. Зазначену наукову проблематику досліджували такі відомі вчені, як, зокрема, Ф. Тейлор, А. Маслоу, Д. Макгрегор, В. Оучі, В. Крамаренко, Г. Цокін. Загальні проблеми стратегічного управління персоналом організації, зростання значення досвіду закордонних підприємств під час розроблення підходів до пріоритету цінностей розглядаються такими визначними дослідниками, як, зокрема, І. Ансофф, К. Боумен, О. Виханський, О. Наумов, В. Пономаренко. Деякі аспекти проблеми сучасного управління персоналом та виховання і підготовки молодих кадрів знайшли своє відображення у працях С. Беляєвої, М. Виноградського, М. Журавльова, Дж. Іванцевича, А. Кибанова, В. Колпакова, А. Лобанова, С. Михайлова, М. Мурашко, С. Синка, А. Чикуркової, С. Шекшня, О. Шканової, О. Щура та інших вчених.

Метою статті є розробка економіко-математичної моделі оцінювання людського потенціалу навчального закладу на прикладі приватної школи.

Результати дослідження. Аналіз наукових публікацій свідчить про те, що існує певна плутанина між поняттями «людський потенціал» та «людський капітал», яка ство-

дження вітчизняних та зарубіжних вчених, що належать до різних наукових шкіл. Зазначену наукову проблематику досліджували такі відомі вчені, як, зокрема, Ф. Тейлор, А. Маслоу, Д. Макгрегор, В. Оучі, В. Крамаренко, Г. Цокін. Загальні проблеми стратегічного управління персоналом організації, зростання значення досвіду закордонних підприємств під час розроблення підходів до пріоритету цінностей розглядаються такими визначними дослідниками, як, зокрема, І. Ансофф, К. Боумен, О. Виханський, О. Наумов, В. Пономаренко. Деякі аспекти проблеми сучасного управління персоналом та виховання і підготовки молодих кадрів знайшли своє відображення у працях С. Беляєвої, М. Виноградського, М. Журавльова, Дж. Іванцевича, А. Кибанова, В. Колпакова, А. Лобанова, С. Михайлова, М. Мурашко, С. Синка, А. Чикуркової, С. Шекшня, О. Шканової, О. Щура та інших вчених.

рює перешкоду вже на початковому етапі розробки концепції розвитку людського потенціалу. Незважаючи на те, що ці поняття тісно пов'язані, будемо враховувати їх такі природні відмінності: людський капітал (ЛК) – це властивості (особи), які сформовані, розвинені в результаті інвестицій, накопичені людьми (або особою) та дають змогу їм (їй) отримувати прибуток; людський потенціал (ЛП) – це наявні, але ще не реалізовані властивості (особи), які за умови їх розвитку мають змогу трансформуватися в людський капітал.

Особистісні коріння мотивів розвитку людського потенціалу потребують для управління ними застосування таких методів, які заперечують адміністративно-командне втручання, проте синхронізують прагнення самовдосконалення працівника з цілями розвитку підприємства, на якому він працює. Така методологія розвитку людського потенціалу дає змогу забезпечити рефлексивний підхід в управлінні.

Під рефлексивним управлінням розуміються свідомі підготовка і передача інформації з метою схилити опонента до прийняття вигідного для управляючої сторони рішення, тобто процес передачі засад для прийняття рішення одним суб'єктом іншому з метою управління процесом прийняття рішення [1].

Розглянемо основні положення, на яких базується концепція застосування рефлексивного управління до моделювання управління розвитком людського капіталу працівника:

1) людський потенціал є власністю кожної людини, тому його розвиток, накопичення, збагачення та ефективне використання є завданнями кожної особистості;

2) водночас людський потенціал окремого працівника створює базу для ефективного функціонування та розвитку підприємства загалом, тому управління розвитком працівника входить у сферу менеджменту підприємства; на підприємстві не може довго працювати робітник, чий прагнення щодо особистісного розвитку суттєво відрізняються від напрямку розвитку підприємства;

3) людський потенціал – це інтегральне поняття, яке відображає структуру з такими складовими елементами: здоров'я, інтелектуальні здібності, трудові здібності, культурно-етичні властивості, організаційно-підприємницькі здібності; тому об'єктом управління розвитком людського потенціалу може бути будь-який його структурний елемент або їх комплекс;

4) управління розвитком людським потенціалом, як і будь-який інший процес в економіці, відбувається в умовах обмежених ресурсів (фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних тощо); прагнення під час управління людським потенціалом особи (працівника) в найбільш економічний спосіб (мінімальний або фіксований обсяг фінансових або інших інвестицій) досягти найбільшого ефекту (максимального приросту рівня людського потенціалу) спонукає керівництво використовувати особистісні інтереси та наміри людини.

Реалізувати останнє і дає змогу залучення методології рефлексивного управління. Сутність процесу рефлексивного управління, що має базуватися на застосуванні системи математичних моделей та методів, полягає в таких етапах:

1) постановка завдання, тобто розробка «ідеальних образів» працівника двох типів (з точки зору безпосередньо працівника та з точки зору роботодавця), проведення порівняльного аналізу образів, виявлення загальних прагнень та розбіжностей;

2) визначення об'єкта розвитку, тобто здібностей і можливостей працівника, що складають його людський потенціал та є пріоритетними для фірми;

3) визначення засобів, тобто формування переліку заходів розвитку, відповідних мотиваційних заходів, визначення загального бюджету витрат; розробка управлінського впливу (прямий зв'язок) на основі розв'язання оптимізаційної задачі;

4) аналіз результатів (обернений зв'язок) та прийняття рішення щодо ефективності подальшої співпраці фірми з працівником, тобто носієм людського потенціалу (ітераційна процедура).

Реалізація цього підходу базується на побудові і використанні чотирьох моделей:

1) M1 – модель кількісного оцінювання людського потенціалу особистості працівника;

2) M2 – модель мотивації розвитку людського потенціалу особистості працівника з точки зору зближення оцінок реального образу працівника й ідеальних образів працівника й працедавця;

3) M3 – модель мотивації розвитку людського потенціалу особистості працівника з урахуванням витрат фірми;

4) M4 – модель прийняття рішень щодо доцільності подальшої праці та розвитку людського потенціалу працівника на підприємстві.

Сутність запропонованої системи моделей полягає в узгодженому вирішенні завдання зростання людського потенціалу працівника: заклад освіти з метою економії власних коштів на розвиток може скористатися загальними прагненнями працівника (який може брати на себе повністю або частину витрат на досягнення власних цілей), а за рахунок цього за один й той самий обсяг витрат на розвиток ЛП загалом по НЗ досягти більшого ефекту. Перенесення частини витрат на зростання ЛП на працівника повинно стати додатковим стимулом для працівника реалізації сформованого ЛП, тобто його переведення до категорії людського капіталу. Для НЗ це буде означати підвищення ефективності вкладень в людський потенціал персоналу за рахунок збільшення ймовірності економічної віддачі (підвищення ключових виробничих, економічних та соціальних показників діяльності персоналу, зокрема зростання рівня учнівських компетенцій).

Розглянемо сутність виділених етапів управління та зміст запропонованої системи моделей більш детально.

Етап 1 полягає в розробці «ідеальних образів» працівника з його точки зору та з точки зору роботодавця, проведення порівняльного аналізу образів, виявлення загальних прагнень та розбіжностей. Для реалізації цього етапу необхідно визначити структуру людського потенціалу працівника відповідного підприємства. За основу такої структури може бути обрана структура ЛП, представлена на рис. 1.

Модель M1 кількісного оцінювання людського потенціалу особистості працівника базується на векторному представленні показників оцінки як ЛП загалом $-iS^i = ({}_iS^i_H, {}_iS^i_R, {}_iS^i_F, {}_iS^i_C, {}_iS^i_L)$, так і відповідних його складових (що можуть вимірюватися в абсолютних або відносних одиницях, а також у бальних оцінках), а також побудові індикативної функції HP оцінювання, що відображає інтегральну оцінку ЛП з точки зору завдання, що вирішується. Для побудови інтегральної функції оцінювання доцільно використовувати апарат, зокрема, теорій багатокритеріального або рейтингового оцінювання.

Векторне представлення використовується і на етапі 2 в моделі M2 для виявлення відмінностей у прагненнях працівника й роботодавця та визначення необхідних напрямів розвитку людського потенціалу особистості працівника з метою зближення оцінок реального образу працівника й ідеальних образів працівника й працедавця.

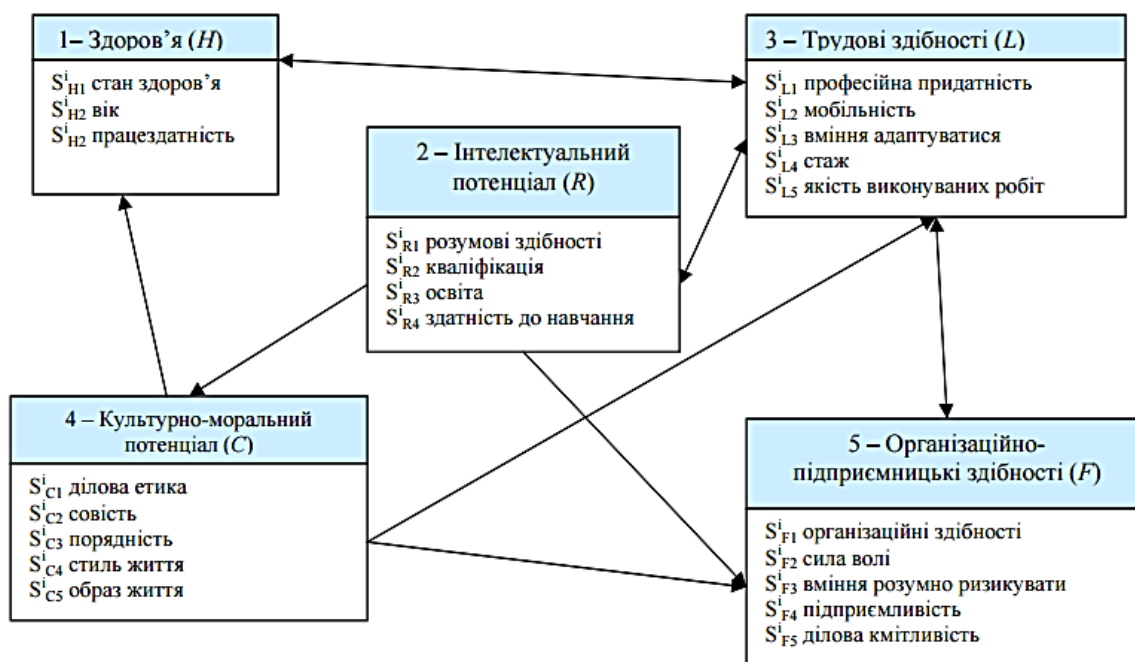


Рис. 1. Складові елементи ЛП працівника та їх взаємодія

У побудові моделі М2 може бути застосовано метричний інструментарій векторної алгебри (дійсної або булевої). На рис. 1 графічно зображено процес діагностики прагнень й можливостей працівника та потреб у фінансових витратах підприємства на основі зіставлення образів ЛП особистості працівника. З рис. 1 видно, що зменшення різниці між неспівпадіннями образів потребує затрат коштів, які можуть повністю або частково бути власністю як співробітника, так і роботодавця. Результатом витрачених коштів є розвиток ЛП працівника. І якщо образ робітника має тенденцію наближення до ідеального образу керівника, то фірма продовжує співпрацю з таким працівником, інакше адміністрація фірми вимушена звільнити такого працівника. Модель М2 дає змогу також оцінити ступінь впливу різних заходів щодо розвитку ЛП на кінцевий результат – збільшення рівня його оцінки. З цією метою необхідно використати когнітивну модель, графічне зображення карти якої наведено на рис. 1. При цьому дуги орієнтованого графа необхідно зв'язати відповідними оцінками α_k , що відображають ступінь важливості заходу, що розглядається, на розвиток відповідної складової людського потенціалу працівника з точки зору потреб підприємства. На основі результатів роботи за моделлю М2 для кожного працівника і формуються можливі заходи і P_j , $j = 1, n$, результатом яких є підвищення рівня людського потенціалу працівника на певну (оцінену) величину. Також визначаються джерела та обсяг витрат на кожний захід. На етапі 3 розробляється та застосовується М3 – модель мотивації розвитку людського потенціалу особистості працівника (або всіх працівників одночасно) з урахуванням припустимих витрат (загального бюджету на розвиток персоналу) підприємства. Пропонована модель є оптимізаційною за змістом і дає змогу обрати з множини припустимих заходів ті, залучення яких приводить до найбільшого зростання оцінки людського потенціалу працівника (або всього колективу) підприємства. Ця модель базується на використанні кла-

сичних моделей, тобто задач про призначення та максимальний потік у мережі. Етап 4 реалізується на основі процедур та моделі М4, що є аналогом моделі М2. Її відмінність полягає в застосуванні критеріїв прийняття рішень щодо доцільності подальшої роботи працівника на підприємстві, які розробляються з урахуванням як внутрішньофірмової ситуації, так і актуального стану ринку праці на даному сегменті ринку.

Апробацію розроблених моделей було проведено для приватної школи – освітнього закладу Школа «Ейдос», яка застосована для всіх викладачів даного НЗ (31 особа з 52, за винятком спеціалістів вузького профілю – психолог, логопед, хореограф тощо). Рейтинг визначався на підставі обробки результатів діяльності та потенціалу за 2015/2016 навчальний та 2016 календарний роки.

Було сформовано рейтинг оцінювання вчителів. Таким чином, визначення рівня діяльності вчителя проводиться шляхом оцінювання її за такими параметрами (рис. 2):

- 1) результативність фахової діяльності;
- 2) методична компетентність;
- 3) професіоналізм;
- 4) моральні якості;
- 5) освітній рівень (наявність і рівень педагогічної та відповідної фахової освіти);
- 6) стаж безпосередньої педагогічної діяльності тощо.

Один із ґрунтовних принципів організації атестації – здійснення комплексної оцінки діяльності педагогічного працівника, яка передбачає забезпечення всебічного розгляду матеріалів із досвіду роботи, вивчення необхідної документації, порівняльний аналіз результатів діяльності впродовж усього періоду від попередньої атестації. Необхідними умовами об'єктивної атестації є всебічний аналіз освітнього процесу в закладі освіти, вивчення думки батьків, учнів і колег учителя, який атестується, тощо.

На базі рейтингу приймаються рішення щодо встановлення заробітної плати та стимулювання розвитку додаткових компетенцій вчителів.

Показники оцінки людського капіталу співробітника кафедри									
Об'єктивні характеристики				Суб'єктивні характеристики					
Кваліфікація				Здатність до навчання, розширення знань і підвищення кваліфікації					
кваліфікація за даною посадою		кваліфікація в суміжних сферах діяльності		бажання розширювати знання, вчитись і підвищувати кваліфікацію		ефективність навчання, підвищення кваліфікації			
Досвід роботи				Ставлення до роботи в даній організації					
досвід роботи за даною посадою		досвід роботи в суміжних сферах діяльності		оцінка психологічного ставлення		частота змін місць роботи			
Стаж роботи				Здоров'я					
загальний стаж роботи		стаж роботи на даному підприємстві		фізичне здоров'я		психологічне здоров'я			
Продуктивність				Внесок робітника в результати діяльності організації					
Наукові публікації	Методична робота	Навчальна робота	Суспільні доручення	Участь у держбюджетній тематичній та ін. загальнонаукових тематиках	Участь у наукових конференціях	оцінка частки в фінансових результатах діяльності		експертна оцінка внесків, що не піддаються вартісному вимірюванню	
						Конфліктність			
						Комунікативність			
						Творче мислення (креативність)			
						Якості організатора			

Рис. 2. Структура показників оцінки людського капіталу співробітника НЗ

Для обчислення заробітної плати використовується така формула:

$$ZP = z + (x_1 I_1 + x_2 I_2 + x_3 I_3 + x_4 I_4 + x_5 I_5) \quad (1).$$

Таким чином, кожен співробітник отримує базову платню, яка збільшується на величину, визначену рейтинговими показниками. При цьому за рахунок коефіцієнтів x_j кожен структурний елемент рейтингу зважується та приводиться у грошовий еквівалент.

Крім того, наведені моделі дають змогу керівництву приймати рішення щодо стимулювання співробітників до підвищення кваліфікації, зокрема в сфері ІТ.

Для оцінки ефективності підвищення кваліфікації в цьому випадку видається біпараметрична оцінка Мак Гі, зокрема формула економічної ефективності навчання (e_N):

$$e_N = \frac{C_0 - C_t}{C_e} \quad (2),$$

де C_0 – вартість бізнес-процесу (одиниці виробленої продукції) до навчання, грош. од.; C_{ts} – вартість бізнес-процесу після навчання, грош. од.; C_e – вартість програми навчання, грош. од.

Інтерпретація результату: якщо $e_N < 1$, то навчання не є ефективним, якщо $e_N > 1$ – навчання є ефективним.

Під час досліджень складовими для розрахунку ефективності були виділені основні види діяльності викладачів, що сприяють виробленню компетенцій учнів:

– підготовка методичних матеріалів з відповідних дисциплін викладання;

– розробка планів уроків та індивідуальних занять;

– підготовка компетентнісно орієнтованих завдань для учнів;

– організація інформування учнів та батьків;

– підготовка наукових публікацій;

– підготовка індивідуальної звітності за видами діяльності (аналіз успішності, виконання доручень тощо).

Часова тарифна ставка на одного викладача складає 61,25 грн. Показником результативності було використано час на виконання функціональних обов'язків до та після навчання. Показники результатів роботи відділу кадрів наведено в табл. 1.

Таким чином, економія від навчання викладача складає:

$$C_0 - C_t = \frac{1890}{60} * 61.25 = 1929.375 \text{ грн. на місяць.}$$

Річне скорочення витрат на виконання функцій викладачем становить 23 152,5 грн. Згідно з дослідженням [40–46] знання співробітників морально застарівають, їх необхідно оновлювати відповідно до розвитку тих областей знань, які їм потрібні в роботі. Як правило, базові знання, отримані в школі, застарівають повільно, але в поповненні спеціальних знань, необхідних для успішної роботи, персонал має потребу досить часто. Знання є основою розвитку здібностей персоналу, вони сприяють формуванню особистісного потенціалу людини. Знання, необхідні для вирішення поточних завдань, не можуть бути визначені посадовими обов'язками. Це професійні знання, які пер-

Таблиця 1

Розрахунок економії часу в результаті навчання

Види діяльності	Час на виконання діяльності (до та після навчання, хв.)		Різниця, хв.
Підготовка методичних матеріалів	1 260	945	315
Розробка планів уроків та індивідуальних занять	1 680	1 260	420
Підготовка компетентісно орієнтованих завдань для учнів	2 310	1 890	420
Організація інформування учнів та батьків	1 050	840	210
Підготовка наукових публікацій	1 890	1 470	420
Підготовка індивідуальної звітності	420	315	105
Сума	8 610	6 720	1 890

Таблиця 2

Розрахунок економії від навчання з урахуванням «старіння» знань

Рік	% знань	Розрахунок ефективності, грн.	Накопичена економія, грн.
1	86	$0,86 \cdot 23\,152,5 = 19\,911,15$	19 911,15
2	78	$0,78 \cdot 23\,152,5 = 18\,058,95$	37 970,1
3	71	$0,71 \cdot 23\,152,5 = 16\,438,275$	54 480,375

сонал набуває разом із досвідом роботи. Загальні професійні знання отримуються в процесі отримання освіти й подальшої підготовки кадрів. Без урахування старіння знань економія від скорочення витрат виконання функціональних обов'язків унаслідок підвищення кваліфікації через 3 роки становить $23\,152,5 \cdot 3 = 69\,457,5$ грн. Економію від підвищення кваліфікації викладача з урахуванням «старіння» знань наведено в табл. 2.

Таким чином, достатньо порівняти вартість навчальної програми з потенційною економією заробітної платні для прийняття рішення щодо доцільності проведення підвищення кваліфікації за рахунок навчального закладу.

Висновки. Відкритість, прозорість освіти сьогодні – це виклик суспільства, репутація і необхідність. Рейтингова система управління освітою є кроком до оцінювання результативності діяльності навчального закладу, визначення його пріоритетів за певними індикаторами, його інтегрального рейтингового індексу в системі або галузевій групі.

На ринку освітніх послуг рейтингування приводить до стратифікації навчальних закладів за якістю освіти, виділення групи елітних закладів, формування ієрархічного ринку освіти. У роботі запропоновано підхід до оцінки кадрового складу навчального закладу на основі концепції людського капіталу та компетентісного підходу. Необхідно визнати, що рейтинговий підхід до їх оцінки має загальні риси із методами побудови різного роду рейтингових оцінок, які широко застосовуються в різних

галузях економіки. Перевагою запропонованого підходу є суттєва обґрунтованість системи показників оцінки, яка базується на усвідомленні істинної ролі та місця людини в сучасній економічній системі суспільства, що найповніше розкривається в категорії «людський капітал». Погляд на кадровий склад НЗ чи його підрозділів з точки зору категорії людського капіталу дає змогу оцінити можливості організації вирішувати задачі забезпечення високого рівня вищої освіти та успішного її входження до єдиного європейського освітнього простору. Менеджмент НЗ, що базується на цьому підході, повинен розглядати персонал як ресурс і включати такі напрями:

- персоналізація й індивідуальний підхід до всіх працівників, який здійснюється в межах поєднання інтересу закладу і працівника;
- усвідомлення проблеми дефіциту кваліфікованих і висококваліфікованих кадрів, що призводить до конкурентної боротьби за знання, навички, здібності на ринку праці;
- відхід від уявлень про персонал як безкоштовний капітал, освоєння якого не вимагає ні фінансових, ні трудових, ні організаційних, ні тимчасових витрат та інших витрат з боку працевластувача.

Застосування запропонованої економіко-математичної моделі, що базується на використанні рейтингового підходу до вибору заходів розвитку людського потенціалу працівників, дає змогу навчальному закладу скоротити обсяг невиробничих витрат та термін їх окупності.

Список використаних джерел:

1. Крушельницька О. Управління персоналом : [навчальний посібник] / О. Крушельницька. – К. : Кондор, 2006. – 308 с.
2. Червінська Л. Стимулювання інноваційної діяльності персоналу / Л. Червінська // Економіка України. – 2011. – № 6. – С. 59–65.

Анотація. Рейтинговий підхід до оцінювання має загальні риси з методами побудови різного роду рейтингових оцінок, які широко застосовуються в різних галузях економіки. Перевагою запропонованого підходу є суттєва обґрунтованість системи показників оцінки, яка базується на усвідомленні істинної ролі та місця людини в сучасній економічній системі суспільства, що найповніше розкривається в категорії «людський капітал». Погляд на кадровий склад НЗ чи його підрозділів з точки зору категорії людського капіталу дає змогу оцінити можливості організації вирішувати задачі забезпечення високого рівня вищої освіти та успішного її входження до єдиного європейського освітнього простору. Менеджмент НЗ, що базується на цьому підході, повинен розглядати персонал як ресурс і включати такі напрями:

частной школы – образовательного учреждения Школа «Эйдос», – которая применена для всех преподавателей данного НЗ (31 человек из 52, за исключением специалистов узкого профиля - психолог, логопед, хореограф и т. д.). Рейтинг определялся на основе обработки результатов деятельности и потенциала за 2015/2016 учебный и 2016 календарный годы. Применение предложенной экономико-математической модели, основанной на использовании рейтингового подхода к выбору мер развития человеческого потенциала работников, позволяет учебному заведению сократить объем непроизводственных расходов и срок их окупаемости.

Ключевые слова: человеческий потенциал, учебное заведение, частная школа, человеческий капитал, рейтинг, экономико-математическая модель, апробация.

Summary. The rating approach to their evaluation has common features with the methods of constructing various rating assessments that are widely used in various fields of the economy. The advantage of the proposed approach is the substantiation of the system of evaluation indicators based on realization of the true role and place of the person in the modern economic system of society, which is most fully disclosed in the category of human capital. The following models were implemented: M1 – model of the quantitative assessment of the human potential of the employee's personality; M2 – model of the motivation of the development of human potential of the personality of the worker in terms of convergence estimates of the real image of the employee and the ideal images of the employee and employer; M3 – model of the motivation of development of human potential of the personality of the employee, taking into account the expenses of the company; M4 – model of decision making on expediency of further work and development of human potential of an employee at an enterprise; And the scheme of interaction of these models is created. Approbation of the developed models was carried out for the private school-educational institution Eidos School, which was applied to all teachers of this school (31 persons out of 52 with the exception of specialists of narrow profile – psychologist, speech therapist, choreographer, etc.). The rating was determined on the basis of performance data and capacity development for 2015/2016 academic year and 2016 calendar years. The application of the proposed economic and mathematical model, based on the use of a rating approach to the selection of measures for the development of human potential of employees, allows the educational institution to reduce the volume of non-productive costs and the payback period.

Key words: human potential, institution of education, private school, human capital, rating, economic and mathematical model, approbation.

Дмитриченко М.І.

здобувач відділу макроекономіки та державного управління
Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій, м. Одеса

Dmitrichenko M.I.

Applicant of the Department of Macroeconomics and Public Administration,
Black Sea Research Institute of Economics and Innovation, Odessa

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРАНСПОРТНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

INFORMATION SUPPORT OF GOVERNMENT REGULATION MECHANISM FOR THE TRANSPORT INDUSTRY IN UKRAINE

Анотація. Стаття присвячена дослідженню розробці інформаційної системи державного регулювання розвитку транспортної галузі. Визначено, що транспортна галузь лежить в основі будь-якого логістичного ланцюга. Доведено, що першочерговою задачею для забезпечення зростання пасажирських перевезень є виведення з тіні внутрішньоміських автобусних перевізників та розширення відтворення екологічно чистого тролейбусного, трамвайного та метрополітенівського сполучення. Виконання лише першої умови дозволить відновити зростання ринку пасажирських перевезень в короткостроковому періоді без будь-яких додаткових фінансових витрат.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, механізм державного регулювання, транспортна система, перевезення, система планування, міжгалузевий баланс.

Вступ. Удосконалення механізмів державного регулювання транспортною галуззю неможливе без забезпечення процесу прийняття рішень достовірною статистичною інформацією та автоматизації її обробки. Тому потребує розробки нової інформаційно-аналітичної системи, що була б призначена для вирішення цієї задачі та містила би функціонал, який дозволяв послідовно реалізовувати економіко-математичні моделі діяльності транспортної галузі України та економіко-статистичні методи її досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних рекомендацій щодо інформаційної підтримки та економіко-математичного моделювання для підтримки прийняття рішень з державного регулювання транспортної галузі у своїх працях зробили вітчизняні та зарубіжні науковці: В. Вітлінський, С. Вдовенко, М. Самойленко, С. Швець, В. Геєць, Т. Клебанова, О. Черняк, В. Іванов, Н. Дубровіна, А. Павлюк, А. Сухоруков, Ю. Харазішвілі, В. Вовк, Л. Зомчак та ін [2-8].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, попри численні дослідження, недостатньо висвітленими залишаються питання щодо вирішення проблем інформаційної підтримки прийняття рішень щодо державного регулювання транспортної галузі на основі балансових моделей.

Формулювання цілей статті. Міжгалузеву балансову модель для управління транспортною галуззю на макrorівні слід реалізувати за умови, що візуалізація отриманих результатів обчислень виконується за допомогою вбудованого майстра діаграм, застосування вбудованої мови програмування Visual Basic for Applications (VBA) може дозволити користувачу реалізувати будь-який алгоритм обробки даних, якщо стандартний функціонал Excel не дозволяє це зробити. Наприклад, ієрархічний агрегативний метод кластерного аналізу було реалізовано за допомогою VBA.

Виклад основного матеріалу. Робота з інформаційною системою розпочинається з заповнення таблиці

«Витрати-випуск» вхідними даними, яка містить блок проміжного споживання, кінцевого попиту та доданої вартості. Для зменшення розмірності таблиці в системі автоматично виконується агрегування цих даних. Наступний етап передбачає безпосередню розробку сценаріїв розвитку транспортної галузі України у взаємозв'язку та взаємозалежності з іншими галузями тощо, рис. 1. Кожна галузь в процесі своєї господарської діяльності споживає частину продукції інших галузей, так зване проміжне споживання. Тому, економічний розвиток, або скорочення одних галузей завжди призводить до зміни в обсягах випуску інших галузей. На основі вивчення матриці повних витрат, визначено, що найбільший вплив на транспортну галузь мають: добувна промисловість, переробна промисловість, сільське, лісове та рибне господарство.

Саме ці галузі найбільше залежать від транспортування своєї продукції, сировини та матеріалів. Тому, на рис. 2 розглядався сценарій, коли кінцевий попит на продукцію зазначених галузей зростає у плановому періоді на 5%, по відношенню до базисного періоду. Це зростання відповідним чином вплинуло на сукупний випуск продукції транспортної галузі, рис. 3.

Як бачимо, сукупний випуск продукції транспортної галузі при цьому зростає на 8138,2 млн. грн., або на 2,7%, що є позитивним. Також слід мати на увазі, що якщо кінцевий попит на продукцію інших галузей буде скорочуватись, відповідним чином відбудеться падіння виробництва й у транспортній галузі. Протягом 2016 року валовий внутрішній продукт у сільському господарстві зріс на 16,6%, добувної промисловості – на 38,4%, переробної промисловості – на 23,1% у діючих цінах. Якщо ці дані взяти за основу розрахунків, ми отримаємо абсолютний приріст продукції транспортної галузі, що дорівнює 37169,6 млн. грн., або 12,1%.

Таким чином, для забезпечення сталого розвитку транспортної галузі, нам необхідно створювати умови для розвитку економіки в цілому.

Залежність сукупного випуску продукції від кінцевого попиту			
Галузі	Темп приросту кінцевого попиту, %	Абсолютний приріст сукупного випуску, млн. грн.	Темп приросту сукупного випуску, %
Сільське, лісове та рибне господарство	5,0%	30223,4	4,7%
Добувна промисловість і розроблення кар'єрів	5,0%	15962,9	6,8%
Переробна промисловість	5,0%	75709,0	4,2%
Виробництво та розподіл електроенергії, газу та води	0,0%	5844,4	2,7%
Будівництво	0,0%	492,9	0,3%
Оптова і роздрібна торгівля	0,0%	22996,3	4,2%
Транспорт	0,0%	8138,2	2,7%
Фінансова та страхова діяльність	0,0%	3890,7	3,5%
Операції з нерухомим майном	0,0%	3079,3	1,6%
Професійна, наукова діяльність та телекомунікації	0,0%	4304,4	1,7%
Інші види діяльності	0,0%	1426,0	0,3%

Рис. 1. Залежність сукупного випуску продукції транспортної галузі від кінцевого попиту планового періоду

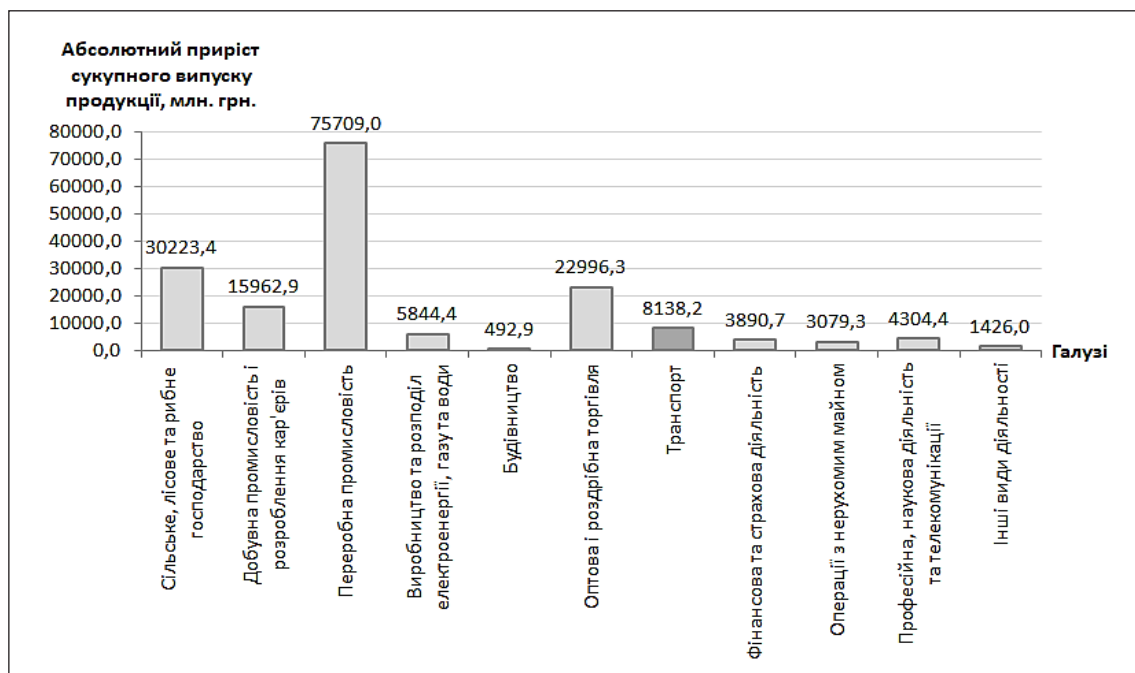


Рис. 3. Абсолютний приріст сукупного випуску продукції планового періоду

Дію ефекту цінового розповсюдження, відповідно до міжгалузевої балансової моделі, показано на рис. 4.

В даному випадку, рис. 4, було розроблено сценарій з підвищення середнього рівня заробітної плати у транспортній галузі на 10% та зростання обсягу прибутку на 5%. Вказані зміни призводять до збільшення доданої вартості у транспортній галузі за рахунок її цінової політики. Так, для реалізації поставлених цілей середній рівень транспортних тарифів повинний зрости на 1,96%. Це, в свою чергу, призведе до підвищення цін у кожній галузі. Найбільше зростання цін відбудеться у таких галузях:

– добувна промисловість – на 0,27%;

– переробна промисловість – 0,23%;

– сільське, лісове та рибне господарство – 0,18%;

– будівництво, виробництво та розподіл електроенергії, газу та води – 0,16% тощо.

Таким чином, реалізація даного рішення на рівні однієї транспортної галузі здатне вплинути на загальний рівень інфляції у всій країні.

Отже, перший блок інформаційної системи надає нам інструментарій для вивчення залежності транспортної галузі від інших секторів економіки та навпаки. Як бачимо, проблема забезпечення сталого розвитку транспортної галузі не може бути вирішена на рівні однієї галузі.

Для вирішення задачі сегментації ринку автомобільних вантажних перевезень інформаційна система має відповідний блок аналітичної обробки даних, в основі якого покладено описаний вище метод кластерного аналізу. За результатами попереднього дослідження було з'ясовано, що перевезення вантажів автомобільним транспортом в розрізі областей України, відповідно до наявних статистичних даних, можна охарактеризувати наступною системою показників: обсяг перевезення вантажів, вантажооборот, щільність доріг з твердим покриттям та інтенсивність перевезення вантажів. За допомогою інформаційної системи було отримано наступну матрицю, табл. 1. Як видно з табл. 1, нормовані значення за всіма показниками знаходяться в діапазоні від 0 до 1, причому, кращому значенню показника відповідає більше нормоване.

Відповідно до вхідних даних, для кожного показника ми отримали різний характер розсіювання нормованих значень:

- обсяг перевезення вантажів – нормовані значення для майже всіх областей приймають значення в діапазоні від 0 до 0,2. Виняток складають три області: Дніпропетровська область, де обсяг перевезення вантажів автомобільним транспортом в 5-15 разів більший, ніж в інших областях, відповідно, її нормоване значення дорівнює 1; Полтавська – 0,679 та Донецька – 0,417;

- вантажооборот – розподіл нормованих значень є однорідним та знаходиться в діапазоні від 0,1 до 1;

- щільність доріг з твердим покриттям – також маємо однорідний розподіл нормованих значень в діапазоні від 0,4 до 1;

- інтенсивність перевезення вантажів – однорідна хмара розсіювання нормованих значень знаходиться в межах від 0 до 0,4. Виняток складає Закарпатська область, де рівень завантаженості доріг автомобільними вантажними перевезеннями в 5-10 разів перевищує аналогічний показник інших областей. Даний аналіз показників є необхідним для подальшої інтерпретації результатів кластерного аналізу.

Наступний етап класифікації областей передбачав визначення важливості показників на основі формування матриці парних порівнянь. Для цього, перш за все, експертним шляхом було проведено якісну оцінку переваг показників, яка має вигляд: вантажооборот автомобільного транспорту $\sim$ інтенсивність перевезення вантажів $>$ щільність доріг з твердим покриттям $\sim$ обсяг перевезення вантажів автомобільним транспортом. Символ « $\sim$ » означає еквівалентність показників за пріоритетом, а символ « $>$ » – перевагу одного показника над іншим. До найбільш пріоритетних було віднесено два показники: кількісний показник, що характеризує обсяг транспортної роботи (вантажобіг) та якісний показник, що показує завантаженість транспортних шляхів. В свою чергу, показник обсягу перевезених вантажів впливає на вантажообіг, а щільність доріг – на інтенсивність перевезення вантажів. Тому ці два показники мають нижчий пріоритет.

Для переходу від якісної оцінки переваг показників до кількісної, користувачу інформаційної системи необхідно заповнити матрицю парних порівнянь, рис. 5. Якщо показник у рядку поступається за ступенем важливості показнику в колонці, елемент матриці на їхньому перетині приймає значення 0, якщо не поступається – дорівнює 1. В колонці справа на рис. 5 автоматично розраховуються вагові коефіцієнти, які використовуються в роботі алгоритму кластеризації ринку автомобільних вантажних перевезень. Їхня сума завжди дорівнює 1. Кінцевий результат кластеризації областей України в повній мірі залежить від прийнятого в інформаційній системі значення параметру класифікації C: чим він є меншим, тим більшою є допустима відстань між об'єктами одного кластеру. В даному дослідженні вивчалась вся множина його можливих значень, від 1 до 10. При $C < 8$ ми отримували невелику кількість кластерів, до складу яких входили області з великою розбіжністю у значеннях показників.

З іншої сторони, при $C > 8$ кількість створених кластерів була занадто великою. Причому, до різних кластерів входили подібні за своїми показниками області. В резуль-

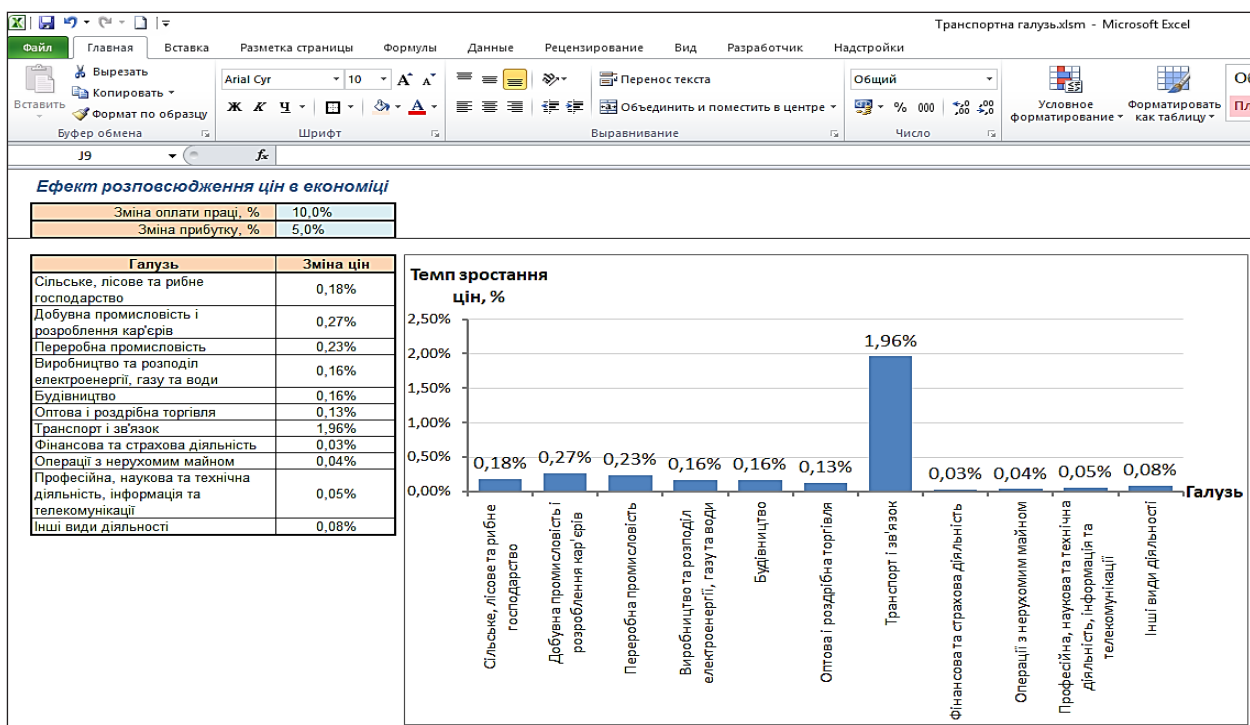


Рис. 4. Вивчення ефекту цінового розповсюдження при зміні доданої вартості транспортної галузі за даними 2016 р.

таті проведення серії експериментів було обране найбільш прийнятне значення параметру класифікації $C = 8$.

Практичні результати застосування кластерного аналізу за допомогою розробленої інформаційної системи показано на рис. 6.

Для запуску ієрархічного агломеративного методу необхідно натиснути кнопку «Здійснити кластеризацію». Результатом роботи алгоритму є остання колонка «Клас-

тер», яка для кожної області містить відповідний номер кластеру. Також є можливість виконати фільтрацію даних для визначеної групи кластерів. Дані офіційної статистичної звітності у відкритому доступі не містять інформації про стан доріг з твердим покриттям по всій території України.

Зважаючи на виключну роль транспортних шляхів у забезпеченні автомобільних вантажних перевезень

Матриця парних порівнянь для визначення важливості показників						
№	Показники	Перевезення вантажів автомобільним транспортом, млн. тон	Вантажооборот автомобільного транспорту, млн. ткм	Щільність доріг з твердим покриттям, км на 1000 км ² території	Інтенсивність перевезення вантажів (транспортна робота / довжина шляхів)	Вага
1	Перевезення вантажів автомобільним транспортом, млн. тон	1	0	1	0	0,1667
2	Вантажооборот автомобільного транспорту, млн. ткм	1	1	1	1	0,3333
3	Щільність доріг з твердим покриттям, км на 1000 км ² території	1	0	1	0	0,1667
4	Інтенсивність перевезення вантажів (транспортна робота / довжина шляхів)	1	1	1	1	0,3333

Рис. 5. Визначення важливості показників автомобільних вантажних перевезень

Таблиця 1

Результати нормування показників автомобільних вантажних перевезень за даними 2016 року

№	Області	Перевезення вантажів автомобільним транспортом	Вантажооборот автомобільного транспорту	Щільність доріг з твердим покриттям	Інтенсивність перевезення вантажів
1	Вінницька	0,1017	0,3730	0,9016	0,1368
2	Волинська	0,0440	0,4336	0,7660	0,2467
3	Дніпропетровська	1,0000	0,9093	0,7660	0,3261
4	Донецька	0,4173	0,4587	0,8032	0,1892
5	Житомирська	0,1404	0,2130	0,7447	0,0847
6	Закарпатська	0,0324	1,0000	0,6941	1,0000
7	Запорізька	0,1020	0,2847	0,6676	0,1382
8	Івано-Франківська	0,0552	0,3392	0,7872	0,2730
9	Київська	0,1696	0,7927	0,7899	0,3042
10	Кіровоградська	0,1365	0,2458	0,6702	0,1308
11	Луганська	0,0567	0,1769	0,5824	0,1006
12	Львівська	0,0757	0,9277	1,0000	0,3733
13	Миколаївська	0,0809	0,2893	0,5186	0,1989
14	Одеська	0,0795	0,5750	0,6436	0,2343
15	Полтавська	0,6791	0,7261	0,8191	0,2692
16	Рівненська	0,0521	0,3563	0,6729	0,2306
17	Сумська	0,0408	0,1370	0,7500	0,0675
18	Тернопільська	0,0517	0,2710	0,9601	0,1789
19	Харківська	0,1045	0,7753	0,7952	0,2722
20	Херсонська	0,0391	0,2605	0,4628	0,1719
21	Хмельницька	0,1045	0,4609	0,9202	0,2142
22	Черкаська	0,1122	0,4140	0,7553	0,2316
23	Чернівецька	0,0186	0,2321	0,9441	0,2642
24	Чернігівська	0,0419	0,2235	0,6037	0,1025

та високий рівень їхнього зносу, загальними рекомендаціями з розвитку транспортної галузі є: капітальний ремонт існуючих автошляхів, підвищення пропускної здатності на найбільш завантажених ділянках за рахунок підвищення категорій доріг; приведення норм експлуа-

тації вантажного транспорту до європейських стандартів (навантаження на вісь, максимально допустима маса тощо). За результатами класифікації областей України було отримано наступні дані (результати, що викладені в табл. 2-5 були отримані особисто автором):

Класифікація областей, перший кластер

№	Області	Перевезення вантажів автомобільним транспортом, млин. тон	Вантажооборот автомобільного транспорту, млин. ткм	Щільність доріг з твердим покриттям, км на 1000 км2 території	Інтенсивність перевезення вантажів (транспортна робота / довжина шляхів)	Кластер
1	Вінницька	0,1017	0,3730	0,9016	0,1368	5
2	Волинська	0,0440	0,4336	0,7660	0,2467	2
3	Дніпропетровська	1,0000	0,9093	0,7660	0,3261	6
4	Донецька	0,4173	0,4587	0,8032	0,1892	2
5	Житомирська	0,1404	0,2130	0,7447	0,0847	1
6	Закарпатська	0,0324	1,0000	0,6941	1,0000	3
7	Запорізька	0,1020	0,2847	0,6676	0,1382	1
8	Івано-Франківська	0,0552	0,3392	0,7872	0,2730	2

Рис. 6. Сегментація ринку автомобільних вантажних перевезень України за даними 2016 р.

Таблиця 2

Класифікація областей, перший кластер

Області	Перевезення вантажів автомобільним транспортом	Вантажооборот автомобільного транспорту	Щільність доріг з твердим покриттям	Інтенсивність перевезення вантажів	Кластер
Житомирська	0,1404	0,2130	0,7447	0,0847	1
Запорізька	0,1020	0,2847	0,6676	0,1382	1
Кіровоградська	0,1365	0,2458	0,6702	0,1308	1
Луганська	0,0567	0,1769	0,5824	0,1006	1
Сумська	0,0408	0,1370	0,7500	0,0675	1
Чернігівська	0,0419	0,2235	0,6037	0,1025	1

Таблиця 4

Класифікація областей, другий кластер

Області	Перевезення вантажів автомобільним транспортом	Вантажооборот автомобільного транспорту	Щільність доріг з твердим покриттям	Інтенсивність перевезення вантажів	Кластер
Волинська	0,0440	0,4336	0,7660	0,2467	2
Донецька	0,4173	0,4587	0,8032	0,1892	2
Івано-Франківська	0,0552	0,3392	0,7872	0,2730	2
Одеська	0,0795	0,5750	0,6436	0,2343	2
Рівненська	0,0521	0,3563	0,6729	0,2306	2
Черкаська	0,1122	0,4140	0,7553	0,2316	2

Таблиця 5

Класифікація областей, третій кластер

Області	Перевезення вантажів автомобільним транспортом	Вантажооборот автомобільного транспорту	Щільність доріг з твердим покриттям	Інтенсивність перевезення вантажів	Кластер
Закарпатська	0,0324	1,0000	0,6941	1,0000	3
Київська	0,1696	0,7927	0,7899	0,3042	3
Львівська	0,0757	0,9277	1,0000	0,3733	3
Харківська	0,1045	0,7753	0,7952	0,2722	3

1. До першого кластеру було відібрано групу областей з низькою інтенсивністю перевезення вантажів та вантажообороту, а також середньою щільністю доріг, табл. 2.

Перетворення нормованих значень показників, табл. 3 до якісних значень виконувалось для кожного показника окремо, в залежності від характеру розсіювання за шкалою: найвищий рівень, високий, середній, задовільний та низький.

В порівнянні з іншими областями, автомобільний ринок вантажних перевезень для першого кластеру є недозавантаженим. Особливо це стосується Сумської, Луганської та Чернігівської областей. Існуюча транспортна мережа дозволяє транспортувати в 5-8 разів більше вантажів, в порівнянні з іншими областями. Такий стан транспортної галузі викликаний потребами інших галузей у вантажних перевезеннях.

2. До другого кластеру увійшли області з середньою інтенсивністю перевезення вантажів та вантажооборотом, а також високою щільністю доріг, табл. 4.

Фактично, маємо аналогічну ситуацію, як з попереднім кластером: пропускна можливість транспортної мережі не використовується вантажними перевізниками повною мірою. Однак, обсяг перевезень та вантажооборот є значно вищими.

3. Третій кластер було сформовано з областей з найвищим рівнем вантажообороту та високою щільністю доріг. Рівень інтенсивності перевезення вантажів також приймає значення вище середнього, табл. 5. З точки зору розвитку автомобільних вантажних перевезень – ці області є одними з найуспішніших.

Найбільший обсяг транспортної роботи здійснюється в областях даного кластеру, в тому числі, за рахунок відстані перевезення вантажів, яка значно перевищує середній рівень по Україні.

4. До четвертого кластеру було відібрано Миколаївську та Херсонську області: вони є подібними за всіма показниками аналізу.

Інтенсивність перевезень знаходиться на задовільному рівні; вантажооборот та щільність доріг, в порівнянні з іншими областями – на низькому рівні. Даний кластер поєднав у собі найменш розвинуті з точки зору автомобільних перевезень області, табл. 6.

Розвиток транспортної галузі в Миколаївській та Херсонській областях має суттєві обмеження: щільність мережі автошляхів є однією з найнижчих по Україні. Навіть в цих умовах інтенсивність перевезень вантажів залишається нижче середнього по країні рівня. Це свідчить про відсутність економічних передумов до цього: низький попит на вантажні перевезення зумовлений згортанням ділової активності підприємств в умовах глибинної економічної кризи.

5. До п'ятого кластеру увійшли області з найвищою в Україні щільністю доріг, середньою інтенсивністю перевезень вантажооборотом, табл. 7. З точки зору щільності мережі автошляхів, області даного кластеру мають найкращі умови до розвитку автомобільних вантажних перевезень.

Однак, на сьогоднішній день ці можливості використовуються в досить обмеженому обсязі: попит на вантажні перевезення поступається середнім за країною показникам. Географічне розташування областей в перспективі дозволить їм стати транспортним коридором між Дніпром та Львовом

6. До шостого кластеру увійшли Дніпропетровська та Полтавська області. Їх поєднав найвищий в Україні обсяг перевезення вантажів в абсолютному вимірі, високий вантажооборот та щільність доріг, табл. 8.

Лівобережні області даного кластеру мають найбільш розвинену інфраструктуру транспортної галузі: мережу автошляхів, промисловість тощо.

Висновки. Таким чином, за результатами сегментації ринку автомобільних вантажних перевезень методом кластерного аналізу можна зробити наступні висновки:

– найбільш депресивними є області, які належать першому та четвертому кластеру. Розвиток транспортної

Таблиця 6

Класифікація областей, четвертий кластер

Області	Перевезення вантажів автомобільним транспортом	Вантажооборот автомобільного транспорту	Щільність доріг з твердим покриттям	Інтенсивність перевезення вантажів	Кластер
Миколаївська	0,0809	0,2893	0,5186	0,1989	4
Херсонська	0,0391	0,2605	0,4628	0,1719	4

Таблиця 7

Класифікація областей, п'ятий кластер

Області	Перевезення вантажів автомобільним транспортом	Вантажооборот автомобільного транспорту	Щільність доріг з твердим покриттям	Інтенсивність перевезення вантажів	Кластер
Вінницька	0,1017	0,3730	0,9016	0,1368	5
Тернопільська	0,0517	0,2710	0,9601	0,1789	5
Хмельницька	0,1045	0,4609	0,9202	0,2142	5
Чернівецька	0,0186	0,2321	0,9441	0,2642	5

Таблиця 8

Класифікація областей, шостий кластер

Області	Перевезення вантажів автомобільним транспортом	Вантажооборот автомобільного транспорту	Щільність доріг з твердим покриттям	Інтенсивність перевезення вантажів	Кластер
Дніпропетровська	1,0000	0,9093	0,7660	0,3261	6
Полтавська	0,6791	0,7261	0,8191	0,2692	6

галузі в Миколаївській та Херсонській областях, за умови зростання економічного потенціалу, обмежений низькою пропускну здатністю автошляхів. Тому проблема потребує комплексного вирішення на державному рівні. Інші області, що увійшли до даної групи, хоча й мають більш розвинену мережу автодоріг, однак, не мають стимулів до відновлення економічного зростання;

– найбільш розвинутими є області третього та шостого кластеру. В порівнянні з іншими областями, на сьогоднішній день найбільш актуальною для них є загальна

проблема з підвищення якості автодоріг. Закарпатська, Київська, Львівська та Харківська області в середньостроковій перспективі будуть вимагати розширення мережі автошляхів;

– області, які належать другому та п'ятому кластерам – це області з найвищою по країні щільністю доріг, які на сьогоднішній день мають середню інтенсивність перевезень. Для розвитку транспортної галузі державі слід зосередитись на створенні умов до економічного зростання цих регіонів.

Список використаних джерел:

1. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 407 с.
2. Вдовенко С. М. Методологія дослідження розвитку регіонального ринку автотранспортних послуг / С. М. Вдовенко, Ю. С. Вдовенко // Наук. вісн. ЧДІЕУ. – 2013. – № 3 (19). – С. 30–36.
3. Самойленко М.І. Інформаційні технології в розв'язанні транспортних задач: монографія. / М. І. Самойленко, А. О. Кобець; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х.: ХНАМГ, 2011. – 256 с.
4. Швець С.М. Короткострокове прогнозування валової доданої вартості: монографія / С.М. Швець ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2013. – 136 с.
5. Гєєць В.М., Клебанова Т.С., Черняк О.І. та ін. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: Підручник / В.М. Гєєць, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк, В.В. Іванов, Н.А. Дубровіна та інш. // Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 396 с.
6. Сухоруков А.І. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України: монографія / А. І. Сухоруков, Ю. М. Харазішвілі. – К. : НІСД, 2012. – 368 с.
7. Павлюк А.В. Ідентифікація методів державного регулювання ринку послуг автомобільного транспорту в регіоні / А. Павлюк // Вісник НАДУ.– 2015. – № 4. – С. 78-86.
8. В.М. Вовк, Л.М. Зомчак. Оптимізаційні методи і моделі: Навч. Посібник. – Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2014. – 360 с.

Аннотация. Стаття посвящена дослідженню розробки інформаційної системи державного регулювання розвитку транспортної галузі. Визначено, що транспортна галузь лежить в основі будь-якої логістичної ланки. Доведено, що пріоритетною задачею для забезпечення зростання пасажирських перевезень є виведення з дії внутрішньогородських автобусних перевізників і розширення виробництва екологічно чистого тролейбусного, трамвайного і метрополітенського зв'язу. Виконання тільки першого умови дозволить відновити зростання пасажирських перевезень в короткостроковий період без будь-яких додаткових фінансових витрат.

Ключевые слова: інформаційне забезпечення, механізм державного регулювання, транспортна система, перевезення, система планування, міжгалузевий баланс.

Summary. The article is devoted to the information system development for state regulation of the transport industry. It is determined that the transport industry is the basis of any logistics chain. Improving the state regulation mechanisms of the transport industry is impossible without ensuring the decision-making process with reliable statistical information and automating its processing. Therefore, a new information and analytical system was developed that was designed to solve this problem and contains a functional that allowed to consistently implement economic and mathematical models of the transport industry in Ukraine and economic and statistical methods of its research.

Key words: information provision, state regulation mechanism, transport system, transportation, planning system, inter-industry balance.

Капушак В.В.

аспірант

Класичного приватного університету

Kapushchak V.V.

Postgraduate Student

Classic Private University

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТЬ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ НА ТЛІ КРИЗОВИХ ЯВИЩ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

FACTORS WHICH INFLUENCE THE COMPETITIVENESS OF THE BANKING SECTOR ON DURING CRISIS OF THE NATIONAL ECONOMY OF UKRAINE

Анотація. У статті розглянуто функціональну складову антикризового управління в банках. Підкреслено основні моменти кризових явищ банківського сектору в національній економіці України. Визначено основні заходи щодо нівелюють кризові явища в економіці. Виявлено ключові моменти функціонування антикризового управління в банківському секторі національної економіки України. Проаналізовано основні моменти концепції контролінгу в контексті концептуальної моделі конкурентоспроможності банківського сектору на тлі кризових явищ національної економіки України. Виокремлено кредитні ризики в банківській діяльності як частину кризових явищ в банківському секторі національної економіки України. Надано основні шляхи вирішення банківських ризиків спираючись на вітчизняний та зарубіжний досвід в банківській діяльності. Визначено основні перманенти концептуальної моделі конкурентоспроможності банківського сектору на тлі кризових явищ в національній економіці України.

Ключові слова: конкурентоспроможність, банківський сектор, кризові явища, концептуальна модель, кредитно-інвестиційний потенціал банківського сектору.

Вступ та постановка проблеми. Конкурентоспроможність банківського сектору є залежною від кризових явищ в економіці. Значну увагу приділяють пошуку різних підходів до подолання кризових явищ в банківській сфері. Актуальним питанням в банківському секторі національної економіки України є агрегування ризиків, що виділяють кризові явища в один спільний показник, на який можна буде ефективніше впливати. Основними вісниками кризових явищ в економіці України виступає спекулятивний капітал, обсяги експорту, торговельне сальдо та рівень інфляції. Треба зазначити, що для подальшого зростання національної економіки України повинен бути сформований чіткий алгоритм дій, який буде знижувати рівень впливу кризових явищ як на економіку України в цілому, так і банківський сектор зокрема.

Банківський сектор національної економіки України є показником соціальної та політичної стабільності в державі, у зв'язку з цим повинні бути розроблені механізми запобігання кризовим проявам банківського сектору в національній економіці України. Пошук алгоритму конкурентоспроможності банківського сектору є основним питанням та задачею наукових досліджень в протидію кризовим явищам в національній економіці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами кризових явищ та подолання їх в банківській діяльності займалися наступні вчені: О. Болдирева, Т. Васильєва, М. Зверякова, О. Мороз, Ю. Ребрик, О. Рудик, Б. Самородова та багатьох інших. Банківський сектор займає важливу роль в економічних процесах, зокрема в грошових потоках. В зарубіжній літературі сконцетровано увагу на оцінці кризових явищ в банківському секторі, зокрема наступними авторами: К. Романо, Т. Йошиба, Г. Пенікас, М. Вербік, К. Кудек, Е. Кол, Р. Нельсен, Г. Борнікова, Т. Владимірова, Ф. Джоріона, М. Лор, Л. Бородов-

скі. В Україні дане питання досліджували такі науковці, як: Л. Примостка, О. Лисенок, Л. Сергєєва, О. Марковський, М. Бодрецький, М. Ребрик, П. Бідюк, А. Кроптя, О. Окунев.

Управління банківськими установами розглядали в багатьох наукових роботах такі вчені як О.В. Васюренко, Т.П. Гудзь, В.В. Коваленко, О.М. Костюк, М. Лін, А.М. Мороз, О.В. Муричев, М. Олсен, Г. Омет, М.Ф. Пудовкіна, М.І. Савлук, О. Хаб'юк і багато інших. Визначенням основних методів нагляду за діяльністю банків висвітлені, зокрема, у працях українських учених Б.П. Адамика, О.І. Кіреєва, В.Л. Кротюка, А.М. Мороза, С.В. Мочерного, А.А. Пересади, Л.О. Примостки, А.П. Яценюка та західних учених Р. Бернда, Ед. Дослана, Б. Едвардса, Ж. Матука, П. Роуза, К. Редхарда, Дж. Синки, Е. Хелферта та інших. Підсумовуючи вищевикладене, концептуальна модель конкурентоспроможності банківського сектору національної економіки України є важливим моментом в становленні економічного росту національної економіки України.

Метою даної роботи є дослідження комплексу елементів, що впливають на конкурентоспроможність банківського сектору; визначення алгоритму дій в стабілізації банківського сектору в контексті підвищення його конкурентоспроможності під впливом кризових явищ в національній економіці шляхом розробки концептуальної моделі.

Результати дослідження. Зниження темпів зростання показників банківського сектору національної економіки спричинені різними кризовими явищами, наприклад різними валютними коливаннями та девальвацією національної валюти, при яких втручається регулятор даного сектору – Національний банк України. Тому, першим етапом є визначення всіх показників економічної системи та диференціація їх на зовнішні та внутрішні фактори. Осно-

вне завдання – визначення заходів, що будуть випереджувати дестабілізуючі фактори.

Прийняття певних заходів для запобігання кризових явищ повинно спиратися на наступні етапи: 1) визначення основних елементів кризового становища банківського сектору; 2) створення плану дій щодо виходу з кризового становища; 3) обрати комплекс дій, що можуть спрогнозувати наслідки стресових ситуацій в банківському секторі; 4) проаналізувати та скомпонувати інформацію, щодо прийнятих дій для уникнення кризового стану банківського сектору національної економіки України [1].

Підсумовуючи сучасні концепції управління банківською установою, слід виділити наступні моменти: 1) банківська діяльність повинна бути орієнтована на економічні потреби клієнтів; 2) менеджмент якості в банківській установі виступає структурованою підсистемою зі своїми зв'язками, суб'єктами та об'єктами, яка проявляється в конкурентоспроможності банківської установи;

3) персонал відіграє ключову роль в банківській діяльності, виступаючи системоутворюючим компонентом банківської системи; 4) соціальна складова в банківській діяльності повинна відігравати важливу роль в оптимізації всіх економічних процесів; 5) поетапне впровадження інноваційних технологій в процеси банківської діяльності; 6) функціонування банківської установи полягає в процесі створення цінностей та досягненні позитивної маржі; 7) постійна діагностика діяльності банківської установи та оцінка досягнення запланованих цілей в минулому; 8) використання програмного забезпечення в гнучкому управлінні банківською установою [2].

Механізмом запобігання кризовим явищам банківського сектору національної економіки виступає комплексне страхування, та є перспективним варіантом нейтралізації банківських ризиків. Банківське страхування використовують в наступних випадках: 1) втрати чи пошкодження банківського майна або майна, відданого на зберігання в результаті крадіжки, пожежі, злочинних дій; 2) шахрайських дій працівників банку; 3) прийняття фальшивих банкнот та платіжних документів; 4) втрат від операцій з цінними паперами; 5) втрат від операцій з цінними паперами; втрат, пов'язаних із перевезенням готівки та інших цінностей [3].

Розвиток інновацій в комп'ютерній сфері вимагає створення програми по страхуванню від електронних і комп'ютерних злочинів, оскільки більшість фінансової інформації та економічні процеси містяться на електронних носіях.

Глибока інтеграція інформаційних технологій в банківський сектор національної економіки України створює багато прецедентів до виникнення нових ризиків. Рівень електронізації банківського сектору економіки призводить до зростання інформаційних злочинів тому і комплексне впровадження страхування має відіграти свою роль показника стабільності та конкурентоспроможності банківського сектору національної економіки України. Також одним з вагомих механізмів впливу на стабілізацію та конкурентоспроможність банківського сектору національної економіки України є лімітування, як метод управління кредитним ризиком. Метою цього механізму є диверсифікація кредитного портфелю обмежуючи кредитні лінії, встановлюючи ліміти та уникаючи втрати внаслідок концентрації ресурсів [3].

Враховуючи досвід Європейських держав слід розділяти універсальні банківські установи та спеціалізовані. Вони є важливими для конкурентоспроможності національного банківського сектору; універсальні банки мають багатоманітний асортимент банківських послуг, в той же

час спеціалізовані банки концентрують свою увагу на одній або декількох функціях, наприклад як іпотечні кредити.

В Європейському союзі нагляд за банківським сектором здійснюється різними органами влади, базуючись на певній моделі. На сьогодні існує три моделі нагляду за банківським сектором: перша модель – контроль здійснюється центральним банком країни, друга модель – нагляд здійснюється єдиним державним наглядовим органом, а остання модель – поєднання першої та другої моделі. Проте вибір моделі залежить від економічного, законодавчого та політичного стану в державі [4].

Для конкурентоспроможності та стабільності банківського сектору національної економіки слід виділити наступні системи:

- наглядова діяльність виконується тільки центральним банком: Україна, Австралія, Великобританія, Ісландія, Іспанія, Ірландія, Італія, Нова Зеландія, Португалія;
- наглядова діяльність виконується спільно центральним банком з іншими органами влади: США, Швейцарія, Німеччина;
- наглядова діяльність виконується іншими органами влади: Данія, Канада, Люксембург, Швеція, Австрія, Фінляндія, Норвегія. [4]

Але також повинна приділятися увага не тільки на макrorівні в економічних процесах банківського сектору національної економіки, також повинна класифікуватись основна діяльність банківського сектору – видача кредиту, його слід поділяти на три види за рівнем взаємодії всіх елементів економічних процесів в банківському секторі:

- 1) на рівні банку (кредитна політика; ціноутворення на кредити; використання кредитних деривативів, економічні показники, авторизація);
- 2) на рівні кредитного портфеля (диверсифікація, лімітування, створення резервів, моніторинг кредитного портфелю, страхування, продаж кредитів, сек'юритизація);
- 3) на рівні окремої позички (аналіз кредитоспроможності позичальника, структурування кредиту, документування кредиту, способи забезпечення кредиту, моніторинг і контроль за кредитом та станом застави аналіз та оцінка кредиту, ранжування кредиту) [5].

Кредитні характеристики відіграють важливу роль в конкурентоспроможності банківської установи, виконавши моніторинг кредитного портфелю повинно формуватись векторність для отримання позитивного результату від даного кредитного портфелю. Змінюючи підходи до управління банківською установою, повинен використовуватись весь спектр можливостей фінансового інструментарію банківського сектору національної економіки України

В межах конкурентоспроможності банківського сектору національної економіки необхідно враховувати всі можливі шляхи розвитку, одним з яких є інтелектуальний потенціал, який надає вигоду в довгостроковій перспективі банківській установі. Наразі фактором ціноутворення в банківському секторі в інтелектуальну епоху виступає персонал організації. Наприклад, ціна активів банку може бути нижчою, ніж ціна самого банку, тому як в даній банківській установі багато приділяється увазі інтелектуальному потенціалу банку. Чиста різниця між активами та сукупною ціною банку означає ціну на інтелектуальний ресурс банку.

В ході проведеного аналізу наукових робіт було сформовано концептуальний підхід по підвищенню потенціалу банківського сектору національної економіки України. Для приведення банківського сектору до стабільного зростання повинна зростати конкуренція в банківському секторі, спонукаючи до постійних змін та інновацій в своїй діяльності.

Тому до основних моментів формування конкурентоспроможності банківського сектору в контексті розвитку інтелектуального потенціалу слід виділити: 1) запровадження нових форм навчання направлених на підвищення професіональних характеристик персоналу; 2) створення системи наставництва для скорішої адаптації нових співробітників банку; 3) широкий доступ до бази знань банківської установи; 4) визначення пріоритетів по залученню висококваліфікованих співробітників в певних сферах банківського сектору. Іншими словами, для подолання впливу кризових явищ в банківському секторі національної економіки України повинна бути зосереджена увага на багатоваріантності формування стабільності та конкурентоспроможності банківської установи [6].

Першочерговим етапом змін в підходах до формування банківської конкурентоспроможності виступає діагностика потреб від зовнішнього та внутрішнього середовища з економічним процесами, якими пов'язаний банківський сектор національної економіки України.

Враховуючи різноманітність ризиків в банківській діяльності повинна формуватися своя унікальна система управління банківським сектором національної економіки України, тому що кожна держава світу має свої специфічні потреби та можливості їх реалізації. Однак, одним з перманентних компонентів, спроможним докорінно вплинути на банківський сектор національної економіки, є банківська регуляторна політика та форми її реалізації. В умовах кризи регуляторна політика та її форми реалізації

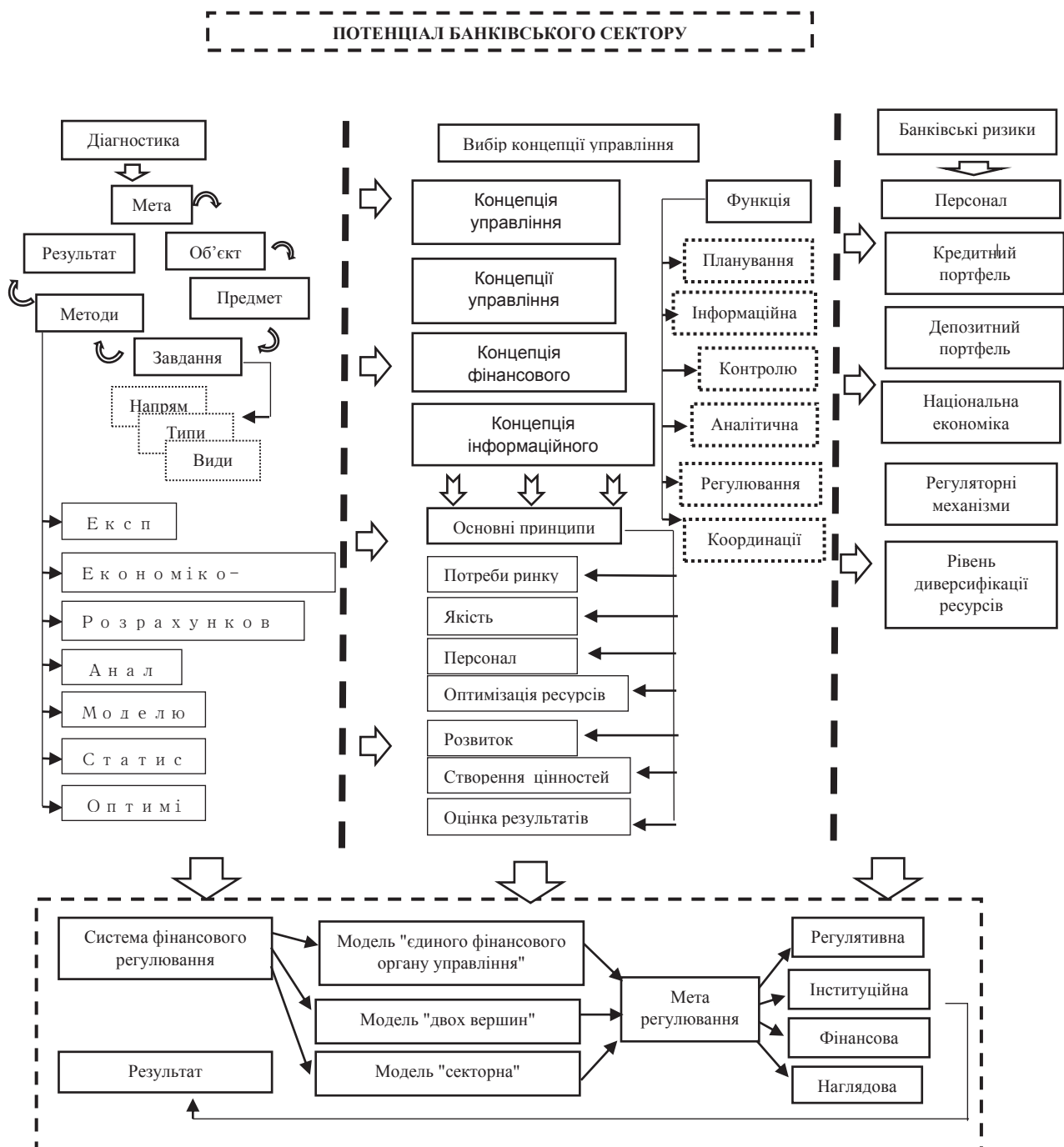


Рис. 1. Концептуальна модель підвищення потенціалу банківського сектору

ції повинні мати риси швидкої адаптації, але й водночас мати рамки, за які неможливо виходити, як економічно так і законодавчо. Тому сформовано блок факторів, що створюють кредитно-інвестиційний потенціал банківського сектору національної економіки України (табл. 1).

Таблиця 1

**Блок факторів, що формують
кредитно-інвестиційний потенціал банківського
сектору національної економіки України**

Цільовий фактор	V1 – кредитно-інвестиційний потенціал банківського сектору
Фактор-індикатор	V2 – кредитна заборгованість V3 – активи банків V6 – асортимент банківських послуг V7 – розгалуженість філій банків V10 – кваліфікованість персоналу V11 – інформаційні технології в банківській сфері V12 – рівень активності банків на фондовій біржі
Керуючий фактор	V4 – економічна та політична криза V5 – інфляція V8 – відкритість економіки V9 – регуляторний тиск

Згідно імпульсного моделювання виокремлено та зазначено основні напрямки змін факторів банківського сектору національної економіки України. Найбільш позитивним фактором впливу на банківський сектор виступає відкритість економіки, інші фактори є досить непередбачуваними та мають негативний вплив на сукупність факторів банківського сектору України в цілому.

Висновки. Комплексний підхід до кризових явищ в банківському секторі національної економіки України має бути ґрунтовним для того, щоб підвищити конкурентоспроможність банківського сектору. Виявлення негативного впливу на економічні процеси національної економіки, особливо в банківському секторі, надасть можливість використати дієві заходи щодо стабілізації ситуації. Аналіз кризових економічних явищ повинен бути першим етапом в стабілізації та підвищенні конкурентоспроможності банківської установи. Ґрунтовне дослідження банківської конкурентоспроможності є основним чинником вибору підходів управління.

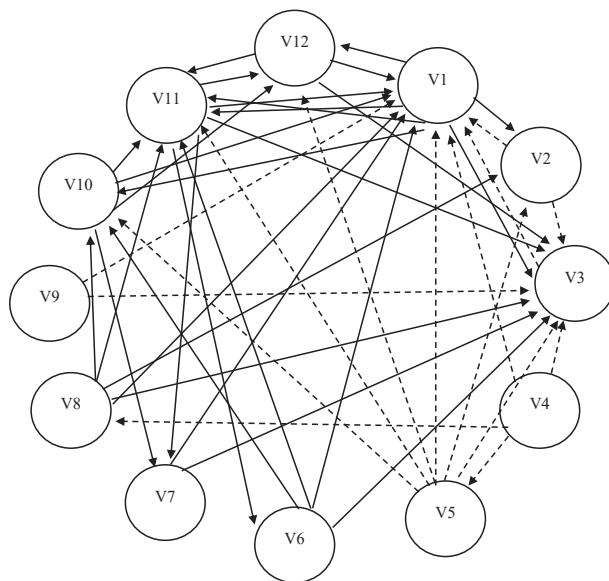


Рис. 2. Когнітивна модель кредитно-інвестиційного потенціалу банківського сектору

Високий рівень динаміки змін в банківському сектору національної економіки спонукає до інтеграції інноваційних методів та технологій, для забезпечення стійкого зростання конкурентоспроможності банківського сектору національної економіки України. Саме тому мінімізація банківських ризиків є пріоритетним напрямком в регуляторній діяльності.

Згідно досвіду багатьох провідних держав, зокрема держав Європейського союзу, банківський нагляд відіграє ключову роль в становленні фінансової системи банківського сектору національної економіки, але для кожної країни існує велика кількість специфічних чинників, що формують свою систему нагляду за банківським сектором. Однак також треба приділяти увагу кредитним ризикам, тому як банківський сектор економіки виступає транспортною артерією по оптимізації грошових потоків. Забезпечення кредитних ризиків шляхом їх диверсифікації, лімітування та страхування є запорукою конкурентоспроможності банківського сектору національної економіки України.

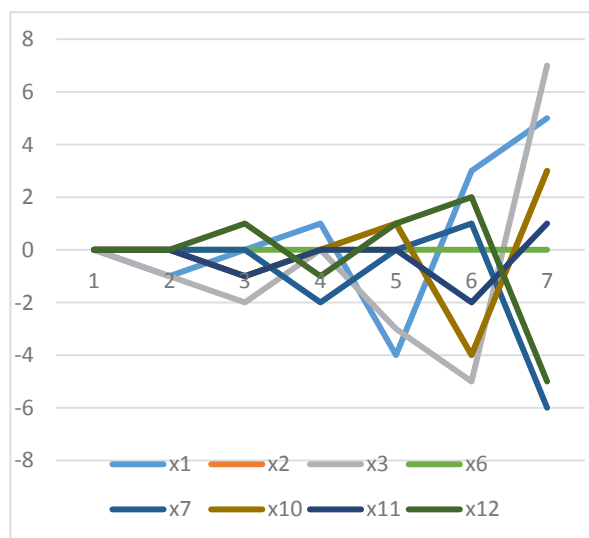


Рис. 3. Імпульс вектор V4 q=+1

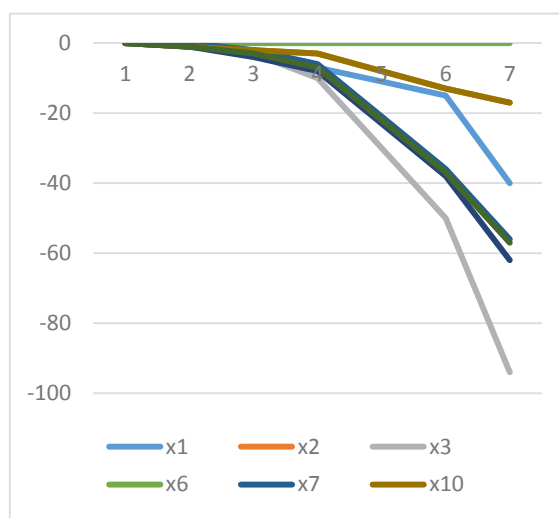


Рис. 4. Імпульс вектор V5 q=+1

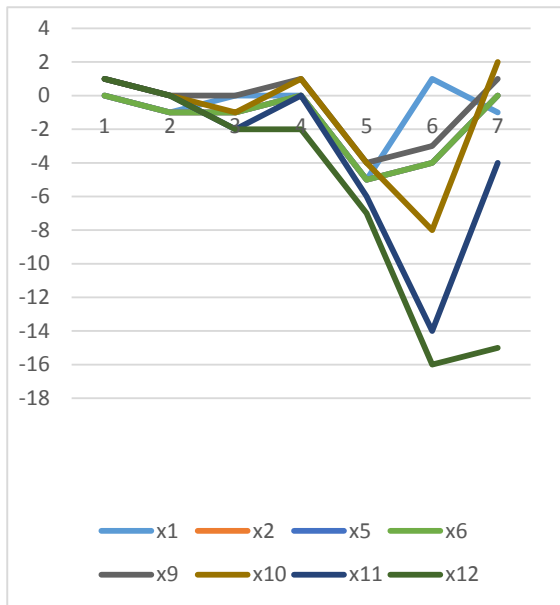


Рис. 5. Імпульс вектор V9 q=+1

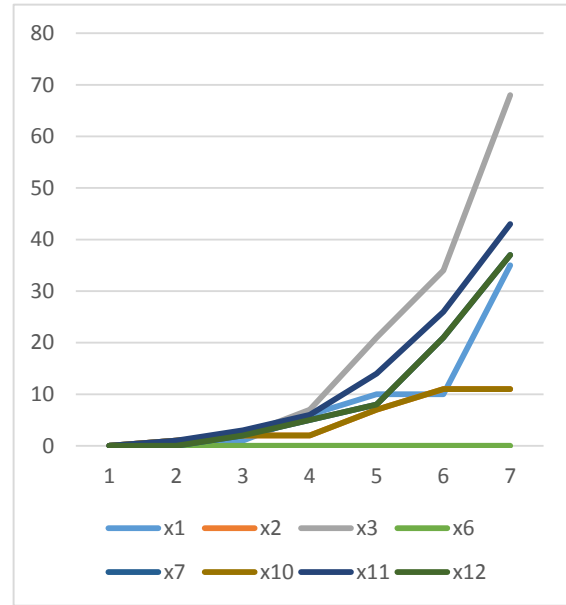


Рис. 6. Імпульс вектор V8 q=+1

Список використаних джерел:

1. Коваленко В. В. Місце діагностики в системі антикризового управління сучасними банками [Електронний ресурс] / В. В. Коваленко, Є. В. Чопікова // «Економіка та суспільство». – 2016. – Режим доступу до ресурсу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/5_ukr/65.pdf.
2. Примостка О. О. Контролінг як інноваційна концепція управління банком / О. О. Примостка // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія : Економіка. – 2016. – Вип. 1. – С. 115-119. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2016_1_24
3. Кузьмак О. М. Механізми нейтралізації банківських ризиків / О. М. Кузьмак // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія : Економіка. -2016. – Вип. 1(1). – С. 374-377. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuisec_2016_1%281%29_63.
4. Лещенко В. В. Організація системи банківського нагляду: структура, моделі, проблеми регулювання / В. В. Лещенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 6. – С. 132-136.398
5. Гаряга Л. О. Управління кредитним портфелем у контексті реформування банківської системи України [Електронний ресурс] / Л. О. Гаряга // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5192>.
6. Погорелова Т. О. Організація розвитку персоналу банківської установи та її ефективність / Т. О. Погорелова, Л. М. Дурдисва, О. О. Солоницька // Вісник Нац. техн. ун-ту «ХПІ» : зб. наук. пр. Темат. вип. : Економічні науки. – Харків: НТУ «ХПІ», 2016. – № 28 (1200). – С. 9-13.

Анотація. В статті розглянуто функціональну складову антикризового управління в банках. Виділені основні моменти кризових явищ банківського сектора в національній економіці України. Визначені основні заходи, які нівелюють кризові явища в економіці. Виявлені ключові моменти функціонування антикризового управління в банківському секторі національної економіки України. Проаналізовані основні моменти концепції контролінга в контексті концептуальної моделі конкурентоспроможності банківського сектора на фоні кризових явищ національної економіки України. Виділені кредитні ризики в банківській діяльності як частину кризових явищ в банківському секторі національної економіки України. Представлено основні шляхи вирішення банківських ризиків, ґрунтуючись на вітчизняному та зарубіжному досвіді в банківській діяльності. Визначені основні постійні елементи концептуальної моделі конкурентоспроможності банківського сектора на фоні кризових явищ в національній економіці України.

Ключевые слова: конкурентоспособность, банковский сектор, кризисные явления, концептуальная модель, кредитно-инвестиционный потенциал банковского сектора.

Summary. The article deals with the functional component of crisis management in banks. The main points of the crisis phenomena of the banking sector in the national economy of Ukraine are highlighted. The basic measures for leveling out the crisis phenomena in the economy are determined. The key points of the functioning of crisis management in the banking sector of the national economy of Ukraine are revealed. The main points of the concept of controlling in the context of the conceptual model of competitiveness of the banking sector against the background of the crisis phenomena of the national economy of Ukraine are analyzed. The credit risks in banking activity as a part of the crisis phenomena in the banking sector of the national economy of Ukraine are singled out. The main ways of solving banking risks are based on domestic and foreign experience in banking. The main permanentities of the conceptual model of competitiveness of the banking sector against the background of crisis phenomena in the national economy of Ukraine are determined.

Key words: competitiveness, banking sector, crisis phenomena, conceptual model, credit and investment potential of the banking sector.

Баранова В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного бізнесу та країнознавства
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна*

Baranova V.V.

*PhD in Economic, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Travel
Business and Regional Studies
V.N. Karazin Kharkiv National University*

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY IN ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF THE NATIONAL ECONOMY

Анотація. В сучасних умовах суб'єкти господарювання зіштовхуються із загрозами, як зовнішніми так і внутрішніми, які в кінцевому підсумку негативно впливають на рівень фінансово-економічної безпеки. При цьому це стосується як безпеки окремих суб'єктів господарювання, так й національного господарства. Саме тому, будь які питання фінансово-економічної безпеки залишаються актуальними, і в сучасних умовах потребують свого подальшого дослідження. Отже, в роботі проведено узагальнення існуючих підходів щодо обґрунтування проблематики визначення дефініції економічної безпеки; обґрунтовано доцільність визначення сутнісного розуміння фінансово-економічна безпека; розкрито сутнісне розуміння поняття «фінансово-економічна безпека» з погляду окремого суб'єкту господарювання; визначено важливість врахування фінансово-економічної безпеки у забезпеченні економічної безпеки національного господарства; надано авторське уточнення поняття «фінансово-економічна безпека». Також зазначено, що у підсумку подане дозволяє комплексно підійти до обговорення загальних питань із забезпечення економічної безпеки національного господарства.

Ключові слова: фінансова безпека, економічна безпека, фінансово-економічна безпека, загрози, суб'єкт господарювання, національне господарство, національні інтереси.

Вступ та постановка проблеми. Сучасна Україна знаходиться на такому етапі свого розвитку, який об'єктивно передбачає безперервне проведення змін у більшості сегментів національного господарства. До того ж перехід до нових форм державного управління та господарювання в умовах незлагодженості правової бази, політичної нестабільності створив ряд проблем щодо забезпечення національної безпеки країни. Ситуація ж загострюється та погіршується за рахунок сучасних загроз економічній безпеці країни – тіньової економіки, корупції, відмивання коштів тощо.

Економічна безпека є важливою складовою та запорукою сталого розвитку як держави в цілому, так й окремих суб'єктів господарювання, спільна взаємодія та діяльність яких у підсумку й визначає сутнісне розуміння дефініції «національне господарство». Це засновано на тому, що забезпечення безпеки національного господарства ґрунтується на забезпеченні економічного потенціалу кожного суб'єкту господарювання, сталості їх взаємодії між собою та державою. В свою чергу економічна безпека складається з таких функціональних складових, як: фінансова, кадрова, техніко-технологічна, правова, екологічна, інформаційна, силова, ринкова, інтерфейсна [1]. При цьому фінансову складову можливо вважати основою економічної безпеки. Відтак виникає необхідність розгляду фінансово-економічної безпеки у забезпеченні економічної безпеки національного господарства. При цьому такий розгляд варто робити на рівні різних суб'єктів господарювання, які й визначають основу функціонування та розвитку національного господарства.

Проте, постійні зміни зовнішнього та внутрішнього середовища, поява нових чинників, які формують основи

фінансово-економічної безпеки, необхідність удосконалення методичних підходів до оцінки рівня фінансово-економічної безпеки в умовах невизначеності, застосування нових методів та алгоритмів забезпечення фінансово-економічної безпеки окремих суб'єктів господарювання, створення відповідних систем управління потребують подальшого дослідження та привертають увагу як науковців так і практиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми економічної безпеки різних суб'єктів господарської діяльності досліджували такі вчені, як Г. Андрощук, В. Геєць, Т. Гладченко, О. Грунін, О. Захаров, М. Кизим, Т. Клебанова, О. Кириченко, С. Лаптев, А. Могільний, В. Мунтіян, Е. Олейніков, В. Ортинський, П. Пригунов, В. Сідак, І. Шульга та багато інших.

Щодо теоретичних та практичних досліджень забезпечення фінансово-економічної безпеки, то їх здійснювали наступні дослідники – М. Бендигов, І. Бланк, О. Бородин, П. Крайнев та ін. В свою чергу О. Ареф'єва, О. Барановський, К. Горячева, Т. Загорельська, Т. Кузенко, Р. Папехин також досліджували питання фінансово-економічної безпеки.

Мета дослідження. Однак, питання сутнісного розуміння та значимості фінансово-економічної безпеки й досі залишається дискусійним, що і обумовило необхідність проведення даного дослідження, де зокрема **головною метою** є розкриття та визначення фінансово-економічної безпеки в загальній національній безпеці країни. Таким чином, до окремих завдань дослідження слід віднести:

– узагальнення існуючих підходів щодо обґрунтування проблематики визначення дефініції економічної безпеки;

- розкриття сутнісного розуміння поняття «фінансово-економічна безпека» з погляду окремого суб'єкту господарювання;

- надання авторського визначення поняття «фінансово-економічна безпека».

Використовуючи ж комплексний та системний підхід щодо розгляду національної безпеки, економічної безпеки та фінансової безпеки, а також за допомогою узагальнюючого порівняння ми зможемо досягти поставленої мети дослідження.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні в сучасній економічній літературі погляди науковців на проблему визначення економічної безпеки як категорії економічної науки виділяють, принаймні, чотири підходи до розуміння її сутності [1-3]:

- підхід, що ґрунтується на захисті економічної системи та економічних інтересів;

- підхід, в основі якого лежить стабільний економічний розвиток;

- підхід, основним акцентом якого є забезпечення довгострокового виробництва економічних ресурсів;

- підхід, основою якого є самовідтворення економіки та освоєння інноваційної моделі зростання.

Тож, сутність економічної безпеки, перш за все, з погляду національного господарства полягає у забезпеченні економічного розвитку країни з метою задоволення соціальних і економічних потреб громадян при оптимальних витратах.

Відтак економічну безпеку логічно розглядати як певну систему управління з огляду організаційних, економічних, фінансових, правових та інших факторів, із застосуванням яких з'являється можливість спрямувати потенційні або реальні загрози в таку економічну площину координат, в якій негативна дія шкоди буде послаблена до бажаного рівня у найкоротший час. Тобто, економічна безпека національного господарства має розглядатися як комплексна система, яка має досить велику кількість напрямів. При цьому такі напрями можна вказати у розрізі окремих компонентів сутнісного розуміння категорії економічної безпеки (або, інакше кажучи, функціональних складових), й з погляду окремих суб'єктів та об'єктів, що визначають та на які поширюються дії із забезпечення та досягнення певного рівня економічної безпеки (або, інакше кажучи, структурно-організаційних елементів із забезпечення економічної безпеки національного господарства). При цьому в якості первинної ланки таких структурно-організаційних елементів із забезпечення економічної безпеки національного господарства в цілому доцільно виділити сукупність окремих суб'єктів господарювання.

Поряд із цим, якщо мова йде про окремі компоненти сутнісного розуміння категорії економічної безпеки, то варто також визначити за доцільним їх взаємопов'язаний розгляд, де особливе місце слід віднести, насамперед, фінансово-економічній безпеці. Отже, обговорення проблематики питання щодо розкриття та визначення змістовності й сутності фінансово-економічної безпеки є цілком виправданим й логічним.

Проте, дослідження наукових результатів багатьох вчених показують, що поняття фінансово-економічної безпеки немає однозначного тлумачення. До того ж у більшості наукових досліджень фінансова та економічна безпека розмежовуються. При дослідженні сутності економічної безпеки застосовують декілька підходів та розглядають їх на різних рівнях: на національному, регіональному та галузевому рівнях, на рівні підприємств [2].

Перший підхід визначає економічну безпеку як складову національної безпеки; другий – як стан економіки; третій – як сполучення або сукупність умов і факторів, що забезпечують певний необхідний рівень економічного розвитку країни; четвертий – як якісний стан сукупності основних факторів суспільного виробництва в сполученні зі здатністю держави забезпечити їх ефективне захищене використання в національних інтересах і здійснювати економічну стратегію, адекватну викликам його мінливого економічного простору, з метою досягнення стабільного, стійкого розвитку та самовдосконалення всього суспільства [3].

Щодо фінансової безпеки, то більшістю дослідників її сутність визначають як складову економічної безпеки на усіх рівнях. Проте також варто розуміти що забезпечення економічної безпеки належними чином взаємопов'язано з рухомістю відповідних фінансових потоків, які у підсумку й визначають сутнісне розуміння фінансової безпеки [4; 5; 6].

Тому, до наукового обігу ввійшло поняття фінансово-економічної безпеки суб'єкту господарювання (в тому числі й такого як держава), що і підкреслює взаємозалежність економічної та фінансової діяльності та визначальну роль фінансів у економічній сфері будь-якого суб'єкта господарювання [2; 4].

Але, як зазначають деякі автори, поняття «фінансово-економічної безпеки» є складним і потребує комплексного, системного підходу до розуміння своєї сутності та створення системи управління фінансово-економічною безпекою [7, с. 43].

Загалом під фінансово-економічною безпекою певного суб'єкту господарювання, зазвичай, розуміють захищеність потенціалу такого суб'єкту господарювання у різних сферах діяльності від негативної дії зовнішніх і внутрішніх чинників, прямих або непрямих загроз, а також здатність суб'єкта до відтворення [8, с. 5; 9].

Втім слід також визначити динамічну ознаку поняття «фінансово-економічна безпека», яка підкреслює взаємозв'язок між фінансовою та економічною безпекою, а відтак розкриває забезпеченість економічної безпеки національного господарства з погляду рухомості окремих фінансових потоків. Прикладом такого розкриття можна вважати трактування О.Л. Трухан та М.О. Кокнаєва, які вказують на те, що фінансово-економічна безпека трактується одночасно з двох позицій – статичної (як результат діяльності на певну дату) та динамічної (з погляду розвитку в умовах фінансово-економічної безпеки у короткостроковій та довгостроковій перспективі) [10; 11, с. 320].

Отже, на основі наведеного вище можна сказати, що фінансово-економічна безпека певного суб'єкту господарювання – це сукупність управлінських рішень та дій, які спрямовані на забезпечення його платоспроможності та ліквідності; ефективне використання, розподіл (перерозподіл) фінансових ресурсів, якими він оперує; організацію контролю за всіма напрямками діяльності з метою своєчасного прийняття рішень щодо попередження внутрішніх та зовнішніх загроз. Тобто, у даному визначенні ми поєднали найбільш поширені тлумачення поняття «фінансово-економічна безпека», що дозволяє врахувати значимість поєднання понять економічної та фінансової безпеки, підкреслити їх щільний взаємозв'язок та вказати важливість опанування щодо забезпечення економічної безпеки національного господарства.

В системі національної безпеки економічна безпека забезпечує чітко визначені функції, несе у собі суттєве функціональне навантаження. Її сутність полягає у тому, що вона є матеріальною основою національної суве-

ренності та визначає реальні можливості у забезпеченні інших видів безпеки. Тобто, економічна безпека – це підґрунтя для функціонування всіх інших її елементів, що входять у цю систему (фінансової, військової, технічної, продовольчої, екологічної). Однак, з іншого боку, досягнення економічної безпеки значною мірою ґрунтується на фінансово-економічній безпеці окремих суб'єктів господарювання. В сучасних умовах рейдерських захоплень, конфліктів інтересів, конкурентної боротьби між суб'єктами господарювання, певних правопорушень у сфері підприємництва, управління як складова менеджменту, вимагає формування таких інструментів, які дозволяють адекватно реагувати на виклики зовнішнього середовища та протидіяти зовнішнім та внутрішнім загрозам, що в подальшому сформує умови для стабільного функціонування будь-якого суб'єкту господарювання.

Таким чином, варто наголосити на взаємності розгляду між поняттям «фінансово-економічна безпека» та тими важелями, що пропонує держава задля забезпечення в цілому економічної безпеки національного господарства. Зокрема, з метою визначення концептуальних засад формування ефективного та дієвого механізму державного управління ризиками, спрямованих на недопущення та мінімізацію наслідків потенційного негативного впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників, в Україні було розроблено Концепцію забезпечення національної безпеки України у фінансовій сфері, яка передбачає [12]:

- проведення структурних реформ в економіці та забезпечення цінових та фінансової стабільності;
- забезпечення стабільності системи державних фінансів;
- дотримання економічно безпечного рівня державного боргу;
- створення умов для розвитку та функціонування внутрішнього ринку капіталу;
- стимулювання кредитування реального сектору, зменшення ризиків у банківській сфері;
- збільшення капіталізації, ліквідності та прозорості фондового ринку;
- посилення стійкості, прозорості та конкурентоспроможності небанківського фінансового сектору України.

Практичне ж забезпечення та ефективність впровадження безпеки національного господарства за сучасних умов значною мірою також залежить від застосування і

наукових підходів до проблем цієї сфери. Великомасштабні дослідження у сфері економічної безпеки держави привели на Заході до створення нової науки, яка дістала назву «екосистейт» (economy security of state), тобто наука про економічну безпеку [13]. Сутність екосистейту полягає в тому, що він є базою для будь-яких інших напрямів, проявів та відгалужень економічної безпеки держави, у тому, що завдяки накопиченим знанням цього відгалуження можна передбачити наслідки зовнішніх або внутрішніх дій з метою зменшення їх можливого негативного або збільшення позитивного впливу на розвиток держави. Відтак подане розкриття сутнісного розуміння поняття «фінансово-економічна безпека» повністю узгоджується з існуючими підходом екосистейту. Тож наведене тлумачення поняття «фінансово-економічна безпека» є об'єктивним та таким, що узгоджується з практичними аспектами розвитку безпеки як окремих суб'єктів господарювання, так й національного господарства.

Висновки. Таким чином, виходячи з вищевикладеного, можна сказати, що питання національної безпеки не залишається поза увагою як з боку органів влади, так і з боку науковців. Для цього робляться великі кроки у законодавчому напрямку, у науковому пошуку нових засобів створення економічної та національної безпеки держави, або у вдосконаленні вже існуючих засобів.

Враховуючи й той факт, що середовище функціонування суб'єктів господарювання стає більш динамічним та невизначеним, спричиняючи значну кількість ризиків, небезпек та загроз (неплатоспроможність партнерів, недобросовісна конкуренція, недружні злиття і поглинання, комерційний шпionаж, рейдерство тощо) постає необхідність розгляду такого поняття як «фінансово-економічна безпека». Відповідно до цього було узагальнено існуючі підходи з узагальнення проблематики визначення дефініції економічної безпеки та розкрито сутнісне розуміння поняття «фінансово-економічна безпека» з погляду окремого суб'єкту господарювання. Це надало змогу надати авторське уточнення поняття «фінансово-економічна безпека», яке дозволяє комплексно підійти до обговорення загальних питань із забезпечення економічної безпеки національного господарства. Тож подальших наукових розробок потребує удосконалення системи управління фінансово-економічною безпекою та створення механізму її реалізації у практичній діяльності з погляду окремих суб'єктів господарювання.

Список використаних джерел:

1. Іващенко О.В. Фінансово-економічна безпека підприємства / О.В. Іващенко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. – 2013. – Вип. 1/1. – Т. 18. – С. 142-145.
2. Бондаренко О.О. Фінансово-економічна безпека підприємництва: теоретичний та практичний аспекти / О.О. Бондаренко, В.А. Сухецький // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2014. – № 10. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3580>
3. Іващенко О.В. Фінансово-економічна безпека держави / О.В. Іващенко, В.М. Гельман // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2 (1). – С. 121-131.
4. Kuzemin O. Analysis of Spatial-temporal Dynamics in the System of Economic Security of Different Subjects of Economic Management / O. Kuzemin, V. Lyashenko // International Journal «Information Technologies and Knowledge» – 2008. – №. 2(3). – P. 234-238.
5. Kuzemin A. Analysis of movement of financial flows of economical agents as the basis for designing the system of economical security (general conception) / A. Kuzemin, V. Lyashenko, E. Bulavina, A. Torojev // Third International Conference «Information Research, Applications, and Education». June 27-30. Varna, Bulgaria. – Sofia: foi-commerce, 2005. – P. 204-209.
6. Kuzemin O., Lyashenko V. Microsituation Concept in GMES Decision Support Systems / A. Kuzemin, V. Lyashenko // In: Intelligent Data Processing in Global Monitoring for Environment and Security (pp. 217-238). – 2011. – P. 217-238.
7. Васильців Т.Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення: монографія / Васильців Т.Г., Волошин В.І., Бойкевич О.Р., Каркавчук В.В. – Львів: Видавництво, 2012. – 386 с.
8. Подольчак Н.Ю. Організація та управління системою фінансово-економічної безпеки: Навч. посібник / Н.Ю. Подольчак, В.Я. Карковська. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2014. – 268 с.

9. Столбов В.Ф., Шаповал Г.М. Особливості управління системою фінансово-економічної безпеки будівельних підприємств / В.Ф. Столбов, Г.М. Шаповал // Комунальне господарство міст. Науково-технічний збірник. – 2013. – № 111. – С. 103-108.
10. Трухан О. Л. Наукова інтерпретація функцій стратегічного управління підприємствами / О.Л. Трухан // Вісник Хмельницького національного університету / Економічні науки. – 2010. – № 1. – Т. 2. – С. 29-35.
11. Кокнаєва М.О. Концептульні основи управління фінансово-економічною безпекою підприємств торгівлі / М.О. Кокнаєва // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/319.pdf. – С. 319-325.
12. Бригінець О.О. Особливості формування механізму правового забезпечення фінансової безпеки України / О.О. Бригінець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Серія: юридичні науки. – 2016. – №. 837. – С. 36-41.
13. Користін О.Є. Економічна безпека: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2010. – 306 с.

Аннотация. В современных условиях субъекты хозяйствования сталкиваются с угрозами, как внешними, так и внутренними, которые в конечном итоге негативно влияют на уровень финансово-экономической безопасности. Причем это касается как безопасности отдельных субъектов хозяйствования, так и национального хозяйства. Именно поэтому, вопросы финансово-экономической безопасности остаются актуальными, и в современных условиях требуют своего дальнейшего исследования. Потому, в работе проведено обобщение существующих подходов к обоснования проблематики определения дефиниции экономической безопасности; обоснование целесообразности определения сущностного понимания финансово-экономической безопасности; раскрыто сущностное понимание понятия «финансово-экономическая безопасность» с точки зрения отдельного субъекта хозяйствования; определены важность учета финансово-экономической безопасности в обеспечении экономической безопасности национального хозяйства; предоставлено авторское уточнение понятия «финансово-экономическая безопасность». Указано, что в итоге рассмотренный материал позволяет комплексно подойти к обсуждению общих вопросов по обеспечению экономической безопасности национального хозяйства.

Ключевые слова: финансовая безопасность, экономическая безопасность, финансово-экономическая безопасность, угрозы, субъект хозяйствования, национальное хозяйство, национальные интересы.

Summary. Under current conditions, business entities face threats, both external and internal, which ultimately negatively affect the level of financial and economic security. At the same time, this applies to the security of individual economic entities and national economy. That is why, any issues of financial and economic security remain relevant, and in modern conditions, they need further research. Thus, in the work: a generalization of existing approaches to justifying the problems of defining the economic security; the expediency of determining the essential understanding of financial and economic security is substantiated; an essential understanding of the concept of «financial and economic security» from the point of view of a separate economic entity is disclosed; definitely the importance of taking into account financial and economic security in ensuring the economic security of the national economy; the author's refinement of the concept «financial and economic security» was provided. It is indicated that in the end, the submitted allows to comprehensively approach the discussion of general questions on ensuring the economic security of the national economy.

Key words: financial security, economic security, financial and economic security, threats, economic entity, national economy, national interests.

Рудь М. М.

здобувач відділу макроекономіки та державного управління
Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій, м. Одеса

Rud M. M.

Applicant in the Department of Macroeconomics
and Economics State Administration
of the Black Sea Research Institute of Economics and Innovation, Odesa

ПОДАТКОВІ ІНСТРУМЕНТИ В РЕГУЛЮВАННІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

TAX INSTRUMENTS IN REGULATION OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Анотація. Стаття присвячена дослідженню основних значень податкових інструментів в регулюванні розвитку економіки. Зазначено, що неефективність використання податкових інструментів, призвели до суперечностей в формуванні податкової системи, нерівномірного податкового навантаження на платників податків й великої кількості нормативних документів. Розглянуто класифікацію податкових інструментів за характером дії та за впливом на соціально-економічні процеси держави. Узагальнюючі зазначено, що реформування системи податкового регулювання повинно орієнтуватися на зменшення податкового тиску для тих платників податків, які сумлінно сплачують податки та інвестують кошти у виробничий та соціальний розвиток країни. Узагальнюючі зазначено, що потребує уваги підвищення контролю надання пільг й запровадження непрямих методів контролю доходів населення.

Ключові слова: податкові інструменти, показники податкової системи, податкове регулювання, контроль, планування, методи.

Постановка проблеми. В сучасний час розвитку економіки спостерігається стан кризових явищ, в наслідок чого загострюється проблема пошуку ефективних податкових інструментів для своєчасного виявлення та попередження негативних тенденцій розвитку. Податкова політика дозволяє державі вносити необхідні корективи в потоки ринкового переливу капіталу й вносити необхідні зміни за допомогою видатків бюджету. Розвиток інвестиційно-інноваційної моделі економіки України взаємозалежить від ефективності податкової системи та підвищення механізмів перерозподілу фінансових ресурсів. Тому питання визначення основних податкових інструментів, які приймають участь в регулюванні розвитку економіки досить актуально для вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення інструментів податкового регулювання економіки досліджують: Ю. Петруня [6], В. Макасовський [15], К. Міхуринська [16] та ін. Аналіз формування податкових систем розглядали у своїх наукових працях українські та зарубіжні дослідники: І. Луніна, З. Луцишин, О. Молдован, В. Опарін, О. Рогач, Д. Серебрянський, А. Соколовська, О. Савченко, В. Свищук, А. Федосов та ін. Однак незважаючи на велику кількість наукових праць з питань проблем становлення і розвитку податкової системи України не дають повного розуміння про інструменти податкового регулювання економіки.

Постановка завдання. Мета статті – визначити основні податкові інструменти в регулюванні економіки України, їх принципи та методи.

Результати дослідження. Для розвитку світової економіки досить вагоме значення для держави має податкове регулювання. На макроекономічному рівні держава займається питаннями структурного і соціального реформування й створенням сприятливого інвестиційного клімату для вкладення іноземними інвесторами в національні інвестиційні проекти коштів.

Необхідно зауважити, що одним з важливих завдань є стимулювання інноваційної діяльності. У більш розвинених

країнах світу набули поширення пільгові податкові режими для підприємств, що здійснюють розробку, впровадження або використання інновацій. Преференціями можуть бути зменшення бази оподаткування, зниження ставки податку на прибуток корпорацій, можливість зміни строків сплати податків (податковий кредит), застосування прискореної норми амортизації [1]. Наприклад, у Франції для новостворених малих підприємств, що працюють у сфері новітніх технологій, встановлені податкові «канікули» тривалістю п'ять років, у Канаді їм надається можливість застосування податкового кредиту на інвестиції в НДДКР (30 %), а застосування єдиної ставки податку на прибуток корпорацій розміром 12% дозволяє стимулювати розвиток малого бізнесу у наукоємних сферах економіки [2, с. 37-41].

В свою чергу у західній економічній літературі прийнято вважати, що структура оподаткування чинить більш вагомий вплив на економічне зростання, аніж рівень оподаткування (частка податкових надходжень у ВВП), з огляду на те, що рівень оподаткування відображає вибір соціально-економічної моделі розвитку держави платниками податків відповідної країни [3]. В сучасний час в Україні недосить ефективно використовуються податкові інструменти, наслідком чого є недоліки та суперечності в формуванні податкової системи, нерівномірне податкове навантаження на платників податків, велика кількість нормативних документів.

Держава зацікавлена в свою чергу у формуванні бюджету з метою максимально ефективного виконання державних функцій та завдань (тобто централізованого фонду фінансових ресурсів). Платники ж податків (фізичні та юридичні особи, резиденти та нерезиденти), з одного боку, зацікавлені у формуванні достатнього обсягу ресурсів, що необхідні для фінансування поточного функціонування та забезпечення наступного розвитку, а з іншого, – у перерахуванні державі адекватної плати за загальноосвітні послуги, які нею надаються [1]. Тобто зміна системи податкового регулювання повинна орієнтуватися на послаблення податкового тиску для тих платни-

ків, які сумлінно сплачують податки та інвестують кошти у виробничий та соціальний розвиток.

Як зазначає Петруня Ю. [4] побудова ефективної національної податкової системи, створення необтяжливої системи адміністрування податків мають передбачати:

- оптимізацію податкової системи з метою покращення інвестиційного клімату в Україні;
- удосконалення податкового контролю для зосередження уваги контролюючих органів на тих суб'єктах господарювання, які ухиляються від сплати податків;
- мінімізація втручання контролюючих органів у роботу сумлінних платників податків;
- запровадження принципу «довіри» у відносинах податкового органу та платників податків;
- заміна постаудиту платника на поточний моніторинг його діяльності та можливість відмови від проведення постійних зустрічних перевірок [4, с. 62-63].

Зазначимо функції податкового регулювання економіки, які орієнтовані на зміну параметрів функціонування соціально-економічних процесів:

1. Планування – планування передбачає генерування системи цілей державної податкової політики та обґрунтування найбільш ефективних на основі визначення та чіткого розмежування повноважень між центральними та місцевими органами державної влади. Використовують методи аналізу тенденцій, експертних оцінок, детерміністичний підхід, економіметричне моделювання.

2. Організаційна – розроблення та затвердження згідно з чинним законодавством підзаконних нормативно-правових актів, пов'язані також процеси внутрішньої організації потоків податкових платежів.

3. Мотивування (стимулювання) – передбачає реалізацію заходів, спрямованих на досягнення визначеної системи цілей податкового регулювання економічного та соціального розвитку країни. Для ефективного функціонування системи податкового регулювання вирішальними є фактори, що визначають поведінку співробітників органів державної влади у процесі прийняття ними рішень з питань оперативного, тактичного та стратегічного податкового регулювання.

4. Контроль – сприяє досягненню визначених цілей та завдань податкового регулювання соціально-економічного розвитку країни. Передбачає систематичний контроль з боку відповідних органів державної влади за повнотою та своєчасністю сплати податків, зборів (обов'язкових платежів) та встановлення відповідальності платників податків і посадових осіб за порушення норм податкового законодавства, що включає й заходи адміністративної, кримінальної та фінансової відповідальності [5].

Даниленко А. І. [6] виділяє додатково розподільчу (регулююча або економічна) й фінансову специфічні функції податкового регулювання, які здійснюються спеціально уповноваженими органами державної влади.

Новицький В. Є. [7] пропонує також виділити такі функції як:

- стимулюючу – податки створюють умови для формування додаткової фінансової бази функціонування господарюючих суб'єктів;
- заборонну – створення несприятливих, з точки зору оподаткування, умов для ведення певних видів господарської діяльності;
- структуроутворюючу – сприяє раціоналізації та спрощенню системи оподаткування.

За допомогою інструментів оподаткування реалізується функція регулювання оподаткування, під якою відбуваються заходи непрямого впливу на економічні й соціальні процеси.

Одним з головних досягнень у систематизації інструментів податкового регулювання економіки стало прийняття Податкового кодексу України, в якому згруповані всі податкові норми і порядки нарахування і сплати податків, зборів (обов'язкових платежів). Також податкове регулювання економіки функціонує з урахуванням певних принципів, які поділяють на дві групи:

- специфічні – забезпечують цілей та завдань податкової політики держави;
- загальні – забезпечують високу ефективність управлінської діяльності [5].

У Податковому кодексі України [8] викладені методи та інструменти, що відносяться до специфічних принципів: загальність оподаткування; рівність усіх платників податків перед законом; невідворотність настання визначеної законодавством відповідальності за порушення податкового законодавства; презумпція правомірності рішень платника податку в разі, якщо норми законів або інших нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування; фінансова достатність; соціальна справедливність; економічність оподаткування; нейтральність оподаткування; стабільність; рівномірність та зручність сплати; єдиний підхід до встановлення податків та зборів.

Також у Податковому кодексі України [8] зазначено основні елементи податку, за допомогою якого держава має стимулюючий вплив на економічні процеси у суспільстві: податкова ставка, податкова база, податковий період тощо.

За характером дії податкові інструменти поділяють на три групи:

1. Системні – засоби податкового регулювання, які відносяться до системи оподаткування (загальний рівень оподаткування, структура діючої в країні системи оподаткування, застосування альтернативних систем оподаткування).

2. Комплексні – інструменти податкового регулювання, які одночасно стосуються декількох основних податків і зборів, що створює спеціальний режим оподаткування для певних груп платників (спеціальні податкові режими, що вводяться за територіальною ознакою та за галузевою ознакою).

3. Локальні – пов'язані з реалізацією регуляторного потенціалу кожного окремого податку або збору, що визначається вибором поєднання елементів податку й відповідним порядком обчислення податкових зобов'язань (інструменти, пов'язані з об'єктом оподаткування, визначення складу платників податків, принципи встановлення і розмір ставки податку, податкові пільги) [9].

За впливом на соціально-економічні процеси держави податкові інструменти можна поділити на:

- загальні – передбачають зміни у визначенні бази, ставок оподаткування, порядку перерахування та термінів сплати податків до бюджету тощо стосовно усіх платників податків та створюють необхідні умови для ведення господарської діяльності в країні;
- індивідуальні – застосовуються до окремих груп платників податків як приховані державні субсидії на розвиток господарської діяльності (податкові пільги, звільнення від оподаткування, списання чи реструктуризація податкової заборгованості тощо), що у підсумку позитивно впливає на розвиток економіки країни в цілому [5].

Загальні більш орієнтовані на зменшення рівня оподаткування в країні, а індивідуальні інструменти орієнтовані на надання прихованої допомоги платникам податків. До структурних показників податкової системи відносять:

- співвідношення прямих і непрямих податків. Зменшення цього показника дає змогу змістити центр наванта-

ження оподаткування з виробника на споживача, а збільшення знижує стимули для виробництва й одержання доходів, але зменшує гостроту проблеми перекладання податків;

- співвідношення податків, що стягуються з юридичних і з фізичних осіб. За допомогою регулювання цього співвідношення держава може істотно стимулювати (або стримувати) ділову активність, інвестиції та зміну обсягів виробництва. Збільшення цього співвідношення сприяє зростанню реальних доходів населення і скороченню масштабів тіньової економіки. При цьому одночасно виявляється непрямий регулюючий вплив і на споживання – шляхом зміни чистого доходу, що залишається в розпорядженні споживачів;

- частка податків на майно й капітал. Зростання цього показника сприяє підвищенню ефективності використання капіталу і прискорює процеси його перерозподілу на користь ефективного власника [9].

Досить часто висловлюється думка, що створення й розвиток територій з особливим режимом оподаткування є ефективним методом формування сприятливого інвестиційного клімату для залучення національного та іноземного капіталу при реалізації стратегії «точок зростання» [1]. Для ефективної роботи таких територій в Україні

необхідною є реалізація певних заходів, до яких відносять податкові стимули, звільненням від сплати ПДВ, акцизного збору, митних зборів; упорядкування розподілу функцій між органами, які відстежують їхню діяльність; прийняті державні програми їх створення мають бути складовими активної регіональної політики [1].

Але, як зазначає Жебчук Л. діяльність територій з особливим режимом оподаткування призводить до виникнення як ухилення від оподаткування, так і його часткової мінімізації; розвитку тіньової економіки; зниження рівня зайнятості в фінансовій сфері в країнах, які є фінансовими донорами [10].

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнивши вищевикладене, можна зробити висновок про те, що реформування системи податкового регулювання повинно орієнтуватись на зменшення податкового тиску для тих платників податків, які сумлінно сплачують податки та інвестують кошти у виробничий та соціальний розвиток країни. Доцільно звернути увагу на посилення контролю та правомірним наданням пільг, запровадження непрямих методів контролю доходів населення. В свою чергу податкове регулювання та вплив податків на економіку розглядається в Україні за допомогою регулюючих функцій.

Список використаних джерел:

1. Штань М. В. Податкові інструменти регулювання економіки України в умовах глобалізації / М. В. Штань // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2458/2190
2. Молдован О. О. Стратегія реформування системи державних фінансів України: завдання, пріоритети, механізми: аналіз. доп. / О. О. Молдован. – К.: НІСД, 2014. – 48 с.
3. Arnold Jens Matthias, et al. (2011) Tax policy for economic recovery and growth // The Economic Journal, vol.121, pp. 59–80.
4. Петруня Ю. Податкові інструменти регулювання економічних процесів / Ю. Петруня // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 5. – С. 59-66.
5. Свищук А. Методологічні засади податкового регулювання / А. Свищук // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2014. – № 5. – С. 89-104. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2014_5_10
6. Даниленко А.І. Фінансово-кредитні методи державного регулювання економіки: монографія / А. І. Даниленко, О. І. Береславська, Є. О. Бесараб та ін.; за ред. А. І. Даниленка. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 415 с.
7. Новицький В.Є. Податкове регулювання в системі інструментів соціально-економічного розвитку: питання методології / В. Є. Новицький // Фінанси України. – 2007. – № 10. – С. 60–73.
8. Податковий кодекс України / Верховна Рада України. – К.: Юрінком Інтер, 2012. – 608 с.
9. Податковий менеджмент: навч. посіб. / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, А.Я. Кізіма, В.В. Карпова – Київ: Знання, 2008. – 525 с
10. Жебчук Л. Фіскальне партнерство: ефективна взаємодія держави та платників податків / Л. Жебчук // Наукові праці НДФІ. – 2014. – Вип. 2. – С. 88-94.

Аннотация. Статья посвящена исследованию основных значений налоговых инструментов в регулировании развития экономики. Отмечено, что неэффективность использования налоговых инструментов, привели к противоречиям в формировании налоговой системы, неравномерного налоговой нагрузки на налогоплательщиков и большого количества нормативных документов. Рассмотрена классификация налоговых инструментов по характеру действия и по влиянию на социально-экономические процессы государства. Определены основные структурные показатели, относящиеся к налоговой системе. Указано, что реформирование системы налогового регулирования должно ориентироваться на уменьшение налогового давления для тех налогоплательщиков, которые добросовестно платят налоги и инвестируют средства в производственный и социальное развитие страны, также требует внимания повышение контроля предоставления льгот и введение косвенных методов контроля доходов населения.

Ключевые слова: контроль, методы, налоговые инструменты, показатели налоговой системы, налоговое регулирование, планирование.

Summary. The article is devoted to the study of the basic values of tax instruments in regulating economic development. It was noted that inefficiency in the use of tax instruments, led to contradictions in the formation of the tax system, uneven tax burden on taxpayers and a large number of regulatory documents. The classification of tax instruments according to the nature of the action and the influence on the socio-economic processes of the state is considered. The main structural indicators related to the tax system have been identified. It was pointed out that the reform of the tax regulation system should focus on reducing tax pressure for those taxpayers who conscientiously pay taxes and invest in the productive and social development of the country, also requires attention to increase control of the provision of benefits and the introduction of indirect methods of controlling the income of the population.

Key words: tax instruments, tax system indicators, tax regulation, control, planning, methods.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 14

Частина 1

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 24,88.
Підписано до друку 31.07.2017 р. Замов. № 3107/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.