

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ПРОБЛЕМИ
СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ
В ЕКОНОМІЦІ**

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

Випуск 5(61)

Київ-2017

Головний редактор: Смерічевський Сергій Францович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Заступник головного редактора: Засанський Володимир В'ячеславович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного авіаційного університету.

Відповідальний секретар: Радченко Ганна Анатоліївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Редакційна колегія:

Кизим Микола Олександрович, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України, Заслужений економіст України, директор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України.

Колот Анатолій Михайлович, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної роботи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана.

Корж Марина Володимирівна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри маркетингу Національного авіаційного університету.

Крейдич Ірина Миколаївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри теоретичної та прикладної економіки Національного технічного університету "Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського".

Матвєєв В'ячеслав Васильович, кандидат економічних наук, професор, директор Навчально-наукового інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету.

Окландер Михайло Анатолійович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри маркетингу Одеського національного політехнічного університету.

Сохацька Олена Миколаївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу Тернопільського національного економічного університету.

Сунцова Олеся Олександрівна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки Національного авіаційного університету.

Мендель Тадеуш, Ph.D, професор економіки, ректор Європейського університету бізнесу (м. Познань, Польща).

Мелінте Клаудія, доктор економічних наук, професор, координатор National Erasmus+ Office in Moldova (м. Кишинів, Республіка Молдова).

Мамедов Махаббат Ашир огли, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки сфер обслуговування і менеджменту Азербайджанського архітектурно-будівельного університету (м. Баку, Республіка Азербайджан).

Електронна сторінка видання – www.psaе-jrnl.nau.in.ua

Збірник наукових праць «**Проблеми системного підходу в економіці**» включено до переліку наукових фахових видань України в галузі економічних наук на підставі Наказу МОН України від 13 грудня 2016 року № 1604.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet

Вченою радою Національного авіаційного університету

на підставі Протоколу № 10 від 25.10.2017 року.

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації серія KB № 8776, видане Державною реєстраційною службою України 24.05.2004 р.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ**Шедяков В.Е.**РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТООЕМОГО ТВОРЧЕСТВА И РЕФЛЕКСИВНОГО
УПРАВЛЕНИЯ – НЕОБХОДИМОСТЬ УСПЕХА ПОСТСОВЕТСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ..... 9**СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО****І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ****Ведернікова С.В.**

СУЧАСНІ ТРЕНДИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ..... 16

Войнова Є.І., Пухальська В.О.

РОЛЬ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ У СТАНОВЛЕННІ РИНКУ ПОСЛУГ АВСТРАЛІЇ..... 22

Яковченко В.С.ПІДВИЩЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СИСТЕМИ
ЗЕД УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ЗАПРОВАДЖЕННЯ «ЄДИНОГО ВІКНА»..... 27**ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ****Антонова О.М.**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ОСВІТНЬОЇ СФЕРИ
В НОВИХ УМОВАХ ФІНАНСУВАННЯ..... 33**Дружиніна В.В., Луценко Г.П., Дружинін В.О.**РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ:
ПРОСТОРОВО-ЧАСОВИЙ АСПЕКТ..... 43**Дубинецька П.П.**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ
ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ..... 51**Корнєєва Ю.В.**МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОБОТИ ЕКА
У СТИМУЛЮВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 55**Кубай О.Г., Коломієць Х.М.**АГРАРНЕ ВИРОБНИЦТВО В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ..... 63**Нигматова О.С.**ПРОЦЕС РАЗВИТИЯ БРЕНДА В УСЛОВИЯХ ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ
ОРГАНИЧЕСКИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОВ..... 70**Олешко Т.І., Геєць І.О., Павлюк Є.Л.**

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗИ УКРАЇНИ..... 80

Сибірцев В.В.ПАРАДИГМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ:
ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТА ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ..... 84**Сухоставець А.І.**

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ТА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ..... 92

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ**Вартанова О.В.**ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ:
СУЧАСНІ ВИМОГИ ТА ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ..... 97**Желізко О.О.**АНАЛІЗ ОСНОВНИХ НЕБЕЗПЕК, ЗАГРОЗ ТА РИЗИКІВ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕЦІ
ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ..... 103

Коваленко Н.В., Черкас Г.В. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ В СУЧАСНИХ КОНКУРЕНТНИХ УМОВАХ.....	109
Коваленко Н.В., Юрченко Я.М. ХАРАКТЕРИСТИКА ЕЛЕМЕНТІВ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....	113
Мельник М.І. АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ АГРОХОЛДИНГІВ УКРАЇНИ ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ.....	117
Розумей С.Б., Ніколаєнко І.В. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ РОЗПОДІЛУ ПРОДУКЦІЇ В ЗБУТОВІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА.....	125
Романова Л.В. МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВ АВІАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ.....	131
Скоморохова С.Ю., Тума С.В. ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І ЧИННИКИ ЙОГО УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ.....	135
Цьвок Д.Р., Яворська Н.П. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА.....	141
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА	
Петренко Н.О. ОЦІНКА КЛАСТЕРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОЇ СФЕРИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ.....	148
Фокіна-Мезенцева К.В., Василюк О.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ І МЕТОД ОЦІНКИ.....	158
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА	
Товстуха І.О. СКЛАДНИКИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ОТРИМАННЯ БІОПАЛИВА З БІОМАСИ.....	166
Ходико Д.І. ФІЗИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІЙ.....	172
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА	
Кіндзюр О.С., Корицька О.І. ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ ГЕНДЕРНОГО РОЗПОДІЛУ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІКУ.....	178
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ	
Гацька Л.П. ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ.....	187
Гриценко А.В. РОЗРОБКА НАУКОВО-МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СТРАХОВИХ ОПЕРАЦІЙ.....	192
Койло В.В. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ: ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЙОГО В УКРАЇНІ.....	199

Канєва Т.В., Наливайко Д.В.
ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ МАЙНА В УКРАЇНІ.....205

Сніщенко Р.Г.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ І ОЦІНКИ
СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ.....210

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Августова О.О., Закревська О.Ю.
ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ
В ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ..... 216

Артюх О.В., Бєлінська О.В.
ВЗАЄМОДІЯ УЧАСНИКІВ КОНТРОЛЮ
В УМОВАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ.....221

Данчевська І.Р.
АНАЛІЗ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ
ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ..... 227

Слуцький Є.В.
АУДИТ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ
ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ, ВІДНЕСЕНИХ
ДО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОГО КОНЦЕРНУ «УКРОБОРОНПРОМ».....232

CONTENTS

ECONOMICS AND HISTORY OF ECONOMIC IDEA**Shedyakov V.E.**SPREADING OF INTELLECT-CAPACITY CREATIVITY AND REFLEXIVE MANAGEMENT –
NECESSITY OF SUCCESS OF POST-SOVIET MODERNIZATION..... 9**WORLD ECONOMY****AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS****Vedernikova S.V.**

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF GLOBALIZATION..... 16

Voinova E.I., Puhalska V.O.THE ROLE OF LABOR MIGRANTS IN THE DEVELOPMENT
OF THE AUSTRALIAN SERVICES MARKET..... 22**Yakovchenko V.S.**INCREASING THE TRANSPARENCY
OF THE INSTITUTIONAL SYSTEM OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE
THROUGH THE INTRODUCTION OF «SINGLE WINDOW»..... 27**ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT****Antonova O.M.**ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF EDUCATIONAL SPHERE
IN THE NEW FINANCING CONDITIONS..... 33**Druzhynina V.V., Lutsenko G.P., Druzhynin V.O.**EFFECTIVENESS OF FUNCTIONING NATIONAL TRANSPORT SYSTEM:
THE SPACE-TIME ASPECTS..... 43**Dubinets'ka P.P.**PECULIARITIES OF FORMATION OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC SECTOR
OF LOCAL AUTHORITIES IN UKRAINE..... 51**Kornieieva I.V.**INTERNATIONAL EXPERIENCE OF ECA'S ACTIVITIES
IN STIMULATING INVESTMENT ACTIVITY..... 55**Kubay O.G., Kolomiets K.N.**ANNOTATION AGRICULTURAL PRODUCTION
IN THE SYSTEM OF ENSURING FOOD SECURITY OF THE STATE..... 63**Nigmatova Y.S.**THE PROCESS OF BRAND DEVELOPMENT
IN THE CONTEXT OF AN ASSOCIATION OF PRODUCERS
OF ORGANIC AGRICULTURAL COMMODITIES..... 70**Oleshko T.I., Heyets I.O., Pavlyuk Y.L.**ANALYSIS OF THE CURRENT STATE
OF THE AVIATION INDUSTRY OF UKRAINE..... 80**Sybirtsev V.V.**PARADIGMS OF STATE REGULATION OF THE NATIONAL LABOR MARKET:
COMPARATIVE ANALYSIS AND TRANSFORMATION CHANGES..... 84**Suhostavets A.I.**

ASPECTS OF DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE AND SOCIAL CAPITAL..... 92

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES**Vartanova O.V.**PROFESSIONAL COMPETENCE OF PERSONNEL:
CURRENT REQUIREMENTS AND APPROACHES TO FORMATION..... 97

Zhelizko O.A. THE ANALYSIS OF MAIN DANGERS, THREATS AND RISKS TO THE ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURSHIP AT THE PRESENT STAGE OF THE STATE'S DEVELOPMENT.....	103
Kovalenko N.V., Cherkas H.V. INNOVATIVE ACTIVITIES SUBJECTS IN MODERN MARKET COMPETITIVE CONDITIONS.....	109
Kovalenko N.V., Yurchenko Y.Y. CHARACTERISTICS OF ELEMENT COMPLEX OF MARKETING COMMUNICATIONS.....	113
Melnyk M.I. ANALYSIS OF THE PROFITABILITY OF AGROHOLDINGS OF UKRAINE AND THE RESERVES OF THEIR INCREASING.....	117
Rozumei S.B., Nikolaienko I.V. METHODICAL ASPECTS OF FORMATION OF DISTRIBUTION SYSTEMS IN THE ENTERPRISE SUPPLY SYSTEM.....	125
Romanova L.V. MARKETING STRATEGY OF AVIATION INFRASTRUCTURE COMPANIES.....	131
Skomorokhova S.Yu., Tuma S.V. INNOVATIVE MANAGEMENT AND FACTORS OF ITS SUCCESSFUL IMPLEMENTATION ON ENTERPRISES OF UKRAINE.....	135
Tsvok D.R., Yavorska N.P. FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE.....	141
PRODUCTIVE POWER DEVELOPMENT AND REGIONAL ECONOMY	
Petrenko N.A. EVALUATION OF CLUSTER POTENTIAL OF AGROSPHERE AT THE LEVEL REGION.....	148
Fokina-Mezentseva K.V., Vasilyuk O.V. COMPETITIVENESS OF THE REGIONAL SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM: THEORETICAL ASPECTS AND METHOD OF ESTIMATION.....	158
ECONOMICS OF NATURE USE AND ENVIRONMENTAL PROTECTION	
Tovstukha I.O. CONSTITUENTS OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF BIOFUEL PROCURANCE FROM BIOMASS.....	166
Khodyko D.I. A PHYSICAL ECONOMIC APPROACH TO STRATEGIC MANAGEMENT OF TERRITORIAL SUSTAINABILITY.....	172
DEMOGRACY, LABOR ECONOMICS, SOCIAL ECONOMICS AND POLITICS	
Kindziur O.S., Korytska O.I. SPECIFIC ASPECTS OF THE STUDY OF GENDER DISTRIBUTION OF THE POPULATION IN UKRAINE AND ITS EFFECT ON THE ECONOMY.....	178
MONEY, FINANCES AND CREDIT	
Hatska L.P. ECOLOGY TRENDS IN FINANCIAL SYSTEM: OPPORTUNITIES FOR DEVELOPING COUNTRIES.....	187
Grytsenko A.V. DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC-METHOD APPROACH OF RESULT OF INSURANCE OPERATIONS FORECAST.....	192

Koilo V.V.

FOREIGN EXPERIENCE OF EXTERNAL DEBT MANAGEMENT:
PROSPECTS FOR IMPLEMENTATION OF IT IN UKRAINE.....199

Kaneva T.V., Nalyvaiko D.V.

PROBLEMS AND DIRECTIONS
FOR DEVELOPMENT OF INSURANCE MINE IN UKRAINE.....205

Snishchenko R.G.

METHODOLOGICAL PROBLEMS AND FEATURES OF ANALYSIS
AND ASSESSMENT OF FINANCIAL SECURITY
OF FINANCIAL MARKET PARTICIPANTS.....210

ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT**Avhustova O.O., Zakrevska O.U.**

FEATURES OF DISCLOSURE OF ELECTRONIC MONEY
IN ACCOUNTING AT TRADE ENTERPRISES.....216

Artyuh O.V., Belinskaya O.V.

INTERACTION OF CONTROLLED PARTIES
IN THE CONDITIONS OF IMPLEMENTATION OF TAX AUDIT.....221

Danchevs'ka I.R.

ANALYSIS AND RESULTS OF THE STATE FINANCIAL CONTROL
OF THE USE OF FUNDS OF LOCAL BUDGETS.....227

Slutskiy Y.V.

ASSESSMENT AUDIT OF MAIN ACTIVITIES ON THE DIFFERENT STAGES
OF THEIR LIFE CYCLE ON THE BASIS OF THE ENTERPRISES INCLUDED
TO MANAGEMENT OF THE STATE CONCERN "UKROBORONPROM".....232

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.101

Шедяков В.Е.доктор социологических наук,
кандидат экономических наук, доцент,
независимый исследователь**РАСПРОСТРАНЕНИЕ ИНТЕЛЛЕКТООБЪЕМНОГО ТВОРЧЕСТВА
И РЕФЛЕКСИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ – НЕОБХОДИМОСТЬ УСПЕХА
ПОСТСОВЕТСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ**

В качестве важнейшего взаимосвязанного условия успешной реализации постсовременной модернизации изучается развитие трудовых и управленческих отношений. Совершенствование механизмов вовлечения в трудовое творчество и самоуправление рассматривается в контексте парадигмальных общественных изменений. Рефлексивность постсовременности охватывает социально-экономическое пространство – от постмодерной культуры (в частности, труда и управления) до постиндустриальных отношений и постфордизма в их организации, усиливая общественную потребность в развитии и применении творческих дарований участников производства. Механизмы стимулирования желательных изменений видятся в культивировании мотивирующей социально-экономической среды и создании кластеров развития. Формирование адекватной задачам постсоветской модернизации среды связывается в первую очередь с распространением социального партнерства и производственной демократии. При переходе в глобальном масштабе к экономике знаний функции кластеров рассматриваются под углом зрения передовых научно-образовательно-производственных комплексов.

Ключевые слова: творчество, интеллектоемкость, труд, самоуправление, рефлексивное управление, постсоветская модернизация.

Як найважливіша взаємопов'язана умова успішної реалізації постсучасної модернізації вивчається розвиток трудових і управлінських відносин. Удосконалення механізмів залучення до трудової творчості і самоврядування розглядається в контексті парадигмальних суспільних змін. Рефлексивність постсучасності охоплює соціально-економічний простір – від постмодерної культури (зокрема, праці та управління) до постіндустріальних відносин і постфордизму в їх організації, посилюючи суспільну потребу в розвитку і застосуванні творчих обдарувань учасників виробництва. Механізми стимулювання бажаних змін бачаться в культивуванні мотивуючого соціально-економічного середовища і створенні кластерів розвитку. Формування адекватного завданням пострадянської модернізації середовища пов'язується передусім із поширенням соціального партнерства та виробничої демократії. Під час переходу в глобальному масштабі до економіки знань функції кластерів розглядаються під кутом зору передових науково-освітньо-виробничих комплексів.

Ключові слова: творчість, інтелектоємність, праця, самоуправління, рефлексивне управління, пострадянська модернізація.

Постановка проблеми. Обеспечение системности преобразований предполагает соответствующие изменения в реальной приоритетности: создании стимулирующей желательные изменения политико-экономической и социокультурной среды; культивировании кластеров развития (при усилении в глобальном масштабе тенденций к структурированию экономикой знаний таковыми становятся, прежде всего, научно-образовательно-производственные узлы). Потенциал структурного и бесструктурного, институционализованного и неинституционализованного единства того и другого должна поддерживать комплексность системообразующих отношений

труда и управления, определяемая формами Сверхпроекта и его воплощающих малых конкретных проектов. Субъектность преобразований – важнейший фактор их вектора и результатов. При постсовременном взаимоналожении и сорезонировании характеристик постглобализма, постиндустриализма и постфордизма социально-экономическая система заметно дрейфует к состоянию социально-экономической целостности, что существенно влияет на эффективность регуляторного организма [1–5].

Анализ последних исследований и публикаций. В материале использованы концептуальные подходы в анализе процесса труда Г. Антипова, А. Арсеев, Г. Бадеевой, В. Борисова,

В. Бородин, В. Буслинского, И. и К. Бутаевых, И. Буяна, О. Васильева, О. Губаревой, Э. Дюркгейма, Г. Евстафьева, А. Ермоленко, Н. Забродина, Г. Зазерского, А. Зворыкина, Р. Ивановой, Д. Кайдалова, О. Козловой, Н. Колесова, В. Комарова, А. Коршунова, В. Коцюбинского, И. Кузьмина, В. Ланцова, В. Лозового, Л. Логинова, М. Макеенко, В. Махнарылова, Н. Новоселова, А. Ноткина, И. Обломской, Н. Поляковой, Я. Пономарева, Б. Потопаева, И. Пусенковой, А. Разжигаяева, М. Рудакова, К. Сабо, В. Сагатовского, П. Скипетрова, М. Солодкова, В. Томашкевича, П. Томчука, Д. Трифонова, Н. Тяпкина, Н. Цаголова, И. Чангли, Н. Черниной, Ю. Ширяева, М. Эскина. Определяющее значение для совершенствования управления имели идеи Р. Акоффа, И. Ансоффа, А. Бьюитандама, Ч. Бернарда, А. Богданова, К. Боулдинга, А. и Н. Вознесенских, П. Друкера, А. Гастева, П. Керженцева, Дж. Гэлбрейта, Дж. О`Коннора, Ф. Листа, Р. Оуэна, Й. Пиннингса, Б. Силвермана, Е. Старосьцяка, С. Струмилина, Ф. Тейлора, Д. Уайлда, А. и М. Уилсонов, А. Файоля, М. Фоллет, Г. Форда, Г. Фрона, Ф. Хайека, Дж. Хейджа, А. Чендлера, Л. Эрхарда, С. Янга, а также Л. Абалкина, В. Агеева, В. Андриенко, В. Афанасьева, В. Бабица, А. Базарова, Е. Беловой, А. Бутенко, А. Венделина, Дж. Гвишиани, В. Гееца, В. Голикова, Р. Гринберга, А. Гриценко, О. Дигилина, В. Дорошенко, Г. Егиазаряна, А. Емельянова, Ю. Еремина, Е. Жебита, О. Загороднего, А. Зайцева, В. Иванова, Е. Капустина, Ф. Кожурина, А. Колота, В. Корочкина, Ф. Кошелева, А. Кредисова, Е. Куделина, В. Куликова, Л. Кунельского, П. Лебедева, В. Медведева, А. Милюкова, М. Михайлова, Т. Мухамбетова, Ю. Осипова, В. Павлова, Ю. Палкина, Ю. Пахомова, И. Поповой, Н. Рабкиной, В. Радаева, Н. Римашевской, С. Рогачева, А. Рубана, А. Синенко, А. Солдаткиной, Л. Суворова, Ю. Сурмина, В. Сулова, Б. Сухаревского, В. Тарасова, В. Терещенко, Ю. Тихомирова, В. Трипольского, Б. Украинцева, В. Федина, В. Черковца, А. Чухно, С. Шкурко и др.

Целью исследования является подведение итогов анализа кросс-культурных и особенных характеристик отношений труда и управления в переходный к обществу знаний период.

Изложение основного материала исследования. Переход к иной социально-экономической парадигме предполагает выбор не только «между прошлым и будущим», но и между вариантами самого будущего. Сегодня наша межпарадигмальность накладывается и на усиление в мировом масштабе структурирования экономикой знаний, и на завершение постсоветского транзита. Ныне, в исторически краткий момент, необходимо определиться с новым

коридором свободы, выбрать свои горизонты и приоритеты. В противоборстве над- и внутригосударственных сил проявляется фундаментальное противоречие: всевластие частного интереса или же (с его использованием) решение гораздо более глубоких задач и, соответственно, повсеместное навязывание шаблонов вестернизации и рыночного фундаментализма или сохранение идентичности и разнообразия культурно-цивилизационных миров с их множественностью оснований безопасности и развития (с адаптацией мирового опыта и кросс-культурных практик). Обеспечение единства (без перекосов и диктата) государственных возможностей и частной инициативы требует нахождения эффективных механизмов интеграции интересов [1–5].

Причем в момент сдвигов парадигмального уровня, при приближении к состоянию институциональной неопределенности, в организации трудовых и управленческих отношений приходится не столько руководствоваться привычными регуляторными правилами, сколько ориентироваться, с одной стороны, на ценностно-смысловые комплексы своего культурно-цивилизационного мира (которые, реализуясь в формах традиций, обычаев, укладов и обеспечивают воспроизводство и развитие экономики и общества в целом), с другой же, – на общую кросс-культурную логику исторического процесса и конкретные особенности: свои, своего положения и своих целей. Вместе с тем необходим комплекс решений, позволяющих объединить логики посткризисные и развития применительно к конкретным условиям. Нужно осовременивание, модернизация, но она отнюдь не обречена следовать модели вестернизации, тем более в «догоняющих» вариациях и имитационных формах. Заведомая ресурсно-методологическая плюральность и рефлексивность постсовременности (от постмодерной культуры до постиндустриальных отношений и постфордизма в их организации) предполагает преодоление обязательности канонов и штампов, появление и реализацию подлинной свободы выбора для каждого [6–11]. Между тем углубление и расширение масштабов разнообразных аспектов всеобщего кризиса: социального, финансового, производственного и проч. – становятся важнейшими условиями продления жизнедеятельности западно-христианской цивилизации в ее постсовременной общественно-исторической форме. Соответственно, цена сохранения этой модели – распространение кризиса. Вместе с тем возможности постмодерна отнюдь не исчерпываются угрозами контрмодерна, хоть и могут сорваться в него, в частности из-за

корыстности и ошибочности сочетания стратегии, тактики и оперативного искусства осуществления трансформаций. Кроме того, значительный прирост возможностей происходит, прежде всего, при упорядочении хаоса в зонах активной культурной диффузии, что повышает требования к организационно-управленческим отношениям именно там. При этом из каждого класса моделей (традиционных, современных, постмодерных) жизнеустройства и развития конкретный культурно-цивилизационный мир может получить свою конкретику соответственно как своим ценностно-смысловым комплексам, так и динамике трансформации. Основания для общественного согласия укрепляются продуктивными возможностями налаживания общегражданского диалога и социального партнерства [12–15]. Отказ же от своих геоэкономических стратегий обрекает на утрату субъектности и превращение в объект стратегий чужих, следовательно, на отчуждение от собственных смыслов и ценностей и внешнюю эксплуатацию.

Баланс «открытости» и «закрытости», возможностей пострыночного механизма саморегулирования/самоорганизации и государственного воздействия предусматривает формы сочетания энергии частной инициативы и предпринимательства с рефлексивным государственным регулированием. Отнюдь не формальные конструкты, а качество жизни и возможности творчества определяют прогресс страны, а новые горизонты развития открываются там, где общественное устройство максимально способствует реализации творческого потенциала каждого. Трудовые отношения также все больше ориентируют на решение проблем на основании развития способностей и обработки информации. Производственные роли формируются в процессе труда, где присутствует широкий диапазон нерутинных заданий и нет постоянства процедур. Определяющее место в отношениях принадлежит ролевым сетям, причем они большие и динамические, характер и место выявления ролей переменчивы, а степень взаимодействия высока. Потому актуализируется потребность в «избыточном» знании и опыте для правильного поведения в нестандартных случаях, во время должностных ротаций и освоения техники. Появление новых форм кооперации труда (уже не простой, а сложной и многопрофильной), ориентирования на компетентность и разноплановость квалификации рабочего (определена «избыточность» знаний и преодоления узкой специализации) ставят вопрос относительно целесообразности сохранения ряда промежуточных звеньев управле-

ния. В сфере высоких технологий наукоемких сфер деятельности передовых научно-образовательно-производственных комплексов это особенно существенно. Соответственно, общество знаний трансформирует требования к качеству механизмов производства/труда и управления. Уже экономика, основанная на знаниях, существенно меняет привычные для индустриальных и доиндустриальных циклов трудовые иерархии: во-первых, ее результаты больше зависят от кумулятивности применения инновационных идей, чем от физической силы, ловкости или выносливости. Во-вторых, использование высоких технологий важнее, чем переработка сырья или дешевизна рабочей силы. Инновационный процесс, основанный на творческом подходе к работе, вообще требует инициативного, высококвалифицированного, высокомотивированного работника, которого систематически привлекают к принятию управленческих и технологических решений. Попытки же чрезмерной абсолютизации простого расходования мускульной энергии, исполнительской деятельности – очевидные рудименты времен до волн научно-технической революции. Причем сокращения разрыва между уровнями социального развития и экономического роста под воздействием технологических инноваций, информационного менеджмента и взаимного резонирования различных элементов трансформации невозможно достичь без целенаправленной политики государств и корпораций.

В этой ситуации именно консервирование устаревшей модели организации трудовых и управленческих отношений, преграды к зарождению их новых форм и способствуют упадку производства. Заметно изменяя трудовые функции рабочих, трансформации не отменяют требований структуризации деятельности, предоставления полномочий, что значительно влияет на статус рабочего, социальные роли, самооценку. Благодаря этому социальное управление следует от жесткости к мягкости, от массовости к компактности, от технологического императива выбору технологий, от определенности организационных пределов к их размытости. Развитие личности и персонализация труда вместо нивелировки людей и усреднения функций становятся ведущими факторами эффективных социальных технологий. Этическая база трудовых отношений охватывает не только прежние (в том числе религиозные и иерархические) ценности, но и новые, связанные с критическим взглядом на «технологическое рабство» и экономический императив жизни, с ориентацией на гармоничность труда и самостоятельность выбора.

Соответственно, меняется и исторический тип управления (особенно – социетального). Технократические организационные подходы все более не соответствуют современным задачам и структуре общества. Инверсионные же явления неклассических трансформаций требуют активно использовать в процессе рефлексивной модернизации вызревшие естественным путем социально-экономические формы, когда стратегия «прогрессоров» «облагодетельствовать насильно» лишь обостряет противоречия, приводит к перерасходу ресурсных баз и вызывает отторжение. Именно поэтому традиционные ценностные ориентации зачастую обновляются под знаком сочетания эффективных социальных лифтов и меритократии с усилением мотивов социальной ответственности, умеренности, самоограничения, закреплением состояний социальной иерархии. Вследствие такой направленности реактуализируется интерес к базовой культуре, прежде всего к ведущим ценностно-смысловым комплексам [16–19].

Опора на опыт «ручного управления» закрепляет отставание управленческих решений и тем более действий – от социальных процессов, а вера в оптимальность стихийного развития ослабляет регулятивные возможности общества, тогда как опережающее отражение реальности наукой закладывает базу для адекватности управленческих механизмов мировым тенденциям развития. Уже очевидно: при попытках директивно-точного (командного) управления множатся возникающие социальные отношения, отрицающие результативность многочисленных воплощений кросс-культурных моделей. Логика однозначности причинно-следственных связей (модель «дерева») давно переросла в модель «куст» (характеризующая социальность, выросшую до многофакторности) и «ризому» стохастического состояния социальности, где сплетены самые причудливые сочетания логики бытия. Любая ветвь может стать корнем, узлом нового развития. Причем в условиях глобальной информатизации значение имеет не столько мощь управленческого воздействия на систему как целостную, сколько векторно-целевое влияние на отдельную необходимую точку системы. Инновационно-синергетический подход в рефлексивном управлении имманентен характеру и задачам модернизации; он обязательно согласовывается с чертами объекта управления и элементами системы принятия решений, т. е. сложность управления нелинейными целостностями содержится в анализе пространственно-временных параметров проблем, что позволяет принимать нестандартные

решения, осуществляя точечные изменения с позиций системного видения желаемого. Так, формирование управленческих композиций кумулятивно сочетает характеристики науки и искусства, а его применение и результат тесно зависят от субъектности преобразований, практической воплощенности ответа на вопросы: кто, с какими целями и в чьих интересах осуществляет реформирование [20–25].

Соответственно, осуществление опережающих общественных трансформаций (позитивных социально-экономических мутаций) предполагает переход от методов управления, базировавшихся на директивном, безличностном администрировании, к более гуманным рефлексивным подходам, ориентирующим на стимулирование желательных изменений посредством культивирования среды и кластеров развития. Социально-экономические отношения все больше ориентируют на решение проблем на основании развития способностей и обработки информации. Разнообразные общественные роли формируются в процессе социальной жизнедеятельности, где присутствует широкий диапазон нерутинных задач и отсутствует постоянство процедур. Определяющее место в отношениях принадлежит ролевым сетям, которые обширны и динамичны, а характер, длительность и место обнаружения ролей изменчивы и степень взаимодействия высока. Соответственно, крайне важным становится в процессе проведения рефлексивной модернизации постсовременного типа интегрировать разные уровни преобразований, сочетая на практике аспекты техники трансформаций, их тактики проведения, оперативного искусства, стратегия и большой стратегии развития. В этих условиях и само понятие развития нуждается в обновлении: кроме стабильного и сбалансированного роста, оно должно обеспечивать инновационными формами традиционно выработанные механизмы общественного бытия и ориентироваться на такие максимы, как солидарность, свобода выбора, убеждений и слова, терпимость, востребуя адекватной гибкости управления (*flexible management*), прежде всего ресурсами стимулирования. Так, в частности, создание объективных условий для наращивания потребности в творческом труде и реализации высокоиндивидуальной одаренности сотрудника требует кардинальных сдвигов, связанных с переходом от методов директивного управления к стимулированию деятельности, широкому задействованию ценностно-смысловых комплексов персонала, применению арсенала производственной демократии, социального партнерства, гибких форм организации и регулирова-

ния. Соответственно, требуется и изменение управленческой культуры, и обновление арсенала эффективного регулирования.

Гармоничное состояние баланса различных составляющих частей динамик общественной жизни формирует ее качество соборности, позволяющее консолидировать интересы различных социальных групп без подавления какого-либо из них. В труде и управлении единство векторов многообразия интересов эффективно поддерживается, в частности, механизмами социального партнерства, взаимоусиливающими потенциал общества, бизнеса и государства. И на внешнем контуре взаимодействия (конкуренции и партнерства) за динамикой денежной формы товарообмена все заметнее обмен способностями и знаниями. В обществе знаний научная и образовательная подготовка и постоянное совершенствование на этой основе хозяйствования получают преимущественное значение. Соответственно, среди организационных форм участия когнитариата (работников знания) на уровне стратегического взаимодействия закрепляются научно-образовательно-производственные кластеры. В совершенствовании управления на основе инновационно-синергетических подходов и подъема роли стимулирования желательных трансформаций возрастает диапазон разнообразия управленческих композиций.

Механизмы совершенствования социального партнерства при прогрессивном векторе структурных трансформаций становятся ресурсом адекватных экономике знаний постиндустриальных изменений управленческих отношений в трудовой сфере, заметно дрейфуя от классического трипартизма к многограннику с усиливающимся представительством регионов. При этом важнейшее место в продуктивном объединении производительных сил и обеспечении социального партнерства справедливо занимает производственная демократия, совершенствование механизмов которой в постиндустриальном мире тоже отнюдь не только дополнительный организационный ресурс, но и важнейший способ достижения общественного согласия, поддержания продуктивной эффективной социально-политической среды. Для комплексной оценки потенциала и перспектив развития производственной демократии сегодня целесообразно выделять: по уровню участия – демократию промышленно-производственную (на одном предприятии) и экономическую (в отрасли и всей экономике); по степени участия – демократию соучастия (меньшинство в органах управления при совещательном характере полномочий), соуправления (равное представительство

и право вето), самоуправления (участники производства управляют предприятием, как правило, по принципу «один работник – один голос»); по форме участия – демократию прямую или же косвенную. В управлении собственностью производственная демократия, как правило, выражается в определении профиля, ассортимента и масштабов производства, соотношения прибыли и себестоимости, в формировании фондов, кадровых перемещениях, контроле над администрацией; в управлении производством – в решении вопросов технологии, контроля, обеспечения ритмичности, благоустройства, внутрипроизводственных материальных потоков, хранения ценностей, достижения трудовой дисциплины; в управлении социальной сферой – в коррекции постоянной и переменной частей заработка, форм стимулирования, условий труда, экологических требований, в управлении коммунально-бытовой сферой – в распределении дополнительных корпоративных возможностей при решении проблем отдыха, жилья, охраны здоровья, образования, детских учреждений, внутрикорпоративных услуг и т. п. Распространение производственной демократии – не только прямая выгода как общества, так и самих непосредственных участников, но и элемент социально ответственного поведения в обществе.

Соответствующим образом, и постсовременные представления о социальных экономике и государстве предполагают не акцентирование интересов разнообразных социальных иждивенцев и их услуги, а активную поддержку творчества (прежде всего интеллектуального и духовного) с реализацией приоритета труженика, его прав и свобод; социальной справедливости, то есть социального равенства людей в правах и возможностях; солидарности, понимаемой как выражение общности человечества и сочувствия к жертвам несправедливости. Общее процветание связывается с ценностно-смысловыми комплексами именно не праздности и потребительства, а созидания и творческого поиска. И наиболее полное самораскрытие в творчестве предполагает не только самодеятельность, но и дисциплину, ответственность, причем не только в трудовых и управленческих, но и в общегражданских отношениях. Для осуществления этого необходимы механизмы воплощения и действия триединства форм демократии/народовластия – политического, экономического и социального. Необходимой предпосылкой политической демократии является построение демократического правового государства и гражданского общества с широким региональным местным самоуправлением и децентрализованной струк-

турой власти. Основание экономической демократии зиждется в плюрализме основных форм собственности – частной, кооперативной, акционерной и наличии эффективных форм народного контроля (people's control), а социальной демократии – в социальной справедливости и равноправии членов общества.

Выводы из проведенного исследования. Таким образом, совершенствование социально-экономической жизни, прежде всего, на основе постфордистских моделей взаимодействия участников производственных отношений – это путь не только к наполнению конкретным содержанием передовых моральных и юридических форм (в частности, из Хартии социальных прав, Международной организации труда, Трудового кодекса), но и условие обеспечения продуктивного социально-политического устройства страны, перехода в гражданской активности от доминирования форм протестных к созидательным, нахождения эффективных сочетаний кросс-культурных и отечественных практик.

Творчество как раскрытие сущностных сил человека и движитель исторического прогресса наиболее выпукло проявляет себя в труде и управлении/самоуправлении. Его культивирование – решающий фактор проявления одаренности каждого, следовательно, углубление его сущности и распространенность его форм – важнейшее условие конкурентоспособности народа. Вместе с тем творческая природа труда является преимущественно на сущностном уровне, параметры же конкретной деятельности могут настолько кардинально отличаться от индивидуальной одаренности, что творчество представляется «не-трудом», ищется в игре, учении, формируя нормативность восприятия хобби и досуга.

Для превращения же разнообразия социально-экономических условий в продуктивный фактор взаимозаинтересованности и разви-

тия необходима действенная система рефлексивного управления посредством механизмов взаимответственности государства, бизнеса и сектора негосударственных бесприбыльных организаций, совершенствования производственной демократии, социального партнерства. Она предполагает тщательный учет и многоуровневую реализацию баланса разновекторных интересов в обществе без их унификации, а также широкое использование прогрессивных форм базовых отечественных ценностно-смысловых комплексов, закрепленных в социальном наследии и исторической памяти народа. Так, механизмы совершенствования социального партнерства при прогрессивном векторе структурных трансформаций становятся ресурсом адекватных экономике знаний постиндустриальных изменений управленческих отношений в трудовой сфере, заметно дрейфуя от классического трипартизма к многограннику с усиливающимся представительством регионов.

Смысл соборности в организации стратегического управления процессами гуманизации общественных отношений – консолидация социума, позволяющая реализацию различных социальных интересов без их антагонизма и подавления. Глубоко личностный характер одаренности отражается в интегральных качествах материального и духовного производства, в ассоциации и кооперации деятельности по созданию и распространению предметов культуры, навыков и знаний.

Дальнейшее научное осмысление темы, по нашему мнению, может быть оптимизировано путем специального анализа соотношения производственной демократии и социального партнерства в наших условиях. Так, повышение эффективности дальнейших исследований в этой сфере можно ожидать при опережающем отражении закономерных тенденций практики в обеспечении экономического суверенитета и развития с переходом к экономике знаний.

Список использованных источников:

1. Hayek F. A. The Fatal Conceit. The Errors of Socialism / Friedrich A. Hayek. Ed by W. W. Bartley, III. 1988. – 194 p.
2. Гэлбрейт Дж. К. Экономические теории и цели общества / Дж. К. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1976. – 406 с.
3. Эрхард Л. Благосостояние для всех / Л. Эрхард. – М.: Начала-Пресс, 1991. – 354 с.
4. Надель С. Н. Рыночная экономика и экономическая демократия / С. Н. Надель // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 1. – С. 45–53.
5. Шедяков В. Є. Соціокультурний капітал як елемент сталого економічного зростання / В. Є. Шедяков // Моделювання та інформатизація соціально-економічного розвитку України. – 2016. – № 2(2). – С. 25–34.
6. Грінберг Р. Інституційні уроки ринкових трансформацій / Р. Грінберг // Економіка України. – 2011. – № 1. – С. 27–37.
7. Малков Л. Некоторые черты «новой экономики»: взгляд с близкого расстояния / Л. Малков // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 12. – С. 16–20.
8. Sakaiya T. The Knowledge-Value Revolution or a History of the Future / T. Sakaiya. – Tokyo; N. Y.: Kodansha America, 1991. – 379 p.

9. Шедяков В. Є. Організаційно-управлінські відносини як стратегічний ресурс розвитку / В. Є. Шедяков // Формування ринкових відносин в Україні. – 2016. – № 3(178). – С. 23–30.
10. Шедяков В. Є. Стратегическое управление как фактор постглобальной конкуренции / В. Є. Шедяков // The global competitive environment: development of modern social and economic systems: Proceedings of the International Scientific Conference. – Moldova state university, Faculty of economic sciences. – Chisinau, Republic of Moldova, April 21, 2017. – P. 53–55.
11. Шедяков В. Є. Экономика управляемая, самоуправляемая и неуправляемая / В. Є. Шедяков // Integrated business structures: models, processes, technologies: Proceedings of the International Scientific Conference. – Moldova State University, Faculty of Economic Sciences. – Chisinau, Republic of Moldova, November 25, 2016. – P. 5–7.
12. Рокар М. Трудиться с душой. Морально-этические нормы искусства управлять / М. Рокар. – М.: Международные отношения, 1990. – 344 с.
13. Braverman H. Labor and Monopoly Capital: The Degradation of Work in the Twentieth Century / H. Braverman. – NY.: Monthly Review Press, 1974. – 339 p.
14. Burawoy M. The Politics of Production: Factory Regimes Under Capitalism and Socialism / M. Burawoy. – London: Verso, 1985. – 270 p.
15. Шедяков В. Є Самоуправление и народовластие: хозяйственные механизмы возрождения / В. Є. Шедяков // Экономика, общество, рынок: научные записки / Под ред. А. Д. Сердюка, И. Н. Васильевой, В. Є. Шедякова [и др.]. – Харьков: ХИУ, 1998. – Вып. 4. – С. 123–155.
16. Шедяков В. Є. Постглобализм как социально-экономическое явление / В. Є. Шедяков // Рухес. – 2016. – № 4(3). – С. 104–114.
17. Егоров И. А. Логика экономического процесса: социоэкономический синтез / И. А. Егоров // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 4. – С. 27–36.
18. Шедяков В. Є. Якість соціального управління як чинник національної безпеки / В. Є. Шедяков // Стратегічна панорама. – 2009. – № 1. – С. 39–43.
19. Шедяков В. Є. Стратегические трансформации методологий социального управления в осуществлении общественных интересов культурно-цивилизационного мира / В. Є. Шедяков // Гілея. – 2013. – № 76(9). – С. 190–194.
20. Инглегарт Р. Модернизация и постмодернизация / Р. Инглегарт // Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. – М.: Academia, 1999. – С. 261–291.
21. Лепа Р. Н. Рефлексия принятия решений в экономике / Р. Н. Лепа // Вестник УрФУ. Сер. Экономика и управление. – 2014. – № 3. – С. 4–12.
22. Новий формат стратегії і тактики соціально-економічного розвитку України: людина, громада, держава / Бондар І. К. [та ін.]. – К.: Корпорація, 2005. – 383 с.
23. Шедяков В. Є. Рефлексивная постсовременная модернизация и рефлексия постсовременной модернизации / В. Є. Шедяков // ВУЗ. XXI век. – 2012. – № 2. – С. 50–73.
24. Шедяков В. Є. Можливості рефлексивної модернізації соціальної організації трудових відносин в Україні / В. Є. Шедяков // Соціальна психологія. – 2009. – № 6(38). – С. 69–78.
25. Шедяков В. Є. Трансформации при становлении «умного общества»: циклы, управляемость, субъектность / В. Є. Шедяков // From the Baltic to the Black Sea Region: the national models of economic systems: Proceedings of the International Scientific-Practical Conference. – International Association of Political Economy, Baltia Countries Department. – Riga, Latvia, March 25, 2016. – P. 14–17.

Shedyakov V.E.

SPREADING OF INTELLECT-CAPACITY CREATIVITY AND REFLEXIVE MANAGEMENT – NECESSITY OF SUCCESS OF POST-SOVIET MODERNIZATION

As the most important interrelated conditions for the successful realization of post-soviet modernization, the development of labour and management relations is studied. The improvement of the mechanisms of involvement in labour creation and self-management is considered in the context of paradigmatic social changes. The reflexivity of postmodernity encompasses the socio-economic space: from postmodern (in particular, labour and management) culture to post-industrial relations and post-Fordism in their organization, – is strengthening the public need for the development and application of creative gifts of participants in production. Mechanisms for stimulating desirable changes are seen in the cultivation of a motivating socio-economic environment and the creation of development clusters. The formation of adequate for the tasks of post-soviet modernization of the environment is associated, first of all, with the spread of social partnership and industrial democracy. During the transition to the knowledge economy on a global scale, the functions of clusters are viewed from the point of view of advanced scientific, educational and production complexes.

Key words: creativity, Intellect-capacity, work, self-management, reflexive management, post-soviet modernization.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.922:330.341.1

Ведернікова С.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри управління,
фінансів та адміністрування
Одеського інституту

Міжрегіональної Академії управління персоналом

СУЧАСНІ ТRENДИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті структуровані основні школи та наукові концепції, які займаються дослідженням глобалістики. Сформовано архітектуру процесу глобалістики, визначено основні виміри глобалізації як об'єктивної категорії. Виділено шість ключових ознак глобалізації, з яких чотири стосуються економічної сфери. До найважливіших проявів глобалізації належать збільшення відкритих національних економік; бурхливий розвиток системи засобів єдиної світової інформаційної мережі; збільшення та активізація ТНК; зменшення ролі уряду в управлінні національною економікою; збільшення нерівномірності економічного розвитку країн; прискорення взаємодії національних культур; створення крос-культурного середовища функціонування глобальної економіки. Класифіковано позитивні та негативні наслідки глобалізації. Розглянуто базові глобальні парадокси, а також запропоновано вектори формування стратегії позитивних сценаріїв світового розвитку.

Ключові слова: глобалізація, тренди глобалізації, наслідки глобалізації, концепції глобалізації, глобалізаційні парадокси, сценарії глобального розвитку.

В статье структурированы основные школы, которые занимаются исследованиями глобалистики. Сформирована архитектура процесса глобалистики, определены основные измерения глобализации как объективной категории. Выделены шесть ключевых признаков глобализации, из которых четыре касаются экономической сферы. К важнейшим проявлениям глобализации относятся увеличение открытых национальных экономик; бурное развитие систем единой мировой информационной сети; увеличение и активизация ТНК; уменьшение роли правительства в управлении национальной экономикой; увеличение неравномерности экономического развития стран; ускорение взаимодействия национальных культур; создание кросс-культурной среды функционирования глобальной экономики. Классифицированы положительные и отрицательные последствия глобализации. Рассмотрены базовые глобальные парадоксы, а также предложены векторы формирования стратегии положительных сценариев мирового развития.

Ключевые слова: глобализация, тренды глобализации, последствия глобализации, концепции глобализации, глобализационные парадоксы, сценарии глобального развития.

Постановка проблеми. Відсутність чітко сформульованої стратегії розвитку України у сучасному світовому вимірі, попри виконання усіх вимог уніфікації та інституційне підлаштування соціуму під непритаманне йому середовище, може бути пояснена як за допомогою цивілізаційної методології, так і за допомогою методології формаційної. Не виступаючи проти правомірності критичного ставлення до формаційного підходу як методологічної бази оцінювання сучасних глобальних і національних соціоекономічних процесів, вважаємо необхідним акцентувати увагу на тій обставині, що на ідеологію він перетворюється (і завжди перетворювався) саме через підкреслено індивідуалістську його сутність. Але такий підхід також має свої вади і переваги.

Оскільки, по-перше, висхідний розвиток цивілізації пов'язується зі станом глобального (і національного) соціуму, з його рухом від індивідуалізму до комунітаризму як вищої його стадії; по-друге, управління таким соціумом покладається на наднаціональні уряди, а не на домінуючі анклавні, яким відводиться рівноважна роль поряд з іншими країнами; по-третє, не заперечує такої ролі національних утворень. Тому розгляд сучасних концепцій глобалізації залишається актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Весь набір напрямів (шкіл) сучасної глобалістики можна представити таким чином.

1) Еколого-економічна школа (П. Екінс, Х. Гендерсон, Х. Дейлі, П. Хокінс, Е. Ловінс, Р. Норгаард, Л. Браун). У працях представ-

ників цієї школи наголошується на реалізації системного підходу в дослідженні суспільних проблем, на відмові від зосередження на внутрішніх закономірностях економіки, висувається вимога включення до аналізу зовнішніх, неекономічних факторів, доводиться можливість поєднання екологічних та економічних інтересів у процесах глобального розвитку.

2) Школа універсального еволюціонізму (М. Мойсеев), представники якої наголошують на тому, що глобальна природа є самоорганізованою системою, реакція якої є хоча й непрогнозованою, але неминучою у довгостроковому плані. Саме тому процеси глобального розвитку мають враховувати зворотну реакцію біосфери.

3) Школа глобальної екології, яка розробляє теорію глобальних рішень і компромісів, науково обґрунтовує модель глобальних наслідків ядерної війни, ядерної зброї, «ядерної зими», а також соціологію глобального компромісу; доводить можливість реалізації світових угод кооперативного типу задля вирішення планетарних завдань та ефективних компромісів.

4) Школа контрольованого глобального розвитку (Д. Гвішіані), представники якої передбачають реалізацію програми «Моделювання

глобального розвитку» з метою створення системи моделей альтернативного глобального розвитку та рекомендацій з вибору оптимальних стратегій управління. Виступає з пропозицією розвитку глобалістики з позицій загальносоціологічної теорії та методології, а також розглядає перехід до інформаційного суспільства як магістральний шлях вирішення глобальних проблем.

5) Школа міжнародної політичної економії (С. Стрендж, Е. Хеллайнер, Р. Андерхілл, Ф. Черні, Л. Вейс, Т. Пемпел, Т. Скопол, П. Евене, Д. Хелл, П. Катценштайн). Відстежує формування глобального економічного, правового та політичного простору поряд зі становленням нового світогосподарського порядку. Аналіз цих процесів проводиться під кутом зору силових відносин і міждержавних конфліктів. Розбираються суперечності між окремими групами інтересів, відомствами та гілками влади, їх вплив на формування економічної та зовнішньої політики країни.

6) Школа економічної соціології (Ф. Бродель, М. Вебер, Т. Веблен, Е. Дюргейм, К. Поланьї, І. Шумпетер, М. Грановетер, М. Кастельс, Р. Сведберг, А. Сен, А. Турен, Р. Холлінгсворт, Ф. Шміттер, В. Штрек, А. Етціоні), представники

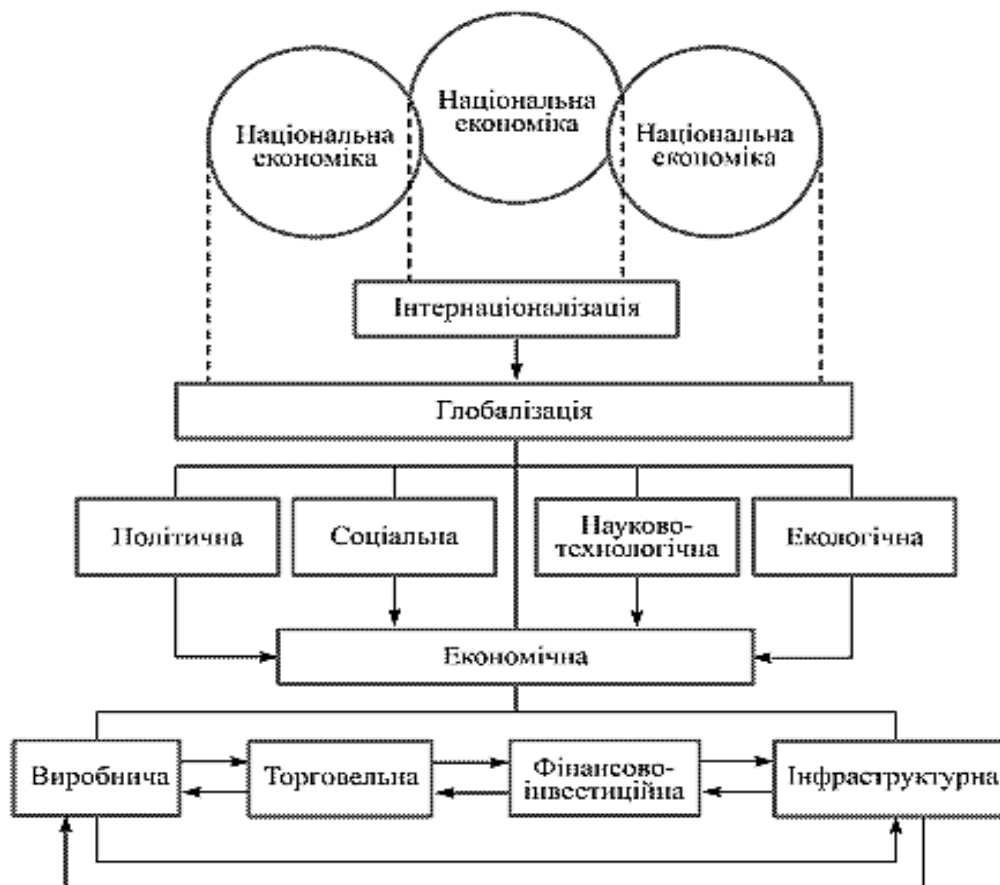


Рис. 1. Архітектура процесу глобалізації

Джерело: сформовано на основі джерел [2; 4; 5; 6; 12]

якої зазначають, що економіка тісно пов'язана з іншими сферами суспільного життя, а економічні процеси визначаються сукупністю суспільних інститутів. До таких інститутів належать не тільки правові норми та адміністративні рішення, але й системи цінностей, пріоритети, традиції, мораль, етика, що панують у суспільстві.

Найбільший потенціал наукового розвитку мають такі школи, як еколого-економічна, глобальної екології та економічної соціології. Але динамічний розвиток новітніх технологій та інформаційних процесів дає змогу припустити, що невдовзі сформується ще одна школа інтегративного підходу до процесів глобалістики.

Метою дослідження є формування основних тенденцій розвитку, прояву та наслідків глобалізації, а також формування контурів нової сучасної концепції, яка здатна врахувати новітні процеси в світовому просторі та спрямувати світ до позитивних стратегій розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У найбільш широкому розумінні глобалізацію можна трактувати як процес, що виводить міжнародну економіку на вищий рівень розвитку із системною інтернаціоналізацією умов і сфер людської життєдіяльності. Він включає в себе політичні, економічні, соціальні, екологічні, науково-технологічні та інші складові (рис. 1).

Вчені розвинених країн зорієнтовані переважно на обґрунтування інтегруючої ролі західної ринкової моделі, безальтернативно позитивного впливу «вестернізації» на загальноцивілізаційні процеси, тобто очевидним є одновекторний прагматизм, породжений тривалим лідерством у світовій економіці країн Заходу.

Намагаючись осмислити ці масштабні зміни та дійти витоків процесу глобалізації, економісти створили низку наукових концепцій, що відтворюють внутрішню логіку суспільного прогресу, а також визначили його найближчі перспективи. Деякі з них, що одержали в останні десятиліття найбільше визнання і найбільш пов'язані з процесами розвитку інформатизації в суспільстві, необхідно розглянути.

До таких найбільш відомих концепцій варто віднести теорію постіндустріального суспільства, теорію інформаційного суспільства і концепцію нової економіки.

Деякі сучасні дослідники [3; 4; 12] виділяють три основні виміри глобалізації: як об'єктивної тенденції світового економічного, політичного, соціального і культурного розвитку; як політичної і стратегічної мети, висунутої елітами наймогутніших держав і контрольованих ними міжнародних організацій; як методології аналізу процесів розвитку і розробки стратегій на рівні суб'єктів глобалізації (держав, міжнародних організацій, корпорацій) [62].

Ми вважаємо таку класифікацію вимірів глобалізації неповною. На наш погляд, її можна доповнити такими вимірами: а) як нова глобальна стратегія наймогутніших корпорацій; б) як інтегрована стратегія і взаємодія наймогутніших держав, глобальних міжнародних організацій і глобальних корпорацій разом узятих.

Глобалізація – це метасистема, що характеризується прискоренням темпів розвитку всіх сфер суспільного життя: економічного, соціального, політичного, духовного тощо.

При цьому глобалізація не тільки означає прискорення темпів розвитку соціально-економічних процесів, але й виводить їх на якісно новий рівень.

Найвиразніше глобалізація виявляється у сфері економіки. Американський професор П. Ратленд виділяє 6 ключових ознак глобалізації, з яких 4 стосуються економічної сфери [7; 13]:

1) революція в інформаційних технологіях; глобальна ера пов'язана з комунікаційними системами, які об'єднують світ (телебаченням, супутниками, комп'ютерами, Інтернетом, телефонами тощо);

2) економічна революція, яка включає такі елементи:

- лібералізація торгівлі;
- плаваючі обмінні курси;
- прискорений розвиток сфери послуг;
- здешевлення енергії (зокрема, атомна енергія);
- зменшення регулюючої ролі держави в національній економіці;

3) регіоналізація світової економіки (поряд із глобалізацією міжнародних економічних відносин поширюється утворення регіональних інтеграційних угруповань (СНД, ЄС тощо));

4) поляризація; глобалізація поглиблює прірву в економічних рівнях високорозвинених країн та країн менш розвинутих [5; 9; 12].

Глобалізація світової економіки створює серйозну основу рішення загальних проблем людства. Сьогодні незмірно збільшуються можливості людства, більш повно враховуються всі сторони його життєдіяльності, створюються умови для гармонізації. Назвемо позитивні наслідки глобалізаційних процесів [2; 6]:

- активізація міжнародної економічної діяльності;
- виникнення і поширення діяльності ТНК;
- посилення відкритості національних економік;
- формування єдиної інформаційної системи;
- прискорення взаємодії національних економік [1; 8].

Сучасні глобалізаційні процеси розгортаються насамперед між промислово розвину-

тими країнами і лише потім охоплюють країни, що розвиваються. Глобалізація зміцнює позиції першої групи країн, дає їм додаткові переваги. Водночас розгортання процесів глобалізації в рамках сучасного міжнародного поділу праці може заморозити нинішнє положення менш розвинутих країн так званої світової периферії, що стають скоріше об'єктами, ніж суб'єктами глобалізації [10].

Негативні наслідки глобалізації можуть відчувати на собі менш розвинуті країни, що належать до так званої світової периферії. Глобалізація для таких країн породжує низку додаткових проблем:

- збільшення технологічного відставання від розвинутих країн;
- зростання соціально-економічного розшарування, маргіналізацію (тобто руйнування державного суспільства, що є процесом розпаду соціальних груп, розривів традиційних зв'язків між людьми, втрачання індивідами об'єктивної приналежності до тієї чи іншої спільності, почуття причетності до визначеної професійної чи етнічної групи);
- зuboжіння основної маси населення;
- посилення залежності менш розвинутих країн від стабільності і нормального функціонування світогосподарської системи;
- обмеження ТНК здатності держав проводити національно орієнтовану економічну політику;
- збільшення зовнішнього боргу, насамперед міжнародним фінансовим організаціям, що перешкоджає подальшому прогресу.

Більшість таких країн, беручи участь в інтернаціоналізації як постачальники сировини і виробники трудомісткої продукції (а деякі з них – постачальники деталей і вузлів для сучасної складної техніки), виявляється у всебічній залежності від передових держав і має доходи, менші і дуже нестабільні, залежні від кон'юнктури світових ринків.

Розглянемо базові глобальні парадокси [3; 10; 14]:

- парадокс глобальної стратифікації;
- феномен домашнього заміщення;
- парадокс «Філдстайна – Хоріока»;
- парадокс низької мобільності нетто-потоків капіталу;
- парадокс дисоціації.

Парадокс глобальної стратифікації. Ключовим моментом теоретичної бази глобалізації є згладжування нерівномірності розвитку, утворення однорідного взаємопов'язаного для співробітництва глобального простору. На практиці ж спостерігається не об'єднання і зменшення нерівномірностей, а стратифікація, тобто розшарування, загострення нерів-

номірностей розвитку (зокрема, економічного розвитку різних країн і регіонів світу). Парадокс стратифікації пов'язаний із поглибленням технологічної диференціації країн, політичного тиску за допомогою прямих дій уряду або завдяки діяльності МВФ, Світового банку і СОТ. Цей тиск використовували для уніфікації всіх національних економік на основі набору однакових вимог щодо вільного руху капіталу, товарів, послуг, технологій відповідно до ринкової оцінки. Така економічна система є вигідною лише для тих, хто займає найбільш сильні конкурентні позиції у світовій економіці.

Феномен домашнього заміщення ґрунтується на ідеї про те, що диверсифікований фінансовий портфель (тобто портфель, що містить багато цінних паперів різних компаній різних країн світу) має більше шансів бути прибутковим, ніж недиверсифікований портфель (який містить обмежену кількість цінних паперів). Моделі селекції портфельних інвестицій, розроблені Дж. Тобінімі та Г. Марковцем, Х. Грубел, Х. Леві та М. Сарнат, показали, що завдяки міжнародній диверсифікації можна досягти значних прибутків. На їхню думку, оптимальний фінансовий портфель має включати цінні папери всіх країн. Але Дж. Потерба та Френч на основі оцінки міжнародних портфельів інвесторів з Японії, США і Великобританії наприкінці 80-х років ХХ ст. довели, що інвестори віддають перевагу інвестиціям в інструменти економік своїх власних країн. Таким чином, парадокс «домашнього заміщення» продовжує існувати.

Парадокс «Філдстайна – Хоріока». За умов, що фінансові ринки були б повністю глобалізованими, це автоматично означало б глобалізацію заощаджень. Теорія передбачає, що надлишкові внутрішні заощадження спрямовуються до країн, які гарантують можливості забезпечення найбільшої норми прибутку, що свідчить про високу кореляцію між цими показниками, яка спростовує твердження про фінансову інтеграцію ринків. Іншими словами, дослідники парадоксу «Філдстайна – Хоріока» дійшли висновку, що ринки характеризуються не експортом надлишкового капіталу, а поглинанням надлишку заощаджень внутрішнім ринком.

Парадокс низької мобільності нетто-потоків капіталу. Міжнародні потоки капіталу є одним з найважливіших індикаторів глобалізації фінансових ринків. Дослідження М. Обстфельда та А. Тейлора показали, що середній розмір чистих міжнародних потоків капіталу дорівнює відношенню сальдо рахунка поточних операцій до номінального ВВП. Зміни у чистих міжнародних потоках капіталу тісно пов'язані з цілями макроекономічної політики держав, а саме стабільністю валютного курсу,

стійкістю внутрішньогосподарської діяльності або вільним рухом капіталу.

Парадокси глобалізації фінансового ринку частково пояснюються диспропорцією його розвитку на користь похідних фінансових інструментів (трансферт ризиків завдяки використанню деривативів). Міжнародні фінансові угоди можна інтерпретувати як трансферт заощаджень і/або ризиків від економічних агентів, які володіють надлишком ресурсів у тому напрямі, де вони у дефіциті. Отже, угоди з деривативами дають змогу ідентифікувати ризик і передавати його іншому контрагенту. Враховуючи те, що операції з деривативами складають значну частку загального обсягу міжнародних операцій, слід сказати, що специфіка глобалізації на фінансових ринках виявляється у зростанні обсягів міжнародного трансферту ризиків, а не потоків капіталу.

Парадокс дисоціації. Цей парадокс виник на стику двох глобальних тенденцій, а саме інтеграції та дезінтеграції. Найбільш показовим у цьому відношенні є приклад створення і функціонування ЄС. Остання хвиля розширення ЄС привела до зростання його гетерогенності за багатьма параметрами: розмірами (великі та малі країни), рівнями економічного розвитку (високо- та середньорозвинені національні господарства), станом розвитку ринкової економіки і демократії (зрілі системи і системи, що формуються), географічним розташуванням (Північний, Західний, Південний та Центральний регіони Європи).

Протистояння держав за сучасного сценарію глобалізації будуються за моделлю, яку

визначають країни-лідери, нав'язуючи менш розвиненим країнам умови індивідуалізму, а саме саморегулювання, відкритість, конкуренцію, вільне ціноутворення, та залишаючи для власного вжитку умови комунітаризму. Щоб вийти на рівень міждержавної конкурентної боротьби, слабзорозвинені країни мають мобілізувати свої зусилля за моделлю економічного націоналізму і будувати національну конкурентоспроможність для забезпечення рівних умов участі у конфронтації [14].

Висновки з проведеного дослідження. Актуалізація проблеми визначення сучасних масштабів цивілізаційних зрушень обумовлена переоцінкою цінностей, що відбувається нині, і пошуком змісту загальнолюдської ідентичності, що стає основою формування нового образу глобального світу. Очевидною є та обставина, що індивідуалістське трактування людини, як самодостатньої базової компоненти світової спільноти не виправдовує себе: на фоні посилення більш реальних і відчутних глобальних цивілізаційних і загальнонаціональних зрушень така компонента видається надто абстрактною.

Варіативність сценаріїв глобалізації сьогодні знівельована не тільки тими позитивними та негативними зрушеннями, що існують, але й парадоксами, що сформувались. Розвинені країни-домінанти чинять тиск на світовому, політичному і економічному просторі як на національні економіки, так і на цивілізаційні світи. Кінцевою метою такого тиску, повинно стати формування однорідного, уніфікованого, сприйнятливого до економічної і культурної експансії глобального поля.

Список використаних джерел:

1. Базилевич В.Д. Політекономія: [підруч.] / В.Д. Базилевич. – К.: Знання-Прес, 2007. – 720 с.
2. Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма – ответы на глобализацию / У. Бек; пер. с нем. А.В. Григорьева, В.М. Седельника; общ. ред. и послесл. А.Н. Филиппова. – М.: Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
3. Вергун А.М. Концепція сталого розвитку в умовах глобалізації / А.М. Вергун, І.О. Тарасенко // Вісник КНУТД. – 2014. – № 2. – С. 207–208.
4. Гідденс Е. Нестримний світ. Як глобалізація перетворює наше життя / Е. Гідденс [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://philosophy.ua/ua/lib/books/translations/?doc:int=50#_Toc128240203.
5. Кальченко Т.В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень / Т.В. Кальченко. – К.: КНЕУ, 2006. – 248 с.
6. Лук'яненко Д.Г. Глобальна економічна інтеграція / Д.Г. Лук'яненко. – К.: ТОВ «Національний підручник», 2008. – 220 с.
7. Многоликая глобализация. Культурное разнообразие в современном мире / под ред. П. Бергера, С. Хантингтона. – М.: Прогресс, 2004. – 240 с.
8. Навроцька Н.А. Економічна глобалізація: проблема сутнісного розуміння та визначення / Н.А. Навроцька // Проблеми матеріальної культури. Економічні науки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nbuv.gov.ua/xmlui/bitstream/handle/123456789/46512/19-Navrotskaya.pdf?sequence=1>.
9. Россия в окружающем мире: 2002 (Аналитический ежегодник) / отв. ред. Н.Н. Марфенин; под общ. ред. В.И. Данилова-Данильяна, С.А. Степанова. – М.: Изд-во МНЭПУ, 2002. – 365 с.
10. Сазонець О.М. Інформаційна складова глобальних економічних процесів / О.М. Сазонець. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2007. – 360 с.

11. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів (проект) // Офіційний сайт Верховної Ради України (Комітет з питань освіти і науки) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920&cat_id=46017&showHidden=128.

12. Татаренко Н.О. Концепції глобалізації: альтернативи чи безальтернативність? / Н.О. Татаренко // Зовнішня політика і дипломатія: традиції, тренди, досвід. Серія «Економічні науки». – 2016. – Ч. III. – Вип. 23. – С. 104–113.

13. Badie B. La fin des territoires. Essai sur le désordre international et sur l'utilité sociale du respect / B. Badie. – Paris: Fayard, 1995. – 280 p.

14. Fukuyama F. The West has Won: Radical Islam Can't Beat Democracy and Capitalism / F. Fukuyama [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.guardian.co/uk>.

Vedernikova S.V.

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF GLOBALIZATION

The article is structured the main schools that are engaged in global studies. The architecture of the process of globalization has been formed and the main dimensions of globalization as an objective category have been determined. There are 6 key signs of globalization, of which 4 relate to the economic sphere. The most important manifestations of globalization include: an increase in open national economies; rapid development of systems of a single world information network; increase and activation TNCs; reduction of the role of government in the management of the national economy, increase in the uneven economic development of countries; accelerate the interaction of national cultures, create a cross-cultural environment for the functioning of the global economy. The positive and negative consequences of globalization are classified. The basic global paradoxes are considered and the vectors for forming the strategy of positive scenarios of world development are proposed.

Key words: globalization, trends in globalization, effects of globalization, concept of globalization, globalization paradoxes, global development scenarios.

Войнова Є.І.кандидат економічних наук,
доцент кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин

Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

Пухальська В.О.магістрант
Одеського національного університету імені І.І. Мечникова

РОЛЬ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ У СТАНОВЛЕННІ РИНКУ ПОСЛУГ АВСТРАЛІЇ

У статті досліджуються особливості впливу трудової міграції на розвиток ринку послуг Австралії, а більш детальна увага приділена підсекторам фінансових, транспортних та туристичних послуг. Для здійснення детального аналізу цього питання було побудовано три однотипні регресійні моделі, за допомогою яких було оцінено вплив таких показників, як отримані та надіслані у країну грошові перекази, кількість емігрантів та іммігрантів, а також рівень безробіття, на ринок послуг Австралії. Доведено, що на всі види послуг безперечний позитивний вплив здійснює кількість мігрантів. Інші ж прояви міграції по-різному впливають на кожен окрему підгалузь послуг. Виявлено, що Австралія є чистим імпортером робочої сили, а найбільша кількість іммігрантів має походження з Великобританії, Нової Зеландії та Китаю. Найбільший вплив на розвиток ринку фінансових та туристичних послуг здійснюють перекази австралійських емігрантів із-за кордону, а транспортних послуг – перекази іммігрантів на батьківщину.

Ключові слова: ринок послуг, трудова міграція, Австралія, фінансові послуги, транспортні послуги, туристичні послуги, грошові перекази.

В статье исследуются особенности влияния трудовой миграции на развитие рынка услуг Австралии, а более подробное внимание уделено подсекторам финансовых, транспортных и туристических услуг. Для осуществления детального анализа данной проблемы были построены три однотипные регрессионные модели, с помощью которых было оценено влияние таких показателей, как полученные и отправленные в страну денежные переводы, количество эмигрантов и иммигрантов, а также уровень безработицы, на рынок услуг Австралии. Доказано, что на все виды услуг несомненное положительное влияние оказывает количество иммигрантов. Другие же проявления миграции по-разному влияют на каждую отдельную подотрасль услуг. Выявлено, что Австралия является чистым импортером рабочей силы, а большое количество иммигрантов имеет происхождение из Великобритании, Новой Зеландии и Китая. Наибольшее влияние на развитие рынка финансовых и туристических услуг осуществляют переводы австралийских эмигрантов из-за границы, а транспортных услуг – переводы иммигрантов на родину.

Ключевые слова: рынок услуг, трудовая миграция, Австралия, финансовые услуги, транспортные услуги, туристические услуги, денежные переводы.

Постановка проблеми. Австралія є унікальною острівною країною, яка почала розвиватись саме завдяки трудовим мігрантам з Європи, особливо Великобританії, з кінця XVIII століття і досі вона є однією з найбільш розвинених країн світу і важливим фінансовим центром Азійсько-Тихоокеанського регіону. Відповідно до досліджень [1] Австралія є лідером світового ринку базових (туристичних, транспортних, інших ділових) послуг із загальною часткою участі у світовому ринку послуг більше 0,1%. Саме ці два безперечні факти обумовлюють актуальність вибраного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема міграції займається велике коло

науковців, зокрема сучасні міграційні аспекти Австралії проаналізовані в дослідженнях С.Ф. Райта, С. Клібборна, Н. Піпера, Н. Чіні, С. Енсіні, Е. Санталючії, А. Джорджа, П. Медоуза, Х. Меткальфа, Х. Рольфа. Водночас аналіз літератури доводить дуже обмежений характер досліджень зв'язку ринку послуг та міграційних процесів.

Метою дослідження є визначення ролі трудових мігрантів в становленні ринку послуг Австралії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Австралія є чистим імпортером мігрантів [2]. З 1945 року іммігранти та їх нащадки становили більше половини приросту населення Австралії. Більше одного з чотирьох працівників

в країні народились за кордоном. Для Австралії характерною є одна з найвищих у світі часток населення іноземного походження до всього населення. З 2005 року приріст населення за рахунок міграції почав перевищувати природний приріст населення.

Імміграційна політика Австралії змінюється у бік тимчасової імміграції з переважанням студентських віз, віз на робочі свята та віз для освічених осіб, завдяки чому в країні іммігранти нівелюють проблему старіючого населення, покращують продуктивність праці, передають навички підприємцям у короткі терміни та вирішують проблеми регіонів і галузей промисловості. Так в 2015 році [3, с. 5] всього було отримано 299 тис. студентських тимчасових віз, 226 тис. віз вихідного дня, 127 постійних робочих віз, 96 тис. тимчасових робочих віз («візи 457»), 61 тис. сімейних віз і 13 тис. гуманітарних віз. Таким чином, робочі іммігранти становлять 54% всіх іммігрантів до Австралії. А якщо розглядати додатково іноземних студентів як джерело тимчасових робітників, яким дозволено працювати в Австралії до 40 годин впродовж двох тижнів, а також які становлять значну частину робочої сили в роздрібній торгівлі та гостинному секторі, то можна сказати, що робочі мігранти становлять всі 90% іммігрантів до Австралії.

Науковці [2] зазначають, що саме іммігранти спростили та прискорили перехід Австралії від індустріальної економіки до економіки, орієнтованої на послуги. Іммігранти забезпечили інноваційну допомогу австралійським підприємствам в умовах пожвавлення глобальної конкуренції та технологічних змін. Іммігранти позитивно впливають на зайнятість і зростання заробітної плати в межах Австралії, створюючи нові підприємства [3, с. 14]. Окрім того, трудові іммігранти, як правило, мають більший досвід і професіоналізм, аніж австралійці.

Серед галузей, в які залучена праця тимчасових мігрантів в Австралії, виділяються послуги, пов'язані з харчуванням, гостинністю, роздрібною торгівлею та садівництвом. Відповідно до досліджень [3, с. 9] в сферу послуг в 2015 році спрямовувались 90,8% всіх трудових іммігрантів, що становить більше 38 тис. осіб при населенні 22 млн. осіб і загальній кількості іммігрантів 223,7 тисячі осіб (225,8 тис. в 2016 році [4]). Найбільша частина іммігрантів традиційно має походження з Великобританії (1,198 млн. осіб в 2016 році [5]). За ними йдуть іммігранти з Нової Зеландії (607 тис. осіб), Китаю (526 тис. осіб), Індії (468 тис. осіб), Філіппін (246 тис. осіб), В'єтнаму (236 тис. осіб), Італії (194 тис. осіб), ЮАР (181 тис. осіб), Малайзії (166 тис. осіб), Німеччини (124 тис. осіб).

Водночас емігрували з Австралії на 2015 рік всього 4% населення, з яких на тимчасовій основі – 89 тис., а на строк більше року – 74 тис. осіб [3, с. 11]. Більша частина емігрантів є високоосвіченими спеціалістами інформаційних технологій, інженерами на науковцями.

Якщо інтерпретувати економічні переваги, які привносять іммігранти в розвиток Австралії, за дослідженнями [6–7] на ринок послуг Австралії, то можна зазначити, що крапками перетину іммігрантів і ринку послуг Австралії є:

- зростання попиту на послуги національного ринку, бо самі іммігранти стають споживачами;

- іммігранти розширюють межі національного ринку послуг, створюючи нові підприємства, привносячи досвід та технології країни їх походження;

- заповнюють вакантні робочі місця сфери послуг, що збільшує продуктивність підприємств і галузі загалом;

- стимулюють експорт послуг, знаходячи нові ринки, нових іноземних споживачів;

- стимулюють зростання заробітних плат в галузі, відповідно, збільшуючи споживчі можливості населення Австралії;

- знижують, з одного боку, попит на одні державні послуги (соціальну допомогу тощо), що зменшує тиск на державний бюджет, і збільшують, з іншого боку, попит на інші державні послуги, поповнюючи бюджет держави.

Аналіз ринку послуг Австралії [8, с. 33–36] свідчить про те, що в 2015–2016 роках його обсяг становив 1 015,1 млрд. дол. США (72,5% всіх галузей країни), він забезпечував 61,1% ВВП, тут працювали 9,4 млн. осіб (78,9% всіх зайнятих). Найбільший обсяг додаткової вартості забезпечував підсектор фінансових і страхових послуг (142,5 млрд. дол. США), хоча тут працювали лише 431,1 тис. осіб. Найбільша зайнятість в секторі послуг сконцентрована в охороні здоров'я та соціальної допомоги – 1,5 млн. осіб (112,3 млрд. дол. США).

Водночас експорт послуг становить менше 20% всього експорту Австралії [9] – 57 млрд. дол. США в 2013–2014 роках. Найбільшою експортною сервісною підгалуззю є міжнародні освітні послуги, обсяг яких в 2015 році дорівнював 19,8 млрд. дол. США. Лівова частина іноземних студентів до Австралії приїжджають з Азії, особливо Китаю. Наступними за обсягом експорту є приватні туристичні послуги – 16,5 млрд. дол. США.

Загалом в науковій літературі вплив мігрантів на розвиток ринку послуг Австралії не знайшов повноцінного висвітлення. З дослідження впливу іммігрантів на ринок послуг з охорони здоров'я і соціального забезпечення, проведе-

ного в 2011 році [10, с. 16], можна відзначити наявність ефекту «здорового мігранта», який через свій вік і більшою мірою добрий стан здоров'я, особливо що стосується трудових іммігрантів, дуже мало користується такого роду послугами.

Кількісно виявити рівень впливу трудової міграції на функціонування австралійського ринку послуг можна за допомогою використання математичного апарату, зокрема методу регресійно-кореляційного аналізу. Оберемо три підсектори (фінансові і страхові, туристичні, транспортні послуги) і визначимо, яка залежність існує між ними і переказами іммігрантів та емігрантів, їх кількостями, а також як впливає безробіття на ці послуги. Відповідно, на базі статистичних даних [11–12] і вибірки 2000–2016 років побудуємо три однотипні моделі з незалежними змінними: отримані грошові перекази емігрантів (X_1), надіслані грошові перекази іммігрантів (X_2), кількість емігрантів (X_3), кількість іммігрантів (X_4) та рівень безробіття у країні (X_5), а також незалежними змінними: частки фінансових послуг у ВВП країни (Y_1), транспортних послуг (Y_2), туристичних послуг (Y_3).

Після проведення регресійного аналізу, значимі моделі мають такий вигляд (табл. 1).

За оцінкою статистичних результатів моделі номер 1 було виявлено, що всі незалежні змінні мають значний вплив на залежну змінну (фінансові послуги у ВВП Австралії), а за критерієм Ст'юдента всі незалежні змінні є значимими з довірчою ймовірністю 99%. Показник R-квадрату є близьким до одиниці і становить 0,991%, що свідчить про статистичну якість цієї моделі.

Робимо висновок, що пряма та найсильніша залежність існує між часткою фінансових послуг у ВВП Австралії та кількістю отриманих грошових переказів, тобто перекази мешканців Австралії, що працюють за кордоном, стимулюють розвиток фінансової системи країни. Прямий зв'язок також існує між залежною змінною та кількістю іммігрантів і рівнем безробіття у країні. Негативно на розвиток ринку фінансових і страхових послуг Австралії впливають надіслані грошові перекази і кількість емігрантів. Це пояснюється тим, що після виїзду за кордон споживання емігрантів фінансовими

послугами на батьківщині, відповідно, зменшується, і на кожного додаткового емігранта за інших незмінних умов частка фінансових послуг знижується на 0,014. Перекази іммігрантів мають більш сильний негативний вплив, що може бути пояснено тим, що капітал у вигляді заробітної платні вивозиться за кордон і в дуже малій пропорції спрямовується до національної фінансової системи Австралії.

Згідно з оцінкою статистичних результатів другої моделі було виявлено, що всі незалежні змінні мають вагомий вплив на залежну змінну (транспортні послуги у ВВП Австралії) і за критерієм Ст'юдента є значимими з довірчою ймовірністю 99%. Показник R-квадрату становить 0,968%. В цій моделі спостерігається пряма залежність між часткою транспортних послуг у ВВП Австралії та надісланими грошовими переказами, кількістю іммігрантів та емігрантів. Зворотний зв'язок виявлено між залежною змінною та отриманими грошовими переказами й рівнем безробіття у країні. Така тенденція може бути пов'язана зі схильністю австралійців, які отримують перекази із-за кордону, вести більш пасивний спосіб життя. Наявність позитивного впливу на розвиток транспортних послуг кількості іммігрантів є логічною, бо вони збільшують попит на транспортні послуги, знаходячись на території Австралії. Позитивний зв'язок з кількістю емігрантів може пояснюватися більшою мірою короточасною спрямованістю і значною кількістю руху емігрантів та їх сімей, що збільшує попит на транспортні послуги. А ось перекази іммігрантів можуть повертатися в країну у вигляді інвестицій у транспортну систему Австралії, що й пояснює позитивний вплив цього показника.

За оцінкою статистичних результатів останньої моделі виявлено, що всі незалежні змінні мають значний вплив на залежну змінну (туристичні послуги у ВВП Австралії), а також за критерієм Ст'юдента є значимими з довірчою ймовірністю 99%. Показник R-квадрату для моделі (3) становить 0,980%.

На основі результатів аналізу робимо висновок, що прямий та найсуттєвіший вплив на розвиток ринку туристичних послуг в Австралії має кількість отриманих грошових переказів, що під-

Таблиця 1

Моделі впливу міграції на ринок послуг Австралії

Формула
$Y_1 = 0,922X_1 - 0,214X_2 - 0,014X_3 + 0,299X_4 + 0,029X_5$ (1)
$Y_2 = -0,165X_1 + 0,812X_2 + 0,289X_3 + 0,078X_4 - 0,013X_5$ (2)
$Y_3 = 0,803X_1 + 0,23X_2 - 0,571X_3 + 0,406X_4 + 0,033X_5$ (3)

Джерело: складено авторами на базі [11–12]

тверджує тезу про схильність австралійців, які отримують перекази, менше працювати і більше відпочивати. Прямий зв'язок також виявлено між залежною змінною та кількістю іммігрантів, надісланими грошовими переказами та рівнем безробіття. Щодо зв'язку з безробіттям, то тут скоріше з'являється більше вільного часу на споживання туристичних послуг, а іммігранти можуть збільшувати як власне споживання туристичних послуг, заохочувати своїх близьких та знайомих подорожувати Австралією, так і з боку пропозиції туристичних послуг своїм досвідом і працею покращувати їх якість. Зворотна залежність існує між часткою туристичних послуг у ВВП країни та кількістю емігрантів, тобто австралійці, що виїжджають за кордон, зменшують власний попит на туристичні послуги.

Водночас самі коефіцієнти по всіх моделях є меншими за одиницю, що, відповідно, дає змогу говорити про опосередкований їх вплив на розвиток ринку послуг Австралії і наявність інших найбільш вагомих факторів.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, ми можемо зауважити, що потоки трудових мігрантів виявляють певний вплив на ринок послуг Австралії. На всі види послуг безперечний позитивний вплив здійснює кількість мігрантів. Інші ж прояви міграції по-різному впливають на кожну окрему підгалузь послуг. За допомогою проведеного регресійного аналізу було виявлено, що найсуттєвіше розвиток ринку фінансових, транспортних та туристичних послуг стимулює кількість грошових переказів, що надходять до країни; це додаткові фінансові ресурси, які сприяють фінансовому піднесенню Австралії та розширюють туристичний сектор економіки країни. Істотним показником також можна вважати кількість іммігрантів, які приїжджають до Австралії, адже вони є потоком кваліфікованої робочої сили, яка сприяє розвитку сфери фінансів і забезпечує її необхідними трудовими ресурсами, а для сфери транспорту та туризму вона є осередком потенційних клієнтів.

Список використаних джерел:

1. Войнова Є.І. Сервісна класифікація країн світу / Є.І. Войнова // Вісник ВІЕМ. – 2015. – Вип. 13. – С. 73–79. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://viem.edu.ua/wp-content/uploads/2014/12/%D0%92%D1%96%D1%81%D0%BD%D0%B8%D0%BA-131.pdf>.
2. Wright C.F. Australia is at risk of losing migrants who are vital to the health of our economy / C.F. Wright, S. Clibborn // The Conversation. – 21.10.2016. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://theconversation.com/australia-is-at-risk-of-losing-migrants-who-are-vital-to-the-health-of-our-economy-67455>.
3. Economic migration and Australia in the 21st century / [C.F. Wright, S. Clibborn, N. Piper, N. Cini] // Lowy institute for international policy. – October 2016. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.lowyinstitute.org/sites/default/files/wright_et_al_economic_migration_and_australia_in_the_21st_century_0_0.pdf.
4. Australia. International Migration Outlook. – 2017. – № 41. – 366 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/international-migration-outlook-2017_migr_outlook-2017-en.
5. Migration, Australia, 2015–2016 // Australian bureau of statistic. – 30.03.2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.abs.gov.au/ausstats/abs@.nsf/mf/3412.0>.
6. Encina C. The Economic, Social and Cultural impacts of Migration in Australia / C. Encina, Y. Santalucia // NSW SLASA, Submission 111. – 2012. – 10 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aphref.aph.gov.au-house-committee-mig-multiculturalism-subs-sub111.pdf>.
7. The economic impact of migration / Migration Council Australia. – 2016. – 46 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://migrationcouncil.org.au/wp-content/uploads/2016/06/2015_EIOM.pdf.
8. Australia industry report 2016. Chapter 2 / Department of Industry, Innovation and Science of Australia. – 2017. – 41 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.industry.gov.au/Office-of-the-Chief-Economist/Publications/AustralianIndustryReport/assets/Australian-Industry-Report-2016-Chapter-2.pdf>.
9. Barriers to Services Exports. – Australian government Productivity Commission Issues paper. – April 2015. – 27 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ombudsman.gov.au/_data/assets/pdf_file/0023/24467/issues_paper_se.pdf.
10. Impact of migration on the consumption of education and children's services and the consumption of health services, social care and social services / [A. George, P. Meadows, H. Metcalf, H. Rolfe] // NIESR. – December 2011. – 72 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://niesr.ac.uk/sites/default/files/publications/impact-of-migration.pdf>.
11. World Development Indicators // The World Bank. – 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.CD,NV.AGR.TOTL.ZS,NV.IND.TOTL.ZS,NV.MANF.ZS,NV.SRV.TETC.ZS#>.
12. Australia. International Migration Outlook // OECD. – 2017. – № 41. – 366 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/social-issues-migration-health/international-migration-outlook-2017_migr_outlook-2017-en.

Voinova E.I., Puhalska V.O.

THE ROLE OF LABOR MIGRANTS IN THE DEVELOPMENT OF THE AUSTRALIAN SERVICES MARKET

The article examines the peculiarities of the impact of labor migration on the development of the Australian services market and pays more attention to the subsectors of financial, transport and tourist services. In order to carry out a detailed analysis of this issue, three types of regression models were designed to measure the impact of indicators such as received remittances to the country and sent remittances from the country, the number of emigrants and immigrants, and the level of unemployment in the Australian services market. It is proved that for all types of services the indisputable positive effect is carried by the number of immigrants. Other manifestations of migration in different ways affect each individual sub-sector of services. It is found that Australia is a net importer of labor and the largest number of immigrants originates from the United Kingdom, New Zealand and China. The greatest influence on the development of the market of financial and tourist services is carried out by the transfer of Australian emigrants from abroad, and on the transport services – transfers of immigrants to their homeland.

The overall impact of migration on the development of the Australian services market is manifested in the growing demand for services of the national market, as immigrants become consumers themselves; immigrants extend the boundaries of the national service market, creating new enterprises, bringing experience and technology of their country of origin; immigrants fill vacancies in service spheres, which increases the productivity of enterprises and the industry as a whole; stimulating the export of services through new markets, new foreign consumers; they influence the increase of the consumer potential of the population of Australia through the growth of wages in the industry; they show the smaller demand for some public services (for example social assistance) in comparison with native population, which reduces the pressure on the state budget, and increase the demand for other state services increases, adding earnings to the state budget of Australia.

Key words: service market, labor migration, Australia, financial services, transport services, tourist services, remittances.

Яковченко В.С.аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету**ПІДВИЩЕННЯ ТРАНСПАРЕНТНОСТІ ІНСТИТУЦІЙНОЇ СИСТЕМИ
ЗЕД УКРАЇНИ ЧЕРЕЗ ЗАПРОВАДЖЕННЯ «ЄДИНОГО ВІКНА»**

У статті розглянуто теоретичні аспекти забезпечення ефективної і прозорої діяльності митних органів через запровадження «єдиного вікна». Визначено сутність «єдиного вікна» як механізму спрощення і пришвидшення процедур зовнішньої торгівлі. Узагальнено принципи побудови повнофункціонального «єдиного вікна» для забезпечення безперервного міжнародного руху товарів і послуг. Проаналізовано сучасні підходи та критерії Світової організації торгівлі до ефективного функціонування механізму «єдиного вікна» на національному і наднаціональному рівнях. Окреслено положення Угоди СОТ про спрощення процедур торгівлі (УСПТ) в частині запровадження механізму «єдиного вікна». Досліджено стан та проблеми забезпечення належного рівня прозорості інституційної системи ЗЕД України в контексті функціонування вітчизняного «єдиного вікна». Окреслено шляхи удосконалення практики функціонування механізму «єдиного вікна» в Україні.

Ключові слова: єдине вікно, прозорість, СОТ, спрощення процедур торгівлі, зовнішньоторгівельна політика, митниця.

В статье рассмотрены теоретические аспекты обеспечения эффективной и прозрачной деятельности таможенных органов путем введения «единого окна». Определена сущность «единого окна» как механизма упрощения и ускорения процедур внешней торговли. Обобщены принципы построения полнофункционального «единого окна» для обеспечения бесперебойного международного движения товаров и услуг. Проанализированы современные подходы и критерии Всемирной торговой организации к эффективному функционированию механизма «единого окна» на национальном и наднациональном уровне. Определены положения Соглашения ВТО об упрощении процедур торговли (СУПТ) в части введения механизма «единого окна». Исследовано состояние и проблемы обеспечения надлежащего уровня прозрачности институциональной системы ВЭД Украины в контексте функционирования отечественного «единого окна». Определены направления по совершенствованию практики функционирования механизма «единого окна» в Украине.

Ключевые слова: единое окно, прозорість, ВТО, упрощення процедур торгівлі, зовнішньоторгівельна політика, таможня.

Постановка проблеми. Спричинена вкрай непрозорою діяльністю митних служб надмірна обтяжливість процедур зовнішньої торгівлі залишається одним з найбільш стримуючих факторів розвитку експортного потенціалу України. Про це свідчать як позиції нашої держави в міжнародних рейтингах, так і результати опитування представників вітчизняного бізнесу. Так, у рейтингу глобальної конкурентоспроможності 2016–2017 рр. за індикатором «Тягар митних процедур» Україна посіла 130 місце зі 138 [1]. Непомірно великі витрати часу на перетин продукцією кордону, значна кількість бюрократичних перепон на шляху митного очищення, низький рівень координації в діяльності дозвільних служб, корумпованість органів контролю за здійсненням ЗЕД мають наслідком істотні обсяги транзакційних витрат в зовнішній торгівлі України порівняно з більшістю інших країн світу, що згубно впливає на формування конкурентних

переваг вітчизняних експортерів на міжнародних ринках.

Опитування українських підприємств-суб'єктів ЗЕД, проведене фахівцями Інституту економічних досліджень в рамках «Торговельна політика і практика в Україні» у 2015 р. засвідчило, що надто обтяжлива процедура експорту з боку вітчизняних митних служб є однією з головних причин припинення експортної діяльності та/або відмови від планів виходити на зовнішні ринки для бізнесу в Україні (рис. 1).

Як видно, непомірна обтяжливість процедур експорту слугує причиною для припинення зовнішніх поставок для 23% вітчизняних бізнесменів, ще для 19% вона слугує підставою навіть не розглядати можливості виходу на глобальні ринки. Характерно, що для малих і середніх підприємств (МСП) даний показник є ще вищим: в розрізі величини бізнесу на обтяжливість митних процедур вказали 19,8%



Рис. 1. Головні причини припинення експорту та відмови виходити на зовнішні ринки для українського бізнесу

Джерело: [2]

малих, 16,1% середніх підприємств і лише 11,1% великих компаній [3, с. 29].

Міжнародний досвід засвідчує, що одним з найефективніших механізмів зменшення тягаря митних процедур і підвищення рівня прозорості в діяльності відповідних контролюючих органів є запровадження інституту «єдиного вікна». Відтак ситуація, що склалася в Україні, обумовлює значну актуальність дослідження сучасних особливостей і підходів до функціонування «єдиних вікон» в розвинутих країнах світу та заходів із запровадження відповідної практики у вітчизняних реаліях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню створення в Україні «єдиного вікна» в системі регулювання зовнішньоекономічної діяльності присвячено наукові публікації низки заслужених вітчизняних вчених, таких як О.П. Федотов [4; 5], В.В. Суворов [6], А.М. Романенко [7], О.І. Платонов [8] та ін. Віддаючи належне існуючим напрацюванням науковців з цієї проблематики, слід зазначити, що вони стосуються діяльності «єдиного вікна» насамперед у правовій площині і недостатньо мірою висвітлюють взаємозв'язок по лінії «єдине вікно» – прозорість інституційної системи ЗЕД – активізація міжнародного руху товарів і послуг». Актуальність висвітлення вищевказаної проблематики саме в такому контексті обумовлює необхідність проведення подальших досліджень.

Мета статті – визначити сучасні особливості та вимоги до запровадження «єдиного вікна» як механізму підвищення прозорості інституційного середовища регулювання міжнародної торгівлі та сформулювати рекомендації для організації ефективної роботи повнофункціонального «єдиного вікна» у вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження.

За своєю сутністю «єдине вікно» є електронною базою даних, до якої суб'єктами ЗЕД у стандартизованій формі подається інформація, передбачена регуляторним середовищем для проходження митних формальностей при імпорті, експорті чи транзиті. Таким чином, втілення системи «єдиного вікна» допомагає розв'язати ключову проблему для спрощення процедур торгівлі, пов'язану з подачею значної кількості документів з повто-

рюваними даними, тільки один раз, в один пункт прийому і в стандартному форматі.

За відсутності «єдиного вікна» підприємства, які ведуть міжнародний бізнес, змушені надавати необхідну документацію різним контролюючим органам у сфері зовнішньої торгівлі, кожен з яких, як правило, керується власною методологією подачі інформації і процедурами її обробки. Ситуація значно ускладнюється, якщо при цьому деякі регуляторні органи приймають документацію у паперовій формі. Виникаюча у зв'язку з цим бюрократична тяганина стає обтяжливою для учасників ЗЕД, призводить до формування неадекватної системи контролю за зовнішньою торгівлею. Низька якість обробки відповідних даних також погіршує здатність системи державного управління розвивати інтеграцію економіки до глобального торговельного середовища.

«Єдине вікно» дозволяє сформувати ефективну систему обміну даними між суб'єктами ЗЕД і регуляторними органами, підвищивши прозорість у діяльності обох сторін. В країнах з низьким рівнем економічного розвитку «єдине вікно» дозволяє суттєво обмежити корупційні прояви в діяльності митних служб, а також пришвидшити (а отже, здешевити) міжнародних рух товарів і послуг. Наприклад, першою країною, що запровадила «єдине вікно» у сучасному розумінні, був Сінгапур, який у 1989 р. створив єдину базу даних для 35 урядових структур, пов'язаних з регулюванням ЗЕД. За оцінками сінгапурської митниці, у 2012 р. урядові затрати на стягнення кожного долара ввізного мита склали всього 1,15 цента, що в результаті зменшило вартість державних послуг у сфері ЗЕД на 98,9% [9, с. 17].

Отже, система «єдиного вікна» дає чіткі вигоди як для органів державного контролю,

так і для міжнародного бізнесу: підприємства-суб'єкти ЗЕД готують і подають необхідні документи один раз, в один пункт і в стандартизованому вигляді, що призводить до зниження транзакційних витрат, більш швидкого митного очищення товарів, передбачуваного та ефективного застосування відповідних нормативних вимог; контролюючі органи набувають можливості ефективніше розподіляти ресурси і розраховувати на суттєвіші надходження податків і зборів, а також очікувати на більше сприяння зі сторони бізнесу. На додачу, завчасна подача інформації у стандартному і транспарентному вигляді має наслідком посилення безпеки транскордонних потоків на основі кращої інформованості та аналізу ризиків [10]. У кінцевому підсумку, «єдине вікно» забезпечує більшу прозорість при збиранні інформації про торговельні потоки і менший рівень корупції.

Запорукою побудови ефективної системи «єдиного вікна» є формування якісної законодавчої бази з урахуванням міжнародних стандартів, застосування передових систем обробки інформації та забезпечення злаго-

дженої співпраці між усіма зацікавленими сторонами в публічному та приватному секторах. Загальні принципи і механізм взаємодії ключових учасників системи «єдиного вікна» відображені на рис. 2.

Новітнім інструментом в системі міжнародного торгового права, який визначає вимоги до практики запровадження «єдиного вікна» та критерії оцінки його ефективності, є Угода СОТ про спрощення процедур торгівлі, підписана за результатами ІХ Міністерської конференції СОТ, у грудні 2013 р. Відповідно до пункту 4 Статті 10 Угоди «Формальності, пов'язані з імпортуванням, експортуванням і транзитом» члени СОТ мають «прагнути створити, або підтримувати наявну систему «єдиного вікна», що дозволяє учасникам ЗЕД надавати відповідним органам, або відомствам, документацію та/або необхідні дані для ввезення, вивезення, або транзиту, товарів через єдиний перепускний канал». Крім того, вони «повинні повідомити заснований Угодою Комітет зі спрощення процедур торгівлі про деталі роботи «єдиного вікна», і, в міру можливості,



Рис. 2. Принципи забезпечення роботи повнофункціонального «єдиного вікна» у сфері зовнішньоекономічної діяльності

Джерело: [12]

використовувати інформаційні технології для підтримки його функціонування" [11].

Важливим міжнародним документом, який визначає ключові фактори становлення «єдиного вікна» для здійснення імпорتنих/експортних процедур і формальностей є Рекомендації Європейської економічної комісії ООН [13]. В них «єдине вікно» розглядається як поєднання логістичних та формальних процесів, що є оптимальним для міжнародної торгівлі. У цьому документі, наприклад, виокремлюються два підтипи «єдиного вікна»: «єдине вікно» формальностей, де задіяні інформаційні системи державних органів, та «єдине вікно» логістики, в якому використано інформаційні системи морських та річкових портів, аеропортів, наземних перевезень і мультимодальних операторів. Таким чином, йдеться про поєднання різних інформаційних систем, що застосовуються у міжнародній торгівлі.

Розглядаючи системи класифікації «єдиних вікон» у сфері ЗЕД, необхідно також принципово зауважити, що існують різні підходи і стадії запровадження механізму єдиного вікна, не всі з яких мають потенціал належної інтенсифікації зовнішньоторговельних зв'язків (рис. 3).

Початковим прототипом «єдиного вікна» є його запровадження, що охоплює виключно митні органи. Таким чином, формується основа для автоматизації та спрощення роботи суб'єктів ЗЕД з митницею. Однак такі «єдині вікна» не охоплюють ширше коло урядових структур, регламентуючі рішення яких здатні впливати на динаміку зовнішньої торгівлі. Зокрема, це стосується органів, відповідальних за технічні стандарти, вимоги до якості й безпечності продукції тощо, тому система спрощення процедур залишається неповною.

Більш досконалим способом організації даної системи є запровадження національного «єдиного вікна», що залучатиме як митні органи, такі й інші пов'язані урядові інстанції, створюючи єдину платформу для обміну відповідною інформацією між суб'єктами ЗЕД та урядом. Масштаби залучення економічних агентів у такі системи єдиного вікна різняться залежно від країн. Зокрема, в деяких країнах світу національні єдині вікна охоплюють навіть документацію бірж та комерційних банків. Рисунок 2 відображає принципи та організацію роботи саме повнофункціонального «єдиного вікна» на національному рівні.

Найбільш розвинутою формою «єдиного вікна» є регіональне «єдине вікно», яке виходить за межі національних кордонів та поєднує відповідні системи різних країн. Система «єдиного вікна» представляє великий інтерес для ряду регіональних співтовариств. Так, Асоціація держав Південно-Східної Азії визначила національне «єдине вікно» як перший крок до регіонального «єдиного вікна», яке буде використовуватися всіма 10 країнами – членами асоціації. Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво (АТЕС) планує запровадити своє «єдине вікно» для всіх країн-членів протягом кількох років.

Очевидно, що для забезпечення належного спрощення процедур торгівлі з метою інтеграції до глобального ринку товарів та послуг, в Україні слід сформувати «єдине вікно» щонайменше національного рівня, а також розпочати переговори з основними й потенційними торговельними партнерами (насамперед з країнами Євросоюзу) щодо створення регіонального «єдиного вікна». Наразі основним досягненням України на шляху запровадження

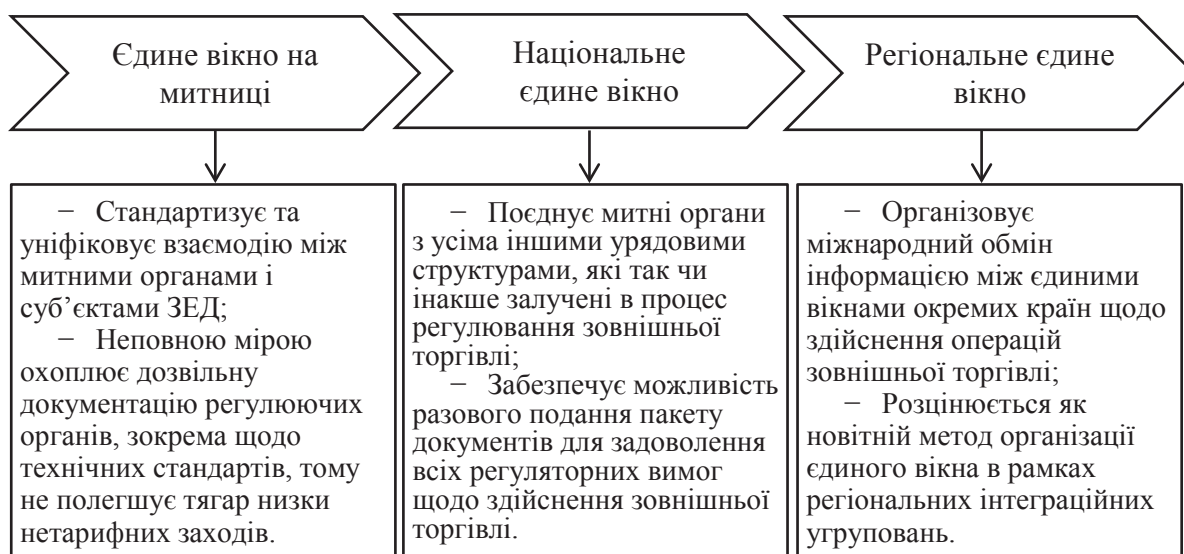


Рис. 3. Стадії запровадження системи єдиного вікна

Укладено автором. Джерело: [14, с. 11]

власного «єдиного вікна» є реалізація проекту «Єдине вікно – локальне рішення» в зоні діяльності Південної митниці та портів Одеської області, в рамках якого досягнуто відчутних успіхів у забезпеченні транспарентності процедур зовнішньої торгівлі товарами і послугами [15, с. 71]. З однієї сторони, це створило прецедент для поширення відповідної регіональної практики на національному рівні, однак очевидно, що існуючих досягнень недостатньо навіть для формування повноцінного «єдиного вікна» на рівні Державної митної служби, не кажучи вже про загальнонаціональний та регіональний рівні.

Частковість і вибірковість у запровадженні механізму «єдиного вікна» у вітчизняній сфері ЗЕД суттєво зменшує ефективність його функціонування та залишає низку гострих питань щодо здійснення експортно-імпорتنих операцій, тому існуючих напрацювань не вистачає для віднесення України до переліку країн, які мають «єдине вікно» за критеріями норм СОТ. Сучасна українська практика організації експортно-імпорتنих операцій з боку уповноважених державних органів є надзвичайно далекою від мети, поставленої в УСПТ, Рекомендаціях ЄЕК ООН, Міжнародній конвенції про спрощення процедур торгівлі та інших міжнародних документів, які регулюють функціонування механізму «єдиного вікна».

Впровадження «єдиного вікна» в Україні потребує ґрунтовної зміни системи документообігу. При цьому одним з найбільш складних завдань є перехід з поняття «обіг документів» до поняття «обіг інформації». Аналізуючи в цілому переміщення вантажів через митний кордон України, доцільно скасувати наявність певних еволюційних зрушень щодо впровадження окремих електронних документів й інших видів

перевезень товарів, зокрема, залізницею. Загалом проблеми, що виникають на практиці при реалізації проекту єдиного вікна в нашій державі, насамперед стосуються інформації, яка супроводжує товар [16]. Наразі українські контролюючі органи не можуть повною мірою приймати таку інформацію в електронному вигляді. Крім того, законодавчо не врегульовано її правовий статус та не змінено відповідні процедури, які стосуються форми подання електронної інформації.

Висновки з проведеного дослідження. Обтяжливість митних процедур досі залишається вагомим стримуючим фактором на шляху розвитку експортного потенціалу України. «Єдине вікно» являє собою механізм централізованої зборки й обробки стандартизованого потоку інформації при митному очищенні товарів і послуг в міжнародній торгівлі, що дозволяє підвищити як ефективність міжнародного бізнесу через зменшення тягаря митних процедур і транзакційних витрат, так і ефективність державного управління ЗЕД завдяки забезпеченню більш транспарентного й організованого функціонування відповідного інституційного середовища. Сучасна практика і стандарти міжнародних організацій з побудови повнофункціонального «єдиного вікна» виходять далеко за межі організації ефективної роботи митниці, а й охоплюють транспортно-логістичну сферу та всі контролюючі органи, які так чи інакше впливають на умови зовнішньої торгівлі. Україні найближчим часом належить здійснити істотну й об'ємну роботу з упровадження системи «єдиного вікна» на національному рівні, яка потребуватиме значної активізації відповідних зусиль з боку всіх причетних урядових структур у тісній співпраці з представниками бізнесу та міжнародних економічних організацій.

Список використаних джерел:

1. Global Competitiveness Index: Country/Economy Profiles / World Economic Forum [Electronic resource]. – Mode of access: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index/country-profiles/#economy=UKR>.
2. Умова та перешкоди для експорту: точка зору малих, середніх та великих підприємств України / ІЕД, МЕРТ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Files/GetFile?lang=uk-UA&filed=f7dfb11d-0761-4952-8a13-eaead57b6760>.
3. Біла книга. Як реалізувати експортний потенціал України за умов глобалізації: пропозиції щодо політики сприяння розвитку українського експорту / І.В. Бураковський, В.М. Мовчан та ін. – К.: ІЕД, 2016. – 50 с.
4. Федотов О.П. Концепція здійснення державної митної справи в площині організації митного оформлення за принципом «єдиного вікна» / О.П. Федотов // Митна справа. – 2015. – № 3. – С. 28–44.
5. Федотов О.П. Єдине вікно – локальне рішення / О.П. Федотов // Молодий вчений. – 2016. – № 2. – С. 217–220.
6. Суворов В.В. Удосконалення системи митного контролю в Україні в контексті концепції «єдиного вікна» / В.В. Суворов // Вісник Академії митної служби України. Сер.: Економіка. – 2009. – № 2. – С. 132–140.
7. Романенко А.М. Роль механізму «єдиного вікна» у забезпеченні спрощення процедур міжнародної торгівлі / А.М. Романенко // Наукові праці МАУП. – 2014. – Вип. 42. – С. 223–228.

8. Платонов О.І. Практика «єдиного вікна» у міжнародній торгівлі / О.І. Платонов // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2013. – № 4. – С. 37–47.
9. Hanouz M.D. The Global Enabling Trade Report 2014 / M.D. Hanouz, T. Geiger, S. Doherty; World Economic Forum. – Geneva: WEF, 2014. – 341 p.
10. Апостолов М. “Единое окно”: ключевой инструмент упрощения процедур торговли и надлежащего управления / М. Апостолов // Транспорт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://transport-journal.com/komentarii-obzori/edynoe-okno-klyuchевой-ynstrument-uproschenyya-protse-dur-torhovly-y-nadlezhascheho-upravlenyya>.
11. Співробітництва з СОТ: Текст Угоди про спрощення процедур торгівлі / Офіційний веб-сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Detail?lang=uk-UA&id=4e6dcfc6-25d5-4364-80ff-994afd1b4572&title=TekstUgodiProSproschenniaProtse-durTorgivli>.
12. Trade Facilitation and the Single Window: Key Factors in Establishing Single Windows for Handling Import/Export Procedures and Formalities / United Nations Economic and Social Commission for Western Asia [Electronic resource]. – Mode of access: <https://www.unescwa.org/publications/key-factors-establishing-single-windows-handling-importexport-procedures-and>.
13. Trade Facilitation: The Challenges for Trade and Development / United Nations Economic Commission for Europe [Electronic Resource]. – Mode of access: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/cefact/publica/ece_trade_299.pdf.
14. Enabling Trade: Catalyzing Trade Facilitation Agreement Implementation in Brazil / World Economic Forum, International Trade Centre. – Geneva: WEF, 2015. – 28 p.
15. Гужва І.Ю. Україна в глобальній торгівлі: монографія / І.Ю. Гужва. – К.: Зовнішня торгівля, 2015. – 236 с.
16. Apostolov M. Assessment of the Readiness of Ukraine to implement commitments arising from the WTO Trade Facilitation Agreement / M. Apostolov; UNECE Trade [Electronic Resource]. – Mode of access: <https://www.knteu.kiev.ua/file/MTc=/e2bd7f1928be5b437698a9ad113f7019.pdf>.

Yakovchenko V.S.

INCREASING THE TRANSPARENCY OF THE INSTITUTIONAL SYSTEM OF FOREIGN TRADE OF UKRAINE THROUGH THE INTRODUCTION OF «SINGLE WINDOW»

The article deals with the theoretical aspects of ensuring the efficient and transparent functioning of customs authorities through the introduction of a «single window». The essence of the «single window» as the mechanism of simplification and acceleration of foreign trade procedures is determined. The principles of creating a full-featured «single window» are generalized to ensure uninterrupted international movement of goods and services. The modern approaches and criteria of the World Trade Organization to the effective functioning of the «single window» mechanism at the national and supranational levels are analyzed. The provisions of the WTO Trade Facilitation Agreement (TFA) regarding the introduction of the «single window» mechanism are outlined. The problems of ensuring a proper level of transparency of the institutional system of foreign economic activity of Ukraine in the context of the functioning of the domestic «single window» are investigated. The ways of improving the practice of functioning of the «single window» mechanism in Ukraine are outlined.

Key words: single window, transparency, WTO, trade facilitation, foreign trade policy, customs.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 330:378.4

Антонова О.М.старший викладач кафедри фінансів,
обліку та фундаментальних економічних дисциплін
Національної академії управління**ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ОСВІТНЬОЇ СФЕРИ
В НОВИХ УМОВАХ ФІНАНСУВАННЯ**

У статті розглянуто питання економічної безпеки освіти як загалом, так і в закладах сфери вищої освіти в нових умовах фінансування зокрема. Визначено комплекс проблем забезпечення економічної безпеки навчальних закладів, а також запропоновано методичні рекомендації та практичні інструменти підвищення рівня економічної безпеки закладів сфери вищої освіти. Проведено класифікацію загроз економічній безпеці закладів сфери вищої освіти. Розглянуто механізм підвищення рівня економічної безпеки закладів сфери вищої освіти в нових умовах фінансування, а також розроблено рекомендації щодо впровадження цього механізму.

Ключові слова: сфера вищої освіти, економічна безпека закладів сфери вищої освіти, зовнішні і внутрішні загрози, конкурентоспроможність, фактори ризику.

В статье рассмотрены вопросы экономической безопасности образования как в целом, так и в заведениях сферы высшего образования в новых условиях финансирования в частности. Определен комплекс проблем обеспечения экономической безопасности учебных заведений, а также предложены методические рекомендации и практические инструменты повышения уровня экономической безопасности учреждений сферы высшего образования. Проведена классификация угроз экономической безопасности учреждений сферы высшего образования. Рассмотрен механизм повышения уровня экономической безопасности учреждений сферы высшего образования в новых условиях финансирования, а также разработаны рекомендации по внедрению этого механизма.

Ключевые слова: сфера высшего образования, экономическая безопасность учреждений сферы высшего образования, внешние и внутренние угрозы, конкурентоспособность, факторы риска.

Постановка проблеми. Структура фінансування закладів сфери вищої освіти в кожній країні і на кожному етапі соціально-економічного розвитку була різною і багато в чому залежала від потреб держави і суспільства, від особливостей економічної та політичної ситуації. Незважаючи на очевидну вигоду для сучасної держави від підвищення освітнього рівня населення, обсяг державного фінансування системи освіти багато в чому залежить від конкретних особливостей країни. В середньому в розвинених країнах частка витрат на освіту по всіх рівнях з державних джерел становить 4,21% до ВВП, з приватних джерел – 0,6%.

Від вирішення цієї проблеми багато в чому залежить вирішення питань економічної безпеки освіти як загалом, так і в навчальних закладах зокрема. Запровадження нового механізму фінансування навчальних закладів є частиною більш широкої реформи бюджетних установ в Україні. Логіка цієї реформи співзвучна з перетворенням, які протягом останніх 15 років здійснювалися в секторі державної освіти в про-

відних зарубіжних країнах. У більшості країн організації економічного співробітництва та розвитку реформи професійної освіти йшли по двох взаємозалежних напрямках:

1) інституційні перетворення – підвищення ступеня автономії, реалізація принципів корпоративного управління, зміцнення взаємин навчальних закладів із зовнішніми групами інтересів (державою, бізнесом, громадськістю);

2) зміни в механізмах, принципах та інструментах бюджетного фінансування – ув'язка обсягів фінансового забезпечення освітньої та науково-дослідної діяльності з результатами, збільшення ролі формульного фінансування і групових нормативів, розширення набору видів і джерел фінансування, зміна підходів до оплати навчання студентами тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні дослідники вважають, що початковою базою до виявлення та осмислення загальних економічних проблем в освіті послужили (зокрема, проблем, пов'язаних з економічною безпекою) насамперед роботи американських

і європейських макроекономістів – видатних вчених, які, зокрема, працювали під егідою ЮНЕСКО. До них зазвичай відносять Дж. Гелбрейта [11], Д. Істона [16], С. Кліса, Р. Акоффа [2] та інших вчених. Ці дослідники, зокрема, звернули увагу на різні аспекти взаємодії економічних і соціальних факторів, що впливають на освіту. Наприклад, ними було показано, що утворення необхідно вивчати на базі циклічних, нелінійних моделей. Але найголовніше, що так чи інакше економіка зростає з проблематикою безпеки, ризиків. Більш того, кожну дію інтелектуальної системи, яка орієнтує себе в потоці швидкозмінних знань, необхідно завжди перевіряти на можливість виникнення цілого поля небезпек і ризиків. Іншими словами, зарубіжна і вітчизняна наука стала надавати все більшого значення питанням економічної безпеки освіти і навчальних закладів [13].

Метою дослідження є механізм підвищення рівня економічної безпеки закладів сфери вищої освіти в нових умовах фінансування, а також розробка рекомендацій щодо впровадження цього механізму.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні розширення фінансово-господарської самостійності бюджетних вищих навчальних закладів пов'язується зі змінами в механізмах взаємодії державних органів з підвідомчими установами (перехід від кошторису до субсидій, поява планів та звітів про результати діяльності, надання ВНЗ більших прав у розпорядженні доходами тощо). Відбуваються перетворення, спрямовані на зміцнення залежності обсягів бюджетного фінансування від результатів діяльності закладів освітньої сфери і, отже, на підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів [7–9].

Економічна безпека закладів освітньої сфери – це функціонування економічної системи ВНЗ в рамках чинного законодавства, що забезпечує його незалежність, цілісність і сталий розвиток як соціально-ринкової системи, а також його захищеність від дії зовнішніх і внутрішніх загроз [10, с. 35]. Це визначення має такі переваги: по-перше, відображає прогресивний комплексний підхід до визначення фінансово-економічної безпеки, заснований на взаємозв'язку і доповненні функціонального та інституційного підходів (сталий розвиток економічної системи – захищеність); по-друге, визначає необхідні умови економічної безпеки ВНЗ, такі як незалежність, цілісність і дотримання норм законодавства; по-третє, враховує сучасні тенденції інноваційності розвитку ВНЗ з орієнтацією як на економічні, так і на соціальні цілі.

Економічна безпека навчального закладу формується в момент створення загальної кон-

цепції розвитку за рахунок усвідомлення можливих небезпек під час визначення бажаного його стану на основі:

- виявлення складу загроз та їх предметів;
- оцінки загроз за важливістю, часу настання;
- визначення очікуваних збитків;
- вироблення можливих способів усунення небезпек;
- оцінки витрат праці під час використання тих чи інших способів усунення небезпек [15].

Економічна безпека – поняття, що має багатовимірний і міжгалузевий характер, яке охоплює безмежний спектр об'єктів, властивостей, критеріїв. Наявні визначення економічної безпеки слід доповнити двома властивостями цієї категорії, які враховують особливості вищих навчальних закладів, а саме дотримання вимог законодавства, що визначають статус установи як навчального; дотримання принципу цілепокладання ВНЗ як соціально-ринкової системи. Недотримання першого положення тягне за собою загрозу втрати акредитації, отже, і статусу навчального закладу. Недотримання другої властивості створює небезпеку втрати конкурентоспроможності, отже, й економічної можливості забезпечення економічної безпеки.

Управління економічною безпекою закладів освітньої сфери має бути засноване на принципах інноваційного розвитку. Саме інноваційний розвиток, адаптований до зміни внутрішніх і зовнішніх факторів економічної системи, пов'язаний з її здатністю зберігати динамічну рівновагу, успішно реагувати за допомогою політичних, правових та інших механізмів на мінливі умови, зокрема ефективно долати кризові явища. Виявлення факторів ризику, небезпек і загроз – одне з найбільш важливих завдань забезпечення економічної безпеки в сфері освіти [14]. Як загрози економічній безпеці ВНЗ можна виділити конфлікт між навчальними та економічними цілями ВНЗ як соціального інституту.

Економічна безпека освіти характеризується, з одного боку, як сукупність економічних відносин, що дають змогу протистояти загрозам порушення рівноваги і стійкості траєкторій розвитку цієї динамічної системи, а з іншого боку, як процес, спрямований на створення умов для безперервного пристосування господарської діяльності, фінансово-економічного механізму закладів освіти до мінливих умов досягнення поставлених цілей.

Економічна безпека вищого навчального закладу виявляється в його здатності адекватно реагувати на загрози і порушення стабільності й рівноваги системи освіти, протиставляти цим загрозам своєчасну й ефективну перебудову

(реорганізацію, розвиток) структури та функціонування самої цієї системи. Економічна безпека вищого навчального закладу зводиться до економічної можливості реалізації його цілей і завдань. Йдеться про необхідні умови життєдіяльності (функціонування) і можливості реалізації найважливіших потреб суспільства (як поза навчальним закладом, так і всередині його).

Незважаючи на розмаїття загроз та критеріїв для їх класифікації, представлені в науковій літературі підходи до класифікації загроз фінансово-економічній безпеці ВНЗ не охоплюють собою всього спектру сучасних проблем, що перешкоджає створенню ефективного механізму з протидії та нейтралізації цих загроз [1; 5; 10; 15]. Під час розгляду видів загроз фінансово-економічній безпеці приділяється недостатня увага потенційним загрозам, тобто таким, які

можуть виникнути внаслідок зміни економічної системи ВНЗ. Навколишнє середовище сучасного вищого навчального закладу розвивається більш швидкими темпами, ніж інструментарій, за допомогою якого можна проводити управління економічною безпекою ВНЗ [14].

Особливого значення набуває прогнозування потенційних загроз економічній безпеці ВНЗ, які викликаються як змінами у зовнішньому середовищі ВНЗ, так і динамікою розвитку самого навчального закладу. Вищий навчальний заклад слід розглядати не як статичний господарюючий суб'єкт, а як заклад, що динамічно розвивається в умовах постійно мінливого зовнішнього середовища [17]. Виходячи з цього, потенційні загрози економічній безпеці вищого навчального закладу слід розглядати й аналізувати в рамках двох основних груп:

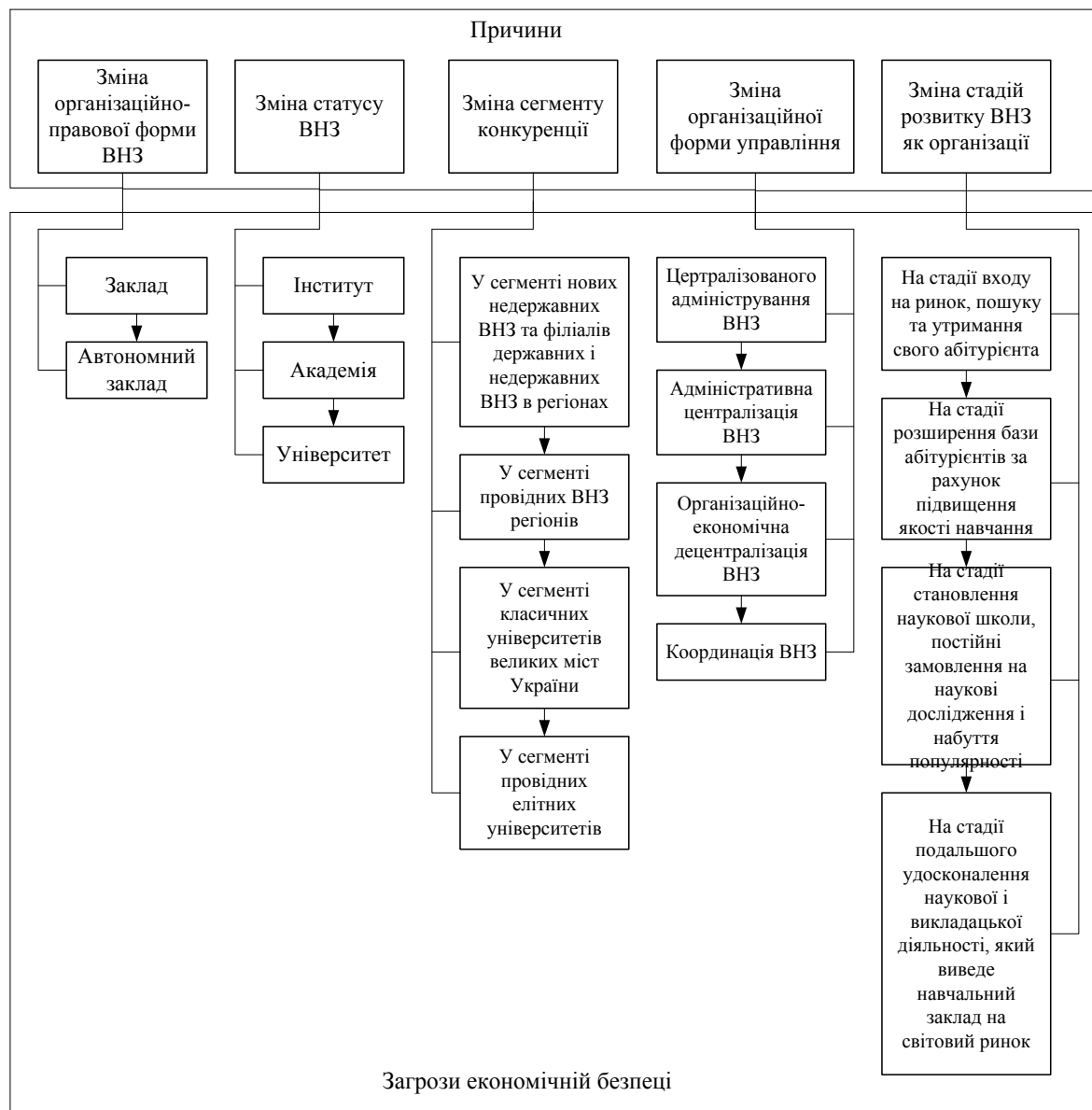


Рис. 1. Класифікація загроз економічній безпеці закладів освітньої сфери

Джерело: розробка автора

1) потенційні загрози, викликані змінами зовнішнього середовища функціонування ВНЗ в умовах статичності розвитку навчального закладу;

2) потенційні загрози, викликані розвитком ВНЗ і переходом його на новий щабель розвитку.

В рамках першої групи можна виділяти загрози, пов'язані зі зміною економічних, політичних, правових, соціальних, міжнародних та інших факторів, які впливають на діяльність закладів освітньої сфери. Як інструмент прогнозування змін зовнішнього середовища і виявлення викликаних цими змінами загроз для економічної безпеки ВНЗ вважаємо за можливе використання моніторингу зовнішнього середовища навчального закладу для виявлення кількісних і якісних змін факторів зовнішнього середовища і прогнозування майбутніх змін у системі управління ВНЗ.

Менш дослідженою проблемою з точки зору економічної безпеки ВНЗ є аналіз загроз, пов'язаних з розвитком навчального закладу та переходом економічної системи ВНЗ на новий рівень розвитку. Розвиток ВНЗ як соціально-економічної системи – це процес закономірного переходу управління з одного якісного рівня на інший, який забезпечує зростання конкурентних переваг. Здійснюючи свою діяльність, ВНЗ можуть підвищувати свій рівень. Проте перехід на нову стадію супроводжується змінами в структурі чинників і загроз економічній безпеці ВНЗ. Класифікація загроз економічній безпеці закладів освітньої сфери на основі виділення стадій, форм і напрямів розвитку навчального закладу представлена на рис. 1.

Стратегія економічної безпеки закладів освітньої сфери повинна бути заснована на знанні загроз свого рівня, тобто реальних загроз. При цьому загрози економічній безпеці наступного рівня є потенційними для університету, який прагне переходу на наступну стадію розвитку. За досягнення нового рівня потенційні загрози стають реальними. Кожному рівню відповідає певна система небезпек, яка відрізняється від інших такими аспектами: перелік загроз, ступінь небезпеки загроз фінансово-економічній безпеці, фактори економічної безпеки та їх порогові значення.

Ця класифікація дає змогу університету заздалегідь прогнозувати можливі загрози економічній безпеці, пов'язані з його переходом на нову стадію розвитку, що дасть можливість швидше адаптуватися системі управління навчальним закладом як з позицій вимог відповідної стадії розвитку, так і з позицій забезпечення економічної безпеки. Цілі функціонування механізму економічної безпеки навчального закладу залежать від етапу розвитку економіки та відповід-

ності цього етапу рівня економічної безпеки освітнього закладу. Подальший розвиток наведеної класифікації є встановленням конкретних загроз економічній безпеці для кожного рівня розвитку університету.

Багато дослідників проблем економічної безпеки господарюючих суб'єктів і освітніх установ, якщо не ототожнюють, то виділяють як ключовий фактор економічної безпеки конкурентоспроможність, що розглядається як об'єкт захисту господарюючого суб'єкта [12; 15; 17]. Насправді захист економічних інтересів і забезпечення економічної безпеки в умовах ринкових відносин здійснюються в динамічній обстановці конкуренції за прибуткове існування і розвиток [8; 9]. Функціонування будь-якого господарюючого суб'єкта в умовах ринкової економіки пов'язане з його конкурентоспроможністю. Останнім часом не є винятком і ВНЗ. Головним чинником, що впливає на функціонування освітньої установи, є ринок, який визначає відносини і взаємозалежність освітнього закладу і загальної економічної системи. Для вирішення завдань адаптації, виживання і розвитку в ринкових умовах у ВНЗ з'явилась потреба в забезпеченні конкурентоспроможності.

З позицій економічної безпеки висока конкурентоспроможність навчального закладу дає змогу:

- отримати великі порівняно з конкурентами фінансові ресурси за рахунок розширення платних послуг населенню;

- отримати додаткові фінансові ресурси з боку держави за рахунок надання більш якісних послуг та отримання додаткового державного замовлення;

- отримати додаткові фінансові ресурси від представників ринку праці за рахунок укладання контрактів на підготовку та перепідготовку фахівців для конкретних підприємств;

- мати можливість купувати на стадії вступу абітурієнтів більший обсяг людського капіталу за рахунок престижності навчання в більш конкурентоспроможному ВНЗ.

Одержувані додаткові фінансові ресурси є чинником посилення економічної безпеки закладів сфери вищої освіти як з точки зору можливості їх спрямування безпосередньо на потреби системи економічної безпеки закладів сфери вищої освіти, так і з позиції їх використання в освітньому процесі та зміцненні позиції ВНЗ на ринку освітніх послуг. Однак необхідно відзначити важливі особливості їхнього зіставлення, а точніше відмінності, на які до цього в наукових дослідженнях не зверталось уваги. Так, економічна безпека будь-якої організації є первинною по відношенню до її конкурентоспроможності. Тут йдеться про так звану

силову складову економічної безпеки ВНЗ, яка забезпечує [4]:

- фізичну безпеку співробітників, керівників і студентів університету (збереження їх життя і здоров'я від фізичних впливів);
- збереження майна університету від негативних впливів (безпека майна, цінностей, активів університету);
- захист інформаційних ресурсів університету від несанкціонованого доступу.

Для забезпечення переваги перед конкурентами в ресурсах для початку необхідно забезпечити збереження цих ресурсів. Забезпечення даних факторів функціонування ВНЗ ще не забезпечує його конкурентоспроможності, проте без них говорити про конкурентоспроможність неможливо. Вищий навчальний заклад може бути неконкурентоспроможним,

але для забезпечення можливості бути конкурентоспроможним необхідно забезпечити базис – захист персоналу і майна. Також необхідність мати додаткові ресурси внаслідок високої конкурентоспроможності ще не означає ефективного їх використання з урахуванням проблем забезпечення економічної безпеки вузу. В цьому випадку це надзвичайно важливий і суб'єктивний фактор, що залежить від керівників відомства загалом і від особистості керівника конкретного вищого навчального закладу зокрема. Крім того, слід відзначити і той факт, що зростання конкурентоспроможності веде до виникнення нових небезпек для ВНЗ.

Для підтвердження та підвищення конкурентоспроможності ВНЗ потрібна додаткова імобілізація фінансових резервів для залучення висококваліфікованих викладачів, підвищення

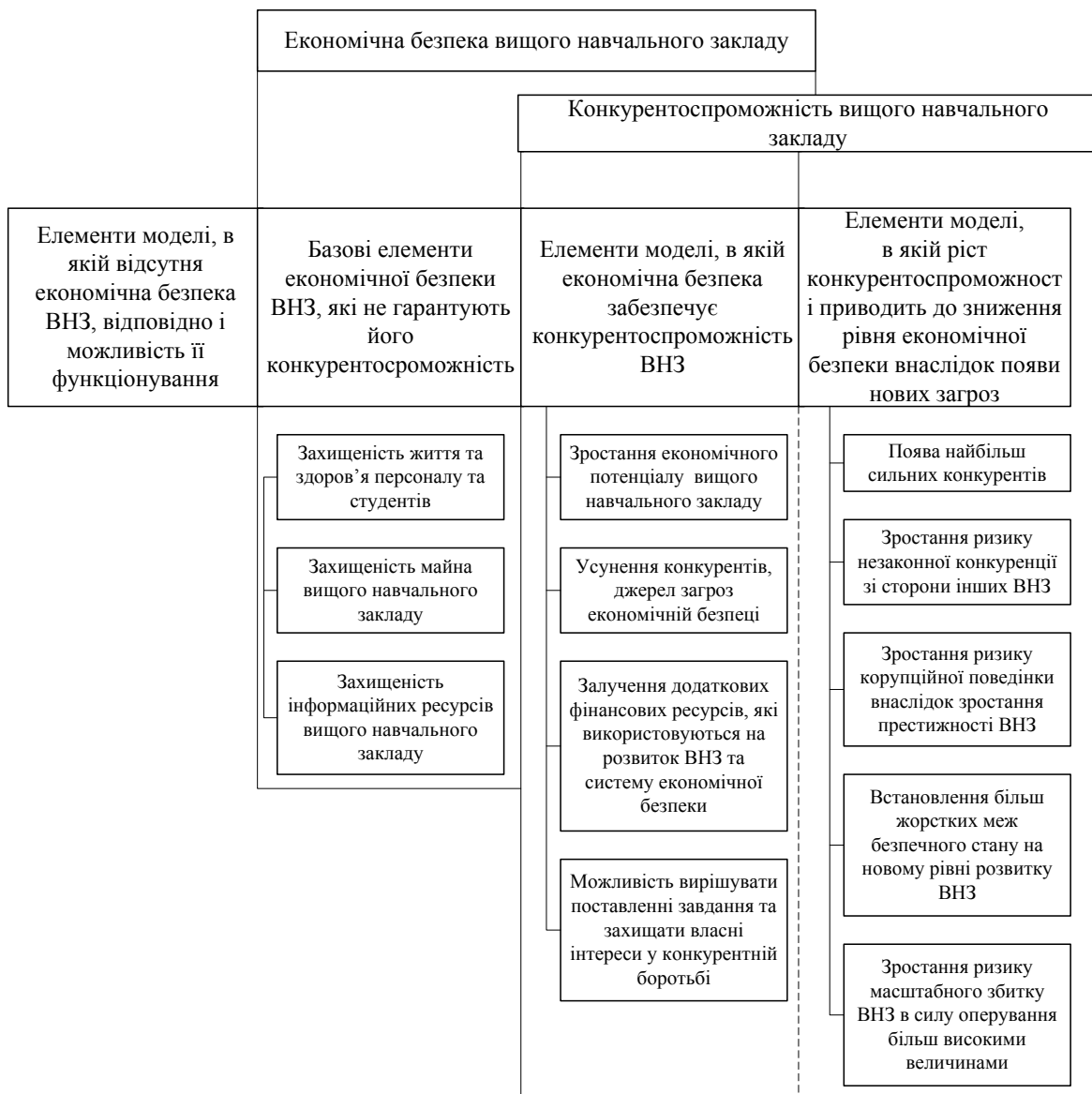


Рис. 2. Модель співвідношення економічної безпеки та конкурентоспроможності закладів сфери вищої освіти

Джерело: розробка автора

кваліфікації співробітників, вдосконалення матеріально-технічної бази, що знижує рівень фінансової стійкості і, відповідно, економічної безпеки освітнього закладу. Тому в такому ракурсі підвищення конкурентоспроможності та поліпшення фінансового стану є різноспрямованими (конфліктними) цілями розвитку університету. Дуже часто трапляється ситуація, коли підприємства з високим рівнем ринкової ефективності працюють на межі фінансового ризику з низьким рівнем економічної безпеки, навпаки, компанії зі стабільними показниками економічної безпеки мають порівняно низьку конкурентоспроможність [17]. Однією з причин виникнення негативних впливів на економічну безпеку ВНЗ внаслідок зростання його конкурентоспроможності є нездатність ВНЗ-конкурентів домогтися переваг законними методами. Це посилює загрозу кримінальної конкуренції [8]. Зі зростанням конкурентоспроможності, отже, і престижності навчального закладу (якщо розглядати конкурентоспроможність як зовнішню оцінку університету з боку споживачів освітньої послуги) збільшується ризик корупційної поведінки як з боку управлінського персоналу ВНЗ в рамках системи забезпечення матеріально-технічними та фінансовими ресурсами, так і з боку професорсько-викладацького складу в рамках освітнього процесу [14]. Зростання конкурентоспроможності призводить до появи нових загроз:

- поява на новому рівні розвитку університету більш сильних конкурентів;
- збільшення оперованих університетом величин ресурсів, що призводить до зростання ймовірнісної шкоди для університету;
- необхідність функціонувати в рамках більш суворого параметрів економічної безпеки, що ускладнює процес управління університетом.

Узагальнюючи сказане, пропонуємо типову модель взаємозв'язку конкурентоспроможності ВНЗ і його економічної безпеки (рис. 2).

Виходячи з пропонованої моделі, незважаючи на наявність значної галузі забезпечення економічної безпеки ВНЗ за допомогою забезпечення його конкурентоспроможності, вважаємо, що ототожнювати ці дві категорії не можна, тому що, по-перше, без забезпечення базових елементів економічної безпеки не можна забезпечити конкурентоспроможність університету, по-друге, зростання конкурентоспроможності не тільки дає змогу забезпечувати економічну безпеку ВНЗ, але й призводить до появи нових загроз, протидія яким можлива тільки за використання спеціальних інструментів системи економічної безпеки. Однак, незважаючи на це, в сучасній економіці забезпечити економічну

безпеку університету без забезпечення його конкурентоспроможності неможливо.

Як правило, сучасними вченими [1; 3–5] використовується чотирирівнева класифікація об'єктів економічної безпеки стосовно проблематики освіти.

1) Національна та економічна безпека держави загалом залежно від освітнього рівня його громадян та якості функціонування систем освіти як сфери, що забезпечує відтворення інтелектуального потенціалу суспільства. Природно, що на цьому рівні вирішуються (або не вирішуються) багато завдань економічної безпеки освітніх установ. Проте нині методологічні та методичні питання економічної безпеки або опрацьовані вкрай слабо, або будуються на концепціях і уявленнях радянського періоду. Національний проект в галузі освіти вирішує вузькі специфічні завдання економічної безпеки освіти по відношенню до освітніх установ.

2) Система освіти як самостійна сфера, яка відповідає певним потребам суспільного розвитку в конкретних історичних умовах. У кожній країні система освіти має певну специфіку з позиції вирішення проблем економічної безпеки. Перш за все з урахуванням глобальних процесів економічна безпека освіти повинна захищати систему освіти від зовнішніх і внутрішніх загроз і формувати конкурентоспроможність всіх структурних одиниць. Сучасний рівень конкурентоспроможності системи освіти з урахуванням світових і вітчизняних тенденцій розвитку – головна мета економічної безпеки освіти.

3) Освітні установи як самостійно функціонуюча економічна система, яка виконує певну регулятивну функцію суспільства і якісно функціонує в загальній системі освіти. Кожний навчальний заклад має своє «обличчя», що необхідно враховувати під час формуванні та аналізу якості, функціонування системи економічної безпеки закладу.

4) Особистість, яка бере участь тим чи іншим чином в освітніх процесах в конкретній установі або низці суворо визначених освітніх установ.

Багато дослідників, що займаються проблемами економічної безпеки у сфері освіти, тією чи іншою мірою акцентують свою увагу на першому і другому рівнях. Так, наприклад, на думку В.Л. Пермінова [18], необхідно розуміти, що обов'язково виникає гостра проблема фінансово-економічної безпеки освітніх систем. Щоб вирішувати фундаментальні (стратегічні) завдання освіти, необхідно з'ясувати такі питання:

1) якого допустимого мінімуму економічної безпеки (порогові значення дефіциту різних ресурсів) повинен дотримуватися навчальний

заклад, щоб він зміг якісно реалізувати свої основні соціально-педагогічні функції по відношенню до студентів і суспільству; з цієї задачі логічно випливає державне завдання по забезпеченню безпеки освіти загалом;

2) якою має бути стратегія держави по відношенню до освіти і навчальних закладів, щоб вони змогли забезпечити першу задачу.

Аналіз джерел [3–5; 10; 15] показує, що для сучасної системи освіти не сформована номенклатура показників, яка може слугувати індикаторною базою для економічної безпеки (табл. 1).

Підводячи підсумки сказаного, можна констатувати, що одна з основних проблем, яку необхідно вирішити науці «Економічна безпека закладів сфери вищої освіти», полягає у якісному формуванні фінансових потоків на всіх етапах здійснення освітньої діяльності.

Нині ця проблема набуває якісно іншого звучання у зв'язку з тим, що економіка кра-

їни переходить в новий стан – вона все більше і більше перетворюється на інноваційну.

Природно, це змінює і потребує модернізації (швидше, корінного перетворення) всієї системи фінансування навчальних закладів. Таким чином, можна зробити висновок про те, що забезпечення економічної безпеки закладів сфери вищої освіти – це властивість його економічної системи адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні загрози з метою самозбереження і розвитку за допомогою перебудови внутрішньої структури та корекції параметрів функціонування. Безпека закладів сфери вищої освіти характеризується економічними можливостями реалізації його цілей і завдань, а також формуванням необхідних умов господарської діяльності. При цьому об'єктом управляючого впливу в аспекті забезпечення економічної безпеки є організаційно-економічні відносини, що складаються в процесі виробництва освітніх товарів.

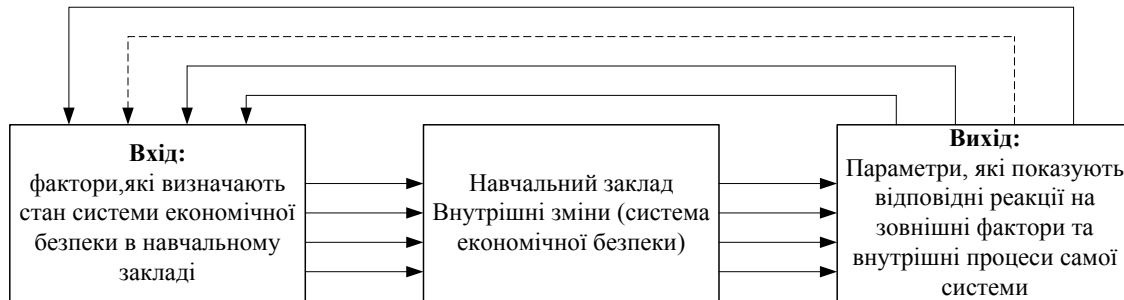


Рис. 3. Формування проблематики економічної безпеки закладів сфери вищої освіти

Джерело: розробка автора

Таблиця 1

Можливі показники для аналізу економічної безпеки закладів сфери вищої освіти

№ рівня	Назва рівня	Коротка характеристика
1	Національна безпека держави (економічна безпека держави)	1. Відсоткове співвідношення витрат на систему освіти до валового внутрішнього продукту (ВВП) країни, В, %. 2. Відношення відсоткового відношення ВВП однієї країни до відсоткового відношення витрат на освіту до ВВП іншої країни, кількість разів.
2	Система освіти загалом	1. Середня заробітна плата викладача (працівника освітньої сфери) по країні (регіону), З, грн. 2. Відношення середньої заробітної плати викладача до середньої заробітної плати працівника освітньої сфери, %. 3. Кількість зайнятих в навчальному закладі (викладачів, адміністративних працівників, студентів та ін.) N, тис. осіб.
3	Навчальні заклади	1. Розмір фінансових надходжень до навчального закладу від j-го джерела, Ф, j, грн. 2. Відношення величини фінансових надходжень від різних джерел, %. 3. Управління фінансовим джерелом, УП, i, бал.
4	Особистість, яка має відношення до системи освіти	1. Дохід особи (загальний), що як пов'язаний, так і не пов'язаний з діяльністю в системі освіти, грн. 2. Дохід особи (приватний), що пов'язаний тільки з діяльністю в системі освіти, грн. 3. Еквівалентний капітал, який накопичено j-ю особистістю, ЕК, грн.

Джерело: складено автором за даними [3–5; 10; 15]

З точки зору кібернетичного підходу панують три комплекси проблем.

Перший комплекс проблем розглядає фактори (вхідні сигнали), що визначають стан системи освіти (зазвичай для простоти перший комплекс проблем називають «проблема входу», або, більш спрощено, «вхід», маючи на увазі, що насправді є ціла ієрархічно скомпонована система проблем) (рис. 1).

Друга проблема – це переробка вхідних сигналів (зазвичай в теорії систем для простоти цей комплекс проблем називають «проблема внутрішніх змін», або «внутрішні зміни») (рис. 3).

Третя проблема вивчає параметри (вихідні сигнали), що показують відповідні реакції на

зовнішні фактори і внутрішні процеси самої системи (зазвичай для простоти цей комплекс проблем називають «проблема виходу», або просто «вихід») (рис. 3).

Для вирішення проблем забезпечення економічної безпеки ВНЗ пропонується комплекс інструментів підвищення її рівня (табл. 2).

Висновки з проведеного дослідження. На основі дослідження можна зробити такі висновки:

1) розширення фінансово-господарської самостійності бюджетних установ, зміна в механізмах взаємодії державних органів з підвідомчими установами (перехід від кошторису до субсидій; поява планів та звітів про результати

Таблиця 2

Комплекс методичних рекомендацій і практичних інструментів підвищення рівня економічної безпеки закладів сфери вищої освіти

Короткострокові	Середньострокові	Довгострокові
Характер заходів та інструментів		
Необхідне проведення найближчим часом. Спрямовані на поліпшення фінансових результатів діяльності та підвищення економічної стійкості.	Спрямовані на отримання прямого фінансового і економічного ефекту і непрямого ефекту в перспективі.	Доцільно здійснювати на постійній основі як за наявної траєкторії розвитку в нових умовах, так і після її корекції.
Методичні рекомендації та інструменти		
Скорочення витрат, відмова від реалізації неефективних і ризикованих проектів. Зниження змінних і постійних витрат. Зменшення адміністративних витрат і орендних платежів. Зміна організаційної структури на основі даних про оцінку персоналу і бізнес-процесів. Оптимізація організаційно-економічної структури під поточні завдання. Використання процесного підходу та принципу горизонтального стиснення, створення на ключових напрямках розвитку «ефективних команд» співробітників. Диверсифікація освітніх послуг, диференціація освітнього продукту за рахунок розширення спектру спеціальностей, напрямів і форм навчання (дистанційно навчання, лекторії, консультації, підвищення кваліфікації, тренінги). Розширення споживчої аудиторії за рахунок залучення слухачів на короткострокові курси з актуальних сучасних проблем шляхом здійснення просвітницької та консультаційної діяльності.	Зміна стратегії розвитку. Моніторинг, аналіз та оцінка стану ринку освітніх продуктів. Лімітування витрат на основі аналізу фінансових потоків. Використання інструментів цілеспрямованого маркетингу. Отримання державного замовлення на підготовку і перепідготовку державних службовців та безробітних громадян. Оптимізація штатного розкладу за результатами атестації, реструктуризації. Оптимізація витрат на персонал, скорочення персоналу, який використовується в допоміжних процесах. Навчання перспективних співробітників, переклад витрат на персонал на статті інвестицій. Максимальне використання міжнародних контактів з метою залучення іноземних студентів, зокрема на дистанційне навчання. Введення в навчальну програму дисциплін «Державне та регіональне управління» і «Державне регулювання економіки», в профільні дисципліни антикризових блоків.	Комплекс заходів, спрямованих на підтримку і підвищення престижу, рейтингу та конкурентоспроможності навчального закладу, пропаганда його конкурентних переваг. Підвищення рівня клієнтської орієнтованості. Введення електронного документообігу. Регламентування управлінських процедур. Вдосконалення організації навчального процесу, здійснення постійного контролю за його ходом, підтримання зворотного зв'язку з контингентом. Підвищення якості навчальної роботи шляхом відбору професорсько-викладацького складу із закріпленням максимального навантаження за найбільш кваліфікованими кадрами. Стабілізація соціального клімату в управлінському колективі, зняття напруженості, спровокованої ймовірністю скорочення штатів. Проведення цілеспрямованої роботи щодо продовження студентами навчання після закінчення університету в магістратурі, аспірантурі тощо. Здійснення ефективною роботи з надання допомоги з працевлаштування випускників.

Джерело: розробка автора

діяльності; надання навчальним закладам більших прав у розпорядженні доходами тощо); спрямовані на зміцнення залежності обсягів бюджетного фінансування від результатів діяльності навчальних закладів і, отже, на підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів;

2) підвищення рівня економічної безпеки закладів сфери вищої освіти безпосередньо пов'язано з формуванням набору ефективних інструментів, що забезпечують його сталий еко-

номічний розвиток, як способу реалізації цілей і завдань; значний вплив на вибір засобів, способів і методів підвищення рівня економічної безпеки навчального закладу роблять специфічні особливості економіки освіти та виявлені фактори; отже, можна зробити висновок про якісну зміну характеру і напрямів необхідної діяльності освітніх установ щодо забезпечення економічної безпеки в змінених соціально-економічних та інституційних умовах.

Список використаних джерел:

1. Абалкин Л.В. Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение / Л.В. Абалкин // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С. 4.
2. Акофф Р.Л. Системы, организации и междисциплинарные исследования / Р.Л. Акофф // Исследования по общей теории систем. Сборник переводов / под ред. В.Н. Садовского, Ю.Г. Юдина. – М.: Прогресс, 1969. – С. 143–164.
3. Балыхин Г.А. Управление развитием образования: организационно-экономический аспект / Г.А. Балыхин. – М.: Экономика, 2003. – 428 с.
4. Баранов В.М. Законодательное определение понятия «экономическая безопасность государства» и современные проблемы ее правового обеспечения. Экономическая безопасность России: политические ориентиры, законодательные приоритеты, практика обеспечения / В.М. Баранов // Вестник Нижегородской академии МВД России. – 2001. – № 1. – 284 с.
5. Богомолов В.А. Экономическая безопасность / В.А. Богомолов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 303 с.
6. Васильева М.В. Методы оценки использования государственных средств при проведении аудита эффективности / М.В. Васильева // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. – 2009. – № 2. – С. 38–45.
7. Васильева М.В. Нецелевое использование бюджетных средств в регионах и муниципальных образованиях: причины, условия, предупреждение / М.В. Васильева // Финансы и кредит. – 2011. – № 43. – С. 37–47.
8. Васильева М.В. Роль органов государственного финансового контроля в реализации антикоррупционной стратегии государства / М.В. Васильева // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 5. – С. 31–39.
9. Васильева М.В. Государственный аудит в интересах стратегии развития регионов / М.В. Васильева, Л.В. Перекрестова // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2009. – № 2. – С. 27–37.
10. Водянова В.В. Экономическая безопасность. Системное представление: [монография] / В.В. Водянова. – М.: ГУУ, 2010. – 177 с.
11. Гэлбрейт Дж. Экономические теории и цели общества / Дж. Гэлбрейт. – М.: Прогресс, 1976. – 406 с.
12. Герасимов А.Н. Проблемы функционирования и развития региональных социально-экономических систем / А.Н. Герасимов, С.А. Левченко // Экономика и предпринимательство. – 2012. – № 2. – С. 27–31.
13. Герасимов А.Н. Эконометрический подход к исследованию результатов функционирования региональных социально-экономических систем / А.Н. Герасимов, С.А. Левченко // Экономика и предпринимательство. – 2012. – № 4. – С. 183–188.
14. Загородняя А.А. Совершенствование управления конкурентоспособностью и эффективностью деятельности вуза / А.А. Загородняя // Проблемы современной экономики. – 2005. – № 3(23). – С. 31–35.
15. Стратегия безопасности в чрезвычайных ситуациях / [О.В. Зотова, В.А. Ленева, Н.М. Синюкова] // Вопросы экономики. – 2006. – № 1. – С. 33–38.
16. Истон Д. Категории системного анализа политики / Д. Истон // Антология мировой политической мысли: в 5 т. – М.: Мысль, 1997. – Т. 2: Зарубежная политическая мысль. – С. 630–642.
17. Кузьминов Я.И. Проблемы отечественного образования / Я.И. Кузьминов // Конкурентоспособность и модернизация экономики. Кн. 2. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – С. 113–115.
18. Перминов В.Л. Концептуально-методологические основы преподавания экономических дисциплин в контексте проблем современного высшего образования // В.Л. Перминов // Дидактика современного учебного предмета / под ред. И.М. Осмоловской. – М.: ИТиП РАО, 2006. – С. 38–69.

Antonova O.M.

ENSURING THE ECONOMIC SECURITY OF EDUCATIONAL SPHERE IN THE NEW FINANCING CONDITIONS

The article considers the questions of economic security of education both in general and in some higher education institutions in the new conditions of financing. The problems of ensuring the economic security of educational institutions are defined and methodological recommendations and practical tools for increasing the level of economic security of higher education institutions are proposed. Classification of threats to economic security of institutions of higher education was carried out. The mechanism of increasing the level of economic security of higher education institutions under the new financing conditions has been considered and recommendations for the introduction of this mechanism have been developed.

Key words: sphere of higher education, economic security of institutions of higher education, external and internal threats, competitiveness, risks.

Дружиніна В.В.доктор економічних наук, доцент
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського**Луценко Г.П.**викладач-методист вищої категорії
Кременчуцького льотного коледжу
Національного авіаційного університету**Дружинін В.О.**студент
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ: ПРОСТОРОВО-ЧАСОВИЙ АСПЕКТ

У статті на базі масиву статистичних даних визначено тенденції функціонування національної транспортної системи в контексті просторово-часового аспекту. Визначено переваги транспортної системи України серед безлічі країн світу. Встановлено, що функціонування національної транспортної системи здійснюється під впливом не тільки екзогенних, але й ендогенних чинників, які склались під впливом історичних, соціальних та інших процесів. До зовнішніх належать такі: вплив ринкових механізмів господарювання, організаційно-правові відносини, соціальні умови, безпека руху, інновації, маркетингові і логістичні фактори. До внутрішніх належать такі: інфраструктура, трудові ресурси, фінансові ресурси, екологічна ситуація. На основі аналізу показників, які характеризують зовнішню та внутрішню середовище національної транспортної системи, проводиться оцінка тенденцій її функціонування, що дасть можливість пошуку загроз, проблем і перспектив її розвитку за допомогою SWOT-аналізу.

Ключові слова: національна транспортна система, екзогенні чинники, ендогенні чинники, пасажироперевезення, вантажоперевезення.

В статье на базе массива статистических данных определены тенденции функционирования национальной транспортной системы в контексте пространственно-временного аспекта. Определены преимущества транспортной системы Украины среди множества стран мира. Установлено, что функционирование национальной транспортной системы осуществляется под влиянием не только экзогенных, но и эндогенных факторов, которые сложились под влиянием исторических, социальных и других процессов. К внешним относятся такие: влияние рыночных механизмов хозяйствования, организационно-правовые отношения, социальные условия, безопасность движения, инновации, маркетинговые и логистические факторы. К внутренним относятся такие: инфраструктура, трудовые ресурсы, финансовые ресурсы, экологическая ситуация. На основе анализа показателей, характеризующих внешнюю и внутреннюю среду национальной транспортной системы, проводится оценка тенденций ее функционирования, что даст возможность поиска угроз, проблем и перспектив ее развития с помощью SWOT-анализа.

Ключевые слова: национальная транспортная система, экзогенные факторы, эндогенные факторы, пассажироперевозки, грузоперевозки.

Постановка проблеми. В сучасних умовах, коли відбувається все більша інтеграція економік всіх держав в світове господарство, підвищується обсяг споживання природних ресурсів, все гостріше ставиться питання стабільного і гарантованого забезпечення ними економічної діяльності. Вирішувати цю проблему без відповідного розвитку транспортної системи неможливо.

Транспортна система перш за все повинна забезпечувати економічну безпеку терито-

рії країни, всіляко сприяти зміцненню і підвищенню її потенціалу та рівня життя громадян. Крім того, на частку транспорту припадає важливе завдання забезпечення зовнішньоекономічної діяльності всіх господарюючих суб'єктів, але не на шкоду еколого-соціально-економічним і політичним інтересам держави.

Зазначені особливості визначають значну важливість ефективного функціонування транспортної системи, від якої залежать еколого-соціально-економічна і політична цілісність

нашої держави, її політичне становище в світі і рівень життя всього населення країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На розробку наукового підходу вплинули роботи вітчизняних та зарубіжних учених-економістів і практиків, які займаються дослідженням і розв'язанням проблем забезпечення стійкого функціонування різних систем. Серед них можна виділити Ю. Бицюру, С. Богачова, В. Василенка, П. Гудзя, Б. Данилишина, Г. Дейлі, В. Іванова, Дж. Майера, Д. Медоуза, М. Месаровича, Е. Пестеля, О. Шубравську. Згадані вчені у своїх роботах акцентують увагу на системному підході до забезпечення розвитку економіки держави та регіону.

Вивченню питання розвитку транспортних підприємств у вітчизняній науці приділялося багато уваги в радянський період. Дослідження проблеми ускладнюється тим, що роботи в той період політизувалися та ідеологізувалися, деякі втрачали своє економічне значення. Проте було закладено фундамент для вивчення нових наукових напрямів розвитку транспортних підприємств країни. Велике значення щодо регулювання розвитку вітчизняних транспорт-

них підприємств мають наукові праці О. Білоруса, І. Бураковського, А. Кредісова та інших вітчизняних учених.

Ринкові принципи господарювання, мінлива економічна ситуація й недосконала нормативно-правова база обумовили необхідність відповідної адаптації транспортної системи. Крім того, дисбаланс ринку транспортних послуг посилив конкуренцію серед комерційних перевізників. Має місце невідповідність обсягів та якості пропозицій транспортних послуг платоспроможному попиту, результатом чого стає негативний фінансовий результат діяльності комерційних перевізників, через що бюджети недоотримують значні кошти. Як наслідок, функціонування транспортної системи країни характеризується нестійким розвитком. Отже, існує необхідність пізнання глибини процесів і явищ, що відбуваються, чого без відповідної інформації, а також її оцінки досягти неможливо.

Метою дослідження є визначення результативності функціонування національної транспортної системи на основі комплексного ситуаційного аналізу масиву статистичних даних



Рис. 1. Екзогенні та ендогенні чинники функціонування національної транспортної системи

Джерело: авторська розробка

мега- та макроекономічного середовища, інфраструктури транспортної системи, трудових, фінансових та екологічних ресурсів, що дає змогу оцінити просторово-часове позиціонування транспортної системи та виявити обмеження, загрози і проблеми її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Транспортна система України посідає особливе місце в умовах формування ринку. Стан транспортної мережі і доріг, розміри і розташування населених пунктів і підприємств значною мірою впливають на форми й економічний механізм реалізації продукції. Національна транспортна система як відкрита система характеризується взаємодією із зовнішнім середовищем, з якого поступають у систему матеріальні, фінансові, трудові та інформаційні ресурси. Крім того, транспортна система як відкрита система характеризується своєю гнучкістю, оскільки змінюється під впливом змін зовнішнього середовища і повинна бути такою для того, щоб продовжувати своє функціонування. Екзогенні та ендогенні чинники функціонування національної транспортної системи як відкритої системи представлені на рис. 1, згідно з яким всі елементи входу оброблюються, розподіляються, використовуються та перетворюються на елементи виходу, які транспортна система України вносить у зовнішнє середовище у вигляді якісних транспортних послуг та безпечних перевезень як пасажирів, так і вантажів.

Незважаючи на велику кількість критеріїв класифікації транспортної системи, загальноприйнятою є її класифікація за ступенем розвитку: транспортні системи країн, що розвиваються, економічно розвинених країн, а також регіональні транспортні системи.

Транспортні системи розвинених країн характеризуються високим технічним рівнем, тісною взаємодією всіх видів транспорту, складною конфігурацією. Транспортним системам країн, що розвиваються, властивий низький рівень розвитку видів транспорту, застарілий різнотипний склад.

Більшість всіх транспортних засобів і шляхів сполучення зосереджена в розвинутих країнах (близько 80% загальної довжини світової транспортної мережі). Транспортна система промислово розвинених держав має складну структуру і представлена всіма видами транспорту.

На розвинені країни припадають приблизно 85% вантажообігу світового внутрішнього транспорту (без морського далекого плавання), 80% автомобільного парку, 2/3 портів світу виконують функції світового вантажообігу. Сильно відрізняється і пасажирообіг розвинених країн і країн, що розвиваються. Так, «рухливість» населення в країнах Заходу в 10 разів

вище, ніж в країнах Азії, Африки і Латинської Америки. Країни, що розвиваються, набагато гірше, ніж розвинені, забезпечені транспортом. Їх транспортні системи знаходяться в стадії формування, ще важливу роль виконує гужовий транспорт, деякі види сучасного транспорту розвинені слабко або взагалі відсутні (залізні дороги, трубопровідний транспорт тощо). Транспортні системи цих країн відображають загальну територіальну структуру господарства. Здебільшого дороги лише з'єднують райони видобутку мінеральної сировини або райони плантаційного господарства з портовими містами.

Для країн, що розвиваються, характерно значне переважання одного-двох видів транспорту: залізничного (Індія, Пакистан, Бразилія, Аргентина), трубопровідного (Близький і Середній Схід), річкового (країни тропічної Африки). Оскільки в розвитку транспорту є відмінності між різними регіонами, то в світовій транспортній системі прийнято виділяти територіальні транспортні системи Північної Америки, Зарубіжної Європи, СНД, Латинської Америки, Зарубіжної Азії, Африки та Австралії. Найбільше виділяються перші три.

Розвиток світової транспортної системи характеризується збільшенням шляхів сполучення, а також обсягами вантажних та пасажирських перевезень. Транспортна система Північної Америки лідирує в світі за загальною протяжністю шляхів сполучення (близько 30% світової транспортної мережі) і за вантажообігом більшості видів транспорту. Пасажирооборот Північної Америки має свої особливості: на 83% він забезпечується автомобільним транспортом (при цьому 81% – автомобілями, 2% – автобусами), 16% – повітряним, а тільки 1% – залізничним. Через великі розміри території США і Канади густота транспортної мережі Північної Америки невелика. Транспортна система зарубіжної Європи перевершує системи всіх інших регіонів за густотою мережі і частоти руху. За вантажо- і пасажирооборотом тут лідирує автомобільний транспорт.

Транспортна система країн СНД (10% світової транспортної мережі), посідає перше місце за загальним обсягом вантажообігу. Тут найвища вантажонапруженість залізниць. Результати аналізу табл. 1 демонструють, що лідируючі позиції займає Росія (приріст у 2014 році по відношенню до 2005 року складає 443 млрд. тонокілометрів), другу рейтингову позицію займає Казахстан (+108,8 млрд. тонокілометрів).

Основною причиною зростання вантажообігу є зростання середньої дальності перевезень вантажів, що обумовлено конкурентним тиском автомобільного транспорту, який

домінує на більш коротких відстанях і має тенденцію до збільшення середньої дальності перевезення. У Зарубіжній Азії є великі відмінності між країнами в рівні розвитку транспорту. Тому тут доцільно виділяти високорозвинену транспортну систему Японії, транспортну систему Китаю, систему Індії та Пакистану, країн Південно-Західної Африки. Великі відмінності в розвитку транспорту виявляються і в Африці, а також Латинській Америці. При цьому зростання перевезень перевищує збільшення довжини та розгалуженості транспортної мережі. У структурі транспортних шляхів найбільшу питому вагу мають автомобільні, а саме понад 70%, 1/5 частина припадає на авіалінії, а лише 5% – на залізниці. Далі йдуть трубопровідний та внутрішній водний транспорт [1].

За структурою світового вантажо- і пасажирообороту лідирує автомобільний транспорт, на який доводиться 8% вантажообігу й 80% пасажирообороту від загального світового обсягу. Загальна довжина автомобільних доріг становить 24 млн. км (70% загальної довжини

шляхів сполучення). Найбільша довжина автодоріг у США, Індії, Японії, Китаї, Росії. Найвищим рівнем автомобілізації славляться США (600 автомобілів на 1 000 жителів).

Залізничний транспорт забезпечує перевезення вантажів і пасажирів на далекі відстані. Найбільша довжина залізниць у США, Канаді, Росії, Індії. Найбільш густою мережею залізниць володіють Німеччина, Бельгія, Швейцарія. За вантажообігом лідирують Росія, США, Китай, Канада, Польща.

Трубопровідний транспорт найбільш розвинений в Україні. Він складається з двох частин, а саме газопроводу та нафтопроводу. За обсягом транзиту трубопровідний транспорт є першим. Найбільшим у світі транзитером природного газу є Україна [3]. За довжиною нафто- і газопроводів лідирують США. Також найбільш довгими трубопроводами володіють Росія й Канада.

Морський транспорт – важлива частина світової транспортної системи, що виконує міжконтинентальні перевезення. Морський тран-

Таблиця 1

Пасажирооборот та вантажообіг залізничного транспорту за країнами світу

Країни	Пасажирооборот, млрд. пасажиро-кілометрів			Вантажообіг, млрд. тоно-кілометрів		
	2005 рік	2014 рік	абсолютне відхилення (+/-)	2005 рік	2014 рік	абсолютне відхилення (+/-)
США	31,9	40,3	8,4	2 531	2 703	172
Білорусь	10,4	7,8	-2,6	43,6	45	1,4
Болгарія	2,4	1,7	-0,7	5,2	3,4	-1,8
Росія	172	130	-42	1 858	2 301	443
Угорщина	9,9	7,7	-2,2	9,1	10,2	1,1
Німеччина	76,8	89,5	12,7	95,4	113	17,6
Італія	50,1	50	-0,1	22,8	20,1	-2,7
Польща	18,2	16	-2,2	50	50,1	0,1
Республіка Молдова	0,4	0,3	-0,1	3,1	1,2	-1,9
Румунія	8	5	-3	16,5	12,3	-4,2
Словаччина	2,2	2,6	0,4	9,5	8,8	-0,7
Велика Британія	44,6	64,7	20,1	21,4	22,1	0,7
Україна	52,7	35,9	-16,8	224	210,2	-13,8
Франція	76	86,7	10,7	40,7	32,2	-8,5
Чеська Республіка	6,7	7,6	0,9	14,9	14,8	-0,1
Азербайджан	0,9	0,6	-0,3	9,6	4,7	-4,9
Вірменія	0,03	0,05	0,02	0,7	0,8	0,1
В'єтнам	4,6	0	-4,6	2,9	0	-2,9
Казахстан	12,1	19	6,9	171,9	280,7	108,8
Киргизія	0,05	0,4	0,35	0,7	1	0,3
Китай	606	1160	554	2 073	2 753	680
Таджикистан	0,05	0,02	-0,03	1,1	0,4	-0,7
Туркменія	1,3	2,3	1	9,7	13,3	3,6
Узбекистан	2,1	3,8	1,7	18,1	22,9	4,8
Японія	391	414	23	22,8	21	-1,8

Джерело: таблиця складена за джерелом [2]

спорт забезпечує 98% зовнішньоторговельних перевезень Японії й Великобританії, 90% всіх зовнішньоторговельних перевезень США й країн СНД. Перевагою цього виду транспорту є низька собівартість.

Річковий транспорт найбільш розвинений у США, Китаї, Росії, Німеччині. Ці країни лідирують за вантажооборотом річкового транспорту. Важливу роль відіграють міжнародні річкові басейни, а саме Дунай (поєднує 12 країн), Ніл, Нігер (9 країн). Багато річкових басейнів (Волга, Об, Янцзи тощо) мають більшу пропускну здатність, ніж найбільші залізничні магістралі.

Повітряний транспорт є наймолодшим і найбільш динамічним. Він забезпечує перевезення пасажирів і вантажів на великі відстані. Найбільшим пасажирооборотом відзначаються США, Росія, Японія, Великобританія, Канада. Найбільші аеропорти світу розташовані в Чикаго, Далласі, Лондоні. У світі є 34 великі аеропорти, причому половина з них знаходиться у США, 8 – у Європі.

Узагальнюючи вищеведене, можемо сказати, що відповідно до просторово-часового аспекту Україна серед безлічі країн світу виділяється особливо вигідним транспортно-географічним положенням. Це обумовлено низкою чинників. По-перше, географічне розташування України характеризується високим значенням індексу розташування в системі топологічних відстаней між країнами Європи (він близький до одиниці). За його величиною вона поступається першістю лише Німеччині та Росії. По-друге, місце розташування України «на перехресті» залізничних, автомобільних, трубопровідних і повітряних трас, що з'єднують східні регіони Росії, Казахстан, країни Середньої Азії та Закавказзя з країнами Центральної і Південної Європи, а також північні і центральні райони Росії, Фінляндії, Польщу, країни Балтії з країнами Чорноморського басейну, є зручним і перспективним з точки зору міжнародних транспортно-економічних зв'язків.

Будучи морською державою, Україна має вихід (через турецькі протоки) до світового океану і розвиває мережу торговельно-економічних комунікацій з багатьма країнами світу, включаючи, зокрема, США, Великобританію, Канаду, Австралію.

Вищевикладене свідчить про значний транспортно-географічний потенціал України як транзитної країни, що пов'язує різні регіони Євразійського економічного простору і підкреслює особливу важливість для неї розвитку міжнародних транспортних систем.

Сучасне функціонування національної транспортної системи схильне до впливу не тільки зовнішніх, але й внутрішніх чинників, які скла-

лися під впливом економічних, історичних, соціальних та інших процесів. До зовнішніх чинників належать такі: вплив ринкових механізмів господарювання, особливості функціонування автотранспортної системи, організаційно-правові відносини, соціальні умови, безпека руху, інновації, маркетингові та логістичні фактори. До внутрішніх чинників належать такі: інфраструктура, трудові ресурси, фінансові ресурси, екологічна ситуація, просторово-часове оцінювання яких може здійснюватися на основі використання заздалегідь встановленого деякого набору показників [4, с. 119].

Рівень розвитку транспортної системи держави є однією з найважливіших ознак її технологічного прогресу й цивілізованості. Потреба у високорозвиненій транспортній системі ще більше підсилюється під час інтеграції в європейську і світову економіку, транспортна система стає базисом для ефективного входження України у світове співтовариство.

У ринкових умовах до транспортної системи висуваються високі вимоги щодо якості, регулярності і надійності транспортних зв'язків, збереження вантажів і безпеки перевезень пасажирів, швидкості і вартості доставки за рахунок ефективної роботи транспортної інфраструктури, до якої, згідно з Законом України «Про транспорт» від 10 жовтня 1994 року, входять транспорт загального користування, промисловий залізничний транспорт, відомчий транспорт, трубопровідний транспорт, шляхи сполучення загального користування [5]. Показники роботи транспортної інфраструктури України за 2005–2015 роки представлені у табл. 2.

Результати аналізу табл. 2 свідчать про те, що серед інфраструктурного забезпечення транспортної системи України лідируючу позицію за експлуатаційною довжиною, обсягами перевезень вантажів та пасажирів займає автомобільний транспорт. Так, довжина автомобільних доріг загального користування в 2014 році та 2015 році складала 163 027,6 км і 163 024,2 км відповідно, але за останнє десятиріччя довжина автомобільних доріг зменшилась на 6 298,6 км, що пов'язано з незадовільною якістю автодоріг. Автомобільний транспорт в обсягах перевезення вантажів та пасажирів знаходиться поза конкуренцією, тому що займає майже 50% частки перевезень транспортної системи України. Але за аналізований період перевезення вантажів автотранспортом збільшилось з 51,3% у 2005 році до 57,7% у 2015 році за гнучкої системи тарифів. Що стосується перевезення пасажирів, то з 2005 року по 2015 рік відбувалося зменшення на 3,24%, а за 2014–2015 роки – на 5,81% за рахунок зниження купівельної спроможності населення, яка впли-

ває на попит пасажирських перевезень. Але ж згідно з рис. 2 за змінами базисних темпів росту перевезень вантажів лідером залишається автомобільний транспорт, а за пасажирськими перевезеннями – авіаційний.

Залізничний транспорт є найбільш розвиненим в Україні. За загальною довжиною колій

(22,05 тис. км) він посідає четверте місце у світі (після США, Росії і Канади), на його долю припадали 19,8% у 2015 році усього вантажного перевезення країни.

Важливу роль у забезпеченні пасажирських перевезень, а також перевезень термінових вантажів в Україні відіграє повітряний тран-

Таблиця 2

Характеристика зміни ендогенних чинників, що впливають на функціонування національної транспортної системи

Чинники	Головні структурно-динамічні показники	Роки			Характер зміни показників
		2005	2014	2015	
Інфраструктура	Експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування, км	21 980,4	20 948,1	20 954,2	Майже незмінна
	Експлуатаційна довжина річкових судноплавних шляхів загального користування, км	22 191,2	1 613,1	1 562,6	Зміни негативні
	Довжина автомобільних доріг загального користування, км	169 322,8	163 027,6	163 024,2	Майже незмінна
	Експлуатаційна довжина тролейбусних ліній загального користування, км	4 408,3	3 567,9	3 350,8	Зміни негативні
	Експлуатаційна довжина трамвайних колій загального користування, км	2 069,2	1 803,0	1 584,1	Зміни негативні
	Експлуатаційна довжина метрополітенівських колій загального користування, км	101,5	112,3	112,3	Майже незмінна
Трудові ресурси	Зайняте населення, тис. осіб	1 400,5	1 113,4	998,0	Зміни негативні
	Середньооблікова чисельність штатних працівників, тис. осіб, у тому числі:	-	288,4	266,7	Зміни негативні
	наземний і трубопровідний транспорт	-	277,5	256,0	Зміни негативні
	водний транспорт	-	3,6	3,8	Майже незмінна
	авіаційний транспорт	-	7,3	6,9	Зміни негативні
	Середньомісячна заробітна плата штатних працівників, грн., у тому числі:	1 170,6	6 376,7	9 239,3	Зміни позитивні
	наземний і трубопровідний транспорт	961	3 541	4 172	Зміни позитивні
	водний транспорт	929	3 622	5 076	Зміни позитивні
авіаційний транспорт	1 622	11 967	18 470	Зміни позитивні	
Фінансові ресурси	Фінансовий результат підприємств, що одержали прибуток (знаменник – % підприємств)	$\frac{15400,5}{57}$	$\frac{12724,7}{62,7}$	$\frac{23007,9}{70,9}$	Зміни позитивні
	Фінансовий результат підприємств, що одержали збиток (знаменник – % підприємств)	$\frac{7842,8}{43}$	$\frac{32424,5}{37,3}$	$\frac{37203,6}{29,1}$	Зміни позитивні
Екологічні ресурси	Викиди шкідливих речовин в атмосферне повітря, тис. т	2 151,5	1 996,2	1 663,9	Зміни позитивні

Джерело: складено за даними [6]

спорт (середня відстань доставки одного пасажирів повітряним транспортом у 10–15 разів більша від показника залізничного транспорту). Однак у транспортному пасажиро- і вантажообігу його частка менше 1%.

Наступним внутрішнім чинником транспортної системи України є трудові ресурси, оцінка яких здійснюється за показниками табл. 2. Якщо на початок аналізованого періоду зайняте населення транспортної галузі складало 1 400,5 тис. осіб, то до 2015 року чисельність зменшилась майже в 1,5 рази, що негативно відобразилося на середньообліковій чисельності штатних працівників, що відбулося за рахунок зменшення кількості вакансій та обсягів перевезень. Визначним критерієм якості трудових ресурсів транспортної системи є рівень їх доходу, який характеризується зростанням середньомісячної заробітної плати за період, що аналізується, за всіма видами транспорту. Таке зростання відбувається за рахунок проведення реформи оплати праці, першими кроками якої є збільшення мінімальної заробітної плати на 100% та заходи дотримання інфляції в Україні на помірному рівні.

Успішність розвитку транспортної системи України характеризує фінансовий результат підприємств, серед яких приблизно 70% є прибутковими, а за останнє десятиріччя збільшення таких підприємств відбувалося зростаючими темпами за рахунок комерційної та фінансової діяльності транспортних підприємств. Стійкість фінансового стану транспортної системи залежить від ефективного вжиття заходів з охорони природи та раціонального використання природних ресурсів.

Хоча транспорт створює значне техногенне навантаження на довкілля, є джерелом

викидів третини шкідливих речовин в Україні, а найбільше це стосується автомобільного транспорту в містах, де його частка у викидах шкідливих речовин досягає 90% [7], за період 2005–2015 років, згідно зі статистичними даними, в Україні простежується зниження викидів шкідливих речовин в атмосферне повітря транспортними засобами на 487,6 тис. т., що обумовлено використанням більш ефективного очисного обладнання та початком інвестування в закупку нового та модернізацію діючого.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи результати комплексного системного аналізу функціонування транспортної системи України в просторово-часовому контексті, можна зробити такі висновки. По-перше, транспортна система відіграє надзвичайно важливу роль у житті країни та у світовому господарстві загалом. Розвиток міжнародного транспорту сприяє розширенню міжнародних зв'язків, збільшенню обсягів світової торгівлі. Україна має необхідні ресурси та переваги для створення розвинутої транспортної системи, можливість зайняти провідну позицію у світовому транспорті. Вона характеризується комплексом особливостей, які становлять передумови формування унікальної транспортної системи. По-друге, на її функціонування активно впливають не тільки зовнішні, але й внутрішні фактори, які склались під впливом регіональних, історичних, соціальних та інших процесів. До зовнішніх належать такі: вплив ринкових механізмів господарювання, організаційно-правові відносини, соціальні умови, безпека руху, інновації, маркетингові і логістичні фактори. До внутрішніх належать такі: інфраструктура, трудові ресурси, фінансові ресурси, екологічна ситуа-

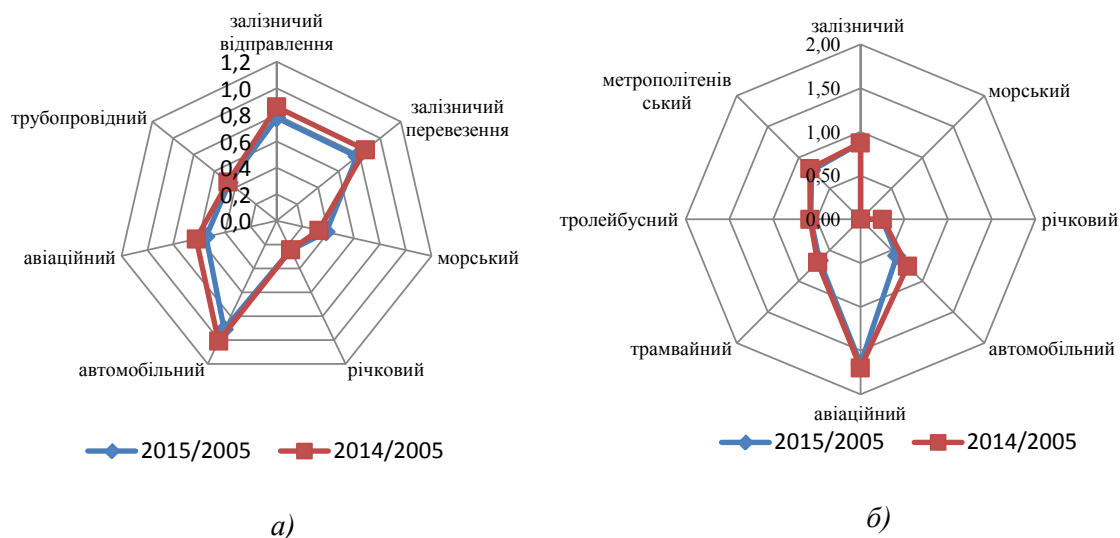


Рис. 2. Динаміка відправлення (перевезення) вантажів (а) та пасажирів (б) за видами транспорту

ція. По-третє, виявлені негативні та позитивні тенденції у функціонуванні транспортної системи країни, що спонукають до пошуку загор,

проблем і перспектив її розвитку за допомогою SWOT-аналізу, що буде базою подальших наукових досліджень.

Список використаних джерел:

1. Осоченко І. Транспортне співробітництво як ефективний засіб регулювання зовнішньоекономічної діяльності в регіоні / І. Осоченко // Регіональні перспективи. – 2000. – № 1(8). – С. 64–66.
2. Россия и страны мира. 2016: стат. сб. – М.: Росстат, 2016. – 379 с.
3. Акуленко А. Застосування нормативів ЄС на українських напрямках міжнародних транспортних коридорів / А. Акуленко // Заліз. трансп. України. – 2004. – № 5. – С. 8–9.
4. Медвідь В. Економічне регулювання регіонального розвитку: теорія, методологія, практика: [монографія] / В. Медвідь; наук. ред. В. Василенко. – К.: Діса плюс, 2015. – 282 с.
5. Про транспорт: Закон України від 10 жовтня 1994 року № 232/94–ВР станом на 9 квітня 2014 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=232%2F94-%E2%F0>.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Світовий банк – Україна: огляд, квітень, 2012. – 23 с.

Druzhynina V.V., Lutsenko G.P., Druzhynin V.O.

EFFECTIVENESS OF FUNCTIONING NATIONAL TRANSPORT SYSTEM: THE SPACE-TIME ASPECTS

In today's conditions, when the integration of the economies of all states into the world economy is increasing, the volume of consumption of natural resources increases, the question of the stable and guaranteed assurance of their economic activity is all the more acute. It is impossible to solve this problem without proper development of the transport system.

The peculiarities of the national transport system determine the importance of its effective functioning, on which the ecological, socio-economic and political integrity of our state, its political situation in the world and the standard of living of the entire population of the country depends on it.

The development of a scientific approach influenced the work of domestic and foreign scientists, economists and practitioners who are engaged in research and solving problems of ensuring the stable functioning of different systems.

The market principles of management, the changing economic situation and the imperfect regulatory and legal framework have necessitated the appropriate adaptation of the transport system. On this basis, there is a need to know the depths of processes and phenomena that occur, which cannot be achieved without relevant information, as well as its evaluation.

The purpose of the paper is to determine the effectiveness of the functioning of the national transport system on the basis of a comprehensive situational analysis of the massive statistical data of the mega and macroeconomic environment, the infrastructure of the transport system, labor, financial and ecological resources, which allows estimating the spatio-temporal positioning of the transport system and identifying constraints, threats and problems of its development.

Summarizing the results of a comprehensive system analysis of the functioning of the transport system of Ukraine in the space-time context, we can draw the following conclusions: firstly, the transport system plays an extremely important role in the life of the country and in the world economy as a whole. The development of international transport contributes to the expansion of international relations, increasing the volume of world trade. Ukraine has the necessary resources and advantages to create a developed transport system, an opportunity to take a leading role in the world of transport. It is characterized by a set of features, which constitute the prerequisites for the formation of a unique transport system; and secondly, its functioning is influenced not only by external but also by internal factors influenced by regional, historical, social and other processes. The external ones include: the influence of market mechanisms of management, organizational and legal relations, social conditions, traffic safety, innovation, marketing and logistics factors. The internal ones include: infrastructure, labor resources, financial resources, ecological situation; Thirdly, negative and positive tendencies in functioning of the transport system of the country, which lead to the search of threats, problems and prospects of its development with the help of SWOT-analysis, which will be the basis for further scientific researches, are revealed.

Key words: national transport system, exogenous factors, endogenous factors, passenger transportation, cargo transportation.

Дубинецька П.П.кандидат економічних наук,
викладач кафедри права та менеджменту
у сфері цивільного захисту
Львівського державного університету безпеки життєдіяльності**ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ СФЕРИ
ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ**

У статті розглянуто особливості формування та функціонування фінансово-економічної сфери органів місцевого самоврядування в Україні в контексті реалізації макроекономічних показників регіонів. Обґрунтовано науково-теоретичну сутність місцевого самоврядування, а також відзначено, що для розвитку регіонів вагома роль відводиться місцевим бюджетам, оскільки вони є джерелом фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації, житлово-комунального господарства, різноманітних молодіжних програм, витрат по упорядкуванню населених пунктів. Отже, саме місцевим бюджетам як основній фінансово-економічній базі органів місцевого самоврядування належить особливе місце в бюджетній системі нашої держави. Здійснено розвідку особливостей фінансово-економічної сфери місцевих бюджетів, яка полягає у використанні потенціалу місцевого самоврядування, що самостійно визначають мінімальний обсяг фінансових ресурсів.

Ключові слова: фінансово-економічна сфера, органи місцевого самоврядування, органи державної влади, місцеві бюджети.

В статье рассмотрены особенности формирования и функционирования финансово-экономической сферы органов местного самоуправления в Украине в контексте реализации макроекономических показателей регионов. Обоснована научно-теоретическая сущность местного самоуправления, а также отмечено, что для развития регионов особая роль отводится местным бюджетам, так как они являются источником финансирования образования, культуры, здравоохранения населения, средств массовой информации, жилищно-коммунального хозяйства, разнообразных молодежных программ. Итак, именно местным бюджетам как основной финансово-экономической базе органов местного самоуправления принадлежит особое место в бюджетной системе нашего государства. Осуществлена разведка особенностей финансово-экономической сферы местных бюджетов, заключающаяся в использовании потенциала местного самоуправления, которые самостоятельно определяют минимальный объем финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансово-экономическая сфера, органы местного самоуправления, органы государственной власти, местные бюджеты.

Постановка проблеми. Державне управління та місцеве самоврядування є основоположною умовою функціонування демократичних країн. Нині особливо проблемною є ситуація, пов'язана з впровадженням конкретних пропозицій з удосконалення системи державного управління в органах місцевого самоврядування України, які були б наближені до громадян – споживачів адміністративних послуг.

Варто зауважити, що органи місцевого самоврядування повинні мати у своєму розпорядженні фінансово-економічні ресурси, достатні для організації управління територією, а також мають бути наділені самостійністю в управлінні податками та іншими обов'язковими платежами, що надходять до відповідного бюджету. Однак, на жаль, в Україні зберігаються жорстка фінансова залежність регіонів від центру, гостра нестача власних доходів місцевих бюджетів, непрозорість пере-

розподілу фінансових ресурсів між центром і регіонами, що позбавляє органи місцевого самоврядування фінансової самостійності і ставить місцеву економіку в залежність від вищих сфер органів державної влади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проведений аналіз наукових літературних джерел свідчить про те, що проблема формування фінансово-економічної основи місцевих бюджетів перебуває в центрі уваги багатьох вітчизняних науковців, зокрема О. Барановського, С. Булгакова, Д. Василик, О. Кириленко, О. Крайника, І. Луніної, В. Піхотського, В. Федосова, С. Юрія, О. Гончаренка, О. Музики, В. Прохорової. Оскільки фінансово-економічна децентралізація є основою незалежності та життєздатності органів місцевої влади, яка дає їм можливість вирішувати важливі питання місцевого значення, питання децентралізації бюджетної системи України є темою багатьох

досліджень, праць і дискусій. Однак, незважаючи на численні дослідження у сфері місцевого самоврядування, варто оцінити особливості формування фінансово-економічної сфери рівня самодостатності місцевих бюджетів.

Метою дослідження є вивчення та аналіз особливостей формування фінансово-економічної сфери органів місцевого самоврядування в контексті реалізації макроекономічних показників регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Теоретичні основи місцевого самоврядування вивчаються близько двохсот років. Їх було закладено у першій половині XIX століття в Німеччині, і тоді вони базувались на теорії природних прав громадян. Вважалося, що право територіальної громади самостійно вирішувати свої права має такий самий природний і невідчужуваний характер, як і права та свободи людини. Територіальна громада визнавалася автономною по відношенню до держави, органічною корпорацією, що складалася природним шляхом, тобто право на місцеве самоврядування належить громаді завдяки її природі або дарується від Бога [1].

В середині XIX століття на зміну теорії вільної громади приходять теорія місцевого самоврядування, де на перший план висувається не природний характер прав територіальної громади, а недержавна, переважно господарська природа діяльності органів місцевого самоврядування. Набуває також поширення державницька теорія місцевого самоврядування, основи якої розроблені німецькими вченими Л. Штейном і Р. Гнейстом. Вона розглядає місцеве самоврядування як автономну форму публічної влади. Р. Гнейст вважав, що самостійність місцевого самоврядування має гарантувати виконання обов'язків посадових осіб органів місцевого самоврядування на громадських засадах, що звільняє їх від державної економічної залежності. Л. Штейн вбачав гарантії самостійності місцевого самоврядування в тому, що органи місцевого самоврядування є не органами державної влади, а органами територіальної громади, на які держава покладає здійснення відповідних завдань та функцій державного управління. Ці теорії місцевого самоврядування зберігають своє значення і дотепер [1].

Виходячи з вищенаведеного, можна стверджувати, що місцеве самоврядування в історичному його значенні є довготривалим явищем в соціальному житті людства, його витокami є громадянське та племінне самоврядування додержавного періоду розвитку людства, а в його основі завжди було питання влади та управління, спроможність центральних органів влади виділяти місцеві функції управління суспільством і передавати їх для реалізації тери-

торіальній громаді та органам, які утворювались цією громадою. Тому в таких умовах надзвичайно складно очікувати успішності адміністративного реформування, а процес трансформації державного управління потребує деталізованого визначення теоретичних основ фінансово-економічної сфери місцевих бюджетів.

Належна організація державного управління та місцевого самоврядування є базовою умовою функціонування демократичних країн. В царині реформування вищих, центральних, місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування не припиняються спроби досягти оптимального поєднання державних та місцевих інтересів шляхом створення механізму взаємодії місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування.

Бюджет є важливою частиною ринкових відносин, а також невід'ємним засобом реалізації державної політики, тому саме від нього залежить забезпечення макроекономічної стабільності в економіці.

Процес формування фінансово-економічної основи місцевого самоврядування України, як свідчить практика останніх років самостійності нашої держави, супроводжується рухом фінансів зверху вниз, тобто кошти перерозподіляють з держбюджету до місцевих бюджетів. А місцевому бюджету необхідно вирішувати проблеми фінансування:

- сфери початкової і середньої освіти;
- сфери охорони здоров'я;
- сфери доріг місцевого значення;
- сфери ветеринарної допомоги;
- сфери благоустрою населених пунктів;
- сфери догляду за інвалідами і сиротами, житлово-комунального господарства;
- сфери здійснення житлового будівництва;
- сфери забезпечення теплом;
- сфери працевлаштування безробітних і їх перепідготовки;
- сфери роботи ритуальних служб;
- сфери збору й утилізації сміття;
- сфери захисту екології;
- сфери організації землекористування тощо [2].

Отже, в фінансово-економічному розвитку регіону вагома роль відводиться місцевим бюджетам, адже вони є джерелом фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації, житлово-комунального господарства, різноманітних молодіжних програм, витрат по упорядкуванню населених пунктів. Саме з місцевих бюджетів здійснюються видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення населення, утримання притулків та дитячих закладів-інтернатів, допомоги сім'ям з дітьми, іншим малозабезпеченим

і незахищеним верствам населення. Отже, саме місцевим бюджетам як основній фінансово-економічній базі органів місцевого самоврядування належать особливе місце в бюджетній системі нашої держави, в них зосереджено понад 80% усіх фінансових ресурсів.

Фінансово-економічні складові (витрати), які закріплюються за місцевими органами влади в межах їх компетенції, поділяються на обов'язкові і факультативні.

Обов'язкові витрати здійснюються місцевими органами влади в обов'язковому порядку за переліком, визначеним законодавством України. Факультативні витрати здійснюються місцевими органами влади на їх власний розсуд відповідного законодавства. Для виконання делегованих повноважень орган, що їх визначає, передає органам місцевої влади відповідні фінансові ресурси, тобто компенсує витрати місцевим органам влади; це положення закріплене в Європейській хартії про місцеве самоврядування і неухильно виконується в Україні [4].

Досліджуючи структуру місцевих бюджетів, можна виокремити такі складові: загальний і спеціальний фонди, зокрема прийняття рішення про створення останнього може бути здійснено виключно згідно з Бюджетним кодексом та Законом про Державний бюджет України. Як загальний, так і спеціальний фонди місцевих бюджетів складаються з надходжень та видатків.

Надходженнями до бюджету визначаються:

- доходи бюджету;
- повернення кредитів до бюджету;
- кошти від державних і місцевих запозичень;
- кошти від приватизації державного майна;
- повернення бюджетних коштів з депозитів;
- надходження внаслідок продажу, пред'явлення цінних паперів тощо [3].

Перелік доходів за видами місцевих бюджетів закріплено у ст.ст. 64–69 Бюджетного кодексу України [2].

Видатками бюджету є кошти, спрямовані на здійснення програм і заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків при цьому не належать:

- погашення боргу;
- погашення кредитів з бюджету;
- розміщення бюджетних коштів на депозитах;
- придбання цінних паперів;
- повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування [4].

Необхідно відзначити, що за останні роки до 60% видатків бюджетів України фінансувалося на соціально-культурні заходи саме з місцевих бюджетів, також за рахунок місцевих бюджетів майже повністю утримуються об'єкти житлово-комунального господарства, приблизно

половина бюджетних видатків фінансується на охорону навколишнього природного середовища та ядерну безпеку, державного управління. Постійно зростають видатки місцевих бюджетів на освіту, охорону здоров'я, соціальний захист і соціальне забезпечення населення, утримання об'єктів культури, фізичної культури і спорту тощо.

Проаналізувавши ст. 24 Бюджетного кодексу України, можна стверджувати, що для здійснення непередбачених видатків у складі місцевого бюджету може бути сформований резервний фонд. Складовою цього фонду є бюджет розвитку, який складається з надходжень та видатків, перелік яких закріплено в ст. 71 Бюджетного кодексу України [2].

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» бюджет розвитку – це доходи і видатки місцевого бюджету, які утворюються і використовуються для реалізації програм соціально-економічного розвитку, зміцнення матеріально-фінансової бази [9].

Основою для складання проектів бюджетів є розроблення прогнозних показників плану фінансово-економічного розвитку регіону, які створюються на підставі основних прогнозних макроекономічних показників розвитку України на плановий рік.

Основні права та обов'язки місцевих органів самоврядування щодо формування і використання місцевих бюджетів передбачені Конституцією України, Бюджетним кодексом України, Податковим кодексом України та Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні». Згідно з цими законодавчими актами органи місцевого самоврядування мають право [9]:

- самостійно розробляти, затверджувати і виконувати свої місцеві бюджети, при цьому в процесі виконання бюджетів можуть вноситися відповідні корективи та уточнення, які приймаються в межах компетенції і в інтересах держави та населення відповідної території;
- самостійно розробляти, затверджувати і виконувати свої місцеві бюджети, при цьому в процесі виконання бюджетів можуть вноситися відповідні корективи та уточнення, які приймаються в межах компетенції і в інтересах держави та населення відповідної території;

– визначати напрями використання коштів бюджетів на інвестиції, власні цільові програми, а також спільні програми з органами влади інших адміністративно-територіальних одиниць;

- на зовнішньоекономічну діяльність, заходи щодо охорони навколишнього середовища, відновлення пам'яток природи і культури, благоустрій міст, селищ та сіл, утримання та капітальний ремонт житлового фонду, об'єктів комунального призначення, мережі шляхів відповідного підпорядкування, установ та закладів освіти, охорони здоров'я, соціального забезпечення науки і культури, спорту,

засобів масової інформації, на утримання органів місцевого самоврядування, захист прав споживачів та на інші цілі.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, розглянуто особливості формування та функціонування фінансово-економічної сфери органів місцевого самоврядування в Україні в контексті реалізації макроекономічних показників регіонів, а також відзначено, що для розвитку регіонів вагома роль

відводиться місцевим бюджетам, оскільки вони є джерелом фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації, житлово-комунального господарства, різноманітних молодіжних програм, витрат по упорядкуванню населених пунктів. Отже саме місцевим бюджетам як основній фінансово-економічній базі органів місцевого самоврядування належать особливе місце в бюджетній системі нашої держави.

Список використаних джерел:

1. Місцеве самоврядування в Україні (муніципальне право): [навчальний посібник] / [П. Біленчук, В. Кравченко, М. Підмогильний]. – К.: Атіка, 2000. – 225 с.
2. Бюджетний кодекс України // ВВР України. – 2010. – № 50–51.
3. Загальні засади місцевого самоврядування в Україні: [навчальний посібник] / [В. Вакуленко, Я. Жовнірчик, Т. Іванова]. – К.: НАДУ, 2010. – 211 с.
4. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 року № 1001 // Офіц. вісн. України. – 2006. – № 30. – Ст. 2131. – С. 36–78.
5. Буковинський С. Зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування як чинник економічного зростання / С. Буковинський // Вісник НБУ. – 2007. – № 2. – С. 9–15.
6. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року № 254/96-ВР // ВВР України. – 1996. – № 30.
7. Козаченко Ю. Місцеві фінанси як важливий ресурс місцевого самоврядування: теоретичний підхід / Ю. Козаченко // Актуальні проблеми державного управління. – 2014. – № 1. – С. 124–131. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdu_2014_1_18.
8. Про державні місцеві адміністрації: Закон України від 17 травня 2001 року № 2419-14 // ВВР України. – 1999. – № 20–21.
9. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України від 6 жовтня 1998 року № 163-14 // ВВР України. – 1997. – № 24.
10. Цивільний кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – Ст. 356.

Dubinets'ka P.P.

PECULIARITIES OF FORMATION OF THE FINANCIAL AND ECONOMIC SECTOR OF LOCAL AUTHORITIES IN UKRAINE

Public administration and local self-governance are fundamental to the functioning of democratic countries. At present, the situation concerning the implementation of specific proposals for improving the system of public administration in local self-government bodies of Ukraine, which would be close to citizens – consumers of administrative services, is especially problematic.

Worth mentioning, that local governments should have at own disposal financial economic resources, sufficient for organization of territory management, and also should be endowed with independence in tax administration and others mandatory payments, that coming to the appropriate budget. But unfortunately, rigid financial dependence of regions from center it stored in Ukraine, acute shortage of local budgets own revenues, opacity of redistribution of financial resources between center and regions deprives financial independence the local self-government bodies and puts local economy in dependence from the higher spheres of state authorities.

In the article is considered peculiarities of formation and functioning financial and economic sphere of local self-government bodies in Ukraine in the context of realization of macroeconomic indicators of regions.

Grounded scientific and theoretical nature of local government and noted that significant role is assigned to local budgets for the development of regions, as they are a source of funding the institutions of education, culture, health care, mass media, housing and communal services, various youth programs, expenses on the ordering of settlements, that's why the local budgets have a special place in the budget system of our state as the main financial and economic base of local self-government bodies.

The exploration of features of the financial and economic sphere of local budgets, which consists in using the potential of local self-government, which independently determine the minimum amount of financial resources.

Key words: financial and economic sphere, local self-government bodies, state authorities, local budgets.

Корнєєва Ю.В.кандидат економічних наук, докторант
Академії фінансового управління

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РОБОТИ ЕКА У СТИМУЛЮВАННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті проаналізовано міжнародний досвід створення спеціалізованої інституції, яка сприяє розширенню експортного потенціалу країни, залученню інвестицій та подоланню інформаційної асиметрії, що особливо важливо у посткризовий період відновлення економічного зростання. Відзначено роль експортно-кредитних агентств у стимулюванні капітальних інвестицій підприємств, що належать до державного сектору. Окреслено особливості роботи агентств залежно від форми власності. Наголошено на можливостях ЕКА здійснювати інвестиції за рахунок власних фінансових ресурсів, залучених на міжнародних фінансових ринках шляхом емісії боргових цінних паперів.

Ключові слова: експортно-кредитне агентство, інвестиційний контракт, страхування інвестицій, стимулювання експорту, капітальні інвестиції, державне підприємство.

В статье проанализирован международный опыт создания специализированной институции, которая способствует расширению экспортного потенциала страны, привлечению инвестиций и преодолению информационной асимметрии, что особенно важно в посткризисный период возобновления экономического роста. Отмечена роль экспортно-кредитных агентств в стимулировании капитальных инвестиций предприятий, принадлежащих к государственному сектору. Определены особенности работы агентств в зависимости от формы собственности. Сделан акцент на возможностях ЕКА осуществлять инвестиции за счет собственных финансовых ресурсов, привлеченных на международных финансовых рынках путем эмиссии долговых ценных бумаг.

Ключевые слова: экспортно-кредитное агентство, инвестиционный контракт, страхование инвестиций, стимулирование экспорта, капитальные инвестиции, государственное предприятие.

Постановка проблеми. Під час останньої фінансової кризи нестача фінансових ресурсів на кредитних та страхових ринках відновила інтерес до інструментів фінансування, які можуть запропонувати експортні-кредитні агентства (ЕКА). Вивчення передового світового досвіду діяльності ЕКА допоможе сформулювати концепцію національного агентства зі стимулювання експорту та підтримки інвестиційних контрактів, що, безперечно, важливе для приватного сектору, проте особливо актуальне для підприємств, що належать до державного сектору, адже сприятиме зростанню їх експортного потенціалу, прибутковості, стимулюватиме до здійснення капітальних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку експортного потенціалу країни завжди привертало увагу провідних світових економістів, серед яких можна виділити Дж. Стігліца, П. Кругмана, Е. Вейсса [1; 2]. Проблематику розвитку експортних кредитних агентств досліджували П. Драммонд, М. Стефенс, А. Клейсе, А. Гольдзімер та інші науковці [3–6]. Створення спеціалізованої інституції, яка сприятиме розширенню експортного потенціалу країни, залученню інвестицій, подоланню інформаційної асиметрії тощо, відповідає ідеям П. Кругмана

щодо необхідності державного втручання в економіку шляхом створення певних стимулів. Традиційно ЕКА розглядаються з точки зору стимулювання експорту, проте в науковій літературі не приділяється належної уваги інвестиційним аспектам роботи цих інституцій. Також недостатньо висвітлено є діяльність ЕКА у напрямі стимулювання інвестиційної діяльності підприємств саме в державному секторі.

Метою дослідження є вивчення передового світового досвіду функціонування ЕКА, визначення особливостей роботи агентств залежно від форми власності та дослідження механізмів співпраці з фінансовими інституціями, а також окреслення ролі іноземних ЕКА у процесі стимулювання інвестиційної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення передової світової практики показує, що експортно-кредитні агентства (ЕКА), які створюються з метою підвищення конкурентоспроможності національних експортерів та підтримки інвестицій, існують у кількох інституційних формах: діють як квазіурядові інституції або як приватні інституції, проте з урядовою підтримкою. За умови, що ЕКА працює як приватна компанія в ролі агента уряду, співпраця відбувається на основі укладеної угоди. Осно-

Порівняння функціонування експортних кредитних агентств з державною формою власності у різних країнах

Експортно-кредитне агентство / країна	Рік заснування	Форма власності	Співпраця з фінансовими інституціями	Система регулювання
Export Development Canada (EDC) / <i>Канада</i>	1944 рік	державна компанія, 100% державна власність	протокол про співпрацю з Банком ділового розвитку Канади (The Business Development Bank of Canada, BDC) зі 100% державною власністю	ОЕСР принципи, Закон про розвиток експорту, розділ 10 (Export Development Act, 1969)
Hungarian Export Credit Insurance Pte Ltd. (MEHIB) / <i>Угорщина</i>	1994 рік	100% державна власність	тісна співпраця з Hungarian Export-Import Bank plc (EXIM), також активно співпрацює з приватними банками, з міжнародними фінансовими інституціями	ОЕСР принципи, Бернський союз, Act CCXXXVII of 2013 on Credit Institutions and Financial Enterprises
EGAP / <i>Чехія</i>	1992 рік	акціонерна компанія зі 100% часткою держави	Czech Export Bank, Inc., UniCredit Bank Czech Republic and Slovakia, Inc. тощо	ОЕСР принципи, Бернський союз, Закон «Про страхування та фінансування експорту з державною підтримкою» № 58/1995
ALTUM Latvian Guarantee Agency (LVA) / <i>Латвія</i>	2013–2015 роки	державна установа	MTB, UniCredit, OP Bank, PrivatBank, Norvik Banka, Danske Bank, DNB, Nordea, Flycap, SwedBank, SEB, LPB, Krediidipank тощо, Industrial and Commercial Bank of China	ОЕСР принципи, Закон про фінансовий інститут розвитку, Комерційний закон, Правила Кабінету міністрів про консультативну раду ALTUM
Експортно-імпортний банк Китаю (Export Import Bank of China) / <i>Китай</i>	1994 рік	100% державний банк	інформація щодо офіційних партнерів є закритою	Не керується принципами ОЕСР, знаходиться під наглядом Комісії з регулювання банківської діяльності Китаю; діє згідно з Законом КНР «Про комерційні банки» від 10 травня 1995 року № 47, Законом КНР «Про регулювання та нагляд за банківською діяльністю» від 27 грудня 2003 року
Китайська експортно-кредитна страхова корпорація (Sinosure) / <i>Китай</i>	2001 рік	державна інституція	Активна співпраця з національними та іноземними фінансовими установами; HSBC, Industrial and Commercial Bank of China, Russian Gazprombank, JPMorgan Chase тощо	Бернський союз; знаходиться під наглядом Комісії з регулювання страхового ринку Китаю; діє відповідно до статті 2 Закону КНР «Про страхування» від 30 червня 1995 року
Експортно-імпортний банк Республіки Китаю (The Export-Import Bank of the Republic of China) / <i>Тайвань</i>	1979 рік	державна фінансова інституція	Активно співпрацює з державними та приватними банками, іноземними ЕКА; CTBC Bank, EBRD, Japan Trade Insurance Agency (NEXI), The Indonesian Export Insurance Agency (ASEI)	Бернський союз; знаходиться під наглядом Міністерства фінансів, Комісії з фінансового нагляду

Джерело: складено автором на основі [7–13]

вні функції ЕКА незалежно від форми власності полягають у страхуванні та перестрахованні ризиків експортних та інвестиційних контрактів. На основі Консенсусу щодо експортних кредитів, узгодженому серед низки країн ОЕСР в 1976 році, було розроблено Угоду про керівні принципи офіційних експортних кредитних агентств (The OECD Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits). Одним з основних принципів, закріплених у Консенсусі ОЕСР, яким повинні керуватися ЕКА, що надають страхування експортних кредитних ризиків з державною підтримкою, є принцип самофінансування діяльності у довгостроковій перспективі. Отже, цей принцип не передбачає можливості довгострокового фінансування ЕКА за рахунок державного бюджету. Варто зазначити, що не всі країни керуються вищезазначеними принципами, деякі використовують власні підходи до регулювання діяльності експортно-кредитних агентств.

Вивчення передового світового досвіду роботи інституцій, що сприяють надходженню інвестицій та капіталу внаслідок експансії підприємств на зовнішні ринки, допоможе розробити оптимальний для України механізм впровадження відповідних ринкових інституціональних одиниць з урахуванням особливостей національної економічної системи. У табл. 1 представлена зведена інформація щодо деяких світових ЕКА, що успішно працюють в іноземних державах, які знаходяться у повній державній власності, визначені окреслена модель фінансування та система регулювання.

Export Development Canada – експортне кредитне агентство Канади, яке є державним підприємством, а також на 100% належить канадському уряду. EDC управляє Рада директорів, представниками якої перш за все є приватний сектор. Відповідальність членів Правління EDC, які призначаються урядом Канади, полягає в нагляді за дотриманням загальної стратегії розвитку агентства. Звіти агентства представляє парламенту Міністр з питань міжнародної торгівлі. Агентство працює на комерційній основі та не фінансується з державного бюджету. Чистий прибуток EDC за 2016 рік склав 1,07 млрд. канадських дол. [18, с. 8]. Для фінансування своїх програм агентство активно залучає фінансові ресурси на міжнародних ринках капіталу. Так, завдяки найвищому інвестиційному рейтингу AAA станом на кінець 2016 року *Export Development Canada* позичили на міжнародних ринках капіталу на 10,4 млрд. канадських дол. шляхом випуску боргових фінансових інструментів [18, с. 39]. Особливістю цієї інституції є те, що поряд із наданням гарантій для страхування інвестиційних та кредитних

контрактів агентство активно здійснює інвестиції за рахунок власних фінансових ресурсів. *Export Development Canada* має розгалужену мережу відділень по всьому світі, що налічує 19 представництв, ще 18 офісів працюють на території Канади. У Північній Америці відділення у Мехіко у 2016 році надало підтримку понад 700 експортерам та інвесторам, які працюють у Мексиці, на загальну суму у 1,2 млрд. канадських дол. Відділення у Сантьяго сприяло залученню фінансування у понад 1 млрд. канадських дол. у спільні проекти канадського бізнесу з понад 500 чилійськими компаніями. Співпраця з компаніями у Перу базувалася на платформі *Export Development Canada* у Лімі, завдяки якій було надано фінансову підтримку на суму 640 млн. канадських дол. понад 160 експортерам та інвесторам. Європейське відділення у Дюссельдорфі сприяло залученню фінансування у майже 5 млрд. дол. У Східному Середземномор'ї та Кавказькому регіоні EDC надало підтримку на 440 млн. дол. на фінансування транзакцій. Також EDC підтримали проекти на Близькому Сході і у Північній Африці на понад 3,3 млрд. канадських дол. протягом 2016 року [18, с. 4–5].

EDC через Програму експортних гарантій (*Export Guarantee Program*) може надати гарантію фінансовій установі, що працює з компанією-експортером, посилюючи тим самим конкурентні позиції національних експортерів, які можуть запропонувати вигідне фінансування потенційним клієнтам. Також серед класичних продуктів експортного агентства є надання фінансування шляхом викупу векселів по Програмі фінансування постачальника (*Supplier Financing*) у разі, якщо покупцем продукції є компанія з інвестиційним рейтингом не нижче від BBB. У цьому випадку компанія-експортер отримує вільні фінансові ресурси, які можна пускати в оборотний капітал або інвестувати в модернізацію виробничих потужностей тощо. Крім того, EDC пропонує Програми фінансування іноземного покупця (*Foreign Buyer Financing*), які також передбачають швидке отримання фінансових ресурсів експортером. В рамках програми Проектного фінансування (*Project Finance*) агентство надає консультації та підтримку у фінансуванні проектів у різних галузях промисловості. EDC виступає одним з найпотужніших бізнес-інвесторів у Канаді, підтримуючи вихід канадських компаній на зовнішні ринки, інвестиційні рішення агентства охоплюють ПІІ, інвестиції в міжнародні інвестиційні фонди і, звісно, інвестиції у канадські інвестиційні фонди. Міжнародні інвестиції сприяють активній експансії канадських компаній за кордон та розширюють експортний потенціал країни. Агентство активно

надає прями позики для покриття інвестиційних витрат, у 2016 р. на ці потреби надано фінансування в розмірі 28 млрд. канадських дол., що відображає зростання на 14% програм підтримки канадських інвестицій за кордон, допомогу вийти на зовнішні ринки експортерам. За 2016 рік EDC було здійснено капітальних інвестицій на суму у 249 млн. канадських дол. [18, с. 22]. Підсумовуючи, варто зазначити, що у 2016 році за допомогою фінансових інструментів EDC було залучено 102 млрд. канадських дол. для підтримки експортних та інвестиційних операцій канадських державних та приватних компаній [18, с. 4–5].

Угорське ЕКА – це партнерство *Hungarian Export Credit Insurance Ltd (MEHIB)* та *Hungarian Export-Import Bank plc* – класичне експортне кредитне агентство, яке забезпечує експортерів кредитними, гарантійними та страховими продуктами, які охоплюють увесь спектр експортної діяльності, від виробництва до підтримки процесу продажу, а також активно співпрацює з державним банком ЕХІМ. Зовнішньоекономічна стратегія угорського уряду надає пріоритет підтримці внутрішньої експортної діяльності та пошуку нових експортних ринків. Мета полягає в тому, щоб дати змогу підприємствам, що працюють в Угорщині, шляхом стимулювання експорту угорських товарів та послуг максимально використовувати свої експортні можливості, підвищуючи їх конкурентоспроможність на зовнішніх ринках. Виконанню цієї стратегії повністю відповідає діяльність експортно-кредитної інституції. Представництва відкриті у Москві, Белграді та Стамбулі. Важливо зазначити, що ЕКА не виступає конкурентом комерційних банків Угорщини та прагне створити стратегічні партнерські відносини з фінансовими установами, співпрацюючи з ними, пропонуючи кредити підприємствам-експортерам за вигідними процентними ставками у вигляді кредитних ліній рефінансування. ЕХІМ зосереджується, зокрема, на фінансуванні та страхуванні ризиків, які комерційні банки не можуть взяти на себе. Також важливим напрямом діяльності є сприяння зростанню експортно-орієнтованих інвестицій та капітальних проєктів. У контексті співпраці з міжнародними фінансовими інституціями активно залучаються кошти та створюються спільні інвестиційні та трастові фонди (Трастовий фонд з МФК, Chinese Central and Eastern European Investment Fund з Export Import Bank of China, з яким співпрацює з 2012 року). Покладаючись на свій інвестиційний рейтинг BBB+, стабільний прогноз, ЕХІМ активно залучає капітал на внутрішньому ринку та міжнародних ринках капіталу шляхом випуску борго-

вих цінних паперів. Так, у грудні 2012 року Eximbank запустив програму випуску середньострокових нот за підтримки андеррайтерів Deutsche Bank та Jefferies International Limited, HSBC, J.P. Morgan та UniCredit Bank, що дало змогу залучити 2 млрд. євро на London Stock Exchange. В результаті успішного випуску облігацій, крім державної підтримки, необхідної для досягнення стратегічних цілей, стабільна та сприятлива структура коштів, необхідних для фінансової діяльності, стала забезпечена ринковими ресурсами [9].

Експортне кредитне агентство Чеської Республіки *Export Guarantee and Insurance Corporation (EGAP)* знаходиться у повній державній власності, проте є прибутковою організацією, що працює за принципом самофінансування відповідно до вимог Консенсусу ОЕСР. 40% акцій EGAP належать Міністерству фінансів Чеської Республіки, 36% – Міністерству промисловості та торгівлі ЧР, а пакети по 12% акцій належать Міністерству закордонних справ ЧР та Міністерству сільського господарства ЧР. Основною сферою діяльності EGAP є страхування банківських кредитів з терміном погашення понад 2 роки, що надаються на фінансування експорту енергетичних, машинобудівних та технологічних установок, інвестиційних комплексів, транспортних споруд та інвестицій [9]. У 2015 році EGAP застрахував нові експортні позики, банківські гарантії та інвестиції за кордон у загальному обсязі 40,5 млрд. крон, 17 млрд. крон припало на страхування інвестицій за кордон [19, с. 4–9]. EGAP активно працюють у сфері інвестування та підтримки чеських інвесторів, які збираються інвестувати у будівництво нової виробничої потужності за кордоном, у покупку наявного виробництва, в отримання частки в майні в іноземній компанії тощо. Інвестиція повинна бути довгостроковим зобов'язанням інвестора на термін мінімум три роки. Інвестором може бути будь-яка чеська юридична особа, незалежно від форми власності. Страховим випадком є повне або часткове знецінення інвестиції, повне або часткове нездійснення трансферу дивідендів, доходів, прибутків після сплати всіх податків і платежів від застрахованої інвестиції навіть під час періоду очікування в результаті територіальних або інших некомерційних причин, якими є неможливість конверсії прибутків, експропріація, політичні насильницькі дії і порушення договірних зобов'язань країною, що приймає.

Фінансова інституція розвитку Altum AT (ALTUM). Процес формування Латвійського ЕКА ALTUM остаточно завершився у 2015 році, а тривав з 2013 року, за цей час у одну інституцію було об'єднано ДАТ «Латвійська фінансова

інституція розвитку Altum» (до 1 січня 2014 року це був ДАТ «Латвійський Іпотечний і земельний банк», заснований у 1993 році), ТОВ «Латвійське Агентство гарантій» (ЛАГ, засноване у 1998 році) та ДАТ «Фонд розвитку села» (ФРС, 1994 рік) Власниками акцій ALTUM є Міністерство фінансів (40% акцій), Міністерство економіки (30%) і Міністерство землеробства Латвійської Республіки (30%). Програми підтримки ALTUM реалізує за рахунок публічних ресурсів – фінансування, залученого Європейським Союзом, іншими міжнародними інституціями, державою і безпосередньо ALTUM. Агентство надає кредити і кредитні гарантії, пропонує страхування експортних комерційних угод, інвестицій фондів венчурного капіталу. У розробці програм державної підтримки ALTUM співпрацює з різними державними та недержавними інституціями, фінансовими установами, різними міжнародними інституціями та асоціаціями. У контексті розвитку інвестиційних програм відбувається активна взаємодія з Європейським фондом стратегічних інвестицій (EFSI – European Fund for Strategic Investments), що створює можливості для латвійських підприємців за підтримки Європейського інвестиційного банку залучити інвестиції для фінансування та реалізації стратегічних проектів з високою економічною, екологічною та громадською доданою цінністю. Така співпраця дає змогу залучити фінансування на інвестиційні проекти на суму від 50 млн. EUR із залученням співфінансування Європейського інвестиційного банку. У разі, коли є проекти, обсяг яких не перевищує 50 млн. EUR, їх можна об'єднати в групи або інвестиційні платформи, створивши фонди, в які може інвестувати Європейський інвестиційний банк. У 2017 році Moody's присвоїло агентству інвестиційний рейтинг Baa1, що дасть змогу інституції входити в число емітентів облігацій з найвищим кредитним рейтингом серед небагатьох емітентів облігацій у країнах Балтії. ALTUM планує випускати цінні папери на фондових біржах задля диверсифікації структури фінансування та забезпечення реалізації низки підтримуваних державою інвестиційних проектів у народному господарстві Латвії [10].

Китайська експортно-кредитна страхова корпорація Sinosure підпорядковується Міністерству фінансів. Агентство надає велику кількість продуктів страхування комерційних та політичних ризиків експортерам та покупцям китайських товарів і послуг, таких як короткострокові, середньострокові та довгострокові страхові виплати за експортне кредитування. Передбачається 95% покриття комерційних та політичних ризиків на 10 років з максимальною виплатою

85% вартості експортованих товарів та послуг. Інституція надає продукти страхування інвестицій, а також активно займається підтримкою інвестиційних програм. Станом на кінець 2015 року SINOSURE надала підтримку експортних та інвестиційних контрактів загальною вартістю у понад 2,8 трлн. дол. США [13]

Експортно-імпорتنний банк Китаю (Export Import Bank of China) надає своїм клієнтам широкий спектр послуг, аналогічних до послуг ЕКА, проте не належить до офіційного переліку ОЕСР та не керується принципами, закріпленими у Консенсусі ОЕСР щодо діяльності ЕКА. Проте деякі експерти називають Експортно-імпорتنний банк Китаю найбільшим експортним кредитним агентством у світі, незважаючи на те, що установа не оприлюднює офіційні дані про обсяги наданих експортних кредитів та експортного страхового покриття. Основною метою Ексімбанку Китаю є втілення індустріально-виробничої, зовнішньоекономічної, фінансової і дипломатичної політики країни, надання фінансової підтримки політичного характеру для розширення експорту машинобудівних і електронних виробів, комплексного обладнання, продуктів новітніх високих технологій, сприяння розвитку конкурентоспроможності китайських підприємств в підрядних та інших інвестиційних проектах за кордоном, а також сприяння розвитку зовнішніх зв'язків та міжнародного торгово-економічного співробітництва. До класичних послуг належать надання експортних кредитів (кредит для продавця і покупця), надання кредиту для підрядних і інвестиційних проектів за кордоном, надання урядових пільгових кредитів для експансії китайських компаній за кордон, надання фінансових гарантій на страхування експортних та інвестиційних контрактів тощо.

Експортно-імпорتنний банк Республіки Китаю (Тайвань) – це державна спеціалізована експортно-імпортна фінансова установа, яка належить Міністерству Фінансів Тайвані та не пов'язана з Китайським експортно-імпортним банком у Пекіні. Станом на грудень 2016 року Eximbank було надано експортних кредитів на суму у понад 19 млрд. TWD, що відповідає 640 млн. дол. США, а також відображає зростання експортного кредитування порівняно з 2015 роком на 63,27%; послуг зі страхування експортних контрактів на суму у 44,985 млрд. TWD, тобто практично 1,5 млрд. дол. США [20, с. 7].

У табл. 2 наведена аналогічна інформація до даних у табл. 1, проте для ЕКА, що знаходяться у повній або частковій приватній власності.

Результати дослідження виявили, що більшості світових ЕКА притаманна державна форма власності. Деякі ЕКА повністю знахо-

дяться у приватній власності, наприклад як німецька Euler Hermes Aktiengesellschaft, яка відповідає за надання страхування по комерційних контрактах, підписаних з Німецькими постачальниками, а також забезпечує гарантію залучення банків. Чистий прибуток EULER HERMES за 2016 рік склав понад 302 млн. євро [14]. Проте незалежно від форми власності, якщо установа працює за принципами, закріпленими у Консенсусі ОЕСР, то важливою умовою роботи інституції є самофінансування, отже, не створюються додаткові фіскальні ризики внаслідок діяльності ЕКА. Якщо агентство не дотримується вищезазначених принци-

пів роботи, як наприклад Експортно-імпорتنний банк Китаю, ЕКА можуть отримувати значну фінансову підтримку з боку держави для експансії національних компаній за кордон, внаслідок чого відбувається порушення конкурентних умов.

Висновки з проведеного дослідження. Під час запровадження експортно-кредитного агентства варто пам'ятати, що робота буде ефективною, коли співпраця відбувається як з приватними, так і з державними установами та фінансовими інституціями, що допомагає диверсифікувати канали надходження капіталу та тим самим розширити інвестиційні можли-

Таблиця 2

Порівняння функціонування експортних кредитних агентств з приватною формою власності у різних країнах

Експортно-кредитне агентство / країна	Рік заснування	Форма власності	Співпраця з фінансовими інституціями	Система регулювання
Atradius / Нідерланди	1925 рік	приватна компанія, діє як агент уряду на основі договору, 35,77% акцій належить Grupo Catalana Occidente, S.A., а 64,23% – Grupo Compañía Española de Crédito u Caución, S.L.	Активна співпраця з національними та іноземними фінансовими установами	ОЕСР принципи
EULER HERMES / Німеччина	1893 рік	приватна страхова компанія, більшість акцій належить французькій компанії Allianz France, діє як агент уряду на основі договору	Активно співпрацює з фінансовими інституціями Al Hilal Takaful (Abu Dhabi), Arkéa Banque Entreprises et Institutionnels (France), Allied Irish Banks (Ireland), Banco do Brazil (Brazil) and Unicredit (Italy), BNP Paribas (France)	ОЕСР принципи
Spanish Export Credit Agency CESCE / Іспанія	1970 рік	50,25% акцій належить уряду Іспанії, 23,88% – Santander Group, 16,3% – BBVA Group, 5,67% – іншим банкам, 3,9% – страховим компаніям	Активна співпраця з іноземними та національними фінансовими інституціями	ОЕСР принципи, Закон «Про захист від імені держави інтернаціоналізації іспанських економічних ризиків» від 23 квітня 2014 року № 8/2014; Королівський декрет від 5 грудня № 1006/2014, на підставі якого розроблено Закон про покриття державою ризиків інтернаціоналізації іспанської економіки від 22 квітня № 8/2014

Джерело: складено автором на основі [14–17]

вості, пропонуючи різні фінансові інструменти та програми підтримки. Деякі ЕКА здійснюють інвестиції за рахунок власних фінансових ресурсів. Покладаючись на власний інвестиційний рейтинг, провідні світові експортно-кредитні агентства мають змогу залучити капітал на внутрішніх та іноземних ринках, спрямувавши його згодом на підтримку інвестиційних проектів. Ці проекти сприяють реалізації зовнішньоеконо-

мічної політики держави та відповідають основним постулатам концепції Сталого розвитку, а також спрямовані на реалізацію довгострокової стратегії економічного зростання. Фінансування страхування інвестиційних контрактів, що охоплює страхування інвестицій за кордон та страхування кредиту на інвестиції за кордон, не є таким затратним, тому зазвичай входить до пакета стандартних послуг ЕКА.

Список використаних джерел:

1. Стиглиц Дж.Ю. Справедливая торговля для всех. Как торговля может содействовать развитию / Дж.Ю. Стиглиц, Ю. Чарлтон. – М.: Весь мир, 2007. – 280 с.
2. Krugman P. Empirical Studies of Strategic Trade Policy / P. Krugman, A. Smith // National Bureau of Economic Research Project Report, 1994. – 251 p.
3. Goldzimer A. Globalization's most perverse secret: the role of export credit and investment insurance agencies / A. Goldzimer // Environmental Defense: Alternatives to Neoliberalism Conference (May 23–24, 2002) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.new-rules.org/storage/documents/afterneolib/goldzimer.pdf>.
4. Drummond P. Recent export credit market development / P. Drummond // IMF Working Paper. – WP/97/27. – 1997. – 16 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9727.pdf>.
5. Stephens M. Export Credit Agencies, Trade Finance and South East Asia / M. Stephens // IMF Working Paper. – WP/98/175. – 1998. – 53 p.
6. Klasen A. The Role of Export Credit Agencies in Global Trade / A. Klasen // Global Policy. – 2011. – Vol. 2. – P. 220–222.
7. Export Development Canada [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.edc.ca>.
8. Export Guarantee and Insurance Corporation (EGAP) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.egap.cz>.
9. Hungarian Export Credit Insurance Ltd [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://exim.hu>.
10. Latvian Guarantee Agency (LVA) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.altum.lv>.
11. Export Import Bank of China [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://english.eximbank.gov.cn/en>.
12. The Export-Import Bank of the Republic of China [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eximbank.com.tw>.
13. China Export and Credit Insurance Corporation (Sinasure) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sinasure.com.cn/sinasure/english/English.html>.
14. EULER HERMES [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eulerhermes.com>.
15. Spanish Export Credit Agency CESCE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inglaterra.cesce.es>.
16. Bpifrance Assurance Export [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bpifrance.fr/Quisommesnous/Nosmetiers/International2/Assurance-Export>.
17. Atradius [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://group.atradius.com>.
18. Changing Trade // EDC Annual Report 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.edc.ca/EN/About-Us/Corporate-Reports/Documents/annual-report-e-2016.pdf>.
19. Annual report 2015 EGAP [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.egap.cz/dokumenty/vyrocni-zpravy/vyrocni-zprava-2015-en.pdf>.
20. Annual Report 2016 of The Export-Import Bank of the Republic of China. – 2017 – 66 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.eximbank.com.tw/enus/AnnualReport/Documents/2016Annual%20Report.pdf>.

Kornieieva I.V.

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF ECA'S ACTIVITIES IN STIMULATING INVESTMENT ACTIVITY

The article analyzes the international experience of creating a specialized institution that contributes to expanding the country's export potential, attracting investment and overcoming information asymmetry, which is especially important in the post-crisis period of recovery of economic growth. The role of export-credit agencies in stimulating capital investments of enterprises belonging to the public sector has been noted. The features of the agencies' work depending on the form of ownership are outlined. Emphasis is placed on ECA's ability to invest at the expense of its own financial resources involved in international financial markets through the issuance of debt securities. The world's leading export-credit agencies relying on their own investment rating are able to raise capital in domestic and foreign markets. These financial resources are diverted to support investment projects. These projects contribute to the implementation of the country's foreign economic policy and correspond to the basic concepts of the Sustainable Development concept and are aimed at implementing a long-term strategy for economic growth. Financing of investment contract insurance covers insurance of investments abroad and insurance of investment loan abroad is not so costly, therefore, it is usually included in the ECA standard package. During the last financial crisis, the lack of financial resources in the credit and insurance markets has restored interest to financing instruments that can offer export credit agencies. The study of the best international experience of ECA's activities will help to formulate the concept of a national agency for stimulating exports and support investment contracts, which is undoubtedly important for the private sector, but which is especially relevant for enterprises belonging to the public sector, as it contributes to the growth of their export potential, profitability and stimulates capital investment.

Key words: export-credit agency, investment contract, investment insurance, export promotion, capital investment, state-owned enterprise.

Кубай О.Г.кандидат економічних наук,
доцент кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету**Коломієць Х.М.**аспірант кафедри аграрного менеджменту
Вінницького національного аграрного університету

АГРАРНЕ ВИРОБНИЦТВО В СИСТЕМІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

У статті розглянуто особливості функціонування аграрного виробництва як основи забезпечення продовольчої безпеки держави, задоволення населення основними продуктами харчування в достатній кількості та різного асортименту. Висвітлено проблеми розвитку аграрного сектору, передумови виникнення кризових явищ у забезпеченні населення продуктами харчування.

Ключові слова: аграрне виробництво, продовольча безпека держави, індикатори продовольчої безпеки, продукти харчування, доступність, достатність споживання.

В статье рассмотрены особенности аграрного производства как основы обеспечения продовольственной безопасности государства, удовлетворения населения основными продуктами питания в достаточном количестве и разного ассортимента. Освещены проблемы развития аграрного сектора, предпосылки возникновения кризисных явлений в обеспечении населения продуктами питания.

Ключевые слова: аграрное производство, продовольственная безопасность государства, индикаторы продовольственной безопасности, продукты питания, доступность, достаточность потребления.

Постановка проблеми. Надійне забезпечення країни продовольством має стратегічне значення, оскільки від цього залежить не лише її продовольча, але й національна безпека. Для України проблема продовольчої безпеки набуває особливої гостроти, що пов'язано з подіями ХХ століття, протягом якого народ нашої держави пережив кілька революцій, війн, голод у 30-х і 40-х роках, черги за продуктами у 80-х роках, радіоактивне забруднення значної території країни внаслідок Чорнобильської аварії, відсутність повноцінного харчування у більшій частині населення через бідність у 90-х роках.

Проблема продовольчої безпеки не має кон'юнктурного характеру. Вона буде існувати доти, доки є держава, визначальним фактором сили й авторитета якої є підтримання відповідного рівня продовольчої безпеки. Підтвердженням цього є правове забезпечення та постійна увага до проблем продовольчої безпеки в країнах ЄС, США, Японії тощо.

Швидкі зміни економічної і політичної ситуації в світі, тенденції розвитку світового сільськогосподарства та складність вирішення продовольчої проблеми на міжнародному рівні вимагають посиленої уваги до національної продовольчої безпеки. Україна має чітко визначити параметри продовольчої безпеки і на цій основі розробити стратегію та напрями розви-

тку агропромислового комплексу з урахуванням раціонального використання його потенціалу та посилення експортної орієнтації.

Перехід до ринкової економіки, реформування аграрного сектору відповідно до вимог економічних законів ринку зумовлюють особливу увагу до формування системи продовольчої безпеки в нових умовах. Саме нині, коли особливо чітко проглядаються як недоліки та помилки в аграрній реформі, так і елементи тих позитивних результатів, заради яких здійснювалися кардинальні економічні перетворення, актуальним є питання розроблення наукових засад формування системи продовольчої безпеки країни, яка відповідає принципам функціонування ринкової економіки, а також яка пріоритетом агропродовольчої політики держави має визначати напрями її здійснення [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вирішення вищезазначених проблем зробили такі відомі вчені-економісти, як, зокрема, В.І. Білоус, В.І. Бойко, В.І. Власов, О.Г. Гойчук, Ю.Е. Губені, О.В. Кочетков, О.В. Макаров, Б.Й. Пасхавер, П.Т. Саблук, Н. Сеперович, П.В. Тарахов, Р.І. Тринько, М.Й. Хорунжий, О.М. Царенко, В.М. Щербань.

Проте необхідність забезпечення продовольчої безпеки держави, задоволення потреб

населення якісними продуктами харчування різноманітного асортименту актуалізують питання якісного використання наявного природо-ресурсного потенціалу вітчизняного аграрного сектору і підвищення його конкурентоспроможності. Без високоефективного і конкурентоспроможного аграрного сектору неможливо вирішити також стратегічні завдання розвитку соціально орієнтованої економіки країни, формування цивілізованого аграрного ринку, входження країни у світовий економічний простір, що свідчить про складність й актуальність цих проблем та необхідність подальших наукових досліджень.

Метою дослідження є обґрунтування ролі ефективного аграрного виробництва у забезпеченні продовольчої безпеки держави, здійснення системного аналізу динаміки основних індикаторів продовольчої безпеки України за окремими продуктами харчування, окреслення важливих складових підвищення ефективності аграрного виробництва як головної передумови забезпечення продовольчої безпеки держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою забезпечення продовольчої безпеки держави є ефективне аграрне виробництво, задоволення населення основними продуктами харчування в достатній кількості та різного асортименту. Проблеми розвитку аграрного сектору, актуальні тенденції цінової світової кон'юнктури на продовольчі ресурси, недостатня увага держави до проблем галузі створюють передумови для виникнення кризових явищ у забезпеченні населення продуктами харчування.

Проте відкритим залишається питання забезпечення населення продуктами харчування. Зосередження виробництва у господарствах населення й недостатня кількість агропідприємств, які б постачали продукцію через маркетингові канали, загалом негативно впливають на формування необхідних обсягів товарної продукції на загальнодержавному і регіональному рівнях. Процес розвитку економічних відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками та організаційно-правовими формами ринкової інфраструктури стримується через низький рівень закупівлі сільськогосподарської продукції за прямими угодами, заготівельними й переробними підприємствами, комерційними структурами через біржову торгівлю, торгові доми тощо; відсутність інтервенційних закупівель аграрної продукції (рослинництва і тваринництва) державними структурами. Вищезазначені питання потребують подальших ґрунтовних досліджень та наукових напрацювань.

У визначенні продовольчої безпеки немає єдності думок, але представники провідних економічних шкіл єдині у визначенні складових економічної безпеки. Поширеним є визначення продовольчої безпеки як здібності держави гарантувати задоволення потреби населення країни в продовольстві на рівні, який забезпечує його нормальну життєдіяльність. Його не можна визнати задовільним, оскільки воно не стосується характеристики стану безпосереднього об'єкта продовольчої безпеки – агропромислового сектору країни, а виводить зміст досліджуваного поняття виключно в сферу економічної політики. Погоджуємося з думкою І.І. Лукінова і П.Т. Саблука щодо гарантування продовольчої безпеки в тій частині, в якій потреби власного народу у високоякісних продуктах харчування задоволені власним АПК. Продовольча безпека є складовою загальноекономічної безпеки країни. Тільки завдяки їй вирішенню можна досягти стану стійкого соціально-економічного розвитку людства, процесу відтворення, зокрема демографічного [3; 4].

Продовольча безпека – це рівень продовольчого забезпечення населення, що гарантує соціально-економічну та політичну стабільність у суспільстві, стійкий та якісний розвиток нації, сім'ї, особи, а також сталий економічний розвиток держави. Законом України «Про основи національної безпеки України» від 19 червня 2003 року № 964–IV виділено критичний стан із продовольчим забезпеченням населення, що є загрозою національним інтересам і національній безпеці України в економічній сфері.

Завдяки потужному потенціалу аграрного сектору Україна є одним із вагомих гравців на світовому агропродовольчому ринку. Загальновідомими є високі позиції вітчизняних підприємств у світових рейтингах експортерів зерна, продуктів вирощування олійних культур та їх переробки, продукції птахівництва. Відчутних, однак загалом незагрозливих масштабів набували обсяги імпорту окремих видів м'яса, плодів і ягід, овочів. Водночас рейтингові позиції і тренди останнім часом зазнали коливань під впливом макроекономічних та політичних чинників. Серед останніх варто виділити:

- стрімке кількакратне знецінення національної валюти;
- помітне зниження купівельної спроможності населення внаслідок кризи, пов'язаної з воєнними діями на частині території країни;
- втрата значних сегментів традиційних ринків збуту агропродовольчої продукції на території Росії;
- полегшення доступу окремих категорій агропродовольчих товарів на ринки країн ЄС [5].

Основними загрозами продовольчій безпеці України є такі: 1) незбалансоване споживання продуктів харчування населенням; 2) низький рівень споживання продуктів тваринного походження в енергетичному раціоні населення; 3) висока частка витрат домогосподарств на продукти харчування у структурі їх загальних витрат; 4) висока диференціація вартості харчування за соціальними групами; 5) низька ємність внутрішнього ринку за окремими продуктами харчування; 6) імпортозалежність країни за окремим продуктом; 7) сировинний характер експорту сільськогосподарської продукції; 8) зростання цін на сільськогосподарську продукцію на внутрішньому ринку; 9) повільне запровадження міжнародних стандартів і систем якості продуктів харчування; 10) відсутність контролю за безпекою продуктів харчування [4].

Найгострішою проблемою в агропромисловому комплексі України є недосконалість кредитно-фінансових відносин у сфері ціноутворення, оподаткування, страхування та кредитування. Відсутність фінансово-кредитних та фіскальних механізмів заганає сільгоспвиробників у боргову яму. Ціни, курс національної валюти, законодавчі ініціативи є абсолютно непередбачуваними навіть в короткостроковій перспективі. Так, по раніше отриманих валютних кредитах (головним чином лізинг) заборгованість серед сільгоспвиробників зростає втричі та досягла жахаючого рівня.

Існує велика кількість інших проблем в агропромисловому комплексі України, як і в економіці країни загалом. На думку експертів, не варто тішитися ілюзіями, адже застій в українській економіці надовго. Ні уряд, ні міжнародні кредитори, ні місцеві експерти не вірять в її швидке одужання.

Нагадаємо, раніше Національний банк України (НБУ) переглянув прогноз зростання реального ВВП України на 2017 рік, знизивши його до 1,6%. Водночас прогнози НБУ на 2018 рік майже збігаються з прогнозами СБ, адже регулятор очікує 3,5% зростання економіки України.

Як повідомлялося, зростання ВВП України в першому кварталі 2017 року по відношенню до аналогічного періоду 2016 року сповільнилося до 2,4% порівняно з 4,8% в четвертому кварталі 2016 року. Уряд України побудував держбюджет-2017 на прогноз і зростання ВВП 3% при інфляції 8,1% [8].

Як бачимо, ситуація в агросекторі досить складна, але поки що не безнадійна. Аграрії розраховують протриматись за рахунок кредитування на внутрішньому ринку, обіцяних державних компенсацій за кредитними ставками та певних інвестиційних надходжень від закордонних партнерів [4].

Вплив загроз на соціально-економічний розвиток визначається системою індикаторів продовольчої безпеки. Нижче наведено окремі загрози продовольчій безпеці держави та індикатори (показники) для їх оцінки. Незбалансоване споживання продуктів харчування населенням показує достатність споживання продуктів харчування (табл. 1).

Таблиця 1

Показник достатності споживання продуктів харчування (на особу на рік), кг

Показник	Раціональна норма (розрахунки МОЗ)	Фактичне споживання у 2015 році* (дані Держстату)	Фактичне споживання у 2016 році* (дані Держстату)	2016 рік +(-) до 2015 року	Індикатор достатності споживання
Хліб і хлібопродукти	101	103,2	101	- 2,2	1
М'ясо і м'ясопродукти	80	50,9	51,4	0,5	0,64
Молоко і молокопродукти	380	209,9	209,5	- 0,4	0,55
Риба і рибопродукти	20	8,6	9,6	1	0,48
Яйця і яйцепродукти	290	280	267	- 13	0,92
Овочі і баштанні	161	160,8	163,7	2,9	1,02
Картопля	124	137,5	139,8	2,3	1,13
Фрукти та ягоди	90	50,9	49,7	- 1,2	0,55
Цукор	38	35,7	33,3	- 2,4	0,88
Олії рослинні	13	12,3	11,7	- 0,6	0,9

* тут і далі дані наведені без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополя, а також частини зони проведення антитерористичної операції

Оптимальною вважається ситуація, коли фактичне споживання продуктів харчування особою впродовж року відповідає рекомендованій нормі, тобто коефіцієнт співвідношення між фактичним і раціональним споживанням дорівнює одиниці.

У минулому році середньодушове споживання продуктів харчування погіршилося у 6 з 10 основних продовольчих груп: молокопродукти, яйця, фрукти, цукор, олія, хлібопродукти.

У 2016 році середньодушеве споживання тільки по трьох, найбільш економічно доступних продовольчих групах, знаходилося на рівні (або перевищило) встановлену раціональну норму: хліб та хлібопродукти, овочі та баштанні, картопля.

По інших групах коефіцієнт достатності споживання був меншим одиниці. Особливо суттєво відстає від норм споживання населенням країни продукції тваринного походження та фруктів. Зокрема, рекомендований рівень по м'ясу забезпечено на 64%, молоку та плодах – на 55%, риби – на 48%.

На фоні падіння наявних реальних доходів населення у 2016 році на 19,8% відбулося зменшення середньодушевого споживання у всіх без винятку групах продовольства. Зокрема, споживання яєць упродовж минулого року скоротилося на 13 кг, цукру – на 2,4 кг. Відбулося збільшення на 2,9 кг на овочеві і баштанні, картоплі – 2,3 кг.

У 2016 році середньомісячні загальні сукупні витрати одного домогосподарства склали 5 720,37 грн. на місяць, а сукупні споживчі витрати – 5 331,53 грн. на місяць. При цьому щомісяця домогосподарством на харчування спрямовувалося в середньому 2 944,32 грн.

Тобто індикатор економічної доступності становив 51,5% за його 60-відсоткового гра-

ничного критерію. Порівняно з 2015 роком цей показник зменшився на 1,7 відсоткових пункти.

Якщо ж брати до уваги не загальні, а лише споживчі сукупні витрати домогосподарств, то частка витрат на продукти харчування склала 55,3% (у 2015 році – 58,9%).

На перший погляд, ніби відбулося покращення економічної доступності нашого населення до продовольства. Проте, взявши до уваги проаналізовані попередні два індикатори щодо калорійності раціону та достатності споживання окремих продуктів, де зафіксовано помітне погіршення, розуміємо, що тут відбулася лише математична гра цифр.

Вся справа у змінах, які сталися у структурі споживчих витрат домогосподарств (рис. 1). За рахунок триразового подорожчання в останні 2 роки тарифів на житло, воду та енергоносії споживчі витрати домогосподарств за цим напрямом суттєво зросли. Наприклад, якщо у 2015 році порівняно з 2014 роком питома вага витрат населення на оплату ЖКП зросла на 2,2 відс. пункти, то упродовж 2016 року частка цих витрат піднялася ще на 4,7 відсоткові пункти.

Тобто у цьому випадку йдеться не про покращення економічного доступу до продуктів харчування за рахунок зростання купівельної спроможності українців, а про переорієнтацію сімейних бюджетів на оплату ЖКП навіть на

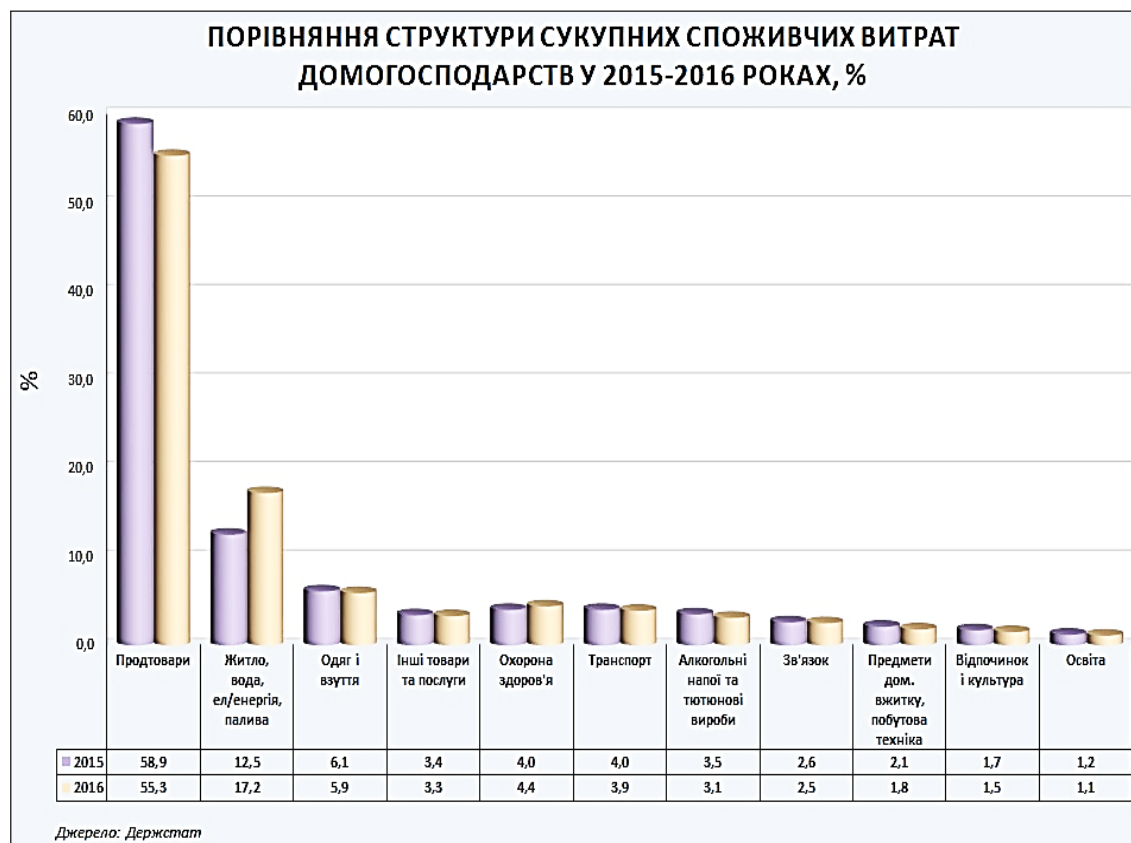


Рис. 1. Структура сукупних споживчих витрат домогосподарств у 2015–2016 роках
Джерело: Держстат [6]

шкоду якості та кількості харчування (підтверджується показниками індикаторів 1 та 2) [6].

Що стосується структури споживчих витрат (рис. 2) на продукти харчування, то порівняно з попереднім роком значних змін тут не спостерігалось. Перше місце посідають витрати на м'ясо і м'ясопродукти – 22% (657 грн. на домогосподарство на місяць), хліб і хлібопродукти – 15% (439 грн.), молоко і молочні продукти – 13% (386 гривень).

Через низький рівень оплати праці гострою проблемою для агросектору є нестача кваліфікованих кадрів. Головним провісником відродження села має бути саме молодь. Але вона поки що не поспішає туди повертатися, віддаючи перевагу роботі у великих мегаполісах, райцентрах, а іноді навіть і за кордоном. До того ж і та молодь, яка вступає до сільськогосподарських начальних закладів, здебільшого не повертається до рідного села. Питання наявності молодих спеціалістів на селі стає дедалі актуальнішим, тому що це є одним із головних напрямів забезпечення національної безпеки країни [1].

Сільське господарство України протягом 2010–2016 років демонструвало позитивну динаміку, але без негативних тенденцій не обійшлося. Виробництво зросло на 34%, експорт у вартісному вираженні – на 54%, частка сектору у ВВП країни збільшилася з 7,5% у 2010 році до 11,6% у 2016 році. Однак за цими, на перший погляд, позитивними цифрами приховуються негативні тенденції у структурі сіль-

ськогосподарського виробництва, небезпечні для економіки країни.

Розглянемо виробництво аграрної продукції. Протягом 2010–2017 років в Україні відбувалося найбільше зростання виробництва соєвих бобів, удвічі – насіння соняшнику, в 1,75 разів – зернових і зернобобових. Вирощування іншої рослинницької продукції, зокрема працемісткої овочевої та плодово-ягідної, зросло менш суттєво. У тваринництві збільшилося виробництво м'яса винятково завдяки птахівництву, а виробництво молока та яєць незначно знизилася.

Тваринництво споживає рослинницьку продукцію і є продовженням ланцюга створення доданої вартості. Продукція тваринництва є сировиною для харчової промисловості. Про негативні тенденції у тваринництві свідчить значне зменшення в Україні протягом досліджуваного періоду поголів'я ВРХ (-15%), молочного стада (-18%) і свиней (-14%).

Це свідчить про посилення спеціалізації вітчизняного агросектору на вирощуванні зерна та насіння олійних, а також про поступову деградацію тваринництва. Однією з головних причин є укрупнення аграрних виробників. Сумарний земельний банк найбільших агрохолдингів з банком землі понад 10 тис га збільшився із 6,1 млн. га (32% посівної площі) у 2010 році до 7,3 млн. га (39% посівної площі) у 2016 році.

Аграрні холдинги зацікавлені у виробництві значних обсягів товарного зерна та олійних культур, на які є постійний попит на світових ринках.



Рис. 2. Структура споживчих витрат на харчування (%)

Джерело: Держстат [6]

Вирощування цих культур порівняно з овочівництвом, садівництвом і тваринництвом вимагає менше інвестицій і робочих рук, забезпечує швидший обіг капіталу. Подвоєння за цей час використання мінеральних добрив та пестицидів посилило навантаження на екосистему. Внесення органічних добрив знизилося з 0,6 тонн на га до 0,48 тонн на га, головним чином через зменшення поголів'я ВРХ та свиней.

Український експорт аграрної продукції протягом 2010–2016 років збільшився на 5,4 млрд. дол. (+54%), а саме з 9,9 млрд. доларів до 15,3 млрд. доларів за рік. Однак це зростання забезпечила переважно первинна продукція: пшениця (+1,8 млрд. доларів), кукурудза (+1,9 млрд. доларів) та соєві боби (+0,8 млрд. доларів). У кількісному вираженні експорт зерна і соєвих бобів збільшився утричі, а саме з 13 млн. тонн до 38 млн. тонн.

Водночас суттєво знизився експорт сирів (-0,4 млрд. доларів), кондитерських та хлібобулочних виробів (-0,7 млрд. доларів). Серед продукції аграрної переробки домінує експорт соняшникової олії, макухи та шроту: у 2016 році майже 4,6 млрд. доларів, або 69% всього експорту продуктів харчування і харчових інгредієнтів.

Поштовх розвитку національної олійної промисловості наддало запровадження у 1999 році експортного мита на насіння соняшнику. До того часу основна частина вирощеного соняшнику експортувалася в Туреччину та країни ЄС.

Відсутність податків робило переробку сировини вигіднішою, ніж в Україні, навіть з урахуванням додаткових витрат на доставку сировини. Запровадження 23-відсоткового експортного мита дало преференції українським переробникам. Вони інвестували значні кошти в модернізацію, що підвищило конкурентоздатність галузі і дало змогу їй пережити зниження мита з 23% до 10%.

Цей приклад свідчить про те, що сировинні преференції повинні супроводжуватися зворотними зобов'язаннями та інвестиційними діями вітчизняних промисловців.

Через стрімке нарощування вивезення зерна і соєвих бобів протягом 2010–2016 років частка первинної продукції зросла з 41% у 2010 році до 56% у 2016 році. Все більше культур експортується, а не переробляється в Україні. Так, частка експорту у виробництві первинної сільськогосподарської продукції зросла з 25% у 2010 році до 33% у 2016 році [7].

Висновки з проведеного дослідження. Значущість продовольчої безпеки сприяє тому, що захист інтересів аграрних товаровиробників в усьому світі стає однією з найголовніших державних задач. Перед загрозою нестачі продовольства, голодних бунтів та екологічних лих лібералізація аграрних ринків згортається, натомість поширюється державний протекціонізм. З огляду на те, що, згідно з прогнозами, до 2050 року потреба в продовольстві збільшиться на 70%, протекціонізм щодо аграрного ринку буде спостерігатися і надалі. Використання в Україні останніми роками таких інструментів державного регулювання, як дорогий кредит, фіксований сільськогосподарський податок, скорочення фінансування багатьох аграрних програм, не могло забезпечити відновлення технологічного базису галузі, що позбавляє підприємства можливості нарощувати конкурентні переваги.

Крім того, слід мати на увазі, що економічно розвинені країни прагнуть домінувати на світових ринках завдяки новим товарам, зокрема продовольчим, тому характерною рисою поведінки транснаціональних продовольчих компаній є проникнення з новою продукцією на зарубіжні ринки з одночасним обмеженням доступу до технологічних новинок. Нерівномірність економічного розвитку країн унеможливорює їх участь у світовій торгівлі на паритетних засадах.

Отже, цілком зрозуміло, що уряд України має набагато активніше впливати на становлення аграрного сектору економіки, без чого не вдасться забезпечити продовольчу безпеку нашої держави, зберегти позиції на світовому ринку, повною мірою реалізувати потенціал галузі.

Список використаних джерел:

1. Власенко І.Г. Аграрна сфера у забезпеченні продовольчого ринку України / І.Г. Власенко // Інноваційна економіка. – 2013. – № 2. – С. 234–237.
2. Гойчук О.І. Продовольча безпека: теорія, методологія, проблеми: рукопис: дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О.І. Гойчук; Миколаївський державний аграрний університет. – Миколаїв, 2004.
3. Лукінов І.І. Продовольча безпека та її гострота у світовому вимірі / І.І. Лукінов // Економіка АПК. – 2001. – № 4. – С. 33.
4. Саблук П.Т. Основні положення нової економічної парадигми національної продовольчої безпеки України в ХХІ ст. / П.Т. Саблук // Економіка України. – 2002. – № 5(478). – С. 54–61.
5. Сучасні виклики продовольчої безпеки: матеріали круглого столу (19 травня 2015 року). – Львів: Львівський НАУ, 2015. – 77 с.
6. Баланси споживання основних продуктів харчування населенням України за 2016 рік: статистичний збірник / за ред. О.М. Прокопенко. – К.: Державна служба статистики України, 2017. – 49 с.

7. AgroNews: Аграрні тенденції: зростання виробництва та зменшення поголів'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agronews.ua/node/80969>.

8. В Україні зростає ВВП / Держстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ukr.segodnya.ua/economics/enews/v-ukraine-rastet-vvp-gosstat-1047165.html>.

Kubay O.G., Kolomiets K.N.

ANNOTATION AGRICULTURAL PRODUCTION IN THE SYSTEM OF ENSURING FOOD SECURITY OF THE STATE

The effective agrarian production is the basis of ensuring food security of the state, satisfaction of the population of the basic food products in sufficient quantity and variety of assortment. Problems of development of the agrarian sector, actual trends of the world price situation on food resources, insufficient attention of the state to the problems of the industry create prerequisites for the emergence of crisis phenomena in providing food to the population.

Food security is the level of food supply to the population, which guarantees socio-economic and political stability in society, sustainable and qualitative development of the nation, family, person, as well as sustainable economic development of the state.

The optimal is considered to be situation when the actual consumption of food by a person over the year meets the recommended norm.

The average per capita food consumption deteriorated in 6 of the 10 main food groups: dairy products, eggs, fruits, sugar, oil, and bakery products in the last year. In 2016, the average consumption of only three, most economically accessible food groups, consumption was on the level (or exceeded) the established norms: bread and bakery products; vegetables and melons; potato.

The agriculture of the Ukraine during 2010–2016 showed positive dynamics, but without negative tendencies it was not enough. The production increased by 34%, exports in value terms – by 54%, the share of the sector in GDP of the country increased from 7.5% in 2010 to 11.6% in 2016.

However, these, on the first glance, positive figures obscure the negative trends in the structure of agricultural production, dangerous for the economy of the country.

It is highly intensive and highly effective functioning of agriculture that determines the level of production of the agrarian products and raw materials, and hence the consumption of basic foodstuffs, which determines the healthy physical and mental development of the population. The concept of food security should take into account objectively existing major contradictions in the agrarian sector, the current state and prospects of sustainable development of the Ukrainian economy.

Key words: agrarian production, food safety of the state, indicators of food security, food products, availability, consumption adequacy.

Нигматова О.С.

аспирант

Луганского национального аграрного университета

ПРОЦЕСС РАЗВИТИЯ БРЕНДА В УСЛОВИЯХ ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ОРГАНИЧЕСКИХ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ТОВАРОВ

Статья посвящена вопросу взаимодействия производителей органических сельскохозяйственных товаров с потребителями, то есть процесса функционирования бренда, в контексте рынка органических сельскохозяйственных товаров. Рассмотрены современные исследования бренда в контексте органического сельского хозяйства, а также выделен их основной недостаток – отсутствие концептуализации активности потребителя, его экономической роли в контексте взаимодействия с органическими производителями. Было выяснено, что этот недостаток вызван их текущим теоретическим фундаментом, а именно маркетинговой теорией бренда. Для устранения этого недостатка была проделана критика маркетинговой теории бренда с точки зрения марксистской теории бренда. Основным результатом статьи является концептуализация экономической роли потребителя во взаимодействии с органическими производителями в форме бренда через понятие «всеобщий труд». Благодаря осуществлению этого труда сокращаются издержки/время обращения органических сельскохозяйственных товаров.

Ключевые слова: бренд, рынок органических сельскохозяйственных товаров, объединение, потребитель, труд, марксизм.

Статья посвящена питанню взаємодії виробників органічних сільськогосподарських товарів зі споживачами, тобто процесу функціонування бренду, в контексті ринку органічних сільськогосподарських товарів. Розглянуті сучасні дослідження бренду в контексті органічного сільського господарства, а також виділено їх основний недолік – відсутність концептуалізації активності споживача, його економічної ролі в контексті взаємодії з органічними виробниками. Було з'ясовано, що цей недолік викликаний їх наявним теоретичним фундаментом, а саме маркетинговою теорією бренду. Для усунення цього недоліку було здійснено критику маркетингової теорії бренду з точки зору марксистської теорії. Основним результатом статті є концептуалізація економічної ролі споживача в процесі його взаємодії з органічними виробниками у формі бренду через поняття «усе-загальна праця». Завдяки здійсненню такої праці скорочуються час/витрати обігу органічних сільськогосподарських товарів.

Ключові слова: бренд, ринок органічних сільськогосподарських товарів, об'єднання, споживач, праця, марксизм.

Постановка проблемы. Развитие рынка органических сельскохозяйственных товаров (далее – РОСТ) является перспективным направлением аграрного сектора в процессе его экологизации и перехода к устойчивому развитию. Поэтому изучение проблем его развития и функционирования вызывает большой научный интерес. Мы считаем, что рынок органических сельскохозяйственных товаров, опираясь на марксистскую методологию, определяется следующим образом: «это общее выражение сферы обращения – как момента воспроизводства капитала, – в которой подлежит реализации стоимость органических сельскохозяйственных товаров как результата органического сертифицированного процесса производства для экологически-ориентированного индивидуального потребления или производства; при этом объем стоимости напрямую зависит от времени обращения, обусловленного специфиче-

скими условиями производства и обращения органических сельскохозяйственных товаров и подлежащего частичному регулированию путем изменений условий такого производства и реализации посредством формально-правовых и неформальных соглашений» [1]. Таким образом, основная проблема рынка заключается в уменьшении времени обращения органических сельскохозяйственных товаров (далее – ОСТ), которая решается, исходя из понятия РОСТ, в рамках формально-правовых и неформальных соглашений. Концептуализация понятия «формально-правовые и неформальные соглашения» приобрела в нашем дальнейшем исследовании РОСТ такое обозначение: объединение фермеров органического сельского хозяйства (далее – ОФОСХ), а также следующее определение: «это способ частичного регулирования условий производства и обращения органических сельскохо-

зв'язаних товарів, організований між суб'єктами РОСТ, з метою зменшення витрат/витрат звернення і, таким чином, збільшення реалізуваної вартості ОСТ» [2]. Об'єднання передбачає взаємодію суб'єктів ринку, а саме виробників, споживачів, посередників, державних і недержавних структур, чия спільна інтереси (економічні, соціальні і екологічні) реалізуються за допомогою співпраці. Як ми показали в нашій попередній статті, в літературі широко представлені теоретичні основи і практичні рекомендації, стосуються об'єднання фермерів. Однак, на наш погляд, недостатньо розкрито в цих роботах економічний контекст співпраці виробників з споживачами. За межами наукового аналізу залишається економічний зміст такого процесу взаємодії, обґрунтовуючи витрати фермерів органічного сільськогосподарського господарства (далі – ФОСХ) на його організацію і реалізацію. В цьому напрямку існує ряд досліджень авторів, пропонуючих розглядати такі відносини з точки зору активності споживачів, корисної для виробників, на основі поняття бренду, к роботам яким ми звернемося для вирішення теоретичної проблеми, передбачивши написання даної статті [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження бренду в контексті органічного сільськогосподарського господарства (далі – ОСХ) представлені в роботах таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як Татьяна Анисимова, Парвез Султан, Джулі Стентон, Дейрдре Гійон, Октейн Інсіфе, Наталя Степаненко, Наталя Новак, Юлія Амеліна, Любов Іванова. Вищеперелічені автори опираються на маркетингову теорію бренду в межах поняття капіталу бренду. В цій теорії бренду роль споживача не концептуалізується економічно, а психологізується, індивідуалізується. Спроба осмислити економічну роль споживача в контексті бренду представлена в марксистських дослідженнях, на основі яких представляється можливим концептуалізувати економічну роль споживача в процесі функціонування органічного сільськогосподарського бренду (далі – ОСБ). Нижче буде представлено детальний аналіз зазначених досліджень.

Метою дослідження є розкриття економічного змісту участі споживачів в процесі формування і розвитку органічного сільськогосподарського бренду (далі – ОСБ), осмислення необхідності розвитку бренду в межах об'єднання, а також

вплив такого процесу на зменшення витрат/витрат звернення ОСТ і, таким чином, на обсяг реалізуваної вартості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звернемося до розуміння ОСБ в сучасних дослідженнях зарубіжних і вітчизняних вчених і наведемо кілька характерних визначень. Т. Анисимова і П. Султан в статті «Роль бренд-комунікацій в покупці споживачами продуктів органічного сільськогосподарського господарства: перспектива дослідження» відсилаються до визначення бренду, даного Американською маркетинговою асоціацією: «бренд – це ім'я, слово, знак, символ або картинка, або їх комбінація, спрямована на ідентифікацію товарів і послуг одним продавцем або групою продавців для диференціації їх від конкурентів» [3, с. 513]. Д. Стентон і Д. Гійон пишуть в статті «Восприяття «органічної» їжі: погляд крізь призму теорії бренду», що «метою розробки бренду є створення імені, яке має значення, виходяче за межі індивідуальних продуктів, пов'язаних з цим іменем, тобто повідомляє чітку і надійну інформацію споживачам» [4, с. 123]; «сильний бренд створює капітал бренду для фірми», виражаючи індивідуальну цінність бренду для споживача, те емоції, цінності і думки, які він пов'язує з брендом [4, с. 124]. Н. Степаненко розглядає бренд як образ соціального об'єкта, як «результат взаємодії між індивідуумами і взаємодією індивідів і груп», який є інтегруючим елементом системи маркетингових комунікацій агропідприємства і необхідним умовою в процесі реалізації його товарної політики, при цьому головним імперативом є інноваційність цінності продукту [5, с. 320–321].

Деякі вчені стверджують, що знак сертифікації ОСХ може розумітися як бренд, маючи для споживачів раціональним (ОСТ є корисним для здоров'я) і емоційним значенням (спосіб вираження свого поваги до природи), довіряючи споживачів в якості продукту, його екологічності і пр. [6, с. 270–271]; характеристика «органічний» в законах, стандартах має статус бренду [4, с. 122]. Тобто ОСБ не тільки повідомляє споживачів про характерні особливості ОСТ, а й поширює відомості про ОСХ в цілому за допомогою сертифікації і маркетингу: «не тільки індивідуальний продукт або бренд, а й тип продукту також продається під багатьма іменами брендів» [4, с. 125, 135]. І навпаки, оскільки ОСХ є брендом на рівні сертифікації, завдання фермерів

закладається в донесенні цього бренду споживачам, створенні цінності в головах споживачів [4, с. 123]. Схочеться важливою увагу приділяти при цьому таким атрибутам бренду: стиль упаковки, рекламний образ, назва торговельної марки з використанням слів «екологічний», «чистий», які допомагають споживачам ідентифікувати ОСТ [7, с. 160].

Для ОСТ брендінг виступає інструментом переформатування ціннісних орієнтацій як споживачів і виробників, так і в цілому сільського суспільства, і передбачає «формування стійкої позитивної установки щодо бренду у реципієнта і сприятливої ситуації для її реалізації у споживачькій поведінці, <...> мотивації, установок і виникнення позитивних емоцій» відносно екологічного напрямку продукту, специфіки діяльності органічного агропідприємства, принципів господарювання, формування ціни на органічну продукцію [5, с. 321] і т. д. Інформація про ОСХ, його відмінності від ТСХ, а також корисні атрибути ОСТ для здоров'я людини і сталого розвитку навколишнього середовища є головним змістом бренд-комунікацій, безпосередньо впливаючої на сприйняття ОСХ споживачами і їх поведінку, зменшуючої інформаційну асиметрію і можливість опортунізму з боку ланки постачання [3, с. 515–521; 5, с. 134]. Завдяки бренду можна подолати проблему високих цін на ОСТ, оскільки споживачі будуть знати, що з урахуванням великої вигоди «органічного» ціна є вторинним моментом [4, с. 137].

О. Інсіффе пропонує наступні методи бренд-комунікації ОСТ: 1) зустрічі з споживачами з метою обговорення проблеми забруднення навколишнього середовища; 2) роздача брошур з інформацією про продукти, бренди; 3) публікація статей про ОСХ в газетах і журналах, використання реклами на телебаченні, зовнішньої реклами в місті; 4) пряма маркетинг в розничному магазині, по телефону і пр.; 5) особисте спілкування з споживачами, усна реклама; 6) відвідування ферм з демонстрацією виробничого процесу, навчання споживачів відносно ОСХ; 7) видання бюлетенів про майбутні події, ОСХ, питаннях здоров'я, рецептах, продуктах і пр.; 8) участь в ярмарках [8, с. 79–80]. Варто додати, що однією з поширених форм взаємодії ФОСХ з споживачами є волонтерська діяльність останніх на фермах, в ході якої споживачі на деякий час стають помічниками працівників, живуть з фермерами, отримують інформацію про ОСХ «зсередини» на безплат-

ній або частково оплачуваною основі (іноді волонтери платять фермерам невелику суму грошей за їжу) [9, с. 112].

Важкою проблемою функціонування ОСХ в цілому і ФОСХ в частині є невідповідність комунікації цінностей ОСХ з індивідуальними ФОСХ, що зменшує можливість ідентифікації «органічного» споживачами, підірвує їх довіру. В зв'язі з цим виникає потреба спільної бренд-комунікації агропідприємств, навчання споживачів відносно ОСХ, створення загальної позитивної асоціації з «органічним» [3, с. 524; 4, с. 125–126, 135–136]. Формування і зміцнення зв'язків з споживачами необхідно здійснювати на основі створення і управління портфелем брендів, передбачаючим комбінацію місцевих і національних брендів. Місцеві бренди об'єднують агропідприємств певного регіону, розділяють загальну ідею і принципи виконання господарської діяльності під єдиною торговельною маркою, позначаючи їх географічне розташування, апелюючи до особливостей смаку, якості продукції, вирощеної в відповідних регіонах [10, с. 50]. В розробці регіонального бренду повинні брати участь органи державної влади, наукові і навчальні заклади, щоб забезпечити високий рівень довіри до споживачів до органічної продукції [11, с. 295].

Таким чином, розвиток ОСБ передбачає, за словами зарубіжних і вітчизняних вчених, створення його атрибутів (назви, логотипу, упаковки), реалізацію ефективного рекламного кампанії, спрямованої на сертифікацію ОСТ і визначення її унікальності, а саме високу якість, особливий смак, екологічність і безпеку вживання, а також інформування споживачів про принципи виробництва ОСТ, політику ціноутворення і місця розташування пунктів продажу. Авторі згодні в думці, що завдяки створенню бренду в результаті об'єднання зусиль і при керівництві єдиною маркетинговою стратегією ФОСХ можна привертати увагу і викликати довіру, лояльність споживачів до своєї діяльності, ОСТ, формуючи тим самим спосіб, стимулюючи продажі і отримуючи значущі фінансові переваги.

З вищевказаних досліджень випливає, що ОСБ – це спосіб об'єднання і досягнення соціально-екологічних інтересів споживачів і ФОСХ, спрямований на реалізацію ОСТ, стимулювання продажів і отримання економічних вигод шляхом виконання маркетингової стратегії. Підхід

вышеуказанных ученых к проблеме бренда в ОСХ затронут с маркетинговой точки зрения, в которой отношения между брендом и потребителем выстраиваются следующим образом: бренд привлекает потребителей ассоциациями, ценностями, что создает у них ответную реакцию в смысле формирования собственных ассоциаций и ценностей, которые затем воплощаются в соответствующем поведенческом поведении. Таким образом, в эмпирических результатах вышеуказанных исследований отмечается экономическая роль потребителя как участника создания и развития бренда, представлены экономические результаты от реализации бренда для органических компаний в виде увеличенного спроса, получения дополнительной прибыли, конкурентоспособности на рынке, однако при этом не представлено понятие, которое бы позволило осмыслить такую роль экономически.

Поэтому на данном этапе исследования представляется важным разобраться в противоречивости маркетингового подхода к изучению бренда. Итак, маркетинговый подход к исследованию бренда берет свои истоки в концепциях наиболее ярких его представителей, а именно Дэвида Аакера [12], Кевина Келлера [13], Скотта Дэвиса и Майкла Данна [14]. В своих работах Д. Аакер отмечает, что бренд принадлежит потребителям, хотя изначально создается компаниями на основе исследований мотивов, ценностей целевой аудитории и с учетом особенностей хозяйственной деятельности компании в целом. На основе таких исходных данных разрабатывается ключевой фактор бренда – его идентичность, представляющая собой комплекс ассоциаций, обещаний, в совокупности образующих соответствующие ценности, предлагаемые потребителям в виде функциональных, эмоциональных выгод и возможности самовыражения, внушая тем самым доверие к бренду [12, с. 15]. Поэтому бренд – это олицетворение определенного стиля жизни, который предлагается потребителям, и именно их конечное отношение представляет собой его (бренда) эффективное внедрение. При определении понятия бренда К. Келлер также заостряет внимание на потребителе как главном участнике его развития, понимая бренд как набор ассоциаций, возникающих в сознании у потребителей, которые добавляют воспринимаемую ценность товару или услуге. Комплексный подход в маркетинге (эффективные маркетинговые программы, реклама, исследования, корпоративная культура и отношение персонала к клиентам) формирует потребительское [субъективное] суждение о товарах компании, и в целом о ее деятельности (мысли, чувства, события, образы, убеж-

дения и т. д.). Сложившееся потребительское мышление представляет собой капитал бренда, который находится в головах, умах потребителей, то есть состоит в их субъективном отношении к бренду, меняет покупательское поведение в пользу бренда, выступает в качестве прибавочной привлекательности товара для потребителей [15, с. 28–29]. С. Дэвис и М. Данн в книге «Бренд-билдинг. Создание бизнеса, раскручивающего бренд» называют все формы взаимодействия компании с потребителями точками контакта (процесс продажи, послепродажное обслуживание, общение с сотрудниками компании через различные каналы связи), посредством которых в представлении потребителей и создается бренд как «совокупность всех обещаний компании и ожиданий, которые она хочет вызвать у потребителей относительно своих товаров и услуг» [14, с. 30, 37–39]. От того, насколько качественным будет взаимодействие в такой форме бренда с потребителями, и сформируется уровень его капитала, который исследователи определяют как комбинацию осведомленности потребителей, воспринимаемого качества, потребительских ассоциаций о марке и их верности ей [14, с. 30, 37–39].

В общем смысле понятие капитала бренда в рамках маркетингового подхода определяется как ментальная репрезентация бренда в уме потребителя, создающая добавленную ценность для брендированного товара, отличную от его функциональной полезности. Капитал бренда считается сформированным, когда у потребителей есть высокий уровень понимания бренда, сильные, благоприятные ассоциации, связанные с ним, положительное отношение и лояльность к товарам и деятельности компании. Таким образом, согласно маркетинговому подходу создание и развитие бренда направлены на формирование и наращивание его капитала, который накапливается за счет предоставления потребителям соответствующих преимуществ, воспринимающихся в качестве ценностей, тем самым образуя ситуацию удовольствия, удовлетворения от потребления. Основными выгодами, которые бренд может приносить потребителям, создавая тем самым капитал в их уме, являются следующие: 1) подчеркивает определенный общественный статус и престиж покупателя, дает возможность самовыражения; 2) облегчает выбор на перенасыщенном товарами рынке, дает уверенность в его правильности; 3) уменьшает затраты времени клиентов на поиски товара путем обеспечения идентификации; 4) уменьшает восприятие риска у покупателя, обеспечивая гарантию качества товара. Высокий уровень капитала бренда на уровне потребителей

предоставляет определенные преимущества компаниям в различных сферах, а именно: 1) в рыночной сфере: а) обеспечивает стабильный спрос; б) способствует росту рыночной доли компании за счет увеличения частоты и размера покупок по сравнению со средними значениями в товарной категории; в) влияет на способность географического расширения деятельности компании; г) создает барьеры для входа конкурентов в соответствующую отрасль; 2) в финансовой сфере: а) увеличивает экономию затрат (снижение себестоимости) за счет эффекта масштаба; б) позволяет получать дополнительную прибыль за счет премиальных цен и/или увеличения объемов продажи товаров; в) снижает эксплуатационные расходы благодаря лояльности потребителей; г) повышает стоимость компании и ее рентабельность; д) увеличивает стоимость акций компании. Поэтому, по общему мнению исследователей маркетингового подхода, в современных условиях эффективность бизнеса напрямую зависит от внедрения бренда в деятельность предприятия [13, с. 30–34].

Таким образом, маркетинговый подход предполагает понимание бренда как психологического феномена, а результаты его реализации определяются изучением настроений потребителей, их реакций на предлагаемые маркетинговые программы (так называемые атрибуты бренда, рекламу и т. п.). Авторы данного подхода установили зависимость между лояльным отношением потребителей к компании (обозначив это понятием «капитал бренда») и получением сверхприбылей (финансовый результат капитала бренда). Однако экономического определения деятельности потребителя, его роли в формировании бренда данный подход не дает. Абстрактным является определение того, что финансовые показатели компании – это результат положительного отклика потребителей на маркетинговые мероприятия и появления в их умах ценности, формирующей лояльное отношение к бренду. Таким образом, экономическая проблема создания бренда с участием потребителя в маркетинговом подходе превращается в личную проблему потребителя и его переживаний, то есть экономическое отношение индивидуализируется и психологизируется.

Исходя из анализа недостатков маркетингового подхода относительно экономического обоснования участия потребителей в процессе создания и развития бренда компании, начинается свою деятельность плеяда мыслителей, возникшая в XXI веке, в основе подхода которой лежит марксистская теория. Дальнейшее изложение выстраивается на основании наших

ранних работ, в которых подробно анализируются работы данных мыслителей [16; 17]. Основываясь на достижениях маркетингового подхода, а именно учитывая роль потребителя в процессе развития капитала бренда, его участие в создании ценностей бренда, а также экономический эффект от сотрудничества между компанией и потребителем, теоретики марксистского подхода, такие как, в частности, Бернар Кова [18], Адам Арвидсон [19], Айлайда Фонтенель [20], Кристофер Фукс [21], Даниэль Далли и Детлев Цвик [22], предлагают понимать потребителя как рабочего, занятого в сфере нематериального труда, который и создает бренд. Современный капитализм характеризуется этими авторами с точки зрения развития новой производительной силы – всеобщего интеллекта, то есть универсальной кооперации, развития научных, художественных и других способностей, которые становятся ключевой характеристикой потребителя как рабочей силы. Бренд с точки зрения этого подхода понимается как форма капитала, в которой используется труд потребителя в качестве участника производства и воспроизводства общественных отношений на специально организованных платформах взаимодействия, где происходит преобразование всех общественных отношений в источник неоплаченного труда. Потребители непосредственно не участвуют в производственном процессе, однако они определенным образом работают, преобразовывая товары в бренды: в процессе взаимодействия с компаниями, а также в постоянном процессе коммуникации между собой (в том числе, в своем критическом отношении к предлагаемым товарам, компании), потребители формируют и обмениваются личным опытом потребления, производят идеи, культурные и символические смыслы и значения товаров, сообщают и распространяют рекламные идеи в реальном мире, Интернете и т. д., транспортируя потребительскую стоимость к самим себе, организуют сообщества на основе пристрастия к той или иной компании. Сфера обращения (в которой товар меняется на деньги и *vice versa*) становится местом, в котором компании мобилизуют социальные и культурные способности потребителей для производства символических значений товаров, генерирования инноваций, а также стимулирования процесса реализации товаров. Бренд генерирует новые источники производства прибавочной стоимости за пределами пространства производства. Таким образом, различие между сферой производства товаров и сферой их обращения стирается; точнее, производственный процесс расширяет свои пределы, выходя на уровень

производства смыслов, значений человеческой жизни, то есть захватывая потребление. Компании активизируют участие потребителей в производительных действиях (сотрудничеству, взаимодействию, обмену мнениями, коммуникации), создавая реальные и виртуальные платформы (экскурсии, культурные мероприятия, акции, выставки, ярмарки, фестивали, группы в социальных сетях, сайты и т. д.) как на уровне производства, так и на уровне реализации продукции, а также заменяя ими оплачиваемый персонал, получают при этом прибавочную стоимость за счет неоплаченного труда.

Такой труд с марксистской точки зрения мы представили как всеобщий труд (термин К. Маркса), который включает в себя развитие всеобщего интеллекта, а также всякий научный труд, выражающийся в открытиях, изобретениях и предполагающий в своей основе кооперацию субъектов, управляющих природными и социальными процессами, в котором сами же субъекты овладевают практиками производственного и социального взаимодействия, присваивая определенные знания, обмениваясь информацией с другими индивидами, усваивают и создают формы предметно-чувственной деятельности (идеальные формы), выступая субъектами изменения общественных отношений и самоизменения. Этот труд, его продукт хотя и опредмечивается в прибавочной стоимости, но при этом не является вполне отделенным от рабочего, точнее, не ведет непосредственно к опустошению, уничтожению рабочего. Прибавочный труд в форме всеобщего труда становится необходимым трудом для рабочего, поскольку входит в условия его существования. Как мы показали, понятие всеобщего труда больше подходит для концептуализации труда потребителей, чем понятие нематериального труда, всеобщего интеллекта, поскольку результаты всеобщего труда могут быть превращены в прибавочный труд и обрести стоимостную форму, как проиллюстрировал К. Маркс на примере труда актера. Поэтому бренд – это стоимостная форма всеобщего труда потребителей.

На основе проработанных и критически обобщенных в данной и в предыдущих статьях концепций капитала бренда, а также доработанного марксистского понятия бренда автором предлагается уточнить структуру понятия бренда как стоимостной формы всеобщего труда потребителей в контексте РОСТ, которая бы отображала экономическую роль участия потребителей в процессе его создания. Данное понятие, его структуру необходимо будет разработать для определения ОСБ с учетом особенностей хозяйственной деятельности, а также практики взаимодействия ФОСХ с потре-

бителями. Исходя из контекста нашего понятия РОСТ, следует указать, что труд потребителей уменьшает время обращения на рынке, тем самым увеличивая объем реализуемой стоимости, исходя из уменьшения издержек производства и обращения ОСТ.

Труд потребителя, как и труд рабочего в марксистской теории, разделяется, соответственно, на абстрактный и конкретный (то есть труд в контексте производства товара), необходимый и прибавочный (то есть труд в контексте воспроизводства рабочего и производства прибавочного труда за пределами воспроизводства рабочего, труд на другого). Конкретный труд потребителей заключается в присваивании форм предметно-чувственной деятельности, в создании ее идеальных форм, а также общественных отношений, посредством которых распространяются такие формы (среди других потребителей). Абстрактный же труд потребителей заключается в затрате общественно необходимого времени для присвоения, создания и распространения всех вышеуказанных форм деятельности как товаров.

Конкретный труд потребителей в условиях рынка влияет на уменьшение времени обращения, поскольку заключается в: а) познании закономерностей осуществления той или иной общественной практики, а также самом ее осуществлении; б) создании и осуществлении коллективной практической деятельности, общения; в) создании новых знаний, открытий, а также творчества во всех его проявлениях; г) распространении знаний о товаре, компании, опыте потребления. Абстрактный труд потребителей заключается в осуществлении видов и форм деятельности конкретного труда за определенное общественно необходимое время, которое контролируется и лимитируется капиталом, например в форме проведения определенных событий, акций, конкурсов и т. д., ограниченных при этом по длительности.

Необходимый труд заключается в присвоении потребителями знаний, умений для осуществления себя в качестве общественного индивида, для реализации своей жизнедеятельности в определенном стиле, способе. Прибавочный труд заключается в производстве и распространении потребителями как развитой производительной силы новых идеальных форм предметно-чувственной деятельности для товаров, что является результатом их материальной практики с товарами.

Обозначим моменты производственного процесса всеобщего труда потребителей.

1) Средства производства всеобщего труда.

– Предметы труда – все то, на что воздействует потребитель и служит объектом

человеческого воздействия. Все, что связано с предприятием, может выступать в качестве информации в процессе осуществления всеобщего труда. Представители маркетингового подхода в связи с этим выделяют два вида формирования бренда: корпоративный бренд и бренд товарной категории. Если предприятие предоставляет потребителям информацию о товаре, оно тем самым формирует бренд на уровне товара, то есть организует всеобщий труд, в который включается один вид идеи или определенная, ограниченная с точки зрения всего предприятия, информация. Чем больше идей, информации о товарах, компании в целом (предметов труда) предоставляется потребителям в процессе реализации всеобщего труда, тем быстрее и качественнее происходит реализация необходимого труда и производится больше прибавочного.

– Средства труда – все то, что позволяет создавать, распространять идеи, значения, образы, различную информацию о товарах, компании и т. д., то, что делает возможным создание, присвоение и распространение потребителем форм деятельности, организовывать социальное общение, любое коллективное действие: платформы, организующие потребителей, места соприкосновения потребителей с компаниями, социальные сети, мероприятия, тренинги, семинары, экскурсии, фестивали, ярмарки и т. д.

Все перечисленные средства производства выступают в качестве натуральной формы оплаты труда как оплата необходимого труда по развитию идентичности потребителей и могут дополняться в виде материальной формы оплаты в ходе проведения компаниями программ лояльности (скидки, акции).

2) Рабочая сила – работники компаний, которые нанимаются для осуществления связи с потребителями, организации социального общения со стороны потребителей по поводу предприятия и его деятельности, а также производимых им товаров. С потребителями могут непосредственно взаимодействовать как работники, осуществляющие свою деятельность на постоянной основе в компании, например маркетологи, так и привлеченные специалисты на определенный период времени (аутсорсинг). Однако здесь следует вспомнить высказывание С. Дэвис и М. Данн о том, что в создание бренда вовлекается весь персонал компании, опыт взаимодействия с которым у потребителей также вызывает определенные мнения, эмоции и т. д., однако в нашем случае такой опыт выступает в качестве материала, предмета труда.

Таким образом, первоначальные вложения компании на приобретение средств производ-

ства, наем рабочей силы, а также ежемесячные затраты на их содержание и поддержание необходимы с точки зрения реализации всеобщего труда потребителей, создающего бренд. В процессе организации всеобщего труда потребителей перед компаниями стоит задача уменьшить необходимое и увеличить прибавочное время труда, так как необходимое время увеличивает время обращения, увеличивая издержки производства и обращения. Поэтому они интенсифицируют процесс реализации необходимого труда с помощью современных технологий донесения информации до потребителей, стимулируют ее распространение (интенсивный путь), например через проведение различных презентаций, акций, а также увеличивая средства производства – площадки или платформы, на которых эта информация распространяется (экстенсивный путь).

Стало быть, бренд в контексте понятия рынка в целом можно определить следующим образом: это форма взаимодействия компании с потребителями и потребителей между собой, в которой всеобщий труд потребителей уменьшает время обращения товаров, а также время/издержки производства и обращения, увеличивая объем реализуемой стоимости. То есть инициирование всеобщего труда потребителей приводит к процессу формирования бренда, который приносит компаниям дополнительную стоимость, полученную за счет уменьшения маркетинговых расходов, увеличения объемов продаж продукции, создания новых идей о товарах, компании и др. В результате компании могут капитализировать полученную прибавочную стоимость для развития собственного производства, увеличения количества привлеченных потребителей, что будет способствовать расширению рынка.

Для описания экономического процесса осуществления всеобщего труда потребителей в процессе создания ОСБ мы будем опираться на разработанную структуру процесса создания бренда, а также на авторов, представленных в начале статьи, и другие наши работы [16; 17], в которых описывался опыт взаимодействия потребителей с компаниями ОСХ. Итак, исходя из общего определения бренда, ОСБ можно обозначить как стоимостную форму специфического всеобщего труда потребителей, который заключается в производстве и воспроизводстве эколого-ориентированных потребителей, формирующихся в результате активного освоения ими форм деятельности, заключающихся в ценностном отношении к природе (и к себе как к части природы), осуществления ими предметно-практической деятельности на основе таких форм, а также фор-

мирования ими новых идеальных форм ОСТ (форма деятельности, оторванная от материального основания) и их распространения среди других потребителей.

В таком случае конкретный труд потребителей, направленный на создание ОСБ и уменьшающий время/издержки обращения ОСТ на рынке, заключается в следующем: 1) декодирование информации о потребительской стоимости органической продукции (знание о сертификации ОСТ, знание об особенностях процесса производства ОСТ и т. д.); 2) опредмечивание в своей жизни здорового образа жизни; 3) создание новых знаний, форм деятельности, связанных с ОСБ, другими словами, создание его уникальности; 4) распространение такого образа жизни среди других потребителей, создание новых потребителей ОСТ.

Абстрактный труд – это общественно необходимое время, за которое потребители органической продукции декодируют, опредмечивают, создают и распространяют идеальные формы по поводу ценностного отношения к природе и к себе как части природы. Взаимодействие бренда и потребителей происходит в заранее заданных компаниями временных и пространственных рамках.

Необходимый труд заключается в формировании экологической культуры потребления такой продукции, а именно знаний о ее особенностях, закономерностях органического агропроизводства и преимуществ развития ОСХ для общества и природы, формировании экологического сознания. Необходимый труд направлен на производство и воспроизводство потребителей как производительной силы ОСБ. В данном случае капитал осуществляет оплату потребителю в натуральной форме, предоставляя все вышеперечисленные условия, поэтому реализация необходимого труда увеличивает время обращения товаров на рынке, но является важным условием для формирования потребителя как участника всеобщего труда в данном направлении в сфере органического образа жизни. В денежном эквиваленте необходимый труд равен всем затратам капитала для организации взаимодействия между компанией и потребителями и потребителями между собой. В данном случае к необходимому труду относится декодирование информации о потребительской стоимости ОСТ (знание о сертификации ОСТ, знание об особенностях процесса производства ОСТ и т. д.), а также присвоение и опредмечивание в своей жизни здорового образа жизни и бережного отношения к природе.

Прибавочный труд заключается в том, что потребители, осуществляя определенный экологически-ориентированный стиль жизни,

создают новые смыслы и значения, формы деятельности в сфере здорового образа жизни и охраны окружающей среды, исследуя и осмысляя материальную практику взаимодействия с органическими продуктами, другими потребителями, органическими компаниями, то есть создают общественные отношения по поводу потребления такой продукции. Прибавочный труд уменьшает время обращения товаров на рынке, а также время/издержки производства за счет создания потребителями новых знаний, форм деятельности, связанных с ОСБ, другими словами, создает его уникальность, уменьшая время/издержки обращения за счет распространения потребителями информации о товаре, опыте потребления таких товаров, критического отношения как к ОСТ, так и в целом к ОСХ, экологически-ориентированного образа жизни среди других потребителей, создавая новых потребителей ОСТ.

Обозначим моменты производственного процесса всеобщего труда потребителей в контексте создания бренда ОСТ:

1) Средства производства всеобщего труда:

а) предметы труда: 1) знак сертификации, правила маркировки ОСТ; атрибуты товара, а именно название торговой марки, логотип, упаковка и ее стиль, слоган, рекламный образ товара для его узнавания; 2) особенности качества товара, его вкус, рецепты на основе товаров, полезные атрибуты товаров для здоровья человека; 3) общие сведения о системе производства ОСТ (представление, обнаружение общественных отношений, процесса производства, создающего ОСТ, что выгодно отличает его от продукта ТСХ): принципы производства, отличие методов ОСХ от ТСХ, влияние различных методов производства на качество продовольствия, вклад ОСХ в сохранение окружающей среды и защиту здоровья людей и животных, различного рода консультационные и образовательные услуги по органическому производству для приусадебных хозяйств;

б) средства труда – сертификация, посредством которой сообщается потребителям о характерных особенностях ОСТ; предоставление возможности потребителям осуществить волонтерскую деятельность на фермах; проведение конференций, выставок, ярмарок, собраний на территории органических сельскохозяйственных магазинов дней открытых дверей в органических хозяйствах, информационных кампаний на базе учебных заведений или с привлечением их участия; создание альтернативных форм торговли (фермерские специализированные рынки); посещение ферм с показом производственного процесса; публикация статей, брошюр с информацией о продуктах,

хозяйствах; издание бюллетеней о предстоящих событиях; использование рекламы на телевидении, наружной рекламы в городе; создание сайтов, блогов, официальных представительств в социальных сетях и т. д.

2) Рабочая сила – с потребителями могут непосредственно взаимодействовать как работники, осуществляющие свою деятельность на постоянной основе в компании, например маркетологи, так и привлеченные специалисты на определенный период времени (аутсорсинг), которые прямо или косвенно могут вовлечь потребителей в эколого-ориентированный стиль жизни.

Выводы из проведенного исследования. В исследованиях, посвященных предметному полю, которое обозначено нами понятием «ОФОСХ» в контексте РОСТ, экономическая определенность, функция деятельности потребителей ОСТ не были теоретически осмыслены. Поэтому была осуществлена критика теоретических основ данных исследований, а также теоретически обозначена экономическая определенность потребителей РОСТ через марксовское понятие всеобщего труда. Учитывая все вышесказанное, мы предлагаем создать понятие, а в будущих исследованиях предложить и обосновать организационно-экономическую модель бренд-объединения ФОСХ на местном, региональном и национальном уровнях, в основе которого находится всеобщий труд потребителей ОСТ, осуществляющийся на уровне воспроизводства ОСБ в целом: защита сертификации, пропаганда экологически-ориентированного образа жизни, критика ТСХ посредством участия на платформах, организованных ФОСХ. Тем самым бренд-объединение

осуществляет частичное регулирование условий процесса обмена Т-Д-Т, приводит к уменьшению времени/издержек обращения ОСТ в целом для ОСХ. Объединение ФОСХ с потребителями в форме бренда влияет на уменьшение времени/издержек обращения ОСТ, что увеличивает объем реализуемой стоимости и одновременно может частично повлиять на уменьшение цены ОСТ. Необходимость такого объединения также продиктована несогласованностью между ФОСХ трактовки сущности ОСХ и возникающей по этому поводу неоднозначности в понимании его потребителями. Такого рода объединение также актуально ввиду конкуренции ФОСХ с ТСХ, преодолеть которую можно только посредством активной позиции потребителей относительно распространения ОСХ. Если в марксовском значении рынка предполагалась роль покупателя-потребителя только лишь в качестве носителя денег, а объединения функционировали исключительно в форме слияния интересов капиталистов и государства, сговора капиталистов, то понятие бренд-объединение, обобщающее практический опыт функционирования ФОСХ, а также современную теорию, основывается на превращении потребителя в активного сопроизводителя товара, в средство уменьшения издержек производства и обращения, другими словами, потребитель становится внештатным работником производителя ОСТ, не только участвуя в производстве физического «тела» ОСТ (работая волонтером на ФОСХ), но и создавая и воспроизводя идейную потребительскую стоимость ОСТ (образ жизни и пр.), распространяя о нем информацию, привлекая новых потребителей, обеспечивая воспроизводство ОСХ.

Список использованных источников:

1. Нигматова Е. К определению понятия рынка органической сельскохозяйственной продукции / Е. Нигматова // *Ефективна економіка*. – 2017. – № 8. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=5740>.
2. Нігматова О. До визначення поняття об'єднання в контексті ринку органічних сільськогосподарських товарів / О. Нігматова // *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки*. – 2017. – (у друці).
3. Anisimova T. The Role of Brand Communications in Consumer Purchases of Organic Foods: A Research Framework / T. Anisimova, P. Sultan // *Journal of Food Products Marketing*. – 2014. – Vol. 20. – № 5. – P. 511–532.
4. Stanton J. Perceptions of «Organic» Food: A View Through Brand Theory / J. Stanton, D. Guion // *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*. – 2015. – Vol. 27. – № 2. – P. 120–141.
5. Степаненко Н. Інноваційність цінності як об'єктивна модальність брендингу органічної продукції / Н. Степаненко // *Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки)*. – 2013. – № 1(2). – С. 317–322. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/znptdau_2013_1_2_42.
6. Nikodemka-Wołowik A. Organic farming brand identity: meeting trends, building trust / A. Nikodemka-Wołowik // *Pecunia*. – 2009. – № 8. – P. 263–275.
7. Амеліна Ю. Економічний розвиток сільськогосподарських підприємств органічного овочівництва та плодівництва: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Ю. Амеліна. – Дніпропетровськ, 2016. – 216 с.

8. Inceefe O. Organic foods in the Norwegian market: are organic food products bound to be a niche? / O. Inceefe // Master Thesis within the main profile of International Business. – 2012. – 113 с.
9. McIntosh A. Willing Workers on Organic Farms (WWOOF): A Neglected Aspect of Farm Tourism in New Zealand / A. McIntosh, T. Campbell // Journal of Sustainable Tourism. – 2001. – Vol. 9. – № 2. – P. 111–127.
10. Іванова Л. Брейдинг як спосіб просування органічної продукції / Л. Іванова // Економіка та держава. – 2015. – № 10. – С. 49–52.
11. Новак Н. Управління розвитком аграрних підприємств з виробництва органічної продукції: теорія, методологія, практика: дис. ... докт. екон. наук / Н. Новак. – Х., 2016. – 366 с.
12. Аакер Д. Создание сильных брендов / Д. Аакер. – М.: Издательский дом Гребенникова, 2003. – 436 с.
13. Келлер К. Стратегический брэнд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / К. Келлер; пер с англ. – 2-е изд. – М.: Вильямс, 2005. – 704 с.
14. Дэвис С. Бренд-биллинг / С. Дэвис, М. Данн; пер. с англ. под ред. В. Домнина. – СПб.: Питер, 2005. – 320 с.
15. Keller K. Lehmann D. How do brands create value? / K. Keller, D. Lehmann // Marketing management. – 2003. – Vol. 12. – № 3. – С. 26–31.
16. Нигматова Е. Теоретические аспекты определения стоимости бренда органической сельскохозяйственной продукции / Е. Нигматова // Агросвіт. – 2016. – № 10. – С. 62–68.
17. Нигматова Е. Содержание труда потребителей в процессе создания бренда органической агропродукции / Е. Нигматова // Вісник ХНАУ. Серія: Економічні науки. – 2015. – № 5. – С. 145–155.
18. Cova B. Working consumers: the next step in marketing theory? / B. Cova, D. Dalli // Marketing theory. – 2009. – Vol. 9. – № 3. – С. 315–339.
19. Arvidsson A. Brands. Meaning and value in media culture / A. Arvidsson. – London & New York: Routledge, 2006. – 168 p.
20. Fontenelle I. Organizations as producers of consumers / I. Fontenelle // Organization. – 2015. – Vol. 22. – № 5. – P. 644–660.
21. Fuchs C. With or Without Marx? With or Without Capitalism? A Rejoinder to Adam Arvidsson and Eleanor Colleoni / C. Fuchs // Triple. – 2012. – Vol. 10. – № 2. – С. 633–645.
22. Critical perspectives on consumers' role as "producers": Broadening the debate on value co-creation in marketing processes / [B. Cova, D. Dalli, D. Zwick] // Marketing Theory. – 2011. – Vol. 11. – № 3 – P. 231–241.

Nigmatova Y.S.

THE PROCESS OF BRAND DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF AN ASSOCIATION OF PRODUCERS OF ORGANIC AGRICULTURAL COMMODITIES

The article is devoted to the question of interaction between producers of organic agriculture commodities with consumers, that is, a process of functioning of a brand, in the context of the market of organic agricultural commodities. Author reviews the modern research of the brand in the context of organic agriculture and exposes their main drawback – the lack of conceptualization of consumer activity, its economic role in the context of interaction with producers of organic agriculture commodities. It has been shown that this lack is caused by their theoretical foundation, namely, the marketing theory of the brand. To fill this gap, the marketing theory of the brand was criticized from the point of view of the Marxist theory of the brand. The main result of the article is the conceptualization of the economic role of a consumer in interaction with organic producers through the concept of "general labor". Through the implementation of this labor, the costs of production and circulation of organic agricultural commodities are reducing. Taking into account all the above, we propose to create a concept – and in future research, to fully explain and justify its organizational and economic model – of the brand-association of an organic agriculture farmers on local, regional and national levels, based on the general labor of consumers, implemented on the level of reproduction of the organic agricultural brand as a whole: the protection of certification, the promotion of an environmentally-oriented way of life, the criticism of the conventional agriculture through participation on platforms organized by the organic agriculture farmers.

Key words: brand, market of organic agricultural commodities, association, consumer, labor, Marxism.

Олешко Т.І.доктор технічних наук,
завідувач кафедри економічної кібернетики
Національного авіаційного університету**Гець І.О.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки
Національного авіаційного університету**Павлюк Є.Л.**студент
Національного авіаційного університету

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У статті висвітлюється сучасний стан авіаційної галузі України в умовах складної економічної ситуації. Він є досить важливим у наш час, оскільки авіаційна галузь належить до стратегічно важливих галузей економіки. У статті наведено статистичні дані за останні декілька років, які допоможуть краще зрозуміти основні тенденції у цій галузі. Тому додаткове дослідження дасть змогу виявити план майбутніх дій щодо перспектив подальшого розвитку цивільної авіації в Україні. Також у статті розглянуто, які заходи зможуть покращити стан українських авіакомпаній.

Ключові слова: авіаційна галузь, авіаційний транспорт, авіаційні перевезення, пасажирообіг, лоукости, безвіз для авіаційної галузі.

В статье освещается современное состояние авиационной отрасли Украины в условиях сложной экономической ситуации. Оно является весьма важным в наше время, поскольку авиационная отрасль относится к стратегически важным отраслям экономики. В статье приведены статистические данные за последние несколько лет, которые помогут лучше понять основные тенденции в данной области. Поэтому дополнительное исследование позволит выявить план будущих действий относительно перспектив дальнейшего развития гражданской авиации в Украине. Также в статье рассмотрено, какие меры смогут улучшить состояние украинских авиакомпаний.

Ключевые слова: авиационная отрасль, авиационный транспорт, авиационные перевозки, пассажирооборот, лоукосты, безвиз для авиационной отрасли.

Постановка проблеми. Цивільна авіація в умовах глобалізації світової економіки є важливим елементом інтеграції України в сучасну систему міжнародних економічних зв'язків. Окрім цього, вона має велике значення для розв'язання соціально-економічних задач та підвищення якості життя населення країни. Авіаційна галузь належить до базових, стратегічно важливих секторів економіки України, однак нині наявний потенціал використовується недостатньо, а сама авіаційна галузь перебуває під впливом зростаючих проявів системної кризи.

Тому аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку авіаційної галузі України, виявлення причин ситуації, що склалася, а також вироблення пропозицій щодо можливого її поліпшення є досить актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сучасного стану авіаційної галузі в Україні присвячено праці таких вчених, як В. Гаташ, А. Чорноротов, А. Муравський, В. Горбулін, Ю. Кулаєв, І. Сокола. Також дослі-

дженнями в авіаційній сфері займаються провідні міжнародні організації, такі як ICAO, IATA.

Метою дослідження є аналіз сучасного стану авіаційної галузі України, а також характеристика основних заходів його покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши 2014 рік, ми виявили, що він був несприятливим для авіаційної галузі України. В цьому році відбулося значне скорочення основних показників роботи авіаційної галузі. Серед основних чинників, які призвели до спаду попиту на авіаперевезення, слід назвати складну військово-політичну та економічну ситуацію в державі, анексію Криму, рекомендації з безпеки польотів низки міжнародних організацій та органів ЄС оминати альтернативними маршрутами частину повітряного простору України, а також пов'язане з цим погіршення загального стану економічної кон'юнктури. З 2014 року припинила свою роботу частина вітчизняних аеропортів, багато авіаперевізників значно скоротили маршрутну мережу, низку напрямків взагалі було згорнуто.

У 2015 році спад попиту на авіаперевезення є продовженням негативних тенденцій попереднього 2014 року, які перш за все сформувались в результаті нестабільної ситуації в країні, до яких необхідно додати ще й припинення з 25 жовтня 2015 року повітряного сполучення між Україною та Російською Федерацією. Згідно зі статистичними даними упродовж року виконано 66,3 тис. комерційних рейсів (за 2014 рік – 74,8 тис.). На рис. 1 зображено динаміку пасажирських перевезень, кількість яких скоротилась порівняно з попереднім роком на 2,7% та склала 6 302,7 тис. ос. [1].

Упродовж 2016 року на ринку пасажирських та вантажних авіаперевезень працювали 29 вітчизняних авіакомпаній (за 2015 рік – 33 авіакомпанії). Як бачимо з табл. 1, за 2016 рік українськими авіакомпаніями виконано 79,5 тис. комерційних рейсів (за 2015 рік – 66,3 тис. рейсів). Кількість перевезених пасажирів збільшилась порівняно з попереднім роком на 31,3% та склала 8 277,9 тис. осіб. Обсяги перевезень вантажів та пошти зросли на 5,2% та склали 74,3 тис. тонн. Пасажиропотоки через аеропорти України зросли на 20,9% та становили 12 929,9 тис. осіб [1].

Як бачимо з табл. 1, український ринок авіаперевезень протягом 2016 року демонстрував стабільні темпи відновлення втрачених в період кризи позицій за попередні роки. Згідно з даними інформаційного порталу «Сервіс і технології», який присвячений авіаційній галузі в Україні, пасажиропотік українських компаній поступово починає зростати.

Згідно зі статистичними даними за 2016 рік кількість перевезених пасажирів на 2,1% перевищила показник «пікового» 2013 року, що свідчить про відновлення українського ринку пасажирських авіаперевезень після спаду 2014–

2015 років. За підсумками 2016 року 95% загальних обсягів пасажирських перевезень виконано 6 провідними авіакомпаніями, такими як «Міжнародні авіалінії України», «Азур Ейр Україна», «Роза вітрів», «ЯнЕйр», «Браво» та «Атласджет Україна».

Авіакомпанією «Міжнародні авіалінії України» у 2016 році забезпечено зростання обсягів пасажирських перевезень порівняно з попереднім 2015 роком на 24,9%, авіакомпаніями «Азур Ейр Україна» – на 17%, «Роза вітрів» – на 75,8%, «ЯнЕйр» – в 6,8 разів, «Атласджет Україна» – в 10,5 разів (здійснює перевезення з вересня 2015 року). Також слід відзначити, що п'яту позицію за обсягами зайняла авіакомпанія «Браво», яка почала виконувати пасажирські перевезення у квітні 2016 року [2].

Регулярні польоти між Україною та країнами світу упродовж 2016 року здійснювали 10 вітчизняних авіакомпаній до 42 держав. Українськими авіакомпаніями перевезено 4 944,4 тис. пасажирів (зростання на 23%). У 2016 році, відповідно до затвердженого розкладу руху, вітчизняними авіакомпаніями розпочато експлуатацію на регулярній основі 27 нових міжнародних авіаліній.

Регулярні внутрішні пасажирські перевезення в 2016 році між 9 містами України виконували 5 вітчизняних авіакомпаній, було перевезено 791,9 тис. пасажирів (відбулося зростання порівняно з 2015 роком на 29,5%).

Мало місце значне зростання (на 52,5%) кількості перевезених пасажирів вітчизняними авіакомпаніями на міжнародних рейсах на нерегулярній основі, за звітний рік 15 українськими авіакомпаніями перевезено 2 531 тис. пасажирів. Найбільші обсяги таких перевезень (91%) припадають на 5 авіакомпаній, таких як «Міжнародні авіалінії України», «Азур Ейр Україна», «Роза вітрів», «ЯнЕйр» та «Браво» [4].

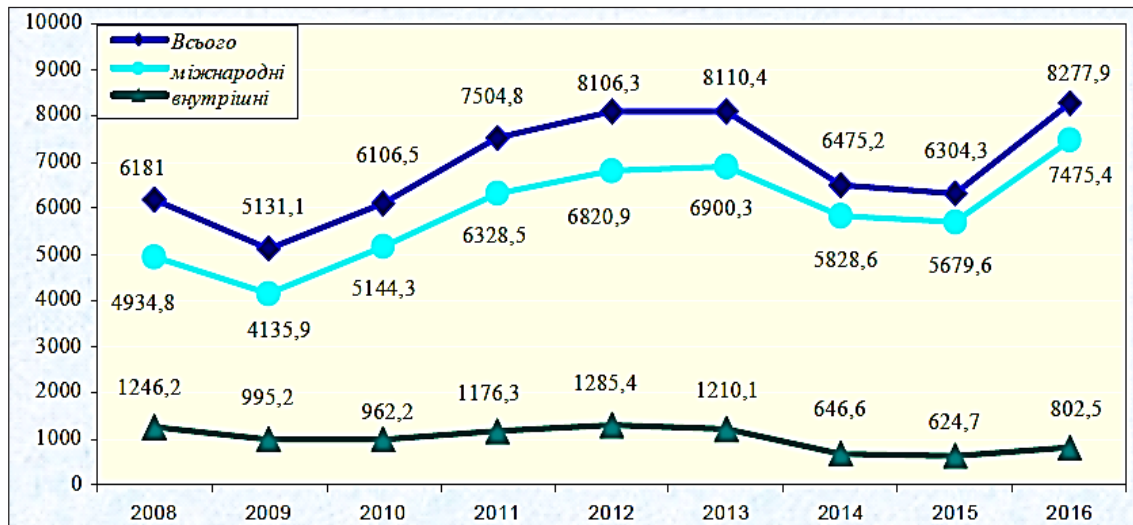


Рис. 1. Динаміка обсягів перевезень пасажирів авіаційним транспортом України, тис. ос.

Як бачимо з рис. 2, в 2016 році близько 98% загальних пасажиропотоків сконцентровані в 7 провідних аеропортах, таких як Бориспіль, Київ (Жуляни), Одеса, Львів, Харків, Дніпропетровськ та Запоріжжя [1].

Аеропортом Бориспіль завдяки вдалій реалізації вибраної «хабової» стратегії розвитку досягнуто зростання кількості обслугованих пасажирів порівняно з 2015 роком на 18,8% [3]. Зростання пасажиропотоків мало місце

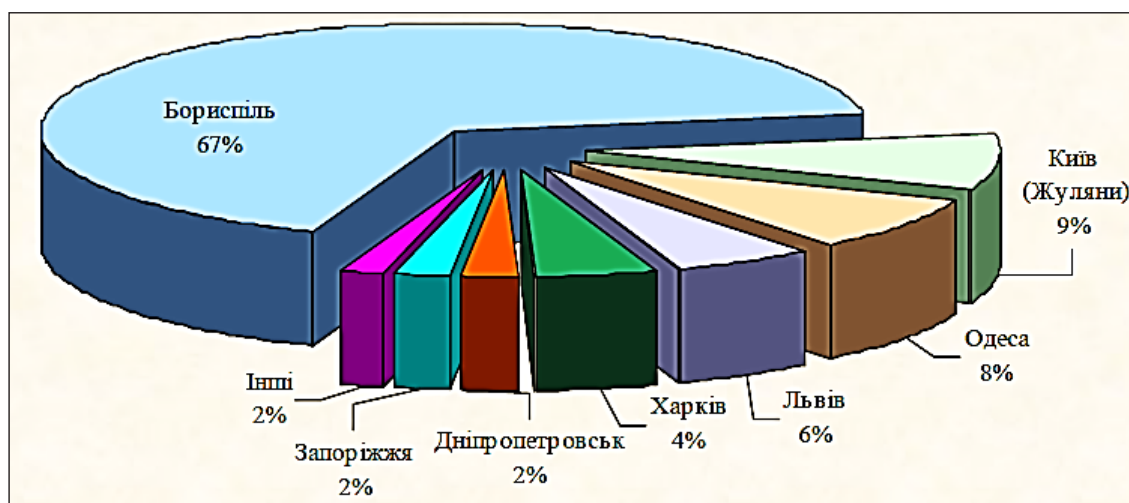


Рис. 2. Питова вага провідних аеропортів в загальних обсягах пасажирських перевезень через аеропорти України

Таблиця 1

Динаміка основних показників діяльності авіаційного транспорту України за 2015–2016 роки

Показники	Одиниці виміру	Всього			Зокрема, міжнародні		
		2015 рік	2016 рік	% 16/15	2015 рік	2016 рік	% 16/15
Діяльність авіакомпаній							
Перевезено пасажирів	тис. ос.	6 304,3	8 277,9	131,3	5 679,6	7 475,4	131,6
зокрема, на регулярних лініях	тис. ос.	4 631,4	5 736,3	123,9	4 019,9	4 944,4	123,0
Виконані пасажиро-кілометри	млрд. пас. км	11,4	15,5	136,0	11,1	15,2	136,9
зокрема, на регулярних лініях	млрд. пас. км	8,1	10,6	130,9	7,8	10,3	132,1
Перевезено вантажів та пошти	тис. тонн	70,6	74,3	105,2	70,2	74,1	105,6
зокрема, на регулярних лініях	тис. тонн	13,8	14,3	103,6	13,5	14,1	104,4
Виконані тонно-кілометри (вантажі + пошта)	млн. ткм	218,5	226,4	103,6	218,3	226,2	103,6
зокрема, на регулярних рейсах	млн. ткм	39,6	45,3	114,4	39,5	45,2	114,4
Виконано комерційних рейсів	тисяч	66,3	79,5	119,9	56,1	67,9	121,0
зокрема, регулярних	тисяч	45,8	55,2	120,5	37,1	44,6	120,2
Діяльність аеропортів							
Відправлено та прибуло ПС	тис. од.	120,7	133,2	110,4	95,0	104,4	109,9
зокрема, на регулярних рейсах	тис. од.	92,3	101,5	110,0	75,0	80,4	107,2
Пасажиропотоки	тис. ос.	10 695,1	12 929,9	120,9	9 421,2	11 294,5	119,9
зокрема, на регулярних рейсах	тис. ос.	9 002,2	10 376,2	115,3	7 773,3	8 775,6	112,9
Поштово-вантажні потоки	тис. тонн	34,4	42,9	124,7	33,7	41,8	124,0
зокрема, на регулярних рейсах	тис. тонн	31,4	37,9	120,7	30,7	36,9	120,2

і в іншому столичному аеропорту, а саме Києві (Жулянах) (на 19,4%), а також майже в усіх регіональних аеропортах України.

В 2015–2016 роках стає популярним новий тип авіакомпаній – це бюджетні та низькобюджетні авіакомпанії, які іноді називаються дискаунтерами, або low cost (лоукостерами). Цей тип авіакомпаній став використовувати новий підхід, який можна виразити такою формулою: «низькі витрати – низькі тарифи – високий попит – високі доходи». В Європі на лоукости припадають близько 38% від усіх авіарейсів.

Зі списку бюджетних авіакомпаній світу (лоукостерів) в Україну літають сім: угорський “WizzAir” (19 маршрутів, частина рейсів почне виконуватися влітку-восени 2017 року), ірландський “Ryanair” (11 маршрутів, почне виконуватися восени 2017 року), турецька “Pegasus Airlines” (4 маршрути), бюджетний підрозділ ізраїльської “EL AL-Up” (1 маршрут), іспанська “Vueling” (2 маршрути), арабські “Flydubai” (1 маршрут) та “Air Arabia” (1 маршрут).

Але, незважаючи на невелике зростання, український ринок, як і раніше, залишається малопривабливим для іноземних лоукостерів. Головними причинами такої низької зацікавленості нашою країною є слабка купівельна спроможність, економічний спад, нестабільність обмінного курсу гривні. Лоукост-компанії працюють там, де немає обмежень і є можливість скорочувати свої операційні витрати. Ні першого, ні другого пунктах у нашій країні, на жаль, ще немає.

Щоб наш ринок був цікавий таким компаніям, необхідно зробити лише кілька кроків. По-перше, відкрити небо. Зняти будь-які обмеження, і не тільки з ЄС, але й з іншими країнами, в які є попит. По-друге, довести рівень вартості палива в аеропортах України до середньоєвропейського рівня. З виконанням цих умов в Україні не тільки збільшуватиметься частка авіаперевезень лоукост-компаніями, але й будуть з'являтися нові лоукости.

Крім того, 11 червня відбувся запуск безвізового режиму між Україною і ЄС. Це стало важливим стимулом для розвитку авіації України. У нашому випадку безвізовий режим швидше спростить поїздки для тих, кому раніше необхідно було отримувати візи. Ймовірно, буде невелике зростання пасажиропотоку за рахунок тих людей, які раніше не хотіли витратити час на оформлення віз або не могли отримати візу через низькі офіційні доходи. Також безвізовий режим буде сприяти поширенню лоукостів в Україні.

Хоча в цьому році ми не побачимо кардинальних змін. Безвіз з точки зору авіації – це план на майбутнє, перші відчутні результати стануть помітні лише через кілька років. Однак підписання безвізу стало ще одним вагомим аргументом для іноземних авіакомпаній [5].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, відкриття безвізового режиму та вихід на український ринок лоукостів будуть сприяти підйому сучасного стану авіаційної галузі України.

Список використаних джерел:

1. Офіційний сайт Державної авіаційної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://avia.gov.ua>.
2. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://mtu.gov.ua>.
3. Офіційний сайт аеропорту «Бориспіль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: <https://kbp.kiev.ua>.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Інформаційний портал новин “Ukrinform” [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.ukrinform.ua>.

Oleshko T.I., Heyets I.O., Pavlyuk Y.L.

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE AVIATION INDUSTRY OF UKRAINE

The article covers the current state of the aviation industry of Ukraine in the conditions of a difficult economic situation. It is very important in our time, as the aviation industry belongs to strategically important branches of the economy. The article presents statistical data over the last few years that will help to better understand the main trends in this field. Therefore, an additional study will reveal a plan for future action on the prospects for further development of civil aviation in Ukraine. Also, the article considered which measures will improve the state of Ukrainian airlines

Key words: aviation industry, aviation transport, aviation transportation, passenger traffic, low traffic, visa-free travel for the aviation industry.

Сибірцев В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки,
менеджменту та комерційної діяльності
Центральноукраїнського національного технічного університету

ПАРАДИГМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ТА ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЗМІНИ

У статті проведено порівняльний аналіз теоретико-методологічного базису різних парадигм державного регулювання національного ринку праці та обґрунтування положень щодо здійснення у цій сфері трансформаційних змін, адекватних вимогам розвитку сучасного технологічного способу суспільного виробництва.

Ключові слова: праця, ринок праці, парадигма, зайнятість, державне регулювання, соціально-трудові відносини.

В статье проведены сравнительный анализ теоретико-методологического базиса различных парадигм государственного регулирования национального рынка труда и обоснование положений по осуществлению в этой сфере трансформационных изменений, адекватных требованиям развития современного технологического способа общественного производства.

Ключевые слова: труд, рынок труда, парадигма, занятость, государственное регулирование, социально-трудовые отношения.

Постановка проблеми. Формування, розвиток та підвищення ефективності використання людського капіталу в сучасних умовах наростання глобалізаційних змін світової економіки, активізації інноваційних трансформацій виробничих систем на засадах впровадження новітніх технологій інформатизації та автоматизації є одними з головних пріоритетів здійснення реформаторських процесів оновлення та модернізації вітчизняної економіки, забезпечення виконання якого є важливою вимогою щодо досягнення національної конкурентоспроможності. Реалізація економічної політики держави, що орієнтована на розвиток людського капіталу і забезпечення продуктивної зайнятості й добробуту населення, є також обов'язковою передумовою досягнення суспільного ладу і соціального миру, без яких неможливою є підтримка сталого економічного зростання. Ключовою складовою державної політики у цій сфері є регулювання національного ринку праці, від стабільності функціонування якого значною мірою залежить успішність здійснення реформ у різних сферах суспільного життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти державного регулювання національного ринку праці розглядалися в трудах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як, зокрема, С. Велбі [21], Л. Вітте [1], Н. Діденко [2], Л. Дмитриченко [3], Н. Зарубіна [5], Т. Калінеску

[6], А. Колот [8], С. Корецька [9], О. Кравчук [8], Е. Лібанова [12], М. Лукашевич [11], П. Майкелл [17], Ю. Маршавін [14], Е. Остром [19], Д. Ріфкін [20], З. Шильнікова [16], О. Шведчиков [6]. Проте масштабність та складність трансформаційних процесів, що відбуваються в цей час у сфері соціально-трудових відносин та пов'язані із зростанням творчо-креативного змісту праці, підвищенням гнучкості форм працевлаштування, активізацією міграційних процесів та збільшенням їхнього впливу на динаміку зайнятості й іншими глобальними перетвореннями, обумовлюють необхідність перегляду та переосмислення ролі та функцій держави на національному ринку праці, адекватних умовам розвитку сучасного технологічного способу суспільного виробництва, на засадах формування новітньої парадигми державного регулювання у цій сфері.

Метою дослідження є порівняльний аналіз теоретико-методологічного базису різних парадигм державного регулювання національного ринку праці та обґрунтування положень щодо здійснення у цій сфері трансформаційних змін, адекватних вимогам розвитку сучасного технологічного способу суспільного виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміни у розумінні ролі та визначенні змісту функцій держави на національному ринку праці зазвичай були пов'язані з кардинальними перетвореннями в соціально-трудових відносинах, які обумовлювалися докорінними транс-

формаціями технологічних способів виробництва та суттєвим зростанням ефективності використання продуктивних сил суспільства на основі впровадження революційних інновацій (машинне, конвеєрне та автоматизоване виробництво, розширення джерел енергопостачання та розвиток нових видів транспорту тощо), що, зокрема, цілком узгоджується з діалектичною концепцією К. Маркса [13, с. 6–8], відповідно до положень якої власне спосіб організації суспільного буття (складовою якого є держава) є надбудовою над базисом виробничих відносин та загалом змінюється згідно з розвитком цих відносин. Так, наприклад, з точки зору С. Корецької [9, с. 291], кожному етапу суспільного розвитку відповідає певна концепція забезпечення зайнятості, оскільки саме підхід держави до регулювання соціально-трудова відносин висвітлює процеси функціонування суспільства. М. Лукашевич [11, с. 183] також підкреслює, що формування парадигми регулювання ринку праці прямо залежить від змін у виборі пріоритетів економічного зростання, від визначення змісту праці та її ролі у розвитку суспільства тощо. Зокрема, у сучасних умовах до складу ключових факторів формування новітньої парадигми державного регулювання національного ринку праці науковці відносять широке коло явищ і процесів, таких як принципово нові зміни у ролі, статусі, можливостях, мотивації, цінностях економічно активної людини, а також максимальний розвиток людського потенціалу (див., наприклад, роботи Н. Зарубіної [5, с. 22], Т. Калінеску та О. Шведчикова [6, с. 73], А. Колота і О. Кравчук [8, с. 9]), необхідність дотримання імперативу створення конкурентоспроможного економічного простору, заснованого на знаннях (Н. Діденко [2, с. 135], Л. Вітте [1, с. 15] та ін.), демократизація процедур впливу держави на соціально-трудова відносини (Л. Дмитриченко [3, с. 44], З. Шильнікова [16, с. 218] та ін.).

Отже, в процесі еволюції підходів до формування теоретико-методологічного базису державного регулювання національного ринку праці доцільно виділити три основні парадигми, характерні особливості яких виступали відображенням специфічних умов певного етапу розвитку суспільства (табл. 1).

Так, парадигма ринкової орієнтації в державному регулюванні ринку праці спочатку базувалася на положеннях класичної політичної економії та класичної теорії ринкової рівноваги. В основі цього парадигмального підходу знаходилося припущення щодо достатності дії конкурентного механізму для забезпечення повної відповідності між попиту і пропозицією на ринку праці, в рамках якого ключовим важе-

лем підтримки їх збалансованості для досягнення ринкової рівноваги виступає ціна робочої сили (оплата праці, яка в кінцевому рахунку формує споживчий попит). При цьому рівень вартості праці, що встановлюється і коригується ринком, вважається достатнім для формування попиту на вироблені найманими працівниками товари та послуги, що дає змогу (через еластичність співвідношення оплати праці та цін на економічні блага) зберігати повну зайнятість та запобігати критичним коливанням обсягів виробництва. За такого досить спрощеного погляду регулятивні функції держави на цьому ринку повинні бути вкрай обмеженими тільки рамками зосередження на захисті природних (обумовлених ринком) умов господарського співробітництва, які не мають бути викривлені жодним штучним втручанням (яке, проте, не вважається релевантним на будь-якому довгому проміжку часу).

Неокласичний розвиток цієї парадигми насамперед був спрямований на пояснення природи реально наявних явищ та процесів ринкової економіки (безробіття, кризи перевиробництва), що не знаходили пояснення в контексті класичних моделей. Зберігаючи відданість базовому положенню цієї парадигми щодо досконалості функціонування ринкового механізму під час забезпечення збалансованості попиту і пропозиції праці, в неокласичних теоріях виникнення зазначені феномени пов'язували з впливом суб'єктивних факторів (природно наявне безробіття має добровільний характер, пов'язаний з особистим небажанням окремих індивідів погоджуватися з рівнем оплати праці, що пропонується ринком) або з викривленням природних закономірностей досягнення ринкової рівноваги внаслідок впливу позаринкових сил. Таким чином, рівень природного безробіття пропонується розглядати як прояв певного штучного втручання зовнішніх факторів (регулятивна активність держави, діяльність професійних об'єднань, соціокультурні особливості сприйняття умов встановлення оплати праці тощо) в роботу досконало функціонуючого ринкового механізму. Виокремлення негативного впливу цих факторів дає змогу з точки зору неокласичного підходу наблизити умови функціонування ринку праці до класичної моделі, за якої втручання держави у ці умови має бути вкрай обмеженим.

В рамках цієї ж парадигми знаходиться також і монетаристський підхід до пояснення закономірностей підтримки рівноважного стану ринку праці, вплив на досягнення якого мають також інфляційні процеси, що у короткостроковій перспективі здатні викривлювати об'єктивні пропорції в структурі зайнятості. Отже, в даному випадку державне регулювання національного

Порівняльна характеристика теоретико-методологічного базису різних парадигм державного регулювання національного ринку праці

Аспекти порівняння	Парадигма		
	ринкової орієнтації	соціальної орієнтації	людського розвитку
Теоретичний базис	Класична теорія ринкової рівноваги. Неокласична теорія цінової рівноваги. Монетаристська теорія природного рівня безробіття.	Кейнсіанська теорія повної зайнятості. Теорія соціальної держави. Марксистська теорія вартості.	Неоінституціональна теорія держави. Теорія інформаційної економіки. Поведінкова економіка. Суб'єктно-орієнтований та середовищний підхід.
Концепція	Державне регулювання доповнює ринкове саморегулювання ринку праці, компенсує окремі недосконалості ринкового механізму.	Держава виступає зовнішнім регулятором попиту на працю (з урахуванням галузевих, соціальних, демографічних та інших параметрів праці).	Державне регулювання є елементом рефлексивно-активного середовища ринку праці, яке має властивості самоорганізації та саморозвитку.
Принципи	Максимізація вигоди. Збалансованість попиту і пропозиції на ринку праці (рівновага).	Відповідність суспільним очікуванням. Співвіднесення приватного та публічного інтересу.	Самоорганізація та саморегулювання. Холістичність розвитку. Інституціональна та соціальна залежність. Сполучення детермінізму та індивідуалізму.
Ідеологія	Ринковий лібералізм. Конкурентне суперництво.	Дирижизм. Соціальна відповідальність.	Культурна та ціннісна єдність. Близькість світогляду. Довіра.
Суб'єкт управління	Держава. Професійні об'єднання. Роботодавці.	Держава. Роботодавці. Громадянське суспільство.	Держава. Роботодавці. Громадянське суспільство. Індивідуальні економічні агенти.
Об'єкт управління	Соціально-трудова відносина (СТВ).	СТВ. Взаємодія бізнесу та суспільства.	СТВ. Міжсекторальна взаємодія під час формування людського капіталу.
Роль суб'єкта	Забезпечення виконання законних прав роботодавців та найманих працівників.	Забезпечення соціального миру, якості життя та добробуту суспільства.	Забезпечення формування людського капіталу, адекватного вимогам досягнення національної конкурентоспроможності.
Сфера поширення	Ринкові відносини (ринок праці).	Продуктивна зайнятість.	Продуктивна зайнятість. Формування людського капіталу.
Механізм формування вартості праці	Ринкова рівновага. Цінова рівновага.	Часткове зовнішнє регулювання (з боку держави)	Саморегулювання ринку в інституціональних рамках, заданих державою.
Аспекти порівняння	Парадигма		
	ринкової орієнтації	соціальної орієнтації	розвитку людського капіталу
Процедури прийняття рішень	Владне підпорядкування.	Владне підпорядкування. Колективне узгодження.	Демократична полісуб'єктна взаємодія.
Умови реалізації рішень	Рутинні нетворчі.	Рутинні творчі та нетворчі.	Унікальні творчі.
Предмет структуризації	Ринкові механізми.	Сукупність економічних, владно-виконавчих, соціальних структур.	Складні суб'єкт-суб'єктні відносини в полісуб'єктному середовищі.
Методи структуризації	Імперативний, диспозитивний, автономний, функціональний.	Функціонально-інституціональний.	Полісуб'єктний. Інституціональний.

Закінчення таблиці 1

Ситуації	Орієнтація на прогнозовані та передбачувані ситуації (ретроспективний статично-системний підхід).	Орієнтація на нестандартні ситуації (проблемний системно-динамічний підхід).	Орієнтація на нестандартні невизначені ситуації (динамічний системно-синергетичний підхід).
Інструментарій	Адміністративно-правовий. Економічний.	Економічний. Селективно-інституціональний.	Економічний. Універсальний інституціональний.
Регламентуючі норми	Прямої дії.	Прямої дії. Непрямої дії.	Інституціональні.
Процедури ухвалення рішень	Директивно-авторитарні. Обмежений компроміс.	Консенсус, компроміс.	Партнерські консенсус та компроміс.
Функції	Адміністративне регулювання	Інституціональне регулювання.	Рефлексивне інституціональне регулювання.
Розподіл функцій	Централізація функцій в рамках жорстких зв'язків.	Децентралізація, соорганізація функцій.	Мережний розподіл.
Контроль	Адміністративний. Ринковий.	Адміністративний. Ринковий. Громадський.	Культурний. Ціннісний.
Зв'язки	Постійні, жорсткі.	Гнучкі, змінні.	Мережні.
Взаємодія	Координація. Субординація.	Координація. Демократизм.	Кооперація.
Соціум	Держава. Учасники СТВ.	Держава. Учасники СТВ. Громадські групи інтересів.	Держава. Громадські групи інтересів, що мають спільне соціокультурне підґрунтя.
Система мотивації	Егоїстичні мотиви.	Підтримка колективної поведінки.	Підтримка індивідуальної поведінки.

ринку праці (ДРНРП) повинно орієнтуватися на використання грошово-кредитного інструментарію коригування економічних параметрів і умов зайнятості, через рівень інфляції сприяючи в короткостроковій перспективі мінімізації відхилень безробіття від його природного стану. Довгострокові ж пропорції та баланс попиту і пропозиції на ринку праці в рамках монетаристського підходу також не потребують будь-якого зовнішнього втручання (такого, наприклад, як встановлення стандартів оплати і умов праці, укладання колективних угод тощо).

Очевидна обмеженість дослідницького потенціалу та практичної цінності розглянутого підходу знайшла прояв у виникненні широкого кола ситуацій, в яких ринковий механізм демонстрував нездатність щодо ефективного саморегулювання розвитку соціально-трудо-вих відносин («прогаліни ринку»). Насамперед недосконалість використання суто ринкових засобів регулювання балансу попиту і пропозиції праці, орієнтованих на підтримку його природної рівноваги, знайшла прояв як у циклічному характері розвитку економічних процесів (в рамках прояву якого відбувалося чергування стадій підвищеної економічної активності та кризового спаду), так і в періодич-

ному зростанні безробіття набагато вище його «природних» рівнів. В рамках нової парадигми ДРНРП, основою якої стали положення кейнсіанських підходів та концепцій, знаходилося припущення про повну неможливість (в рамках індустріального етапу розвитку суспільства) досягнення рівноваги на ринку праці через повну відсутність внутрішніх механізмів і важелів забезпечення повної зайнятості (таких, яким у класичній моделі є ціна праці, що в цій теорії вважається майже незмінною, тобто нездатною будь-яким чином впливати на баланс між попитом і пропозицією робочої сили). За таких умов тільки втручання зовнішньої сили в особі держави здатне було б позитивно сприяти на зайнятість шляхом реалізації активної політики формування ефективного кінцевого попиту на товари і послуги (споживчі витрати та інвестиційні потреби), задоволення якого вимагало б залучення достатньої кількості працівників. Отже, за такого підходу саме державна політика регулювання обсягів споживання економічних благ визначає попит на трудові ресурси та рівень оплати праці (а не навпаки, як у попередній парадигмі). Використання ж монетарних факторів при цьому є тільки допоміжним елементом фінансування державних програм

формування попиту на споживчі та інвестиційні товари і послуги.

Проте практична реалізація кейнсіанських підходів до державного регулювання економіки загалом та ринку праці зокрема виявила як обмеженість реальних можливостей держави щодо тривалого забезпечення високих темпів економічного зростання, так і наявність широкого кола пріоритетів та імперативів соціально-економічного розвитку, реалізація яких вимагає розширення складу завдань держави у сфері соціально-трудова відносин. Так, в контексті положень марксистської теорії наголошувалося на необхідності розгляду робочої сили як специфічного об'єкта ринкового обміну, що здатний суттєво впливати на визначення умов і вартості його залучення до продуктивного використання. Отже, за таким підходом дослідницька увага та практичні дії держави мають зосереджуватися на розгляді і коригуванні впливу, який надають позаринкові характеристики індивідів, що формують пропозицію на ринку праці, а також інших зовнішніх для цього ринку факторів, які впливають на індивідуальний вибір. До складу зазначених факторів в рамках інституціональних теорій і концепцій віднесено надзвичайно велике розмаїття елементів інституціонального простору суспільних відносин, тобто явищ і процесів (соціокультурних правил та норм, які визначають схвалені суспільством моделі і стратегії поведінки, а також сукупність організацій та структур, що забезпечують виконання цих правил та норм), які, не беручи безпосередньої участі в ринковому обміні, значною мірою визначають його економічні параметри і характеристики (насамперед через рівень трансакційних та трансформаційних витрат, пов'язаних із застосуванням певних форм організації ринкової взаємодії).

В контексті такого підходу ДРНРП перш за все має орієнтуватися на розбудову інституціонального простору соціально-трудова відносин, сприятливого до виконання цілей і завдань держави у цій сфері, належних до вимог забезпечення сталого соціально-економічного розвитку. Формування такого простору передбачає розширення використання та удосконалення механізмів взаємодії держави, суб'єктів економічних відносин, громадянського суспільства та різних груп інтересів. Зокрема, в різних теоріях і концепціях соціальної відповідальності розвиток такого роду взаємодії передбачає добровільне прийняття зазначеними особами додаткових зобов'язань і обов'язків, виконання яких має позитивно відобразитися на забезпеченні суспільного ладу та соціальної стабільності, підвищенні стандартів якості життя та підвищенні добробуту населення (побудова

моделі соціально-орієнтованої держави). Розглянутому підходу, наприклад, цілком відповідає точка зору Б. Патона [15, с. 19], відповідно до якої необхідність акцентування уваги та зосередження дій на збереженні стабільності наявних суспільних систем на основі забезпечення справедливого розподілу благ між людьми. Л. Дмитриченко [4, с. 44] звертає при цьому увагу на необхідність формування належного матеріального підґрунтя для людського розвитку, необхідною умовою чого, наприклад, Е. Лібанова [10, с. 10] вважає удосконалення державного регулювання економіки, а також використання важелів неринкового характеру для стимулювання господарських змін.

Проте навіть такий позитивний характер спрямованості парадигми ДРНРП у цілій низці досліджень вважається вже недостатнім для забезпечення відповідності сучасним вимогам функціонування та розвитку постіндустріального суспільства, основу якого складають людський капітал, індустріалізація знання як ключового фактору економічного зростання, поширення використання новітніх інформаційних технологій та розмаїття форм гнучких форм соціальної взаємодії. Так, на думку А. Гальчинського [2, с. 4], подолання сучасних методологічних обмежень економічних досліджень, що має сприяти посиленню їх практичного аспекту, передбачає насамперед певне відновлення («ренесанс») дослідницької уваги до положень методологічного індивідуалізму та оновлення постмодерністського світогляду на засадах постнекласичної методологічної парадигми. Важливою складовою такого роду ренесансу слід вважати виникнення новітніх підходів до розбудови ДРНРП на засадах активізації людського розвитку в контексті формування полісуб'єктного середовища соціально-трудова відносин. В рамках такого середовища, як державне регулювання, інші акти конкурентно-коопераційного співробітництва учасників цих відносин між собою відбуваються у формі взаємодії типу «суб'єкт – полісуб'єктне середовище» (розглядається як система, здатна та орієнтована на саморозвиток), тобто рефлексивної полісуб'єктної співпраці, що не тільки базується на індивідуальних цілях, цінностях та інтересах окремих акторів, але й враховує широкий контекст накопиченого соціокультурного багажу глобалізованої людської цивілізації.

Так, на думку Т. Калінеску та О. Шведчикова [6 с. 73], в контексті сучасного розвитку соціально-економічної системи суспільства, складовою якої є національний ринок праці, підґрунтям для удосконалення та підвищення ефективності використання його продуктив-

них сил стає саме парадигма полісуб'єктного середовища, до особливостей структурної побудови якого належать підвищення рівня взаємної інтегрованості агентів (окремі індивіди, групи людей, організації та навіть держави), які виступають учасниками комунікативно-інформаційної взаємодії, заснованої на формуванні та корисному застосуванні інтелектуальних здібностей, навичок, досвіду, практик ділової активності і партнерства тощо. До складу ключових принципів здійснення такого роду взаємодії слід віднести насамперед її холистичність (творчий зміст еволюційного процесу, який є результатом та в рамках якого відбувається сполучення цілісного сполучення факторів різної природи походження, а саме економічних, соціальних, культурних, технологічних, демографічних, політичних тощо), інституціональна та соціальна залежність (динаміка соціально-економічних змін у цій суспільній сфері обумовлюється наявними параметрами інституціонального середовища), сполучення детермінізму та індивідуалізму (збалансований характер детерміністичних та індивідуалістичних передумов соціальних змін, що знаходить прояв у збалансованому поєднанні дії механізмів регулювання та саморегулювання ринку праці, визначення оптимального сполучення яких здійснюється на основі «інституціонального навчання», тобто опанування певних інституціональних практик).

Певною мірою при цьому нова парадигма повертається до гіпотези про недоцільність цілеспрямованого державного регулювання ринку, але базується і на принципово іншому підході – досягнення збалансованості попиту і пропозиції на ринку праці пов'язано не з природними властивостями ринкового механізму (джерелом і рушійною силою підтримки рівноваги вважається вплив цін або досягнення певних релевантних для економіки рівнів зайнятості або безробіття), а зі здатністю сукупності суб'єктів простору соціально-економічних відносин, пов'язаних із забезпеченням продуктивної зайнятості (полісуб'єктного середовища), до самоорганізації та саморегулювання. Зокрема, Р. Капелюшніков [7, с. 18] наголошує на тому, що в рамках неінституціонального підходу зазначене припущення означає, що здебільшого для подолання проблем колективної дії та колективного вибору (до складу яких можна віднести специфікацію та забезпечення прав власності у ринкових трансакціях, зокрема на ринку праці) у локальних співтовариствах економічних агентів далеко не завжди потрібним є втручання зовнішнього агента, такого як держава. Згадані локальні співтовариства, на думку В. Острома, Ч. Тібута, Р. Уоррена

[18, с. 831], є «поліцентричними» утвореннями, що (на відміну від «моноцентричного» соціального порядку, оснований на централізації ухвалення рішень, насамперед у сфері державного та муніципального управління) складаються з множини центрів прийняття рішень, формально незалежних один від одного, а також вступають між собою у конкурентно-кооперативні відносини, використовуючи централізовані механізми подолання конфліктів та узгодження спільних дій.

При цьому якщо для індустріального суспільного укладу виникнення такого роду поліцентричних утворень пов'язується ([19]) із забезпеченням доступу до так званих ресурсів спільного користування (англ. "common-pool resources" – CPR) або суспільними послугами (такими як освіта, де кінцевий результат просвітницького процесу формується за рахунок активної співучасті у ньому споживачів-учнів та інших зацікавлених осіб), то в сучасних умовах розбудови постіндустріального суспільства, для якого характерною є певна автономізація та навіть атомізація економічних агентів, поширення поліцентричних механізмів колективного вибору спостерігається на все більшій кількості сфер продуктивної активності та ринків (зокрема, і на ринку праці під час, наприклад, використання новітніх форм працевлаштування – фрілансерства, тимчасової зайнятості, зайнятості у проектах і стартапах тощо). Ключовим фактором забезпечення усталеності поліцентричного співробітництва Е. Остром [19, с. 12] вважає режим довіри, тобто випереджувальну (щодо ухвалення відповідних рішень іншими суб'єктами) готовність індивіду до коопераційної співпраці, що в разі успішної реалізації його очікувань формує підкріплюючий механізм позитивного зворотного зв'язку.

Таким чином, держава в рамках реалізації новітньої парадигми ДРНРП насамперед має взяти на себе роль певного зовнішнього інтегратора, оператора-координатора рефлексивної полісуб'єктної взаємодії акторів соціально-трудових відносин, а також тісно пов'язаних з ними інституціональних режимів структурно-організаційного забезпечення та функціонального наповнення процесів розбудови та розвитку відповідного полісуб'єктного середовища, метою існування якого виступає генерація, акумулювання та накопичення людського капіталу, необхідного для опанування складних мультидисциплінарних компетентностей. До складу основних форм реалізації такого роду функцій доцільно віднести створення та поширення серед акторів інформаційних моделей управління економічною поведінкою, що орієнтують на уникнення негативних проявів у розвитку

ринку праці (таких як, наприклад, добровільне безробіття або свідоме заниження стандартів якості трудового життя, що пропонуються найманим працівникам), інституціональну розбудову полісуб'єктного середовища, сприятливого до розвитку певних видів продуктивної людської активності тощо.

Висновки з проведеного дослідження. В процесі еволюції підходів до формування теоретико-методологічного базису державного регулювання національного ринку праці доцільно виділити три основні парадигми, характерні особливості яких виступали відображенням специфічних умов певного етапу розвитку суспільства, а саме парадигма ринкової орієнтації; парадигма соціальної орієнтації; парадигма орієнтації на людський розвиток.

В рамках парадигми ринкової орієнтації регулятивні функції держави на ринку праці повинні бути вкрай обмежені тільки рамками зосередження на захисті природних (обумовлених ринком) умов господарського співробітництва, які не мають бути викривлені жодним штучним втручанням (яке, проте, не вважається релевантним на будь-якому довгому проміжку часу). В контексті парадигми соціальної орієнтації саме державна політика регулювання

обсягів споживання економічних благ визначає попит на трудові ресурси та рівень оплати праці, а також має орієнтуватися на розбудову інституціонального простору соціально-трудова відносин, сприятливого до виконання цілей і завдань держави у цій сфері, належних до вимог забезпечення сталого соціально-економічного розвитку. Під час реалізації новітньої парадигми орієнтації на людський розвиток держава насамперед має взяти на себе роль певного зовнішнього інтегратора, оператора рефлексивної полісуб'єктної взаємодії акторів соціально-трудова відносин, а також тісно пов'язаних із ними інституціональних режимів структурно-організаційного забезпечення та функціонального наповнення процесів розбудови та розвитку відповідного полісуб'єктного середовища, метою існування якого виступає генерація, акумулювання та накопичення людського капіталу, необхідного для опанування складних мультидисциплінарних компетентностей.

Подальшого дослідження в контексті реалізації новітньої парадигми ДРНРП, орієнтованої на людський розвиток, потребують теоретично-методичні аспекти вибору інструментарію формування державної політики у цій сфері.

Список використаних джерел:

1. Вітте Л. Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість: яку роль відіграє ЄС? / Л. Вітте, Фонд ім. Фрідріха Еберта, Регіональне представництво в Україні та Білорусі. – К.: Заповіт, 2006. – 44 с.
2. Гальчинський А. Методологія складних систем / А. Гальчинський // Економіка України. – 2007. – № 8. – С. 4–18.
3. Діденко Н. Ринок праці та стратегія зайнятості в ЄС: досвід регулювання та державного управління / Н. Діденко // Публічне управління: теорія та практика: зб. наук. пр. Асоціації д-рів наук з держ. упр. – № 2. – Х.: ДокНаукДержУпр, 2010. – С. 131–137.
4. Дмитриченко Л. Розвиток суспільної форми праці як основа забезпечення економічної безпеки держави / Л. Дмитриченко // Вісник ДонНУ. Серія В: Економіка і право. – 2013. – № 1. – С. 41–44.
5. Зарубина Н. Экономическая социология / Н. Зарубина. – М.: Издательство Юрайт, 2015. – 378 с.
6. Калінеску Т. Забезпечення сталого розвитку промислових підприємств з використанням рефлексивного підходу / Т. Калінеску, О. Шведчиков // Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 73–77.
7. Капелюшников Р. Множественность институциональных миров: Нобелевская премия по экономике-2009: Препринт WP3/2010/02 (Ч. 1) / Р. Капелюшников. – М.: Издательский дом Государственного университета – Высшей школы экономики. – 52 с.
8. Колот А. Економічно активна людина у новій економіці: теоретико-методологічний аналіз трансформаційних процесів / А. Колот, О. Кравчук // Ринок праці та зайнятість населення. – 2015. – № 2(43). – С. 3–8.
9. Корецька С. Державна політика на ринку праці / С. Корецька // Вісн. НАДУ. – 2004. – № 4. – С. 291–296.
10. Либерализм и модернизация (по материалам «круглого стола») // Экономика Украины. – 2010. – № 8. – С. 4–25.
11. Лукашевич М. Соціологія економіки / М. Лукашевич. – К.: Каравела, 2005. – 288 с.
12. Людський розвиток регіонів України: аналіз та прогноз: [колект. монографія] / [Е. Лібанова, В. Звонар, І. Курило, Л. Лісогор, О. Макарова]; за ред. Е. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2012. – 320 с.
13. Маркс К. Собрание починений: в 50 т. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – 2-е изд. – М.: Издательство политической литературы, 1955. – Т. 13. – 1959. – 770 с.
14. Маршавін Ю. Регулювання ринку праці України: теорія і практика системного підходу: [монографія] / Ю. Маршавін. – К.: Альтерпрес, 2011. – 396 с.

15. Національна парадигма сталого розвитку України / за заг. ред. Б. Патона. – К.: Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. – 72 с.
16. Шильнікова З. Управління ринком праці та зайнятістю населення на державному рівні / З. Шильнікова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені В. Даля. – 2013. – № 7(196). – Ч. 1. – С. 215–220.
17. Mikell P. Groover Automation, Production Systems, and Computer-Integrated Manufacturing: Third Edition / P. Mikell. – Pearson Education Inc., 2008. – 798 p.
18. The Organization of Government in Metropolitan Areas: A Theoretical Inquiry / [V. Ostrom, Ch. Tiebout, R. Warren] // American Political Science Review. – 1961. – Vol. 55. – № 4. – P. 831–842.
19. Ostrom E. A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action / E. Ostrom. // American Political Science Review. – 1998. – Vol. 92. – № 1. – P. 1–22.
20. Rifkin J. The End of Work. The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era / J. Rifkin. – N-Y.: G.P. Putnam's Sons, 1995. – 400 p.
21. Walby S. The Myth of the Nation-State: Theorizing Society and Politics in a Global Era / S. Walby // Sociology. – 2003. – V. 37(1). – P. 531–548.

Sybirtsev V.V.

PARADIGMS OF STATE REGULATION OF THE NATIONAL LABOR MARKET: COMPARATIVE ANALYSIS AND TRANSFORMATION CHANGES

The purpose of the study is comparative analysis of the theoretical and methodological basis of various paradigms of state regulation of the national labor market and the substantiation of the provisions on the implementation of transformational changes in this area that are adequate to the requirements of the development of the modern technological method of social production. Three main paradigms of state regulation of the national labor market are considered, the characteristic of which was the reflection of the specific conditions of a certain stage of development of society: the paradigm of market orientation; paradigm of social orientation; the paradigm of human development orientation.

It has been established that within the framework of the paradigm of market orientation in the state regulation of the labor market, the regulatory functions of the state in this market should be extremely limited only by focusing on the protection of the natural conditions of economic cooperation, which should not be distorted by any artificial interference. Neoclassical and monetarist approaches to the implementation of the paradigm of market orientation in the state regulation of the labor market are considered.

The paradigm of social orientation based on the assumption of impossibilities (within the framework of the industrial stage of society development) to achieve an equilibrium in the labor market due to the absence of internal mechanisms and levers of full employment substantiated. Conditions of the interference of external forces in the person of the state could positively contribute to employment by implementing an active policy for the formation of an effective final demand for goods and services (consumer spending and investment needs), the satisfaction of which would require the involvement of a sufficient number of employees determined.

The key principles of communicative-information interaction of the actors in the framework of the implementation of the paradigm of state regulation of the national labor market focused on human development, namely holistic, institutional and social dependence, the combination of determinism and individualism determined. The necessity of concentration of the state in the framework of realization of the modern paradigm of orientation to human development on the role of the external integrator, the operator of reflexive polysubject interaction of actors of social and labor relations, as well as the closely related institutional regimes of structural and organizational support and functional filling of the development processes and the development of an appropriate polysubject environment proved.

Key words: labor, labor market, paradigm, employment, state regulation, social and labor relations.

Сухоставець А.І.кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки

Сумського національного аграрного університету

**АСПЕКТИ РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ
ТА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ**

У статті розглянуто основні аспекти розвитку аграрної сфери України та Сумської області, тенденції розвитку сільськогосподарського виробництва. Визначено загальні тенденції розвитку, зроблено наголос на важливості формування та розвитку соціального капіталу аграрної сфери. Аналіз показав, що в Україні передбачена державна підтримка більше 1% ВВП від обсягу виробництва сільського господарства, виділено кошти на селекцію та відтворення водних біоресурсів вперше за останні три роки. Найбільшу частку всіх дотацій на загальну суму 809 млн. грн. отримала група компаній Миронівського хлібопродукту, а другим найбільшим отримувачем дотацій є компанії агрохолдингу «Авангард» із загальною сумою дотацій 142 млн. грн. Визначено, що половина всіх бюджетних дотацій була надана виробникам, що спеціалізуються на продукції птахівництва. Визначено напрями інституційних перетворень, які сприятимуть стимулюванню розвитку соціального капіталу.

Ключові слова: аграрна сфера, розвиток, капітал, соціальний капітал, державна підтримка, інституційні перетворення.

В статье рассмотрены основные аспекты развития аграрной сферы Украины и Сумской области, а также тенденции развития сельскохозяйственного производства. Определены общие тенденции развития, сделан упор на важности формирования и развития социального капитала аграрной сферы. Анализ показал, что в Украине предусмотрена государственная поддержка более 1% ВВП от объема производства сельского хозяйства, выделены средства на селекцию и воспроизводство водных биоресурсов впервые за последние три года. Наибольшую долю всех дотаций на общую сумму 809 млн. грн. получила группа компаний Мироновского хлебопродукта, а вторым крупнейшим получателем дотаций являются компании агрохолдинга «Авангард» с общей суммой дотаций 142 млн. грн. Установлено, что половина всех бюджетных дотаций была предоставлена производителям, специализирующимся на продукции птицеводства. Определены направления институциональных преобразований, которые будут способствовать стимулированию развития социального капитала.

Ключевые слова: аграрная сфера, развитие, капитал, социальный капитал, государственная поддержка, институциональные преобразования.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки України значно збільшується роль держави як принципово важливого чинника в досягненні економічного зростання й підвищення соціальної стабільності. Світовий досвід переконливо доводить, що через специфічні особливості функціонування та розвитку аграрна сфера не може бути саморегулюючою системою і має більшу потребу в регулюванні й підтримці з боку держави, ніж інші сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку аграрного сектору економіки розглядали у своїх працях такі науковці, як, зокрема, В.Г. Андрійчук, С.І. Кованов, О.А. Луценко, О.Б. Наумов, М.М. Пантелейчук, І.Я.Петренко, І.В.Попович, І.Н.Примишев, О.Ф.Савченко, П.Т. Саблук, В.А. Свободин, В.П. Ситник, Г.С. Тарасенко, Е.В. Червен, Д.В. Шиян. Однак, незважаючи на вагомий вклад у розробку цієї проблематики, недостатньо уваги приділяється

дослідженням, які б пов'язували аграрну сферу із соціальним капіталом.

Метою дослідження є вивчення основних аспектів розвитку аграрної сфери України, ролі державної підтримки сільськогосподарських підприємств у формуванні соціального капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрна сфера Сумської області характеризується такими показниками. Валове виробництво продукції сільського господарства у 2016 році склало 3,82 млн. тонн зернових культур, з них озимої пшениці – 928 тис. грн., кукурудзи на зерно – 2 617 тис. тонн, сої – 327 тис. тонн, соняшнику – 488 тис. тонн, виробництво картоплі – 1 066 тис. тонн, овочів – 200 тис. тонн. За січень-серпень 2017 року по всіх категоріях господарств Сумської області вироблено валової продукції сільського господарства на суму 3 910,6 млн. гривень, або 105,4% до відповідного періоду 2016 року (табл. 1).

Виробництво валової продукції сільського господарства у Сумській області за антологічні періоди 2016 та 2017 року показує, що валова продукція збільшилася на 5,4% переважно за рахунок валової продукції, яка вироблена сільськогосподарськими підприємствами. При цьому виробництво продукції рослинництва збільшилось на 8,7%, а виробництво продукції тваринництва, навпаки, зменшилося на 0,6%. Аналіз показує, що збільшення продукції рослинництва відбулося за рахунок сільськогосподарських підприємств на 14,7%. Що стосується продукції тваринництва, то можна сказати, що зменшення відбулося за рахунок сільськогосподарських підприємств на 1,7%, а в господарствах населення виробництво продукції тваринництва є прибутковим.

Посів озимих культур під урожай 2017 року свідчить про те, що посіяно озимих куль-

тур на зерно 207,2 тис. га, зокрема пшениці 198,7 тис. га, жита – 7,5 тис. га, ячменю – 1,0 тис. га. Планована структура посівних площ на 2017 рік становить 1 124,6 тис. га (+9,7). Всього ярих культур було 868 тис. га, з них ярих зернових та зернобобових – 426,4 тис. га, кукурудзи – 332,8 тис. га, сої – 128,3 тис. га, картоплі – 56,3 тис. га, соняшнику – 190,7 тис. га, овочів – 12,2 тис. га.

На діяльність та формування собівартості продукції прямо впливають ціни на паливо-мастильні матеріали. На рис. 1 відображена динаміка цін на дизельне пальне.

Аналіз стану розвитку тваринництва свідчить про те, що за останні роки в сільськогосподарських підприємствах Сумської області усіх форм власності спостерігається підвищення продуктивності дійного стада, яйценоскості птиці, отримання середньодобових приростів,

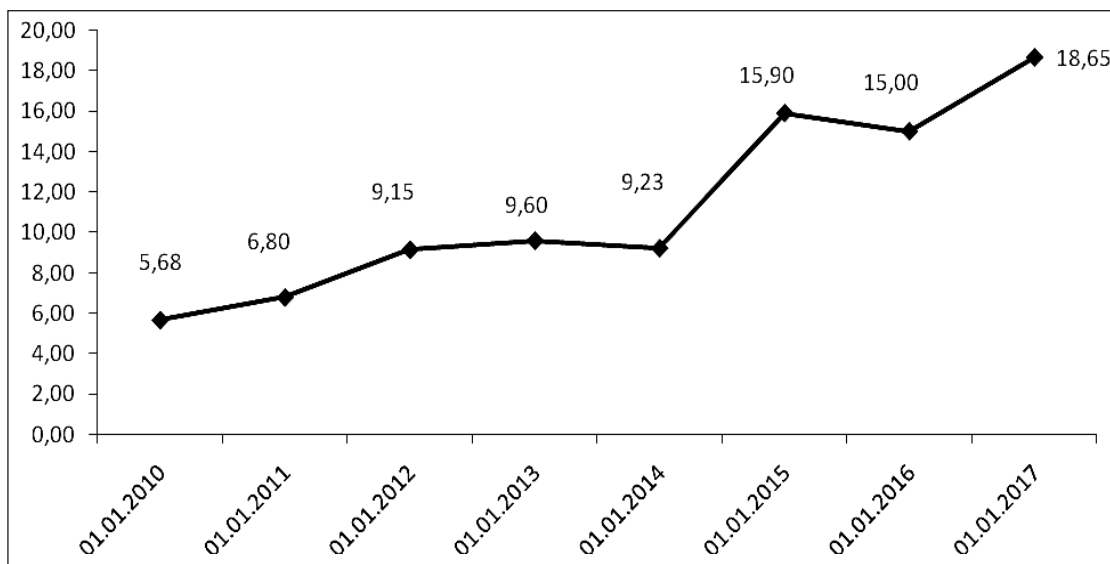


Рис. 1. Динаміка цін на дизельне пальне за 2010–2017 роки

Джерело: опрацьовано на основі даних [2]

Таблиця 1

Виробництво валової продукції сільського господарства у Сумській області за січень-серпень 2017 року (у постійних цінах 2010 року)

Продукція	Обсяг валової продукції, млн. грн.		Січень-серпень 2017 року у % до січня-серпня 2016 року
	січень-серпень 2016 року	січень-серпень 2017 року	
Валова продукція, усього	3 711,9	3 910,6	105,4
сільськогосподарські підприємства	1 736,8	1 906,4	109,8
господарства населення	1 975,1	2 004,2	101,5
Рослинництво, усього	2 372,8	2 579,1	108,7
сільськогосподарські підприємства	1 212,3	1 390,6	114,7
господарства населення	1 160,5	1 188,5	102,4
Тваринництво, усього	1 339,1	1 331,5	99,4
сільськогосподарські підприємства	524,5	515,8	98,3
господарства населення	814,6	815,7	100,1

Джерело: опрацьовано на основі даних [1]

відтворення стада. Із наявних 377 сільськогосподарських підприємств області 183 займаються тваринництвом, з них 125 підприємств утримують велику рогату худобу, 123 – корів, 66 – свиней, 34 – овець, 12 – птицю.

Станом на 1 липня 2017 року в усіх категоріях господарств налічується великої рогатої худоби 160,3 тис. гол., зокрема корів – 82,4 тис. гол., свиней – 117,8 тис. гол., овець та кіз – 48,2 тис. гол., птиці – 7,0 млн. гол. (табл. 2).

За рейтингом серед областей України по кількості поголів'я великої рогатої худоби в сільськогосподарських підприємствах область посідає 7 місце, по кількості корів – 5 місце, по валовому виробництву молока в усіх категоріях – 14 місце, у сільськогосподарських підприємствах – 7 місце.

В області функціонують 32 великотварні сільськогосподарські підприємства з поголів'ям молочних корів 400 голів і більше, на яких виробляються за рік 64% молока від загального виробництва з високими показниками якості, що позитивно впливає на формування закупівельних цін.

Станом на 1 липня 2017 року в сільськогосподарських підприємствах області утримуються 4,1 тис. гол. великої рогатої худоби м'ясного напрямку продуктивності, з них 1,4 тис. гол. корів.

Розведенням м'ясної худоби займаються 8 сільськогосподарських підприємств, з яких 1 племрепродуктор по світло-аквітанській породі.

Середньодобові прирости на відгодівлі великої рогатої худоби складають понад 800 грам.

Свинарством в області займаються 66 господарств, зокрема 1 племзавод і 2 племінні репродуктори по розведенню свиней: великої білої породи та породи ланграс. Основу генофонду свиней в області складає велика біла порода (95%), окрім того, є миргородська (3%)

та інші породи (2%). Середньодобові прирости свиней складають 394 г.

Всього в області на 1 липня 2017 року налічуються по всіх категоріях господарств 117,8 тис. гол свиней, зокрема в сільськогосподарських підприємствах – 49,5 тис. голів.

Птахівництво – прибуткова галузь господарства. Протягом року від однієї курки можна отримати 250–300 і більше яєць, від качки – 180–200, від гуски – 40–50. Якщо 60% курячих яєць і всі яйця, одержані від качки, гуски, проінкубувати і виростити молодняк, то можна на 1 курку одержати 100–120 кг білого м'яса, на качку – 250–300 кг, на гуску – 130–180 кг.

Станом на 1 липня 2017 року в усіх категоріях господарств налічуються 7,0 млн. голів птиці всіх видів. У 12 сільгоспідприємствах, які займаються, є в наявності 1 189,9 тис. гол птиці, з них 990,8 тис. гол. курей, 16,4 тис. гол. качок, 102,6 тис. гол. індиків, 79,6 тис. гол. перепелів.

На 1 січня 2017 року всіма категоріями господарств вироблено 400,6 млн. штук яєць всіх видів, зокрема с/г підприємствами вироблено 154,8 млн. штук. На курку-несучку одержано по 197 шт. яєць.

Флагманом по виробництву яєць є підприємство ТОВ «Авіс-Україна», розташоване у с. Косівщина Сумського району, яким за 2016 рік вироблено більше 83 млн. штук яєць (або 54% від вироблених у с/г підприємствах). Станом на 1 січня 2017 року у господарстві утримуються більше 610 тис. голів курей яєчних порід.

Щорічно інкубаторними підприємствами області реалізуються до 1 млн. голів молодняку птиці господарствам населення.

Пріоритетним напрямом у молочному скотарстві повинен стати розвиток великотварного виробництва шляхом створення крупних модернізованих тваринницьких ферм, комплексів з установкою доїльних залів, молокопроводів.

Таблиця 2

Виробництво продукції тваринництва по Сумській області

Показники	Одиниця виміру	2017 рік	2016 рік	2017 рік до 2016 року	
				+,-	%
Поголів'я					
ВРХ	тис. гол.	159,1	158,4	0,7	100,4
зокрема, корови	тис. гол.	82,3	84,1	-1,8	97,9
Свині	тис. гол.	118,2	141,8	-23,6	83,4
Вівці та кози	тис. гол.	45,3	45,6	-0,3	99,3
Птиця	тис. гол.	6 750,9	7 166,4	-415,5	94,2
Виробництво					
м'ясо (реалізація)	тис. тонн	36,5	37,7	-1,2	96,8
молоко	тис. тонн	285,8	284,4	1,4	100,5
яйця	млн. шт.	280,6	287,5	-6,9	97,6
вовна	тонн		26,0		

Джерело: опрацьовано на основі даних [3]

Але сільське господарство виступає також одним із забрудників природного середовища і насамперед ґрунтового покриву радіонуклідами, негативні екологічні наслідки великого меліоративного перетворення території (переосушення торфоболотних ґрунтів, розвиток іригаційної ерозії, пониження ґрунтових вод і погіршення водозабезпечення території, дуже великі повені), деградація і виснаження природних ресурсів та інші негативні явища вимагають створення необхідної екологічної інфраструктури АПК та екологізації сільськогосподарського виробництва [4].

Для активного розвитку сільського господарства визначну роль відіграють іноземні інвестиції (табл. 3).

Таблиця 3

Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) в підприємства сільського господарства, лісового господарства, рибного господарства та з виробництва харчових продуктів напоїв

Категорія	Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал)	
	Станом на 1 січня 2017 року	Станом на 1 липня 2017 року
	тис. дол. США	тис. дол. США
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	6 685,6	7 057,7
Виробництво харчових продуктів, напоїв	22 168,7	22 506,2

Джерело: опрацьовано автором на основі Інформації про стан підготовки та впровадження інвестиційних проектів по Сумській області [5]

Аналіз даних показує, що станом на 1 січня 2017 року прямі іноземні інвестиції в сільськогосподарське виробництво склали 6 685,6 тис. дол. США, а за шість місяців 2017 року вартість іноземних інвестицій була на 372,1 тис. дол. США більше, ніж за 2016 рік.

В позитивних змінах сільського господарства одну з важливих ролей відіграє державна підтримка. Так, в Сумській області з 10 серпня 2017 року обласна конкурсна комісія з питань надання суб'єктам господарювання агропромислового комплексу часткової компенсації відсоткової ставки за залученими у національній валюті банківськими кредитами, відповідно до Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кре-

дитів» від 29 квітня 2015 року № 300 [6], розпочала приймання від суб'єктів господарювання агропромислового комплексу заявок на участь у конкурсі та необхідних документів згідно з п. 8 зазначеної вище Постанови. Останнє засідання комісії проводиться до 10 грудня.

Приймання заявок на участь у конкурсі та документів, що додаються до них, закінчується за сім робочих днів до початку проведення останнього засідання конкурсної комісії.

Компенсація надається на конкурсній основі суб'єктам господарювання агропромислового комплексу – юридичним особам незалежно від організаційно-правової форми та форми власності, а також фізичним особам – підприємцям за укладеними кредитними договорами.

Аналіз також показав, що в Україні передбачена державна підтримка більше 1% ВВП від обсягу виробництва сільського господарства, виділено кошти на селекцію та відтворення водних біоресурсів вперше за останні три роки. Найбільшу частку всіх дотацій на загальну суму 809 млн. грн. отримала група компаній Миронівського хлібопродукту, а другим найбільшим отримувачем дотацій є компанії агрохолдингу «Авангард» із загальною сумою дотацій 142 млн. грн. Визначено, що половина всіх бюджетних дотацій було надана виробникам, що спеціалізуються на продукції птахівництва [7].

У зв'язку з тим, що рівень і мотиваційні пріоритети підтримки з боку держави формуються під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів, вона може відрізнятися своїми формами та обсягами в певні періоди часу та бути спрямована на підтримку продовольчої безпеки країни.

Проблемою державної підтримки є неузгодженість мети і результату, що зумовлює недосягнення цілей, оскільки кожний досягнутий результат ставить нові цілі, які потребують реалізації в умовах, що змінилися.

Ми вважаємо, що в сучасній ситуації необхідно розробити напрями інституційних перетворень, які сприятимуть стимулюванню та піднесенню ролі сільського господарства та соціального капіталу. Вони повинні розвиватися в напрямках розвитку інститутів ринку, інфраструктури, формування нових каналів збуту, удосконалення фіскальної політики, ринкового механізму.

Висновки з проведеного дослідження.

В сучасній українській економіці питання, пов'язані з формуванням соціального капіталу аграрної сфери, скоріше, носять нині теоретичний характер. Але розвиток ринкових засад функціонування аграрної економіки та зміст діяльності господарських структур буде змінюватися не тільки в економічному відношенні, але й у соціальному. Перспективами подальших наукових розвідок вважаємо визначення впливу соціального капіталу на ланцюг взаємо-

дії в системі «бізнес – влада – суспільство», розгляд питань інституалізації соціального капіталу аграрної сфери, тому що формування та розвиток соціального капіталу будуть сприяти забезпеченню відродження українського села, його етнічній та екологічній цілісності.

Список використаних джерел:

1. Виробництво валової продукції сільського господарства у Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apk.sm.gov.ua/index.php/uk/2013-04-18-21-51-02/28-napryamki-diyalnosti/ekonomika/56-valova-produktsiya>.
2. Паливо-мастильні матеріали [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apk.sm.gov.ua/index.php/uk/2013-04-18-21-50-12/26-napryamki-diyalnosti/roslinnitstvo/82-palivomastilni-materiali>.
3. Виробництво валової продукції тваринництва у Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apk.sm.gov.ua/index.php/uk/2013-04-18-21-50-35/32-napryamki-diyalnosti/tvarinnitstvo/zagalna-kharakteristika-tvarinnitstva/44-virobnitstvo-produktsiji-tvarinnitstva-po-sumskij-oblasti>.
4. Савош Л.В. Зб. наук. пр. «Економічні науки». Серія «Регіональна економіка» / Л.В. Савош. – Вип. 3(9). – Луцьк: ЛДТУ, 2006. – С. 144–154.
5. Інформація про стан підготовки та впровадження інвестиційних проєктів по Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apk.sm.gov.ua/index.php/uk/2013-04-18-21-51-02/28-napryamki-diyalnosti/ekonomika/58-informatsiya-pro-stan-pidgotovki-ta-vprovadzheniya-investitsijnikh-proektiv-po-sumskij-oblasti>.
6. Про затвердження Порядку використання коштів, передбачених у державному бюджеті для фінансової підтримки заходів в агропромисловому комплексі шляхом здешевлення кредитів: Постанова Кабінету Міністрів України від 29 квітня 2015 року № 300 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/300-2015-%D0%BF>.
7. Косюк за півроку отримав з бюджету 42% всіх дотацій для аграріїв [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/08/21/628247>.

Suhostavets A.I.

ASPECTS OF DEVELOPMENT OF AGRARIAN SPHERE AND SOCIAL CAPITAL

Under current conditions of the development of the Ukrainian economy, the role of the state as a crucial factor in achieving economic growth and enhancing social stability has significantly increased. The world experience convincingly proves that due to the specific features of functioning and development, the agrarian sector cannot be a self-regulating system and has a greater need for regulation and support from the state than other spheres.

The article considers the main aspects of the agrarian sphere development in Ukraine and the Sumy region, trends of agricultural production development. The general tendencies of development are defined; emphasis is placed on the importance of formation and development of social capital of the agrarian sphere.

The analysis showed that Ukraine provides state support of more than 1% of GDP from the volume of agricultural production; funds have been allocated for the selective breeding programs and reproduction of aquatic bioresources for the first time in the last three years. The largest share of all subsidies totaling to 809 million UAH was given to the group of companies Myronivsky Hliboproduct, and the second largest recipient of subsidies are the companies of the LLC Agroholding "Avangard" with a total amount of subsidies of 142 million UAH.

It was determined that half of all budget subsidies were granted to producers specializing in poultry products.

Due to the fact that the level and motivational priorities of state support are formed under the influence of objective and subjective factors, it may differ in its forms and amount at certain periods of time and is aimed at supporting the country's food security.

The problem of state support is the inconsistency of the purpose and the result, which leads to the non-achievement of goals, as each result achieved sets new goals that need to be implemented in a changed environment.

The directions of institutional transformations, which will help to stimulate the rise of social capital, are determined. They should develop in the directions of market institutions and infrastructure development, new sales channels formation, fiscal policy, the market mechanism improvement.

Formation and development of social capital will contribute to the revival of the Ukrainian village, its ethnic and environmental integrity.

Key words: agrarian sphere, development, capital, social capital, state support, institutional transformations.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 658:005.95

Вартанова О.В.доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин
Київського національного торговельно-економічного університету**ПРОФЕСІЙНА КОМПЕТЕНТНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ:
СУЧАСНІ ВИМОГИ ТА ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ**

У статті концептуалізовано професійну компетентність персоналу з урахуванням сучасних трендів її змінення під впливом чинників бізнес-середовища. Визначено сучасні тенденції розвитку професійної компетентності персоналу в умовах динамічних змін бізнес-середовища. Надано визначення професійної компетентності персоналу. Наголошено на тому, що вимоги до професійної компетентності персоналу підприємств постійно трансформуються, що зумовлено зміною характеристик та тенденцій розвитку бізнес-середовища. Наведено перелік бізнес-компетенцій персоналу, які, згідно з прогнозами, будуть визначальними у 2020 р. Представлено приклад поведінкових індикаторів, які дадуть змогу вимірювати професійну компетентність персоналу. Запропоновано ієрархію професійних компетенцій персоналу. Представлено сучасні тренди розвитку професійної компетентності персоналу. Побудовано когнітивну схему формування професійної компетентності персоналу.

Ключові слова: компетенції, когноміка, поведінкові індикатори, професійна компетентність, персонал, підприємство, тренди.

В статье концептуализирована профессиональная компетентность персонала с учетом современных трендов ее изменения под воздействием факторов бизнес-среды. Определены современные тенденции развития профессиональной компетентности персонала в условиях динамичных изменений бизнес-среды. Дано определение профессиональной компетентности персонала предприятия. Сделан акцент на том, что требования к профессиональной компетентности персонала предприятий постоянно трансформируются, что обусловлено изменением характеристик и тенденций развития бизнес-среды. Приведен перечень бизнес-компетенций персонала, которые, согласно прогнозам, будут определяющими в 2020 г. Представлен пример поведенческих индикаторов, которые позволят измерять профессиональную компетентность персонала. Предложена иерархия профессиональных компетенций персонала. Представлены современные тренды развития профессиональной компетентности персонала. Построена когнитивная схема формирования профессиональной компетентности персонала.

Ключевые слова: компетенции, когноміка, поведенческие индикаторы, профессиональная компетентность, персонал, предприятие, тренды.

Постановка проблеми. Наш світ, в якому ми живемо і працюємо, постійно змінюється, що зумовлено зростанням складності і непередбачуваності бізнес-середовища, його хаотичністю. Для позначення цих процесів вже існує термін "VUCA world", який використовується для відображення волатильності, невизначеності, складності та двозначності бізнес-середовища. У зв'язку з цим керівникам сучасного підприємства доводиться постійно адаптуватися до постійних змін бізнес-середовища. На думку гуру менеджменту Пітера Друкера, «перехід від некомпетентності до посередності забирає значно більше енергії і сил, ніж доведення першокласного виконання до досконалості». Тому в нестабільному світі бізнес робить ставку на зростання професійної компетентності спів-

робітників, максимальної віддачі від корпоративних талантів. Відповідно до цього головними завданнями корпоративного управління є постійне вдосконалення професійних компетентностей співробітників і керівників в умовах бізнес-середовища, яке хаотично змінюється, а також формування сучасних управлінських технологій і технік формування та розвитку професійної компетентності персоналу. Це зумовлює актуальність теми дослідження та її практичну спрямованість.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Створенню сучасних теорій і практики формування та розвитку професійної компетенції персоналу присвячено наукові праці Р. Бояциса, М. Дороніної, В. Отенко, І. Отенко, К. Клецової, С. Рекіянова, О. Кузьменко, Р. Міллса,

О. Немашкало та інших вчених [1–7]. Авторами обґрунтовано необхідність і доцільність формування професійної компетентності персоналу в контексті розвитку людського та інтелектуального капіталу підприємства, визначено зміст, структуру та новітні підходи до формування професійної компетентності персоналу та керівників в умовах персоналізації менеджменту. Проте слід зазначити, що бізнес-середовище, яке постійно змінюється, постійно висуває нові вимоги до професійної компетентності персоналу, що потребує формування та розвитку нових компетенцій, які знаходяться в сфері когнітивної (пізнавальної) діяльності людини та відображають одну з основних тенденцій сучасності – розвиток когнітивної економіки. Необхідність врахування сучасних тенденцій розвитку бізнес-середовища в процесі формування професійної компетентності персоналу сучасних підприємств зумовлює актуальність теми дослідження та її практичну значущість.

Метою дослідження є формування сучасних вимог та підходів до створення професійної компетентності керівників в умовах бізнес-середовища, яке хаотично змінюється.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характеристиками сучасного стану бізнес-середовища, в якому функціонує сучасне підприємство, є волатильність, невизначеність, складність та хаотичність змін. В цих умовах керівникам сучасного підприємства доводиться постійно адаптуватися до змін бізнес-середовища та приймати рішення, враховуючи велику кількість елементів, їхню складність, багаторівневість та постійну зміну зв'язків між ними. Таким чином, складність рішень, що приймаються керівниками, а також рівень відповідальності за рішення, що приймаються, постійно зростають, що зумовлює необхідність постійного підвищення їх професійної компетентності як необхідної та невід'ємної умови їх конкурентоспроможності на ринку праці. Вищезначене зумовлює постійну трансформацію вимог до професійної компетентності керівників, розширення переліку професійних компетенцій персоналу в умовах, коли саме персональні знання та компетенції є визначальними для забезпечення конкурентного успіху не тільки професіонала, але й усього підприємства.

Все це зумовило необхідність виникнення нових напрямів науки та концепцій, які дають змогу дослідити пізнавальну діяльність людини та її вплив на ефективність її діяльності, конкурентоспроможність у професійному середовищі та можливість подальшого професійного розвитку. В основі професійної компетентності людини лежать її компетенції, які є сукупністю знань, навичок, досвіду, які впливають

на моделі професійної поведінки та визначають особистісну й організаційну ефективність. Складна структура компетенцій персоналу, яка охоплює індивідуальні психофізіологічні та когнітивні особливості людини, знання, навички та накопичений досвід, цінності, настанови, рівень мотивації тощо, дає можливість зробити висновок про те, що сама концепція компетентності персоналу не є суто економічною, а знаходиться на перетині декількох наук, таких як економіка, психологія, соціологія, епістеміологія, когноміка. Таке поєднання дає змогу відкрити нові складові професійної компетентності, а отже, визначити умови й можливості її формування та розвитку.

Широкий науковий інтерес викликає останнім часом розвиток когнітивної економіки (когноміки), яка концентрує увагу на пізнавальній діяльності людини, пов'язуючи з цим найбільш важливі бізнес-компетенції. Сфера застосування когноміки в управлінні персоналом та освітній діяльності останнім часом зрушилася в бік "neuroscience" – застосування досягнень, пов'язаних з вивченням роботи мозку, – від нейрофізіології до неврології, довівши, що більша частина «компетенцій майбутнього» є когнітивними (пов'язаними з мисленням) [4]. Таким чином, на перший план виходить розуміння специфіки мислення людини та застосування на практиці особливих навичок, затребуваних в бізнесі. Звичайно, існує певний розрив між досягненнями "neuroscience" та їх практичним застосуванням. Це демонструють дослідження, пов'язані з нейромедіаторами – біологічно активними хімічними речовинами (серотонін, оксітоцин, дофамін тощо), за допомогою яких нервові клітини обмінюються електричними імпульсами. Вже доведено, що саме нейромедіатори відповідають за певні аспекти мотивації людини, почуття визнання, причетності, залучення тощо. Раніше подібні ефекти пояснювалися тільки на емпіричному рівні. Але до розробки практичних рекомендацій (як підвищувати рівень нейромедіаторів в крові співробітника) поки що далеко [8].

Професійну компетентність персоналу можна визначити як комплекс особистісних властивостей, здібностей, знань і досвіду (психофізіологічних характеристик, цінностей, мотивів, настанов і когнітивних здібностей), які знаходять вияв у відповідних компетенціях, що у сукупності формують у спеціаліста моделі професійної поведінки та визначають його готовність та здатність до професійної діяльності. Розглядаючи структуру професійних компетенцій персоналу, ми встановили їх ієрархію, яка полягає у виділенні рівнів формування компетенції: первинного, вторинного,

третинного та рівня вияву компетенції, який демонструє зв'язок компетенції з професійною діяльністю. Такий поділ виглядає цілком логічним, адже формування компетенцій людини відбувається на підставі її психофізіологічних властивостей (первинні компетенції). На другому рівні розташовані компетенції, які утворюють Я-концепцію та визначають людську ідентичність, її принципи, мотиви та настанови, а також формують шаблони поведінки, які використовуються в професійній діяльності. Третій рівень формує когнітивні компетенції, які впливають на можливість оволодіння професійними знаннями, вміннями, навичками, здатність аналізувати попередній досвід та використовувати його в конкретних ситуаціях [9].

Одним з вкрай важливих аспектів формування професійної компетентності персоналу, зокрема керівників, є концепція ментальних шаблонів як складова компетенції персоналу [9]. Ментальні шаблони – це стійкі та упереджені настанови, які формуються під впливом виховання, образу життя, освіти, персональних уявлень про оточуюче середовище, моральних норм та цінностей, особистісних зв'язків та спілкування, що за результатом здатності аналізувати процеси та явища зовнішнього середовища дають змогу сформувати моделі поведінки, які знаходять вияв як у суспільній, так і в професійній сферах. Ментальний шаблон – це спосіб нашого сприйняття світу. Іншими словами, ментальні шаблони – це набір інструментів розумової діяльності людини. Кожний ментальний шаблон передбачає свою власну систему поглядів на життя (або на конкретну проблему), адже саме через них людина надає сенсу подіям і тлумачить свій досвід. В професійній сфері ментальний шаблон формує набір моделей поведінки, які в минулому забезпечили прийнятний результат. Це знайшло відображення у мозку як позитивний досвід, який у подальшому підсвідомо і автоматично використовується у схожих ситуаціях [10]. Як складова професійної компетентності, ментальні шаблони відображають систему поглядів та самоідентифікацію людини і формують паттерни її професійної поведінки, які відбиваються на результатах професійної діяльності. Ментальні шаблони формуються на основі попереднього досвіду і є надзвичайно стійкими. Їх особливістю є те, що деякі шаблони поведінки людина проносить через все життя і діє у звичний спосіб, незважаючи на зміни, які відбуваються. Це пов'язано з особливістю когнітивних процесів людини та формуванням нейронних зв'язків у мозку, які є стійкими. Цілеспрямована зміна ментальних шаблонів можлива, проте цей процес є надзвичайно

трудомістким і не завжди приводить до очікуваного результату. Як приклад можна навести стійкі настанови людей щодо їхньої самоідентифікації, ставлення до роботи, процесів, що відбуваються у світі. Змінення ментальних шаблонів можливе тільки через усвідомлення необхідності змін та освіти [9; 10].

Отже, в умовах волатильності, невизначеності, складності та двозначності бізнес-середовища конкурентні переваги та лідерство сучасним підприємствам забезпечать перш за все когнітивні (ментальні) компетенції – навички мислення і творчі здібності, від яких залежить можливість ефективно адаптуватися до змін. Саме ці компетенції будуть у фокусі програм розвитку для сучасних керівників. На Давоському економічному форумі в 2015 р. були виділені ключові компетенції, важливі для успіху бізнесу в найближчому майбутньому (табл. 1). Зміни в списку пріоритетів є результатом розуміння напрямів змін бізнес-середовища.

Таблиця 1

Трансформація ключових компетенцій персоналу в умовах змінення бізнес-середовища [8]

№ п/п	В 2020 р.	В 2015 р.
1	Вирішення комплексних проблем	Вирішення комплексних проблем
2	Критичне мислення	Узгоджені дії з іншими людьми
3	Креативність	Управління людьми
4	Управління людьми	Критичне мислення
5	Узгоджені дії з іншими людьми	Ведення переговорів
6	Емоційний інтелект	Контроль якості
7	Експертна оцінка і прийняття рішень	Орієнтація на надання послуг
8	Орієнтація на надання послуг	Експертна оцінка і прийняття рішень
9	Ведення переговорів	Активне слухання
10	Гнучкість мислення	Креативність

За результатами табл. 1 можна сказати, що у найближчі п'ять років прогнозується подальший зсув у бік розвитку когнітивних компетенцій людини (вирішення комплексних проблем, креативність, комунікація та узгоджені дії з іншими людьми).

Однією з найбільш важливих компетенцій професіонала є критичне мислення, яке є системою суджень, яка використовується для аналізу подій і формулювання обґрунтованих висновків. Критичне мислення дає змогу виносити об'єктивну оцінку, давати правильні інтерпре-

тації, а також коректно застосовувати отримані результати до аналізу проблем і поточної ситуації. Саме критичне мислення є джерелом створення конструктивних ментальних шаблонів, які можуть використовуватися в управлінській діяльності людини та ґрунтуються на чіткому

розумінні витоків подій і ситуацій, рефлексії пережитого досвіду, прийнятих рішеннях.

Виділяють такі ознаки (поведінкові індикатори) компетенції критичного мислення [8]:

– правильно організована пам'ять (збереження і відтворення інформації);

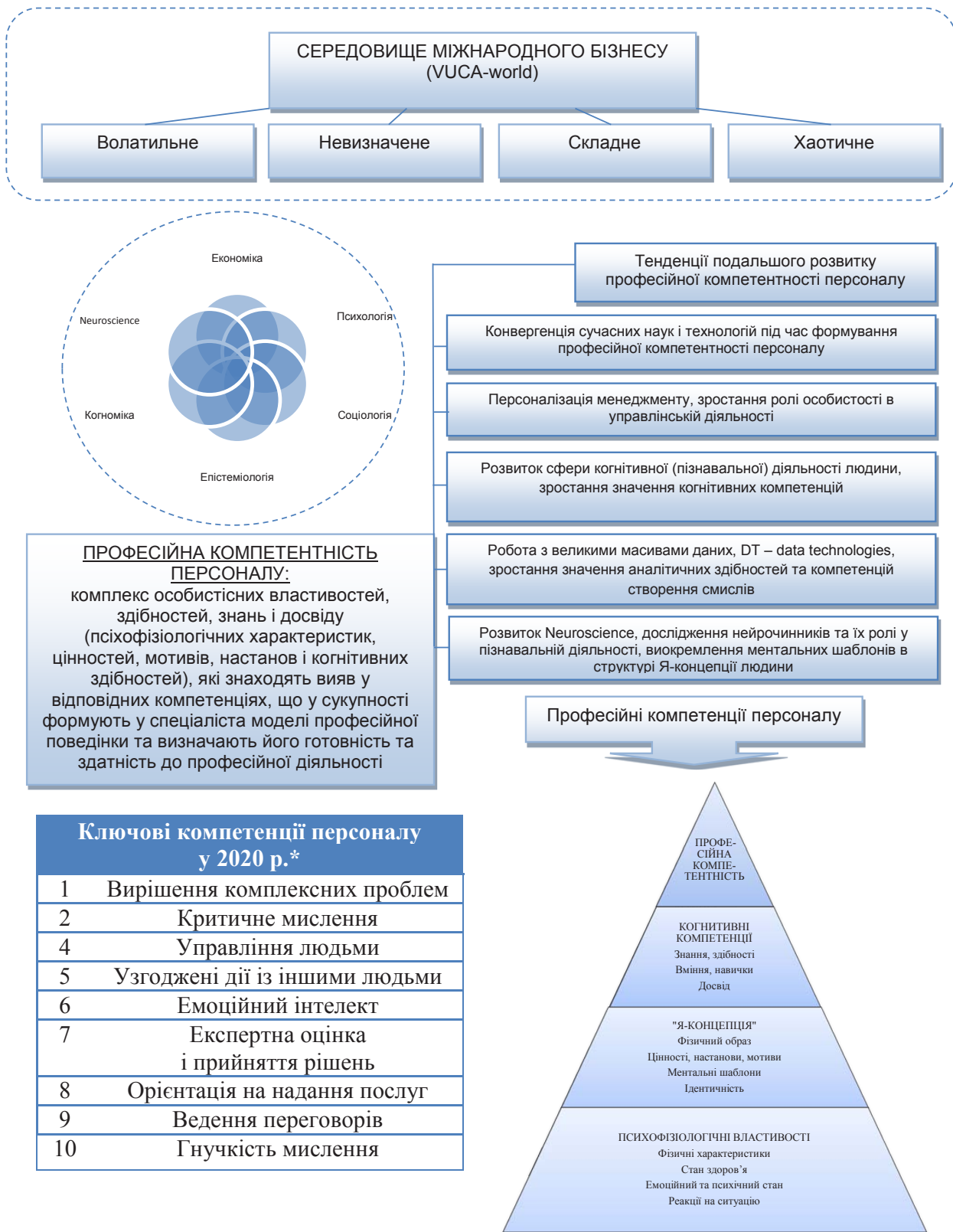


Рис. 1. Когнітивна схема формування професійної компетентності персоналу

- володіння мовою як інструментом мислення;
- навички вилучення сенсу з інформації;
- вміння робити логічно правильні судження;
- вміння аналізувати й оцінювати аргументи;
- вміння формувати і перевіряти гіпотези;
- вміння виносити судження про невизначеність і ймовірності;
- дисципліна в прийнятті рішень;
- навички вирішення чітко і нечітко поставлених завдань.

Компетенція критичного мислення дає змогу визначати ключові виклики, які стоять перед підприємством, об'єктивно і всебічно аналізувати проблеми, а також формувати оптимальні стратегії реагування на змінення бізнес-середовища.

Ще однією важливою ознакою критичного мислення, на думку вчених і практиків, є "sense making", тобто здатність знаходити/створювати смисли. Це є особливо важливим в умовах, коли кількість великих масивів даних ("Big Data") зростає експоненціально. Всі вони потребують не тільки і навіть не стільки обробки, скільки інтерпретації та осмислення виявлених закономірностей. Керівник, який може знайти/створити смисли з накопиченої інформації і зробити правильні висновки, є величезною

цінністю для бізнесу. На наш погляд, вміння створювати смисли пов'язано з наявними ментальними шаблонами. Ментальні шаблони створюють певний вектор сприйняття інформації, який знаходиться в площині ментального шаблону. Так, деструктивні шаблони впливають на упереджене ставлення до будь-якої інформації та не дають змоги об'єктивно її аналізувати для прийняття обґрунтованих рішень, адже наявні шаблони вже самі по собі генерують певні рішення. Також і конструктивні ментальні шаблони: вони створюють підґрунтя для необхідного ракурсу сприйняття інформації, її аналізу та прийняття відповідних рішень.

Когнітивну схему формування професійної компетентності персоналу, яка концептуалізує це поняття з урахуванням характеристик бізнес-середовища, сучасних тенденцій у сфері управління персоналом та містить ієрархію і перелік актуальних професійних компетенцій персоналу на 2020 р., подано на рис. 1.

Висновки з проведеного дослідження. Постійні трансформації бізнес-середовища викликають змінення вимог до професійної компетентності персоналу. Ці змінення відбиваються на переліку компетенцій, критично важливих для бізнесу, складі поведінкових індикаторів, які дають змогу виміряти вияв цих компетенцій, що загалом формує підвищені вимоги до професійної компетентності персоналу.

Список використаних джерел:

1. Формування та розвиток професійної компетентності управлінського персоналу: [монографія] / [М. Дороніна, І. Литовченко, Д. Михайленко та ін.]. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2014. – 368 с.
2. Дороніна М. Формирование познавательной компетентности специалиста / М. Дороніна, А. Доронін // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики: зб. наук. пр. Харківського інституту банківської справи Університету банківської справи НБУ. – Вип. 1(14). – Х.: ХІБС, 2013. – С. 290–296.
3. Отенко В. Методический подход к оценке управленческих компетенций / В. Отенко // Бизнес-Информ. – 2010. – № 9. – С. 157–165.
4. Карпенко М. Когномика: [монографія] / М. Карпенко. – М.: СГА, 2009. – 225 с.
5. Корчака С. Компетенції персоналу як складова стратегічного управління персоналом підприємства / С. Корчака // Науковий вісник Полтавського університету споживчої кооперації України. – 2010. – № 4(43). – С. 220–223.
6. Філіппова С. Моніторинг та інструментарій оцінювання управлінських компетенцій персоналу в контексті забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств / С. Філіппова, С. Черкасова // Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 67–69.
7. Вартанова О. Компетенція підприємства у стратегічному управлінні знаннями: формування та розвиток: [монографія] / О. Вартанова. – Луганськ: Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2012. – 340 с.
8. Станченко А. Прогноз «Бизнес-компетенции – 2020» от АТД / А. Станченко, Л. Богданов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=1741>.
9. Вартанова О. Ментальні шаблони як складова компетенції персоналу / О. Вартанова // Соціально-трудова відносина: теорія та практика: зб. наук. пр. Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана, 2017. – Вип. 1(13). – С. 80–88.
10. Вартанова О. Змінення ментальних шаблонів соціуму як результат консцієнтальної війни / О. Вартанова // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2017. – № 2(232). – С. 19–23.

PROFESSIONAL COMPETENCE OF PERSONNEL: CURRENT REQUIREMENTS AND APPROACHES TO FORMATION

The article conceptualizes the professional competence of the personnel taking into account modern trends of its change under the influence of factors of the business environment. The modern tendencies of development of professional competence of the personnel in conditions of dynamic changes of the business environment are determined. The characteristics of the current state of the business environment (volatility, uncertainty, complexity and chaotic changes) in which a modern enterprise functions are determined. It is given the definition of professional competence of the personnel as a complex of personality traits, abilities, knowledge and experience (psychological and physiological characteristics, values, motives, guidelines and cognitive abilities), which are expressed in the respective competencies, form the models of professional behavior of personal and determine its readiness and ability to work professionally. It is accented that the requirements for the professional competence of the personnel of the enterprises are constantly being transformed under the influence of changing the characteristics and trends of the business environment development. The list of business competencies of the personnel that are forecasting to be decisive in 2020 is presented. As an example of behavioral indicators of the personnel which will allow measuring the professional competence of the personnel is presented. The hierarchy of professional competencies of the personnel is proposed. The present trends of professional competence development of the personnel are presented. A cognitive scheme for the formation of professional competence of the personnel is constructed.

Key words: competence, cognomy, behavioral indicators, professional competence, personnel, enterprise, trends.

Желізко О.О.аспірант кафедри підприємництва
економічного факультету
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ НЕБЕЗПЕК, ЗАГРОЗ ТА РИЗИКІВ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Наукова робота фокусується на ідеї про те, що економічна безпека підприємництва є ключовим поняттям сталого розвитку національної економіки і держави в сучасних умовах функціонування. З урахуванням високого рівня наукової дискусії про сутність визначення таких термінів, як «небезпека», «загроза» і «ризик», а також аналізу різних наукових напрацювань визначення всіх цих наукових понять подані в контексті економічної безпеки підприємництва. Крім того, у статті вивчена і представлена схема взаємозв'язку між безпекою, погрозами, ризиками, економічною безпекою як підприємництва, так і підприємства. Аналіз ризиків, який детально висвітлений в наукових працях різних українських дослідників, виявив такі ключові ризики для ЄДІ в Україні: монополізація економіки, систематичне порушення прав власності, зростання витрат під час здійснення законної діяльності.

Ключові слова: економічна безпека підприємництва, економічна безпека підприємства, аналіз, загроза, небезпека, ризик.

Научная работа фокусируется на идее о том, что экономическая безопасность предпринимательства является ключевым понятием устойчивого развития украинской национальной экономики и государства в современных условиях функционирования. С учетом высокого уровня научной дискуссии о сущности определения таких терминов, как «опасность», «угроза» и «риск», а также анализа различных научных разработок определения всех этих научных понятий даны в контексте экономической безопасности предпринимательства. Кроме того, в статье изучена и представлена схема взаимосвязи между опасностью, угрозами, рисками, экономической безопасностью как предпринимательства, так и предприятия. Анализ рисков, основанный на научных трудах различных украинских исследователей, выявил следующие ключевые риски для ЕДЭ в Украине: монополитизация экономики, систематическое нарушение прав собственности, рост расходов при осуществлении законной деятельности.

Ключевые слова: экономическая безопасность предпринимательства, экономическая безопасность предприятия, анализ, угроза, опасность, риск.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток економічної системи України супроводжується зростанням впливу негативних чинників на функціонування вітчизняних підприємницьких структур. Ситуація ускладнюється зростанням вимог до конкурентоспроможності національної економіки, системи підприємництва та окремих бізнес-одиниць внаслідок активної інтеграції країни до глобального економічного простору.

У цих умовах великого значення набувають забезпечення економічної безпеки підприємництва (ЕБП) в країні, виявлення та нейтралізація небезпек, загроз та ризиків, які можуть негативно вплинути на ЕБП. При цьому з урахуванням обмежених ресурсів національної економіки виникає потреба у виділенні головних з небезпек, загроз та ризиків економічній безпеці підприємництва в Україні, що вимагає використання відповідного наукового аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У контексті наукових досліджень стосовно аналізу основних ризиків, небезпек та загроз економічній безпеці підприємництва можна виділити три головні напрями наукових розвідок: виділення ризиків, небезпек, загроз економічній безпеці підприємництва в країні, що розкривається в наукових працях Т.Г. Васильціва, М.І. Зубка, Б.Ф. Купчака, Л.Я. Малюти та інших; наукові напрацювання стосовно ризиків, небезпек, загроз економічній безпеці підприємницьких структур в Україні, що досліджуються в роботах Ж.В. Дерій, О.В. Зигрій, В.В. Лойко, Є.М. Рудніченко та інших; оцінка впливу ризиків, небезпек, загроз на економічну безпеку підприємництва та окремих підприємств, що розкривається у працях Н.Ю. Гічової, С.Б. Довбні, О. Іванків, Р.М. Скринковського та ін. Водночас проблема аналізу основних небезпек, загроз, ризиків економічної безпеки підприємництва

на сучасному етапі розвитку держави слабо розкрита, а тому потребує подальшого наукового дослідження.

Незважаючи на ґрунтовні дослідження з проблематики виявлення ризиків, небезпек та загроз економічній безпеці підприємницьких структур, існують проблеми визначення головних з них відповідно до розмірів впливу на функціонування національного сектору підприємництва в Україні.

Метою дослідження є визначення основних небезпек, загроз та ризиків економічній безпеці підприємництва на сучасному етапі розвитку України на основі проведення наукового аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи ризики, небезпеки та загрози економічній безпеці підприємництва, на початку дослідження маємо чітко визначити їх сутність та взаємозв'язок. Відзначаємо наявність значної наукової дискусії з наведеної вище проблематики. Закордонні та вітчизняні науковці не змогли дійти єдиного визначення термінів «ризик», «небезпека» і «загроза», а також не напрацювали єдину точку зору стосовно взаємозв'язку цих понять щодо забезпечення економічної безпеки підприємництва в країні.

Оцінюючи визначення терміна «небезпека», зазначаємо, що більшість науковців, які досліджують проблематику економічної безпеки підприємництва та підприємницьких структур, серед яких можемо виділити О.В. Орлик [1], Л.Я. Малюту та О.Б. Погайдака [2], О. Іванків [3], Л. Пашнюка [4], не торкається сутності цього терміна, концентруючись на визначенні термінів «загроза» та «ризик», вважаючи «небезпеку» синонімом або терміна «загроза» чи терміна «ризик». Вважаємо такий науковий підхід дискусійним.

Натомість, на думку Є.М. Рудніченко, небезпека є базовим елементом ЕБП і включає об'єктивні умови, що можуть порушити рівновагу підприємницьких суб'єктів з негативними наслідками [5, с. 192].

Б.Ф. Купчак під небезпекою розуміє ймовірність нанесення шкоди, що можна заздалегідь визначити. При цьому небезпека залежить від відповідних загроз [6, с. 338].

О.В. Зигрій відзначає небезпеку як об'єктивну можливість негативного впливу, що може нанести шкоду. Загроза при цьому є конкретною формою небезпеки [7, с. 105].

Проблематика визначення терміна «небезпека» потребує його уточнення стосовно економічної безпеки підприємництва. Таким чином, небезпека в рамках ЕБП – це наявність певних умов, що породжують ймовірність порушення рівноваги функціонування підприємницького

сектору країни та можуть призвести до матеріальних і нематеріальних втрат.

На відміну від терміна «небезпека», термін «загроза» досліджено в наукових працях досить детально, що не виключає наявності дискусії стосовно визначення його сутності.

Відзначаємо три ключові точки зору щодо визначення сутності терміна «загроза»: можливість нанесення шкоди зовнішніми та внутрішніми чинниками [8; 9]; потенційні або реальні умови порушення функціонування відповідної системи, що ведуть до збитків (втрат) або її ліквідації [1; 10]; реальна можливість нанесення шкоди підприємницькій системі [11; 12].

Вважаємо, що, досліджуючи сутність терміна «загроза» в контексті ЕБП, необхідно чітко визначити взаємозв'язок економічної безпеки підприємництва з терміном «небезпека». Звідси випливає, що загроза економічній безпеці підприємництва – це можлива реалізація умов, що визначають небезпеку функціонування підприємницького сектору в країні і можуть призвести до порушення його рівноваги, а також до матеріальних і нематеріальних втрат.

Дослідження визначення терміна «ризик» показало наявність значної дискусії. Можна виділити дві базові точки зору щодо трактування сутності ризику: ризик – це джерело загроз [13; 14]; загрози визначають і формують ризики і є його джерелом [15; 16].

Сформулюємо визначення терміна «ризик» з урахуванням його використання відносно економічної безпеки підприємництва та взаємозв'язку з термінами «небезпека» та «загроза». Тоді ризик ЕБП – це можлива реалізація загроз функціонування підприємницького сектору в країні, які є наслідками небезпеки для цього сектору в рамках прийняття відповідних управлінських рішень, що може призвести до порушення його рівноваги та до матеріальних і нематеріальних втрат. Визначивши сутність термінів «небезпека», «загроза» та «ризик», потрібно вирішити проблему низки наукових досліджень стосовно відсутності розмежування таких понять для ЕБП та економічної безпеки підприємства. Підтримуємо точку зору Т.Г. Васильціва та С.С. Гринкевич [17], а також О.В. Лютої та Н.Г. Пігуль [18] стосовно того, що економічна безпека підприємництва та економічна безпека підприємства взаємопов'язані, але не ідентичні одна одній. При цьому ЕБП виступає загальною і має визначальний вплив на економічну безпеку підприємства, що виступає частковою і має обмежений вплив на економічну безпеку підприємства.

Підсумовуючи, на рис. 1 наведемо взаємозв'язок небезпеки, загроз, ризиків, ЕБП у країні та економічної безпеки підприємства.

Згідно з рис. 1 небезпека формує загрози, які визначають ризики, що впливають на ЕБП. Взаємозв'язок ЕБП та економічної безпеки підприємства полягає у тому, що економічна безпека підприємства визначається ефективністю виявлення та нейтралізації головних небезпек, загроз, ризиків, одночасно виступаючи як базовий фактор зовнішнього впливу на економічну безпеку підприємства; економічна безпека підприємства, знаходячись під впливом ЕБП, сама визначається відповідною ефективністю виявлення та нейтралізації головної небезпеки, загрози, ризику для суб'єкта господарювання, виступаючи одночасно одним з факторів зовнішнього впливу на економічну безпеку підприємства в країні. Зазначимо, що розмір впливу ЕБП на економічну безпеку підприємства та розмір зворотного впливу на рис. 1 зображено відповідними розмірами стрілок. Таким чином, ЕБП залежить від відповідних небезпек, загроз, ризиків, що генеруються економічною системою країни та її окремими бізнес-одинацями, а також потребує виявлення головних з них за допомогою проведення наукового аналізу.

Спираючись на напрацювання вітчизняних науковців [9; 12; 19], проаналізуємо небезпеки ЕБП в Україні та виділимо головні з них. Серед небезпек економічній безпеці підприємства в Україні визначають такі: природні, що з урахуванням кліматичних умов та статистики останніх років [20] є другорядними для ЕБП в країні; техногенні, що з урахуванням зносу основних фондів в країні [20] є одними з головних для економічної безпеки підприємства,

особливо це стосується стану інфраструктури України; спричинені людьми, що з урахуванням статистичних даних [20] та рівня підготовки, особливо державних службовців, є одними з головних для ЕБП; політичні, що з урахуванням трансформації політичної системи країни та зовнішньої агресії є провідними для економічної безпеки підприємства; фінансові, які з урахуванням кризи фінансової системи держави є головними для ЕБП на сучасному етапі розвитку країни; юридичні, що не мають визначального впливу на економічну безпеку підприємства в країні; інституційні, які з урахуванням докорінної трансформації інститутів в Україні та наявності великої кількості інституційних пасток мають визначальний вплив на ЕБП в країні; інноваційні, що з урахуванням початку будівництва в країні «економіки знань» мають середній вплив на економічну безпеку підприємства; економічні, які з урахуванням двох послідовних криз та депресії в національній економіці є визначальними для ЕБП в Україні; екологічні, що з урахуванням значного падіння виробництва та активного запровадження екологічно чистих технологій мають середній вплив на економічну безпеку підприємства в країні.

Таким чином, аналіз небезпек ЕБП в Україні дав змогу виявити головні з них, серед яких слід назвати техногенні, спричинені людьми, політичні, фінансові, інституційні, економічні.

Проаналізуємо загрози економічній безпеці підприємства в Україні, що наведені у наукових працях О.В. Орлик [1], М.І. Копитко [19], та виділимо головні з них. На сучасному етапі



Рис. 1. Взаємозв'язок безпеки, загроз, ризиків, економічної безпеки підприємства у країні та економічної безпеки підприємства

Джерело: розроблено автором

розвитку держави та національної економіки виділяють такі загрози ЕБП.

1) Зовнішні по відношенню до суб'єктів господарювання: неефективна система державного регулювання підприємницької діяльності, що є ключовою загрозою економічній безпеці підприємництва; неефективна фінансово-кредитна та податкова державна політика, що з урахуванням дестимулюючого податкового навантаження на національні бізнес-одиниці та неможливості залучити ними кредитні ресурси за доцільними ринковими цінами є одними з головних загроз ЕБП; корупція з урахуванням значень міжнародного індексу сприйняття корупції за останні десять років [21] є базовою загрозою економічній безпеці підприємництва в країні; кримінальні дії, які з урахуванням статистики [20] мають середній вплив на ЕБП в країні; зміни у наддержавних нормативних актах, що з урахуванням низької міжнародної економічної активності країни мають низький вплив на економічну безпеку підприємництва в Україні; негативні макроекономічні тенденції, що з урахуванням економічних статистичних даних за 2016–2017 роки (перша половина) [20] мають середній вплив на ЕБП в країні; надмірна енергетична залежність, яка з урахуванням активної трансформації енергетичної системи країни у 2014–2017 роках має середній вплив на економічну безпеку підприємництва в Україні; технологічна відсталість та розміри оновлення основних фондів, що з урахуванням статистичних даних [20] мають ключовий вплив на ЕБП.

2) Внутрішні по відношенню до суб'єктів господарювання: зниження ефективності фінансово-господарської діяльності значного обсягу підприємств в країні, що з урахуванням статистичних даних [20] мало низьке значення для економічної безпеки підприємництва у країні; різке зниження конкурентоспроможності національних виробників, що з урахуванням обсягів внутрішнього ринку та швидкого відновлення експорту у 2016–2017 (першій половині) роках [20] має середній вплив на ЕБП в Україні; неефективна галузева структура, яка з урахуванням обсягів виробництва та експорту провідних галузей країни [20] має ключове значення для економічної безпеки підприємництва в країні; спад виробництва у стратегічно важливих галузях економіки країни, що з урахуванням статистичних даних [20] має низьке значення для ЕБП в Україні.

Таким чином, аналіз загроз ЕБП в Україні дав змогу виділити головні з них: серед зовнішніх – неефективна система державного регулювання підприємницької діяльності, неефективна фінансово-кредитна та податкова державна політика, корупція, технологічна відсталість та розміри оновлення основних фондів; серед внутрішніх –

неефективна галузева структура. Спираючись на напрацювання низки вітчизняних науковців [6; 12; 19], проведемо аналіз ризиків, які впливають на стан економічної безпеки підприємництва за сучасних умов розвитку країни та національної економіки. Можна виділити такі ризики для ЕБП в Україні: монополізація економіки, що з урахуванням поділу ключових галузей економіки серед декількох фінансово-промислових груп, які належать політичним діячам або кримінальним елементам, є одним з головних ризиків для економічної безпеки підприємництва в країні; штучні обмеження доступу до державних ресурсів, що з урахуванням активізації процесів збільшення прозорості державного управління мають середній вплив на економічну безпеку підприємництва в Україні; систематичні порушення прав власності, що з урахуванням кількості рейдерських захоптів є ключовим ризиком в рамках ЕБП в країні; збільшення витрат під час здійснення легітимної діяльності, що з урахуванням розмірів «тіньової економіки» в Україні є головним ризиком для економічної безпеки підприємництва в Україні; зростання обсягів економічного шахрайства та кількості «фіктивних» банкрутств і псевдопідприємств, що в умовах розвитку економічних відносин у національній економіці має низький вплив на ЕБП.

Підсумовуючи проведений аналіз ризиків економічній безпеці підприємництва в Україні, можемо виділити головні з них, такі як монополізація економіки, систематичні порушення прав власності, збільшення витрат під час здійснення легітимної діяльності. В межах аналізу основних небезпек, загроз, ризиків важливими є не тільки їх визначення, але й розрахунок їх впливу на економічну безпеку підприємництва в країні, для чого рекомендується використовувати відповідний інтегральний показник ($I_{пв}$), що пропонується розраховувати за такою формулою:

$$I_{пв} = (I_{пвн} * I_{пвз} * I_{пвр}) / 100, \quad (1)$$

де $I_{пвн}$ – інтегральний показник впливу на ЕБП небезпек; $I_{пвз}$ – інтегральний показник впливу на ЕБП загроз; $I_{пвр}$ – інтегральний показник впливу на ЕБП ризиків.

Якщо $I_{пв}$ знаходиться в межах від 7 до 10, відзначаємо критичну ситуацію з економічною безпекою у країні; якщо $I_{пв}$ знаходиться в межах від 4 до 6, ситуація з ЕБП у країні потребує покращення; якщо $I_{пв}$ менше 4, економічна безпека підприємництва в країні є задовільною.

Відзначаємо, що $I_{пвн}$, $I_{пвз}$, $I_{пвр}$ будуть розраховуватись за однаковою формулою, а саме:

$$I_{пвн} (пвз, пвр) = \sum_{i=1}^N H_i (Z_i, P_i) * W_i, \quad (2)$$

де N_i (Z_i , P_i) – значення впливу головних небезпек (загроз або ризиків) на ЕБП в країні (становить від 1 до 10), що розраховується за допомогою експертних методів оцінки; W_i – вагомість окремих головних небезпек (загроз або ризиків) у їх загальній структурі (сума W_i за всіма складовими повинна дорівнювати 1,0); N – кількість виявлених в рамках наукового аналізу головних небезпек (загроз або ризиків). Таким чином, проведений аналіз виявив головні небезпеки, загрози та ризики економічній безпеці підприємництва з урахуванням сучасних умов розвитку держави і національної економіки України, а також за допомогою розрахунку інтегрального показника дасть змогу оцінити їх вплив на ЕБП та ефективність державних заходів стосовно збільшення рівня ЕБП в країні.

Висновки з проведеного дослідження. У проведеному дослідженні виявлено сутність

термінів «небезпека», «загроза», «ризик» в рамках економічної безпеки підприємництва в країні; розкрито їх взаємозв'язок з ЕБП та економічною безпекою підприємства; виділено співвідношення між економічною безпекою підприємництва та економічною безпекою підприємства. Окремо, спираючись на проведене дослідження та напрацювання вітчизняних науковців, за допомогою наукового аналізу ми виокремили головні небезпеки, загрози та ризики ЕБП на сучасному етапі розвитку держави і національної економіки, а також запропонували інтегральний показник оцінки їх впливу на економічну безпеку підприємництва в країні. Подальші дослідження потребують розробки комплексу заходів щодо зменшення впливу виявлених головних небезпек, загроз та ризиків на економічну безпеку підприємництва в Україні.

Список використаних джерел:

1. Орлик О.В. Система загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання / О.В. Орлик // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014.- № 1(52). – С. 250–257
2. Малюта Л.Я. Особливості організації та забезпечення економічної безпеки підприємства й підприємництва в умовах суспільних трансформацій / Л.Я. Малюта, О.Б. Погайдак // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – № 1. – Т. 3. – С. 97–102.
3. Іванків О. Діагностика загрози економічній безпеці підприємства й напрямів їх нівелювання в умовах євроінтеграційних процесів / О. Іванків // Економічний часопис СХУ ім. Лесі Українки. – 2016. – № 1. – С. 40–45.
4. Пашнюк Л. Загрози економічній безпеці підприємства та засоби їх нейтралізації / Л. Пашнюк // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. Економіка. – 2013. – № 10(151). – С. 93–97.
5. Рудніченко Є.М. Загроза, ризик, небезпека: сутність та взаємозв'язок із системою економічної безпеки підприємства / Є.М. Рудніченко // Економіка. Менеджмент. Підприємство. – 2–13. – № 25(1). – С. 188–195.
6. Купчак Б.Ф. Економічна безпека підприємництва: суть та умови виникнення / Б.Ф. Купчак // Науковий вісник ЛДУВС. – 2010. – № 2. – С. 334–346.
7. Зигрій О.В. Вплив ризиків та загроз на стан фінансово-економічної безпеки підприємств / О.В. Зигрій // Вісник ОНУ ім. І.І. Мечникова. – 2016. – № 1. – Т. 21. – С. 105–108.
8. Антонова О.М. Основні типи та характеристика негативного впливу на екологічну безпеку підприємства / О.М. Антонова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 189–194.
9. Маркіна І.А. Загрози і небезпеки в діяльності підприємств туристичної сфери / І.А. Маркіна, В.М. Маховка // Проблеми економіки. Економіка та управління підприємствами. – 2015. – № 3. – С. 135–142.
10. Лойко В.В. Загрози економічній безпеці промислового підприємства промислового підприємства: сутність та класифікація / В.В. Лойко // Ефективна економіка. – 2015. – № 10. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua>.
11. Мігус І.П. Необхідність розмежування понять «загроза» та «ризик» при діагностиці економічної безпеки суб'єктів господарювання / І.П. Мігус, С.М. Лаптев // Ефективна економіка. – 2011. – № 12. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=821>.
12. Мельник О.О. Система загроз економічній безпеці підприємства / О.О. Мельник // Вісник НТУ «ХПІ». – 2011. – № 25. – С. 97–103.
13. Королев М.И. Проблема безопасности в теории фирмы: развития и противоречия / М.И. Королев // Вестник ВГУ. – 2012. – № 1(20). – С. 53–58.
14. Пойда-Носик Н.Н. Ризики і джерела загроз фінансовій безпеці акціонерних товариств у сучасних умовах / Н.Н. Пойда-Носик. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.teologia.org.ua/20110920172/statti/dokladi/riziki-i-djerela-zagroz-finansovii-bezpeci-akcionernix-tovaristv.html.
15. Мойсеєнко І.П. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства: [навч. посібник] / І.П. Мойсеєнко, О.М. Марченко. – Львів: Видавництво ЛДУВС, 2011. – 380 с.
16. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства: [монографія] / О.М. Ляшенко. – Луганськ: СХУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.

17. Васильців Т.Г. Формування середовища економічної безпеки підприємництва в Україні / Т.Г. Васильців, С.С. Гринкевич // Економічний часопис ХХІ. – 2015. – № 3–4(1). – С. 24–27.
18. Люта О.В. Економічна безпека підприємництва в системі національної безпеки / О.В. Люта, Н.Г. Пігуль // Економічна безпека в умовах глобалізації світової економіки: [колективна монографія]: у 2 т. – Дніпропетровськ: ФОП Дробязко С.І., 2014 – . – Т. 2. – 2014. – С. 138–145.
19. Копитко М.І. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств (на матеріалах підприємств транспортного машинобудування): дис. ... докт. екон. наук / М.І. Копитко. – К., 2015. – 478 с.
20. Соціально-економічне положення України. Статистичні дані / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
21. Індекс сприйняття корупції у світі / Transparency International [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://ti-ukraine.org/research/indeks-koruptsiyi-cpi>.

Zhelizko O.A.

THE ANALYSIS OF MAIN DANGERS, THREATS AND RISKS TO THE ECONOMIC SECURITY OF ENTREPRENEURSHIP AT THE PRESENT STAGE OF THE STATE'S DEVELOPMENT

The scientific work focuses on the idea that economic security of entrepreneurship (ESE) is the key notion for the steady Ukrainian national economy and state's development in modern terms of their functioning. In its turn, the stated above demands identification of main dangers, threats and risks to ESE in the country. Taking into account a high-level scientific discussion about the essence determination of such terms as "danger", "threat" and "risk" as well as being based on the analysis of a various scientists' ground works, definitions of all these scientific notions have been given in the context of entrepreneurship economic security. Moreover, the article has studied and provided the scheme of interconnection between danger, threats, risks, economic security of both entrepreneurship and an enterprise. It is necessary to identify that economic security of entrepreneurship and that of an enterprise is connected but it is not identical. ESE plays the role of the basis and has the crucial influence on economic security of an enterprise, which, in its turn, is regarded as a part of the basis and has limited influence on economic security of entrepreneurship. Based on Ukrainian scientists' ground works, the research has studied danger of economic security of entrepreneurship in Ukraine. It has also singled out main danger, namely: industrial disasters, men-maid, political, financial, institutional, and economic one. The analysis of threats to economic security of entrepreneurship in Ukraine described in scientific works of O.B. Orlyk, T.G. Basylytsiv and M.I. Kopytko enabled to distinguish main ones: external – ineffective system of the state regulation of entrepreneurial activity, ineffective financial, credit and tax state politics, corruption, technological backwardness and scales of main funds renewing; internal – ineffective branch structure. The risks analysis based on scientific essays of various Ukrainian researchers has identified the following key risks for ESE in Ukraine: monopolization of economy; systematic violation of property rights; expenses growing while legitimate activity implementation. Additionally, within the analysis of main dangers, threats and risks it is offered to calculate their influence on the economic security of entrepreneurship in the country. To reach this goal it is recommended to use the particular integral index. Thus, the analysis undertaken in the article has allowed singling out main danger, threats and risks to economic security of entrepreneurship taking into consideration of modern terms of Ukrainian national economy and state's development. In addition, it will allow estimating their influence on ESE and the efficiency of state measures directed towards the increase of ESE level in the country with the help of the integral index calculation.

Key words: economic security of entrepreneurship, economic security of an enterprise, analysis, threat, danger, risk.

УДК 330.656

Коваленко Н.В.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації авіаційних перевезень
Національного авіаційного університету**Черкас Г.В.**студент
Київського кооперативного інституту бізнесу і права

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ РИНКУ В СУЧАСНИХ КОНКУРЕНТНИХ УМОВАХ

У статті розкрито інноваційну діяльність підприємства в сучасних умовах. До основних видів нововведення на підприємстві можна віднести інновації продукції, технологічних процесів, персоналу, управлінської діяльності. Основу інноваційної політики на промислових підприємствах різних галузей становлять саме інновації продукту.

Ключові слова: інновація, маркетингова діяльність, промислове підприємство.

В статье раскрыта инновационная деятельности предприятия в современных условиях. К основным видам нововведения на предприятии можно отнести инновации продукции, технологических процессов, персонала, управленческой деятельности. Основу инновационной политики на промышленных предприятиях различных отраслей составляют именно инновации продукта.

Ключевые слова: инновация, маркетинговая деятельность, промышленное предприятие.

Постановка проблеми. В сучасних умовах відбуваються процеси активного пошуку нових форм і механізмів маркетингу інноваційної діяльності на підприємствах України. Необхідність пошуку нових механізмів пов'язана з тим, що більшість наявних механізмів запозичена з розробок західних фахівців, які розраховані на розвинений ринок, тобто є непридатними для забезпечення гнучкої системи інноваційного розвитку у сфері сучасного виробництва. Отже, запозичені механізми практично неможливо ефективно використати в умовах ринкового середовища України з метою розвитку інноваційної діяльності підприємств.

Модернізація будь-якої економіки за рахунок розвитку як особливої маркетингово-інноваційної форми організації національного господарства, за якої маркетингово-інноваційні сили стають домінуючими, можлива тільки за умови досягнення певного рівня розвитку національної економічної системи загалом.

Інноваційні процеси тісно пов'язані з розвитком людства, бо розвиток – це рух вперед, поява нових ідей, планів, нових форм, зникнення традиційного, усталеного. Сучасний потік інформації вимагає по-новому мислити і діяти, вимагає «іти в ногу з часом», що сприяє появі нового, інноваційного. Постійні зміни в економічному, політичному та суспільному житті викликають проникнення поняття «інновації» у все нові сфери діяльності людини.

Інновація – це процес, що полягає в отриманні новизни, а потім реалізації її у реальному світі, що супроводжується ідеями, етапами розробки та відповідними відносинами людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми, які пов'язані з розвитком інноваційної діяльності та маркетинговим забезпеченням цієї сфери, досліджували такі відомі зарубіжні фахівці й учені, як І. Ансофф, Г. Ассель, Дж. Вествуд, Є.П. Голубков, П.Р. Диксон, В. Кондратьєв, Ф. Котлер, В.Г. Мединський, К. Менгер, Г. Менш, М. Портер, Е.О. Уткін, Р.А. Фатхутдінов, К. Фрімен, Ф. Хайєк, Й. Шумпетер; такі вітчизняні науковці, як А.Г. Войчак, Т.Є. Воронкова, А.П. Гречан, Т.П. Данько, В.Я. Кардаш, М.П. Денисенко, Н.В. Куденко, А.І. Кредісов, С.М. Ілляшенко, О.Л. Каніщенко, Т.С. Максимова, В.Л. Пилушенко, І.В. Семеняк, А.О. Старостіна, І.Л. Решетнікова, В. Тарасевич, Н.І. Чухрай.

Таким чином, актуальність вибраної теми полягає в тому, що інноваційна активність й розвиток економіки України безпосередньо пов'язані зі станом розвитку інноваційної діяльності на підприємствах.

Метою дослідження є визначення факторів, що стимулюють інноваційну діяльність підприємств в умовах ринку, та розробка системи заходів, які здатні позитивно вплинути на інноваційну політику підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі технологічної революції фірми прагнуть збільшувати питому вагу ново-

введення, реалізованих в інноваціях, що дає їм можливість підвищувати рівень монополізму в цій сфері й диктувати покупцям і конкурентам свою політику. Добробут суспільства визначається не масою чинників виробництва й не обсягом інвестицій, а ефективністю інноваційної діяльності, що й дає кінцевий позитивний результат.

Нововведення можуть розроблятися з будь-якої проблеми на будь-якій стадії життєвого циклу товару (стратегічний маркетинг, НДДКР тощо).

Процес стратегічного маркетингу, НДДКР, організаційно-технологічної підготовки виробництва, виробництва та оформлення нововведень, їхнього впровадження (або перетворення на інновацію) й поширення в інші сфери (дифузія) називається *інноваційною діяльністю* [1, с. 59].

У статті 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність» [1] інноваційна діяльність визначається як «одна з форм інвестиційної діяльності», що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу. Ця діяльність охоплює:

- випуск і поширення принципово нових видів техніки і технологій;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат;
- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;
- розробку і впровадження нової ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального й екологічного становища.

Інноваційна діяльність передбачає створення цілого комплексу наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, які у своїй сукупності ведуть до створення інновації «під ключ», тобто повністю готової до реалізації на ринку. Серцевиною інноваційної діяльності на підприємстві є освоєння (комерціалізація) нових видів продукції або методів її виробництва, доставки і реалізації.

Визначаючи напрями інноваційної діяльності, керівництво фірми вирішує, на чому зосереджувати увагу: на продуктових чи технологічних інноваціях. При цьому важливо, хто є «ініціатором» інновації: споживач, поставальник чи конкурент. Інноваційна діяльність у повному обсязі має комплексний, системний характер і охоплює такі види роботи, як пошук ідей, ліцензій, патентів, кадрів, організація дослідницької роботи, інженерно-технічна діяльність, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, створення інже-

нерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність.

Формування ринкової системи господарювання в Україні вимагає швидкої адаптації, знання законів розвитку та виживання в ринковій економіці, становлення інфраструктури і системи маркетингу. Комплексне вивчення ринку складає основу виробничо-збутової політики підприємства і виступає тим інструментом, який повинен сприяти обґрунтованості управлінських рішень, допомагати підприємцю уникнути таких помилок, як виробництво товарів обмеженого попиту або орієнтація на споживачів, які в даній продукції не зацікавлені, невдалий вибір методів просування товарів. Увага до маркетингових комунікацій зумовлена необхідністю вирішення проблеми реалізації товарів унаслідок швидкого оновлення і зростання пропозиції та, відповідно, зміни характеру й методів конкурентної боротьби на галузевих ринках.

В сучасному світі маркетинг розглядається як планомірна діяльність підприємства, що спрямована на проведення гнучкої та економічно ефективної товарної, цінової та збутової політики, досягнення успіху в конкурентній боротьбі. З одного боку, маркетинг забезпечує безперервний потік ресурсів, грошових засобів, інформації про кон'юнктуру ринку, з іншого – управління процесом реалізації продукції шляхом цілеспрямованого впливу на ринок збуту та основні фактори його функціонування.

Стратегія і тактика маркетингу визначена і сформульована провідними економістами всього світу і є основним засобом управління виробництвом та споживанням. Одна з основних умов успішного розвитку виробництва в умовах ринку полягає у тому, щоб знайти правильний метод просування товару чи послуги. Саме ці дії спрямовані на досягнення головної мети підприємницької діяльності з урахуванням того, чи були задоволені споживачі своєю покупкою, віддавши перевагу саме цьому виробнику.

Процес нововведення на підприємстві як діяльність зі створення комерційно вигідного товару (інноваційним ринком) здійснюється за такою схемою [3, с. 354]:

- 1) розроблення стратегічних цілей;
- 2) виявлення потреб ринку в нових виробках та генерування ідей нових товарів;
- 3) визначення можливостей фірми для створення цих виробів;
- 4) проведення досліджень з метою реалізації цих можливостей;
- 5) розроблення нового виробу (товару);
- 6) проектування, конструювання виробу;
- 7) випуск дослідного зразка;
- 8) пробний маркетинг (випробування дослідного зразка на ринку);

9) запуск виробу в серійне виробництво.

Така схема організації процесу нововведення й управління ним у рамках підприємства передбачає тісну взаємодію функціональних підрозділів управлінської системи, особливо тих, що беруть участь у розробленні, виробництві й реалізації нових товарів, а також обслуговуванні споживачів.

Усе це створює прогресивні умови для інноваційного розвитку та активізації інноваційних процесів. Тобто інноваційна діяльність розглядається як сукупність робіт, які виконуються певними організаційними структурами від зародження ідеї, її розроблення і до комерціалізації в умовах конкуренції.

До основних видів нововведення на підприємстві можна віднести інновації продукції, технологічних процесів, персоналу, управлінської діяльності. Основу інноваційної політики на промислових підприємствах різних галузей становлять саме інновації продукту. Вони є вирішальними з точки зору призначення підприємства – забезпечувати певні потреби суспільства. Але необхідно враховувати при цьому зв'язок з іншими видами інноваційної діяльності, бо продуктові інновації спричиняють нововведення технологічні, персоналу та управлінської діяльності. Останні забезпечують успішну та ефективну реалізацію продуктивних інновацій.

Інновації продукції можуть розглядатись з точки зору:

- нового використання вже відомого продукту;
- зміни зовнішнього вигляду вже відомого продукту;
- фундаментальної зміни вже відомого продукту (поліпшення певних характеристик, підвищення якості, зниження витрат виробництва в результаті використання нових матеріалів або нових технологічних засобів);
- винаходу справді нового продукту.

А кожний новий продукт може характеризуватися:

- наявністю в нього нових технічних рішень, їх значущістю (науково-технічний аспект);
- впливом на ринок, тобто ринковою новизною (економічний аспект).

Якщо нова модель продукту краще наявної за техніко-економічними характеристиками (за рахунок застосування нових наукових рекомендацій, винаходів і технічних рішень), витрати на її освоєння невеликі, а ринкова новизна в продукті відсутня, то його впровадження навряд чи забезпечить прибуток виробнику. Водночас ринкова новизна продукту може бути досягнута і без науково-технічних рішень, а завдяки

змінам у зовнішньому вигляді, розмірі, формах тощо. Таким чином, рішення про випуск нового товару є складним і ризиковим. Рівень ризику залежатиме від таких чинників [3, с. 356]:

- ступінь оригінальності та складності концепції, яка визначає сприйнятливість ринку і втрати переходу для користувача (ринковий ризик);
- рівень технічного здійснення нововведення (технологічний ризик);
- ступінь знайомства самої фірми (підприємства) з технологією, інновацією та ринком (стратегічний ризик).

Зменшити ризик допомагають знання про принципи інновацій [5]:

- інновація може бути заснована на довгостроковому цільовому і стратегічному плануванні;
- розмір, структура і фінансові можливості підприємства повинні сприяти здійсненню інноваційних процесів;
- підприємство повинно мати достатній запас «ноу-хау» та відповідні технології для цільових ринків;
- повинен бути постійний обмін інформацією зі споживачами й експертами для своєчасного визначення нових потреб;
- нові для підприємства товари повинні відрізнятися від конкуруючих;
- інновації, джерелом яких був ринок, більш успішні, ніж отримані в результаті науково-технічних досліджень.

Загалом реалізація стратегічних інноваційних задач фірми може передбачати досягнення таких цілей:

- зниження витрат виробництва;
- покращення конкурентних позицій;
- покращення якості продукції чи послуг;
- створення нових можливостей для акумуляції засобів з метою виходу на нові ринки з традиційним або новим товаром.

Слід зауважити, що рівень ризику, який пов'язаний з технологічною інновацією, залежить також від джерела ідеї нового товару. Як свідчать численні європейські й американські дослідження, нововведення, які базуються на безпосередньому аналізі потреб, є успішнішими й ефективнішими.

Висновки з проведеного дослідження. Резюмуючи сказане, відзначимо, що інновації, або ідеї нових товарів, можуть походити від двох принципово різних джерел: від ринку або від фірми. Відповідно, в рамках стратегічного маркетингу розрізняють два підходи: маркетинг відгуку, який більшою мірою тяжіє до генерування модифікацій, та маркетинг пропозиції, результатом якого частіше стають справжні інновації.

Список використаних джерел:

1. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс / Г. Армстронг, Ф. Котлер; пер. з англ. – 5-те вид. – М.: Вільямс, 2001. – 608 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
3. Басій Н.Ф. Стратегічний маркетинг: [навч.-метод. посіб. курсу та самост. роботи студ. екон. спец.] / Н.Ф. Басій. – Львів: Львів. комерц. акад., 2006. – 190 с.
4. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток: [монографія] / Л.С. Головкова. – Запоріжжя: Класич. приват. ун-т, 2009. – 340 с.
5. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: [навч. посібник] / Н.В. Краснокутська. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
6. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом: [монографія] / А.А. Пересада. – К.: Лібра, 2012. – 294 с.
7. Портер М.Э. Конкуренция: [уч. пос.] / М.Э. Портер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.
8. Стратегическая гибкость / [Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил]; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
9. Щелкунов В.И. Деловые стратегии и менеджмент Украины XXI века / В.И. Щелкунов. – К.: Наукова думка, 2002. – 416 с.
10. Doz Y.L. Managing Global Innovation: Frameworks for Integrating Capabilities around the World / Y.L. Doz, K. Wilson // Harvard Business Review Press. – 2012. – № 20. – 256 p.
11. De la Mothe J. Innovation Strategies in Interdependent States: Essays on Smaller Nations, Regions And Cities in a Globalized World (New Horizons in the Economics of Innovation) / J. De la Mothe // Edward Elgar Pub. – 2013. – № 11. – 244 p.

Kovalenko N.V., Cherkas H.V.

INNOVATIVE ACTIVITIES SUBJECTS IN MODERN MARKET COMPETITIVE CONDITIONS

In the article the innovation enterprise in modern conditions. The main types of innovation in the enterprise include product innovations; processes; staff; administrative activity. The basis of innovation policy in industrial sectors are different is product innovation.

Modernization of any economy at the expense of development, as a special marketing-innovative form of organization of the national economy, in which the marketing-innovative forces become dominant, can only be achieved by reaching a certain level of development of the national economic system as a whole.

Innovation processes are closely linked to the development of mankind, for development is a movement forward, the emergence of new ideas, plans, new forms, the disappearance of the traditional, established. The current flow of information requires a new way of thinking and acting, requiring "to keep pace with time", which contributes to the emergence of a new, innovative. Constant changes in economic, political and social life cause penetration of the concept of "innovation" into all new spheres of human activity.

Innovation is a process of obtaining novelty, and then realizing it in the real world, accompanied by ideas, stages of development and the corresponding relations of people.

Summarizing the above, let's note, innovations, or ideas of new products, can come from two fundamentally different sources: from the market or from the firm. Accordingly, within the framework of strategic marketing, there are two approaches: marketing feedback, which tends to modify generations more, and marketing proposals, the result of which more often become genuine innovations.

Key words: innovation, marketing activity, industrial enterprise.

УДК 330.659.1

Коваленко Н.В.кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації авіаційних перевезень
Національного авіаційного університету**Юрченко Я.М.**студент
Київського кооперативного інституту бізнесу і права

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕЛЕМЕНТІВ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

У статті подано характеристику елементів комплексу маркетингових комунікацій. Розкрито, а також проаналізовано етапи рекламної кампанії. У статті подано недоліки та переваги основних засобів реклами. Головна мета реклами полягає у формуванні (збільшенні) попиту на товар, розширенні (втриманні) частки ринку і підвищенні ефективності діяльності підприємства. Реклама забезпечує популярність товару, інформування покупців та інших аудиторій про підприємства, товари, якість, новинки; вплив на споживачів і спонукання їх до купівлі; нагадування про товари, підприємства протягом тривалого періоду; зберігання прихильності до товару або до підприємства.

Ключові слова: маркетинг, комунікації, управління маркетинговою діяльністю, реклама, підприємство.

В статье дана характеристика элементов комплекса маркетинговых коммуникаций. Раскрыты, а также проанализированы этапы рекламной кампании. В статье представлены недостатки и преимущества основных средств рекламы. Главная цель рекламы заключается в формировании (увеличении) спроса на товар, расширении (удержании) доли рынка и повышении эффективности деятельности предприятия. Реклама обеспечивает популярность товара, информирование покупателей и других аудиторий о предприятиях, товарах, качестве, новинках; влияние на потребителей и побуждение их к покупке; напоминания о товарах, предприятиях в течение длительного периода; хранение приверженности к товару или к предприятию.

Ключевые слова: маркетинг, коммуникации, управление маркетинговой деятельностью, реклама, предприятие.

Постановка проблеми. Основними інструментами маркетингових комунікацій є реклама, персональні продажі, комплекс стимулювання збуту, пабліситі і паблік рілейшнз, прямий маркетинг.

Реклама – це неособиста форма комунікації з потенційним покупцем за допомогою платних засобів масової інформації з метою формування знання, переваги і переконання в необхідності купівлі товарів, що має чітке джерело фінансування. Реклама має суспільний характер, вона знеособлена, експресивна, має високий ступінь проникнення і виразність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню маркетингових комунікацій та окремих елементів системи маркетингових комунікацій присвячено багато наукових праць та статей. Питанням становлення і розвитку теорії маркетингових комунікацій та практики управління ними присвячено чимало фундаментальних праць відомих фахівців. Теоретичні питання з цієї проблематики в межах загальної теорії маркетингу ґрунтовно розроблені в працях таких зарубіжних учених, як Н. Андерсон,

Н. Гованні, Я. Гордон, Е. Гуммесон, Д. Джоббер, Ф. Котлер, Т. Левітт, Л. Маттіссон, В. Прауде, Д. Аакер, Дж. Бернет, С. Блек, А. Дейан, Г. Картер. Серед вітчизняних науковців цю проблему вивчали такі вчені, як, зокрема, І. Альошина, Б. Борисов, І. Вікентьев, Л. Гермогенова, О. Голубкова, О. Крилов, Є. Попов, Г. Сініцина, І. Сіняєва, Т. Примаєв, Г. Рижкова.

Метою дослідження є детальна характеристика елементів комплексу маркетингових комунікацій та характеристика основних і синтетичних комунікацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Американська маркетингова асоціація надає таке визначення: реклама – це будь-яка оплачувана форма неособистого представлення та просування ідеї чи послуги від імені відомого спонсора.

У. Уельс, Дж. Бернет, С. Моріарті висловлюються про поняття реклама так: «Реклама – це оплачувана неособиста комунікація, що здійснюється ідентифікованим спонсором, який використовує засоби масової інформації, в тому числі й інтерактивні, для того щоб пере-

конати цільову аудиторію в чомусь або вплинути на неї певним чином».

Розширене і досить повне визначення реклами дають відомі російські спеціалісти в галузі маркетингу, автори базового підручника Т. Маслова, С. Божук та Л. Ковалик: «Реклама – це інструмент комунікаційної політики, що базується на використанні не особистісних форм комунікацій, які призначені невизначеному колу осіб, здійснюється за допомогою платних засобів поширення інформації з чітко вказаним джерелом фінансування, формує та підтримує інтерес до фізичних, юридичних осіб, товарів, ідей, а також сприяє їх реалізації».

Найбільш повне визначення, на нашу думку, надає український науковець Є. Ромат: «Реклама – це вид соціальної масової комерційної комунікації, яка формується та оплачується конкретним рекламодавцем. Вона спрямована на просування об'єктів рекламування (товару, послуги, іміджу, ідеї, особистості, підприємства тощо) потенційним покупцям, визначений склад яких є невизначеним. Метою комунікації є формування визначеної психологічної установки в одержувачів рекламного повідомлення щодо об'єкта рекламування».

У США й інших промислово розвинених країнах термін «реклама» (“advertising”) означає рекламні оголошення в засобах масової інформації (у пресі, по радіо, телебаченню, на щитовій рекламі) і не поширюється на заходи, що сприяють продажам, а саме «сейлз промоушн» (“sales promotion”), престижні заходи, націлені на завоювання доброзичливого ставлення громадськості, «паблік релейшнз» (“public relations”), а також на специфічну галузь рекламної діяльності, що бурхливо розвивається останнім часом, сутність якої полягає в спрямованих зв'язках виробника зі споживачем, – «директ-маркетинг» (“direct-marketing”).

У вітчизняній практиці, на відміну від західної, поняття реклами ширше. До неї відносять виставочні заходи, комерційні семінари, упаковання, друковану продукцію, поширення сувенірів та інші засоби стимулювання торговельної діяльності.

Під рекламою, згідно з Законом України «Про рекламу» розуміється спеціальна інформація про осіб чи продукцію, яка поширюється в будь-якій формі і в будь-який спосіб з метою прямого або опосередкованого одержання прибутку.

Головна мета реклами полягає у формуванні (збільшенні) попиту на товар, розширенні (втриманні) частки ринку і підвищенні ефективності діяльності підприємства. Реклама забезпечує популярність товару, інформування покупців та інших аудиторій про підприємства, товари, якість, новинки; вплив на споживачів і спону-

вання їх до купівлі; нагадування про товари, підприємства протягом тривалого періоду; зберігання прихильності до товару або до підприємства. Завданням реклами може бути створення позитивного іміджу, стимулювання активізації збуту, презентація нового продукту, вихід на новий ринок, розширення уявлень споживачів про мету і способи можливого використання продукту, позиціонування товару тощо.

Реклама як процес має чотири складові:

1) рекламодавці – це виробники товарів, оптові та роздрібні торгові підприємства, фірми;

2) рекламні організації, підприємства, агентства, в яких повинні бути кваліфіковані фахівці, маркетологи, менеджери з реклами, здатні на високому рівні здійснювати рекламну діяльність; вони працюють за замовленням рекламодавців;

3) засоби реклами (канали поширення реклами); є багато засобів реклами: усна, радіореклама, проспекти, каталоги, буклети, рекламні листки, світлова реклама, оголошення, телевізійна реклама, рекламні подарунки, сувеніри, упаковка, виставки, ярмарки тощо;

4) споживачі реклами – це цільова аудиторія, на яку буде спрямовано рекламний вплив.

Засоби реклами досить широкі й різноманітні, тому різними авторами приводиться різна їх класифікація. Так, доктор економічних наук, професор Ф. Панкратов класифікує їх за такими ознаками:

– за призначенням рекламні засоби можуть бути розраховані на оптових та роздрібних покупців, на певні групи населення (чоловіки; жінки; діти; особи, що ведуть домашнє господарство; спортсмени; туристи; школярі; фермери тощо);

– за місцем застосування рекламні засоби поділяються на внутрішні, що використовуються безпосередньо на самому роздрібному торговому підприємстві, та зовнішні, що розташовані поза роздрібною або оптовим підприємством;

– залежно від характеру технічних засобів, що використовуються для поширення реклами, розрізняють такі види реклами: вітринно-виставочна, реклама в ЗМІ (реклама в пресі, аудіовізуальна, радіо- і телереклама) друкована реклама тощо.

Реклама відіграє істотну економічну роль, однак має як позитивні, так і негативні сторони (табл. 1).

Персональні продажі – особиста форма комунікації з потенційним покупцем за допомогою бесіди з метою продажу товару, що пропонується. Особистий продаж здійснюють поетапно за моделлю процесу особистого продажу, поданою на рис. 1.

Особистий продаж є дійовим елементом комплексу просування товарів, оскільки під-

приємству не потрібно формулювати повідомлення для споживача заздалегідь; торговий представник у процесі спілкування може оцінити потреби споживача і відповідним чином сформулювати звернення до нього, оцінити його реакцію і відповідним чином змінити свою стратегію; якщо продаж товару не відбувся, то в безпосередньому контакті покупець дізнається про товар і згодом може його купити. Технологія персонального продажу передбачає вибір методу здійснення продажу. Це можуть бути ділові переговори, презентації, телемаркетинг, багаторівневий маркетинг, демонстрації тощо.

Комплекс стимулювання збуту – це набір різноманітних методів стимуляційного впливу, що спонукають до купівлі або продажу товарів і послуг. Стимулювання збуту спрямовано на вже інформованих про товар споживачів, можливо, на особистому досвіді знайомих з його споживчими властивостями. Діяльність стимулювання збуту має особливо велике значення, коли на ринку багато конкурентних товарів, мало відмінних за своїми споживчими властивостями, тому у покупців немає особливих підстав для переваги, а стимулювання збуту обіцяє покупцю відчутну вигоду. Однак якщо систематично проводити стимулювання збуту, то покупці можуть пов'язувати це з погіршенням якості товарів.

Висновки з проведеного дослідження. Для успішної роботи на ринку підприємству недостатньо виробити якісний товар і встановити прийнятну

і доступну ціну для цільових споживачів. Компанії повинні також передавати інформацію своїм покупцям і ретельно проводити відбір такої інформації. Для цього у розпорядженні компанії є комплексна система маркетингових комунікацій. Часто маркетингові комунікації ототожнюють з просуванням продукції, що призводить до помилкового розуміння їх сутності і, як наслідок, до нераціонального застосування потенціалу маркетингових комунікацій у ринковій діяльності підприємств.

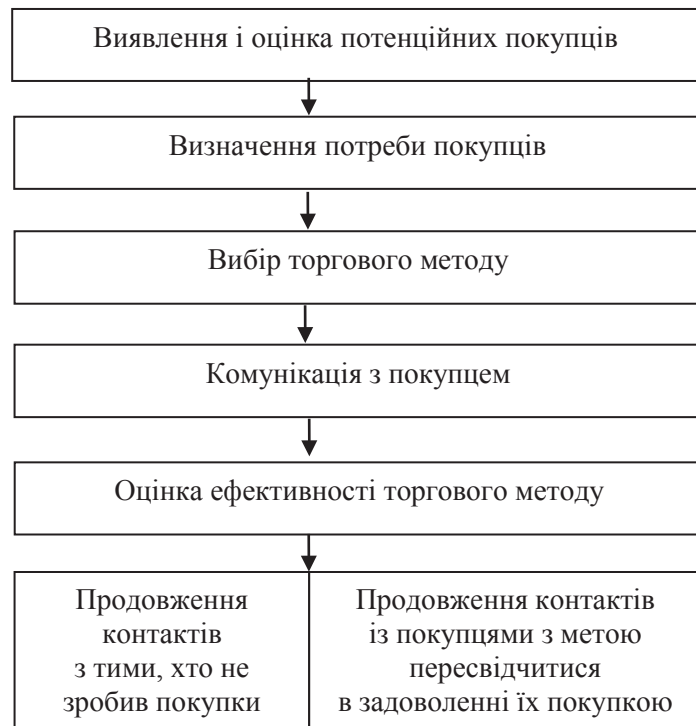


Рис. 1. Модель процесу особистого продажу

Таблиця 1

Позитивні та негативні сторони реклами

Позитивні сторони	Негативні сторони
Вплив на економіку	
– сприяє зростанню економіки; – підтримує конкуренцію; – інформує споживачів	– марнотратна, призводить до виснаження ресурсів; – сприяє монополізації; – є чинником нецінової конкуренції
Вплив на промисловість	
– розширює ринки для нових товарів; – сприяє розвитку конкуренції між підприємствами	– створює бар'єри для виходу на ринок; – може послабити конкуренцію між підприємствами
Вплив на підприємство	
– забезпечує зростання грошових надходжень пропорційно обсягу діяльності; – знижує міру ризику в маркетинговій діяльності	– призводить до зростання витрат і цін
Вплив на споживача	
– забезпечує інформацією про підприємство, товар, якість і є засобом контролю за якістю; – сприяє формуванню попиту і стимулює підвищення життєвого рівня населення	– дає некорисну інформацію; – ускладнює вибір, якщо акцентує увагу на дрібних відмінностях товарів

Список використаних джерел:

1. Про захист від недобросовісної конкуренції: Закон України із змінами, внесеними згідно з Законом від 3 лютого 2004 р. № 1407-IV.
2. Голубкова Е. Маркетинговые коммуникации / Е. Голубкова. – М.: Финпресс, 2008. – 304 с.
3. Реклама: принципы и практика / [У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти]; пер. с англ.; под ред. С. Божук. – СПб.: Питер, 2013. – 800 с.
4. Орлова Т. «Паблик рилейшнз» и реклама в системе маркетинга / Т. Орлова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2015. – № 3. – С. 20–28.
5. Павлова В. Планування маркетингових комунікацій як спосіб підвищення конкурентоспроможності підприємства / В. Павлова, Г. Рижкова // Регіональні перспективи. – 2016. – № 9–10. – С. 37.

Kovalenko N.V., Yurchenko Y.Y.

CHARACTERISTICS OF ELEMENT COMPLEX OF MARKETING COMMUNICATIONS

The article describes the elements of the complex of marketing communications. The stages of an advertising campaign are revealed and analyzed. The article presents the disadvantages and advantages of the main means of advertising. Personal sales are an effective element of the product promotion complex, because the company does not need to formulate messages for the consumer in advance; the sales representative in the process of communication can assess the needs of the consumer and accordingly formulate an appeal to him, evaluate his reaction and accordingly change his strategy; if the sale of the goods did not occur, then in the immediate contact the buyer learns about the goods and later can buy it. The technology of personal sales involves choosing the method of selling. It can be: business negotiations, presentations, telemarketing, multi-level marketing, demonstrations, etc.

For successful work in the market the company is not enough to develop a quality product and establish an affordable and affordable price for target consumers. Companies should also convey information to their customers and carefully select such information. For this purpose, the company has a comprehensive marketing communications system. Often, marketing communications are identified with the promotion of products, which leads to a false understanding of their essence and, as a consequence, to the inappropriate use of the potential of marketing communications in the market activity of enterprises.

Key words: marketing, communication, marketing activity management, advertising, enterprise.

Мельник М.І.асистент, аспірант кафедри фінансів
Сумського національного аграрного університету**АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ АГРОХОЛДИНГІВ УКРАЇНИ
ТА РЕЗЕРВИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ**

У статті висвітлено поняття рентабельності як економічної категорії. Встановлено, що агрохолдинги України функціонують з високим рівнем прибутковості. Визначено сильні та слабкі сторони господарської діяльності агрохолдингів України, а також розглянуто показники їх господарської діяльності.

Ключові слова: рентабельність, активи, агрохолдинги, інвестиційна привабливість, термін окупності, чистий прибуток.

В статті освещено понятие рентабельности как экономической категории. Установлено, что агрохолдинги Украины функционируют с высоким уровнем доходности. Определены сильные и слабые стороны хозяйственной деятельности агрохолдингов Украины, а также рассмотрены показатели их хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: рентабельность, активы, агрохолдинги, инвестиционная привлекательность, срок окупаемости, чистая прибыль.

Постановка проблеми. Рентабельність компанії демонструє її відповідність умовам ринкового середовища, тобто її здатність задовольняти потреби споживачів та одночасно генерувати прибуток для власників, акціонерів та потенційних інвесторів. Важливим кроком у процесі прийняття рішень інвестором є оцінка інвестиційної привабливості підприємства. Він характеризує операційну активність, ринкову позицію та можливі ризики, пов'язані з процесом інвестування. Сьогодні підприємства ведуть жорстку боротьбу. Отже, є необхідність швидкої реакції на зміни зовнішнього середовища та підвищення прибутковості сільськогосподарських підприємств. Постійний розвиток є запорукою успіху будь-якого підприємства. Однак цей процес вимагає інвестицій – прискорення розвитку підприємств. Єдиний спосіб залучити інвестиційний капітал та зміцнити ринкові позиції – це підвищити рівень інвестиційної привабливості. Ефективність управління інвестиційною привабливістю – одне з головних завдань будь-якого підприємства. Показники рентабельності віддзеркалюють результат господарської діяльності і використовуються як інструменти інвестиційної, товарної, цінової політики тощо. Аналітичне оцінювання показників рентабельності дає змогу управлінню компанії виявити не лише велику кількість тенденцій розвитку бізнесу, але й помилки під час його здійснення та резерви зростання прибутку, що в підсумку приведе до збільшення конкурентоспроможності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем ана-

лізу рентабельності зробили багато вітчизняних та зарубіжних вчених. Н.В. Тарасенко запропонував систему показників оцінки рентабельності, яка включає рентабельність підприємства, рентабельність продажу та рентабельність окремого виробу [1, с. 214]. Такі відомі науковці, як А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін, висвітлюють питання кількісної оцінки рентабельності і стверджують, що під час її розрахунку необхідно використовувати чистий прибуток [2, с. 342]. На думку І.О. Бланка, рентабельність потрібно розраховувати на основі не лише чистого прибутку, але й прибутку від операційної діяльності [3, с. 119]. О.В. Шляга розглядає функції рентабельності та чинників її підвищення [4]. Л.М. Карпенко досліджує систему фінансових коефіцієнтів рентабельності, а саме показники на основі доходу, показники використання виробничих активів та показники потоків власних грошових коштів [5].

Метою дослідження є вивчення та аналіз рентабельності українських агрохолдингів, визначення слабких та сильних сторін діяльності сільськогосподарських агроформувань на підставі аналізу динаміки та поточних показників прибутковості. Для досягнення зазначеної мети поставлено та вирішено такі завдання: визначено сутність рентабельності як економічної категорії; проаналізовано динаміку та поточні показники рентабельності агрохолдингів України; визначено слабкі та сильні сторони господарської діяльності агрохолдингів на підставі аналізу показників рентабельності за 2012–2016 рр.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рентабельність характеризує економічну

ефективність роботи підприємства протягом певного проміжку часу і розраховується як відношення отриманого ефекту (прибутку) до наявних або використаних ресурсів. Показники рентабельності характеризують здатність понесених витрат (використаних ресурсів) окупитися, що є основою подальшої діяльності підприємства [4, с. 29].

Інноваційно-інвестиційна привабливість залежить від конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств, податкової системи, рівня кваліфікації робочої сили, корпоративної прибутковості, громадської інфраструктури тощо. Таким чином, це багатогранна та складна змінна, яку можна оцінювати з різних боків.

Для забезпечення підвищення якості сільськогосподарської продукції необхідно забезпечити для галузей вирощування та переробки сільськогосподарської сировини формування механізму інноваційно-інвестиційного розвитку. Серед підприємств сільського господарства гідне місце посідають агрохолдинги, серед яких слід назвати такі, як «Авангард», «Агротон», «Агротрейд», «Кернел» та «ІМК», що в Україні є різноманітними за розмірами та структурою.

Аналізуючи рівень інвестиційної привабливості цих підприємств на етапі формування інвестиційної стратегії, вважаємо за потрібне розглянути перш за все фінансовий стан підприємства-інноватора, який характеризується як абсолютними, так і відносними показниками, такими як дохід від реалізації, прибуток, рентабельність, показники фінансової незалежності, ліквідності балансу та платоспроможності підприємства.

Основні показники результатів діяльності підприємств сільського господарства свідчать про те, що український аграрний ринок розвивається динамічно (табл.1).

Так, дохід від реалізації продукції агрохолдингів України зменшується щорічно. З п'яти аналізованих агрохолдингів тільки в ТОВ «ІМК» спостерігається зростання доходу від реалізації сільськогосподарської продукції (на 65,8%).

Результат найбільшого виробника яєць погіршено, дохід ПАТ «Авангард» за дослі-

джуваний період 2012–2016 рр. зменшився на 69,6%, або на 438 002,0 тис. дол. США.

У 2016 р. дохід від реалізації сільськогосподарської продукції у ПАТ «Агротон» становив 44 227,0 тис. дол. США, що на 49,7% менше порівняно з 2012 р. Спостерігається незначне збільшення доходу від реалізації сільськогосподарської продукції у 2016 р. порівняно з 2015 р., а саме на 2 077,0 тис. дол. США.

Діяльність ТОВ «Агротрейд» має також негативні результати, а саме зменшення доходу від реалізації сільськогосподарської продукції за досліджуваний період 2012–2016 рр. на 62 268,0 тис. дол. США, або на 29,4%. Але, порівнюючи 2016 р., коли дохід від реалізації становив 149 765,0 тис. дол. США, з 2015 р., можемо говорити про збільшення доходу від реалізації продукції на 18 267,0 тис. дол. США. З 2012 р. по 2014 р. спостерігається позитивна тенденція до збільшення доходу від реалізації сільськогосподарської продукції, але в період 2014 р. та 2015 р. спостерігається різке зменшення доходу від реалізації продукції на 179 045,0 тис. дол. США.

В період з 2012 по 2015 рр. дохід від реалізації сільськогосподарської продукції ТОВ «Кернел» зростав, але в 2016 р. порівняно з 2015 р. дохід зменшився на 7,8%, або на 340 987,0 тис. дол. США, та становив 1 988 520,0 тис. дол. США в результаті зниження світових цін на аграрну продукцію. Зокрема, експортні продажі склали 98% загальної виручки компанії.

За досліджуваний період 2012–2016 рр. дохід від реалізації сільськогосподарської продукції ТОВ «ІМК» збільшився на 65,8%, або на 49 495,0 тис. дол. США. У 2015 р. дохід від реалізації продукції збільшився порівняно з 2014 р. на 2 121,0 тис. дол. США. Досягнути такого підвищення досліджуваного показника компанії вдалося завдяки реалізації високого врожаю кукурудзи, зібраного ще в кінці 2014 р., та високої врожайності зернових та олійних культур у 2015 р. Але, порівнюючи 2016 р. з 2015, 2014 та 2013 рр., можна побачити, що дохід від реалізації сільськогосподарської продукції ТОВ «ІМК» зменшився на 15 644,0 тис. дол. США, 13 523,0 тис. дол. США, та 9 977,0 тис. дол. США

Таблиця 1

Дохід від реалізації сільськогосподарської продукції аграрних холдингів України, тис. дол. США

Назва підприємства	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Темп приросту, %
ПАТ «Авангард»	629 306,0	661 202,0	419 618,0	229 924,0	191 304,0	30,4
ПАТ «Агротон»	88 001,0	81 393,0	58 968,0	42 150,0	44 227,0	50,3
ТОВ «Агротрейд»	212 033,0	269 858,0	310 543,0	131 498,0	149 765,0	70,6
ТОВ «Кернел»	2 157 441,0	2 796 752,0	2 393 251,0	2 329 507,0	1 988 520,0	92,2
ТОВ «ІМК»	75 249,0	114 767,0	138 267,0	140 388,0	124 744,0	165,8

Джерело: розраховано автором за звітністю агрохолдингів [6–10]

відповідно в результаті скорочення продажів кукурудзи і падіння цін на цю культуру в 2016 р.

Курсові збитки за підсумками 2016 р. оцінюються в 5,2 млн. дол. США. Як зазначає агрохолдинг, станом на кінець березня 2016 р. гривня знецінилася на 9% по відношенню до долара порівняно з кінцем грудня 2015 р. Агрохолдинг за звітний період (станом на 2016 р.) наростив доходи від продажів ВРХ, але скоротив заіншими напрямками діяльності. Зокрема, дохід від продажу великої рогатої худоби збільшився на 15%, а саме до 260 тис. дол. США. Дохід від молока знизився на 9%, а саме до 892 тис. дол. США, кукурудзи – на 16%, до 25,35 млн. дол. США, соняшнику – на 64%, до 34 тис. дол. США, картоплі – на 51%, до 153 тис. дол. США.

Функціонування будь-якого підприємства незалежно від видів його діяльності і форм власності в умовах ринку визначається його здатністю створювати необхідну і достатню величину доходу або прибутку. Тому аналіз прибутку посідає провідне місце в системі комплексного економічного аналізу, оскільки за ним оцінюється ступінь досягнення кінцевої мети діяльності підприємства.

Чистий прибуток використовують відповідно до статуту підприємства. За його рахунок інвестують виробничий розвиток, виплачують дивіденди акціонерам підприємства, створюють резервні і страхові фонди тощо.

Зростання чистого прибутку за період 2012–2016 рр. спостерігається у трьох з п'яти агрохолдингів, а саме ПАТ «Агротон», ТОВ «Кернел» та ТОВ «ІМК». Тенденцію до зменшення чистого прибутку мають ПАТ «Авангард» та ТОВ «Агротрейд».

Чистий прибуток ПАТ «Авангард» за період 2012–2013 рр. має стабільну тенденцію до збільшення, але в 2014 році чистий збиток становив 771 668,0 тис. дол. США. Спостерігається різке зростання чистого прибутку у 2015 р., а у 2016 р. чистий прибуток зменшився на 57,8%, або на 131 611,0 тис. дол. США, порівняно з 2012 р. Головним фактором зменшення є високе боргове навантаження.

У 2016 р. чистий прибуток становив 8 530,0 тис. дол. США, що на 69,4% менше порівняно з 2012 р., де чистий прибуток стано-

вив 27 892,0 тис. дол. США. Період дослідження чистого прибутку ТОВ «Агротрейд» відзначається значними коливаннями як до збільшення, так і до зменшення суми чистого прибутку. У 2014 р. ТОВ «Агротрейд» отримав чистий збиток у розмірі 24 042 тис. дол.

Чистий прибуток ТОВ «Кернел» за досліджуваний період збільшився на 7,6%, або на 16 062,0 тис. дол. США порівняно з 2012 р. Але порівняно з 2015 р. у 2016 р. спостерігається значне зростання чистого прибутку на 131 311,0 тис. дол. США. Основним фактором зростання чистого прибутку є те, що ТОВ «Кернел» збільшив продажі зерна на 6% у 2016 р. порівняно з 2015 фінансовим роком (до 1,415 млн. тонн); продажі наливної соняшникової олії зросли на 28% (до 319,9 тис. тонн); продажі бутильованої соняшникової олії – на 20% (до 28,55 тис. тонн).

За досліджуваний період 2012–2016 рр. у ТОВ «ІМК» спостерігається зростання чистого прибутку на 16,7%, або на 3 123,0 тис. дол. При цьому 94% продажів в першому півріччі 2016 р. прийшлися на врожай кукурудзи у 2015 р. З 2012 р. по 2014 р. ТОВ «Кернел» має тенденцію до зменшення чистого прибутку, а в звітному 2014 р. взагалі має збиток у розмірі -47 328,0 тис. дол. Це зменшення найбільше було пов'язано з девальвацією гривні в 2014 р., тому «ІМК» отримала чистий збиток, пов'язаний з курсовою різницею.

Найбільшим показником темпу приросту чистого прибутку відзначився ПАТ «Агротон», що збільшився за досліджуваний період на 269,4%, або на 18 271,0 тис. дол. Компанія «Агротон», найбільший диверсифікований вертикально-інтегрований сільськогосподарський виробник Східної України, завершила 2016 р. із чистим прибутком у 25 054,0 тис. дол. проти чистих збитків у розмірі 76 275,0 тис. дол. у 2014 р. При цьому компанія скоротила реалізацію пшениці на 15,8%, а саме до 135,66 тис. тонн, кукурудзи – вдвічі, до 7,82 тис. тонн, але збільшила продажі соняшнику на 3,8% – до 57,56 тис. тонн. Продажі молока знизилися до 10,97 тис. тонн проти 11,05 тис. тонн у 2015 р.

Загалом 2016 р. не мав таких сильних коливань долара, як в 2015 р. У держбюджеті на

Таблиця 2

Чистий прибуток сільськогосподарських агроформувань України, тис. дол. США

Назва підприємства	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Темп приросту, %
ПАТ «Авангард»	227 856,0	279 903,0	-771 668,0	413 800,0	96 245,0	42,2
ПАТ «Агротон»	6 783,0	5 690,0	-76 275,0	1 383,0	25 054,0	369,4
ТОВ «Агротрейд»	27 892,0	16 053,0	-24 042,0	6 278,0	8 530,0	30,6
ТОВ «Кернел»	210 782,0	104 926,0	-107 406,0	95 533,0	226 844,0	107,6
ТОВ «ІМК»	18 715,0	25 815,0	-47 328,0	14 041,0	21 838,0	116,7

Джерело: розраховано автором за звітністю агрохолдингів [6–10]

2016 р. заклали долар по 24,1 грн., а під кінець року – 24,4 грн. В офіційних курсах НБУ долар США у 2015 р. сягнув 30,01 грн. Тому більшість компаній змогли поліпшити показник чистого прибутку за рахунок зниження курсових втрат. Але водночас на компанії негативно впливає падіння цін на продукцію. У 2015 р. в Україні було зібрано зернових, головних експортних культур, на 6,1% менше, ніж в 2014 р. При цьому врожай пшениці збільшився на 9,9%, врожай ячменю скоротився на 8,5%, врожай кукурудзи зменшився на 18,5%. Валовий збір соняшнику в 2016 р. виявився на 10,2% більше, ніж в 2014 р. Ріпаку зібрано на 20,8% менше (позначається спад інтересу до біодизеля), а врожай сої залишився без змін. Цукрових буряків зібрали на 34,7% менше, ніж у 2015 р.

Але зростанню надходжень від експорту сільгосппродукції перешкоджає несприятлива цінова кон'юнктура. Так, у грудні 2016 р. було зафіксовано падіння Індексу продовольчих цін ФАО (продовольчої організації ООН), який за 2015 р. знизився майже на 19%. Це падіння пояснюється зниженням міжнародних цін практично на всі продовольчі товари, які використовуються під час його розрахунку, за винятком цукру та рослинних олій. Головними причинами є наявність значних запасів і слабкий попит на світових ринках, а також зміцнення долара США. Зниження значення індексу триває вже четвертий рік поспіль.

Зниження котирувань цін на пшеницю пов'язано з відміною Аргентиною експортних мит, що, як очікується, приведе до збільшення пропозиції на ринку. Ціни на кукурудзу в 2016 р. знижувалися внаслідок загострення конкуренції і низького попиту на міжнародних ринках. В 2015 р. значення індексу цін на зернові зменшилося на 15,4% порівняно з 2014 р.

Підвищення індексу цін на рослинні олії у 2016 р. пов'язано зі збільшенням цін на соєву олію внаслідок негативних прогнозів врожаю сої в Бразилії і прогнозованого збільшення попиту на неї на міжнародних ринках. Загалом же в 2015 р. середнє значення цього індексу виявилось на 19% нижче рівня 2014 р. і є найнижчим за останні дев'ять років.

Падінню індексу цін на молочну продукцію в 2016 р. сприяло різке скорочення цін на сухе молоко; при цьому ціни на вершкове масло зросли (на 3%), а на сири залишилися без змін. В 2015 р. середнє значення індексу досягло свого найнижчого рівня з 2009 р., зменшившись за рік на 28,5%.

Зниження котирувань торкнулося всіх чотирьох видів м'яса, причому найбільше ціни знизилися на баранину, яловичину і свинину. Ціна на яловичину впала через скорочення попиту в США, а на свинину через різке збільшення обсягів виробництва в Європейському Союзі. В 2015 р. середнє значення індексу цін на м'ясо виявилось на 15,1% нижче, ніж в 2014 р. (коли був зафіксований рекордний рівень).

Ціни на цукор у 2016 р. продовжили зростання через побоювання, пов'язані із затримкою жнив в південній і центральній Бразилії, де випали рясні опади. На цінах також позначився прогнозований більш низький урожай в інших країнах-виробниках, насамперед в Індії, Таїланді і ПАР. Але середнє значення індексу цін на цукор в 2016 р. виявилось на 21% нижче, ніж у 2015 р.

Прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, а показники прибутковості є визначальними в оцінках ефективності функціонування господарюючого суб'єкта за всіма видами діяльності.

Прибутковість підприємства вимірюється двома показниками, такими як прибуток і рентабельність. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Тому для більш детального аналізу його доповнюють показником рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник ефективності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів). Рентабельність має кілька модифікованих форм залежно від того, які саме прибуток і ресурси (витрати) використовують у розрахунках.

Передусім виокремлюють рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) і рентабельність продукції. Рентабельність інвестованих ресурсів (капіталу) обчислюється в кількох

Таблиця 3

Рентабельність активів сільськогосподарських агроформувань України за 2012–2016 рр., %

Назва підприємства	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016/2012 рр. (+/-)
ПАТ «Авангард»	15,80	16,48	-54,01	49,78	16,69	0,88
ПАТ «Агротон»	3,70	3,05	-53,69	1,65	33,05	29,35
ТОВ «Агротрейд»	23,50	9,26	-12,60	3,64	4,98	-18,52
ТОВ «Кернел»	11,42	4,68	-5,02	5,65	15,25	3,83
ТОВ «ІМК»	9,77	8,51	-17,35	7,83	13,09	3,33

Джерело: розраховано автором за звітністю агрохолдингів [6–10]

модифікаціях: рентабельність активів та рентабельність власного капіталу.

Рентабельність активів характеризує ефективність використання всього наявного майна підприємства. За досліджуваний період можемо стверджувати, що у чотирьох агрохолдингів з п'яти ефективно використовується все наявне майно зазначених агроформувань.

Рентабельність активів ПАТ «Авангард» збільшилась за 2012–2016 рр. на 0,88 п. в. та становила у 2016 р. 16,69%, але зменшилась по відношенню до 2015 р. на 33,09 п. в. відповідно.

Протягом періоду дослідження рентабельність активів ПАТ «Агротон» підвищилася. Якщо в 2015 р. ПАТ «Агротон» отримала 1,65 копійок чистого прибутку на кожну вкладену гривню активів, то в 2016 р. – вже 33,05 копійок. Факторами такого підвищення є оптимізація структури оборотних активів і підвищення суми чистого прибутку. Загалом діяльність компанії була ефективною в 2015–2016 рр. За досліджуваний період 2012–2016 рр. рентабельність активів зросла на 29,35 п. в., що є позитивним для підприємства та говорить про ефективність використання активів компанії для генерації прибутку. Оскільки у 2014 р. компанія була збитковою, то рівень рентабельності становить -53,69%, причиною цього зменшення є складні економічні умови країни.

Стабільну тенденцію до зменшення рентабельності активів має ТОВ «Агротрейд». За досліджуваний період показник рентабельності активів зменшився на 18,52 п. в. та становив у 2016 р. 4,98%, але, порівнюючи з попереднім 2015 р., можемо говорити про зростання показника рентабельності активів на 1,34 п. в.

Рентабельність активів ТОВ «Кернел» зросла за досліджуваний період 2012–2016 рр. на 3,83 п. в. та становила у 2016 р. 15,25%, що на 9,6 п. в. більше порівняно з 2015 р. Також спостерігається негативне значення показника рентабельності активів у 2014 р., що становить -5,02%. Різке зменшення показника порівняно з 2013 р. свідчить про неефективність використання активів компанії, головною причиною зменшення цього показника є збитковість компанії у 2014 р., збиток становив -107 406,0 тис.

дол. США. Загалом показник рентабельності активів ТОВ «Кернел» за досліджуваний період 2012–2016 рр. має тенденцію до зростання.

Найвище значення показника рентабельності активів за досліджуваний період має ТОВ «ІМК» у 2016 р. та складає 13,09%, що на 3,33 п. в. більше порівняно з 2012 р. Також слід відзначити негативне значення показника рентабельності активів у 2014 р., коли він становив -17,35%.

Серед досліджуваних агрохолдингів найвище значення показника рентабельності активів у 2016 р. має ПАТ «Агротон». Загалом за досліджуваний період 2012–2016 рр. найвище значення показника рентабельності має ПАТ «Авангард» – 49,78%.

Ще одним вагомим показником є період окупності активів – період, протягом якого активи компанії окупають себе, тобто генерують чистий прибуток, що дорівнює обсягу використаних активів, зворотнім показником якого є рентабельність активів. Окупність активів розраховується як співвідношення середньорічної вартості активів до суми чистого прибутку, оскільки рентабельність активів розрахована, можемо отримати значення терміну окупності за зворотною схемою, а саме на сто відсотків поділимо значення показника рентабельності активів. Термін окупності є індикатором загальної ефективності роботи компанії.

Термін окупності ПАТ «Авангард» у 2016 р. за розрахунками становить 6 років, що є позитивним для компанії великого масштабу. З 2014 р. спостерігається негативна тенденція до зростання терміну окупності активів сільськогосподарського агроформування. Термін окупності у 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшився на 4 роки. За період 2012–2016 рр. термін окупності активів зменшився на 0,3 роки.

Термін окупності активів у ПАТ «Агротон» за період дослідження зменшився на 24 роки, а у 2016 р. ПАТ «Агротон» потребував 3 роки, щоб окупити свої активи. Найбільший термін окупності активів зафіксований у 2015 р. та становив 60,6 років, що є досить високим для цього агроформування. Це говорить про неефективність роботи компанії у 2015 р., а в 2014 р. він

Таблиця 4

Термін окупності активів сільськогосподарських агроформувань, 2012–2016 рр.

Назва підприємства	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016/2012, (+/-)
ПАТ «Авангард»	6,3	6,1	-1,9	2,0	6,0	-0,3
ПАТ «Агротон»	27,0	32,8	-1,9	60,6	3,0	-24,0
ТОВ «Агротрейд»	4,3	10,8	-7,9	27,5	20,1	15,8
ТОВ «Кернел»	8,8	21,4	-19,9	17,7	6,6	-2,2
ТОВ «ІМК»	10,2	11,8	-5,8	12,8	7,6	-2,6

Джерело: розраховано автором за звітністю агроформувань [6–10]

взагалі мав від'ємне значення, що свідчить про деструктивні процеси в організації.

Діяльність ТОВ «Агротрейд» відзначається зростанням терміну окупності активів компанії. За період дослідження термін окупності активів збільшився на 15,8 років та становив у 2016 р. 20,1 років. Найменше значення показника окупності було зафіксовано в 2012 р. – 4,3 роки. Але порівняно з 2015 р. термін окупності зменшився на 7,4 роки, що є позитивним для компанії та говорить про ефективність її діяльності.

Термін окупності активів ТОВ «Кернел» має тенденцію до зменшення та становить у 2016 р. 6,6 років, а в 2012 р. термін окупності активів становив 8,8 років, що на 2,2 роки більше. Можемо стверджувати, що діяльність ТОВ «Кернел» є ефективною.

За досліджуваний період термін окупності активів у ТОВ «ІМК» зменшився на 2,6 років та становив у 2016 р. 7,6 років. З 2012 р. по 2015 р. спостерігається негативна тенденція до зростання терміну окупності активів агроформувань, що говорить про зменшення ефективності роботи компанії, але різке зростання терміну окупності в 2016 р. свідчить про його покращення. Але значення показників терміну окупності відповідають розмірам підприємства, тому вони є прийнятними для досить високого рівня функціонування компанії.

Рентабельність необоротних активів показує здатність компанії забезпечувати достатній обсяг річного прибутку по відношенню до середньорічної вартості основних засобів компанії. Чим вище показник рентабельності необоротних активів, тим ефективніше використовуються основні кошти компанії.

Діяльність ПАТ «Авангард» характеризується зменшенням рентабельності необоротних активів за досліджуваний період на 4,46 п. в. що становила у 2016 р. 23,65% (найнижче значення показника за весь період дослідження).

Найвищий показник рентабельності необоротних активів був зафіксований у 2015 р. та становив 78,64%. З 2012 р. по 2014 р. компанія мала негативну тенденцію до зменшення показника рентабельності необоротних активів, але з 2014 р. по 2015 р. вона зросла, а потім знову

зменшилась у 2016 р. порівняно з 2015 р. на 54,99 п. в.. Отримане значення показника в періоді негативно характеризується, але якщо розглядати саме значення коефіцієнта у 2016 році, то можна побачити, що його значення відповідає нормам та свідчить про ефективність використання необоротних коштів компанії.

Рентабельність необоротних активів ПАТ «Агротон» за досліджуваний період зросла на 157,52 п. в. та становила у 2016 р. 165,42%, це найвище значення коефіцієнта за весь період дослідження, що говорить про ефективність використання господарських засобів компанії. Найнижче значення показника рентабельності необоротних активів було у 2013 р. та становило 5,9%.

Значне зниження рентабельності необоротних активів демонструє діяльність ТОВ «Агротрейд». За досліджуваний період коефіцієнт зменшився на 46,6 п. в. та становив у 2016 р. 9,9%. Найнижче значення показника компанія отримала у 2015 р., де коефіцієнт становив 7,47%, якщо не враховувати 2014 рік, який був збитковим (рентабельність була від'ємна та становила -29,17%). Хоча спостерігається негативна тенденція за період дослідження, показник рентабельності необоротних активів завжди знаходиться в позитивному значенні в кожному році досліджуваного періоду, не враховуючи 2014 р.

Слід відзначити позитивну тенденцію до зростання показника рентабельності необоротних активів в ТОВ «Кернел». За досліджуваний період 2012–2016 рр. рентабельність необоротних активів зросла на 4,49 п. в. та становила у 2016 р. 28,43%. З 2012 р. по 2014 р. спостерігається негативна тенденція до зменшення показника рентабельності необоротних активів, з 2014 р. по 2016 р. тенденція набуває позитивних результатів до збільшення досліджуваного показника.

У 2014 р. рентабельність необоротних активів в ПАТ «Агротон», ТОВ «Кернел» та ТОВ «ІМК» має від'ємне значення. Головною причиною цього є збитковість компаній у 2014 р. в результаті складних економічних умов у країні.

Рентабельність необоротних активів ТОВ «ІМК» за досліджуваний період зросла на

Таблиця 5

Рентабельність необоротних активів сільськогосподарських компаній України, 2012–2016 рр., %

Назва підприємства	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016/2012, (+/-)
ПАТ «Авангард»	28,11	26,00	-85,94	78,64	23,65	-4,46
ПАТ «Агротон»	7,90	5,90	-135,19	5,44	165,42	157,52
ТОВ «Агротрейд»	56,50	27,20	-29,17	7,47	9,90	-46,60
ТОВ «Кернел»	23,94	9,26	-9,27	10,31	28,43	4,49
ТОВ «ІМК»	18,48	17,09	-37,05	16,35	26,84	8,36

Джерело: розраховано автором за звітністю агроформувань [6–10]

8,36 п. в. та становила у 2016 р. 26,84%. З 2013 р. спостерігалась позитивна тенденція зростання рентабельності необоротних активів без урахування кризових явищ 2014 р.

Важливим показником ефективності господарської діяльності компанії є термін окупності необоротних активів. Термін окупності необоротних активів показує, за який період будуть компенсовані чистим прибутком інвестовані в необоротні активи кошти, тобто за який термін окупляться всі основні засоби, капітальні інвестиції, інші необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи, довгострокові фінансові інвестиції, інші необоротні активи підприємства з урахуванням досягнутого їх рівня рентабельності за аналізований період.

Діяльність ПАТ «Авангард» характеризується зростанням терміну окупності за досліджуваний період 2012–2016 рр. на 0,7 років та становила у 2016 р. 4,2 роки. Найменший термін окупності був зафіксований у 2015 р., а саме 1,3 роки. Термін окупності у 2016 р. відповідає нормативним значенням з урахуванням розмірів досліджуваної сільськогосподарської компанії.

Термін окупності необоротних активів ПАТ «Агротон» зменшився на 12,1 роки за досліджуваний період 2012–2016 рр. У 2012 р. термін окупності становив 12,7 років, в 2013 р. – 16,9 років, в 2015 р. – 18,4 років, а в 2016 р. спостерігається різке зменшення терміну окупності необоротних активів. Таке зменшення свідчить про швидку окупність інвестованих коштів в необоротні активи компанії та високу ефективність господарської діяльності.

За досліджуваний період ТОВ «Агротрейд» термін окупності необоротних активів компанії збільшився на 8,3 роки та становив у 2016 р. 10,1 роки. Найвищий термін окупності був зафіксований у 2015 р., а саме 13,4 років. Найнижче значення показника було зафіксовано у 2012 р. та становило 1,8 років. Загалом можемо говорити про ефективність використання необоротних активів компанії, адже в період дослідження термін окупності був досить низьким з урахуванням великих розмірів досліджуваного агрохолдингу.

Позитивну тенденцію до зменшення терміну окупності необоротних активів має ТОВ «Кер-

нел». За досліджуваний період 2012–2016 рр. термін окупності зменшився на 0,7 років. У 2016 р. термін окупності необоротних активів становив 3,5 років, але порівняно з 2015 р. термін окупності ще більше зменшився, а саме на 6,2 роки. Терміни окупності в кожному з досліджуваних років свідчать про ефективність використання необоротних активів компанії.

Також слід відзначити позитивну тенденцію до зменшення терміну окупності у ТОВ «ІМК». У 2016 р. термін окупності становив 3,7 роки, що є досить позитивним показником ефективності господарської діяльності компанії.

Виклад основного матеріалу дослідження. В роботі проведено аналіз рентабельності українських агрохолдингів. В контексті управління підприємством проведений аналіз рентабельності сприятиме підвищенню ефективності ведення бізнесу шляхом контролю та оптимізації вищезазначених показників. Також було встановлено, що всі аналізовані агрохолдинги є рентабельними.

Рентабельність активів українських агрохолдингів за досліджуваний період 2012–2016 рр. має тенденцію до зростання, що є позитивним для аграрних компаній та говорить про ефективність використання їх активів для формування прибутку.

Терміни окупності активів компаній відповідають їх розмірам, а отже, можна говорити про постійне зростання ефективності роботи сільськогосподарських агроформувань за досліджуваний період 2012–2016 рр., що дає змогу говорити про гарні перспективи їх подальшого розвитку.

Більшість досліджуваних сільськогосподарських компаній має позитивну тенденцію до зростання рентабельності господарських засобів за період 2012–2016 рр. Слід відзначити досить високі показники рентабельності необоротних активів по кожному з досліджуваних років. Термін окупності необоротних активів за період дослідження 2012–2016 рр. зменшився та становив оптимальну кількість років, необхідних для окупності інвестованих коштів в необоротні активи компаній. Загалом можемо стверджувати, що досліджувані агрохолдинги мають досить високий рівень прибутковості.

Таблиця 6

Термін окупності необоротних активів сільськогосподарських компаній України, 2012–2016 рр.

Назва підприємства	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.	Відхилення 2016/2012, (+/-)
ПАТ «Авангард»	3,6	3,8	-1,2	1,3	4,2	0,7
ПАТ «Агротон»	12,7	16,9	-0,7	18,4	0,6	-12,1
ТОВ «Агротрейд»	1,8	3,7	-3,4	13,4	10,1	8,3
ТОВ «Кернел»	4,2	10,8	-10,8	9,7	3,5	-0,7
ТОВ «ІМК»	5,4	5,9	-2,7	6,1	3,7	-1,7

Джерело: розраховано автором за звітністю агроформувань [6–10]

Список використаних джерел:

1. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / Н.В. Тарасенко. – Львів: Новий світ – 2000, 2004. – 342 с.
2. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
3. Бланк И.А. Управление активами / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2002. – 720 с.
4. Шляга О.В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О.В. Шляга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_075.pdf.
5. Карпенко Л.М. Методичний інструментарій до аналізу показників рентабельності підприємства / Л.М. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1264>.
6. Офіційний сайт компанії ПАТ «Авангард» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://avangard.co.ua>.
7. Офіційний сайт компанії ПАТ «Агротон» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agroton.com.ua/ru>.
8. Офіційний сайт компанії ТОВ «Агротрейд» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agrotrade.ua/ru>.
9. Офіційний сайт компанії ПАТ «Кернел» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kernel.ua>.
10. Офіційний сайт компанії ПАТ «Індустріальна молочна компанія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imcagro.com.ua/ru>.

Melnyk M.I.

ANALYSIS OF THE PROFITABILITY OF AGROHOLDINGS OF UKRAINE AND THE RESERVES OF THEIR INCREASING

The profitability of the company demonstrates its compliance with the market environment, that is, its ability to meet the needs of consumers and at the same time generate profits for owners, shareholders and potential investors. Indicators of profitability reflect the result of economic activity and using as instruments of investment, commodity, pricing policy, etc. Analytical evaluation of profitability indicators allows the company's management to identify not only a large number of business development trends, but also mistakes in its implementation and profit growth reserves, which will ultimately lead to an increase in the competitiveness of the enterprise.

Profitability of Ukrainian agroholdings assets for the period of 2012–2016 has a tendency to increase, which is positive for agrarian companies and speaks about the efficiency of using their assets to generate profits. The payback periods of companies' assets correspond to their size, and therefore, we can testify to the steady growth of the efficiency of agricultural agroformations in the period of 2012–2016, which allows us to talk about good prospects for their further development. Most of the Ukrainian agricultural companies have a positive tendency to increase the profitability of economic funds for the period of 2012–2016. It should be noted quite high indicators of profitability of non-current assets for each of the years studied. The payback period of non-current assets during the 2012–2016 research periods decreased and was the optimal number of years required to pay off the invested funds in non-current assets of companies. In general, we can assert that the investigated agroholdings have a rather high level of profitability.

Key words: profitability, assets, agroholdings, investment attractiveness, payback period, net profit.

Розумей С.Б.кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій**Ніколаєнко І.В.**асистент кафедри маркетингу
Національного університету харчових технологій

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ РОЗПОДІЛУ ПРОДУКЦІЇ В ЗБУТОВІЙ СИСТЕМІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглянуто теоретичні підходи до механізму формування систем розподілу продукції у збутовій системі підприємства. Визначено, що в наявних наукових працях проблему висвітлено однобічно з акцентом тільки на одному з питань: або ефективності каналів та систем розподілу продукції, або управління учасниками каналів розподілу продукції в розподільчій системі підприємства, або розроблення стратегій охоплення ринку. На основі комплексного підходу запропоновано послідовність етапів формування систем розподілу продукції підприємства, яка враховує концептуальні можливості прийняття управлінських рішень для різних рівнів розподілу. В ході дослідження визначено, що в наукових працях ототожнюється низка понять, що характеризують розподільчу та збутову системи підприємства. В роботі удосконалено понятійно-категорійний апарат, а також визначено підпорядкованість термінів теорії збуту.

Ключові слова: розподіл продукції, збут, товарорух, продажі, канал розподілу продукції, система розподілу продукції підприємства.

В статье рассмотрены теоретические подходы к механизму формирования систем распределения продукции в сбытовой системе предприятия. Определено, что в существующих научных трудах проблема освещена односторонне с акцентом лишь на одном из вопросов: или эффективности каналов и систем распределения продукции, или управления участниками каналов распределения продукции в распределительной системе предприятия, или разработки стратегий охвата рынка. На основании комплексного подхода предложена последовательность этапов формирования систем распределения продукции предприятия, учитывающая концептуальные возможности принятия управленческих решений для различных уровней распределения. В ходе исследования установлено, что в научных трудах отождествляется ряд понятий, характеризующих распределительную и сбытовую системы предприятия. В работе усовершенствован понятийно-категорийный аппарат, а также определена подчиненность терминов теории сбыта.

Ключевые слова: распределение продукции, сбыт, товародвижение, продажи, канал распределения продукции, система распределения продукции предприятия.

Постановка проблеми. В процесі управління економічною діяльністю перед сучасним підприємством з особливою гостротою постають питання налагодження ефективної збутової політики, від розв'язання яких залежить його успіх на ринку. Центральною ланкою збутової політики підприємства виступають рішення стосовно формування ефективних систем розподілу продукції. Дослідження зазначених аспектів здійснюються в роботах світових та вітчизняних вчених однобічно з акцентом тільки на одній з проблем та аналізом при цьому або ефективності каналів та систем розподілу, або управління учасниками каналів розподілу продукції, або визначення стратегій охоплення ринку. Недостатньо уваги приділено підходам, які дали б змогу комплексно оцінити процес формування систем розподілу продукції на всіх рівнях з урахуванням як економічної,

так і управлінської складових. Також в роботах науковців не визначено чіткого розмежування в поняттях «збут» і «розподіл», які трактують як синоніми, що призводить до плутанини в термінах. Зазначені аспекти стали метою дослідження та удосконалення в роботі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Організація збуту продукції підприємства передбачає розроблення плану ефективного розподілу продукції. Методичні підходи до формування систем розподілу продукції як важливої складової маркетингової політики підприємства викладено в роботах Д. Алерта, Д. Барзена, О.А. Біловодської, П. Вінкельман, Л. Горчелс, Дж.Р. Еванса, А.І. Ель-Ансарі, Ф. Котлера, Е.Т. Кофлан, Е. Марієн, І.О. Полежаєвої, Ч. Уеста та Л.В. Штерна [1–7].

Для глибокого розуміння сутності питання, що розглядається, насамперед проаналізуємо

понятійний апарат. Проведені дослідження показують, що до визначення поняття «збут» існує три підходи. Цей термін трактують як:

– комплексну стратегічну діяльність, спрямовану на підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку, збільшення обсягів реалізації та виявлення і задоволення потреб споживачів (А.В. Балабанець, Ф.Ф. Бутинець, П. Вінкельман, Е. Гутенберг, Е.В. Мних, О.В. Олійник);

– процес поширення товарів, проходження їх від виробника до споживача (Г. Армстронг, Л.В. Балабанова, Дж. Болт, С.В. Мочерний);

– процес здійснення контактів купівлі-продажу та перехід права власності на товар, тобто безпосередньо момент продажу (О.А. Біловодська, П. Вінкельман, Д. Джоббер, Д. Ланкастер, Дж. Скотт).

Зазначимо, що у деяких наукових працях ототожнюються такі поняття, як «збут», «розподіл», «дистрибуція», «товарорух» та «продажі». На основі аналізу думок вчених [2; 5; 8; 9; 10] встановлено, що більшість авторів трактує поняття «розподіл» як процес руху товарів від виробника до кінцевого споживача, в результаті якого зменшуються розриви в місці, часі та праві власності на товар, задовольняються потреби споживачів, а підприємство досягає своєї мети.

Паралельно з поняттям «розподіл» часто використовується термін «дистрибуція». Під час виникнення наприкінці XIX ст. цей термін означав поширення продукції через посередників. Сучасні іноземні вчені, наприклад Д. Алерт [10, с. 84], використовують термін «дистрибуція» для визначення дій компанії, які забезпечують присутність її продукції на ринку. Але цю присутність може створити і фірма-посередник, і сама компанія, оскільки поряд з класичними формами прямого маркетингу з'явилися і новітні електронні форми продажу продукції споживачеві, які дають можливість виробнику спілкуватися з кінцевим споживачем без допомоги посередників. Отже, в сучасних умовах ринку терміни «розподіл» і «дистрибуція» стали синонімами.

В наукових працях [2; 9; 11; 12] за найбільш вживаними визначеннями поняття «товарорух» трактується як фізичне переміщення товарів від виробника до кінцевого споживача.

На основі проведених досліджень було виявлено, що «продажі» продукції включають низку елементів, таких як визначення етапів та методів процесу продажу, налагодження та підтримка господарських відносин зі споживачами продукції, приймання та виконання замовлень, розроблення умов переходу права власності на товар та заходів зі стимулювання збуту, а також контроль за розрахунками. Для визначення

цього ж поняття іноді використовують термін «реалізація». Результати аналітичного огляду наведених в економічній літературі [2; 4; 6; 8; 9] визначень поняття «продажі» засвідчують, що здебільшого його трактують як процес передавання товару та права власності на нього в обмін на гроші. Деякі науковці, такі як С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устинко, С.І. Юрій [13], до цього також додають функцію спілкування продавця і покупця з метою укладання договору купівлі-продажу. Із визначень терміна «реалізація» видно, що воно аналогічне терміну «продажі», тобто це діяльність суб'єктів з передачі товару та права власності на нього, що супроводжується отриманням грошової виручки.

Проведені дослідження показали, що до завдань функціонування збутової системи підприємства належать як розроблення стратегій щодо виходу підприємства на ринок, так і формування підходів, які б дали змогу підприємству створити ефективні системи розподілу. Хоча дослідженням цього питання займалися досить багато вчених, в науковій літературі немає одностайної думки щодо поняття «система розподілу». Її визначають і як організацію ефективного збуту (Г.Дж. Болт [3, с. 106]), і як мережу, яка координує функції каналів розподілу (В.Г. Герасимчук [14, с. 114]), і як рішення та заходи, спрямовані на підвищення ефективності діяльності та досягнення цілей бізнесу (М.І. Синяєва [15, с. 86]). Найточніша, на нашу думку, характеристика визначає її як економічну систему, що складається з виробника і посередників, які здійснюють розподільчу діяльність відповідно до збутової стратегії підприємства (О.А. Біловодська [2, с. 106]).

Питанням формування системи розподілу присвятили свої наукові праці багато дослідників [2; 4; 6; 8; 9], кожен з яких зробив свій внесок у певний аспект розуміння їх сутності.

З метою удосконалення механізму формування систем розподілу продукції розглянемо основні теоретичні підходи до цього питання, визначені в науковій літературі. В роботах класика маркетингу Ф. Котлера запропоновані рішення, що стосуються виключно кожного з каналів розподілу [9] і не відображено рішення стосовно всієї системи розподілу продукції. Хоча цей підхід позиціонується саме як етапи формування систем розподілу продукції. Найбільш ймовірно, що автор ототожнює поняття «канал» і «система розподілу продукції». До того ж у роботі відображено тільки управлінський аспект формування каналів розподілу, а на економічну складову цього процесу не звертається увага.

Свій підхід до формування систем розподілу продукції підприємств запропонували Л. Горчелс, Е. Маріен та Ч. Уест. Він включає визна-

чення співвідношення напрямів діяльності компанії із задачами розподілу, визначення вимог до каналу, розроблення структури каналу, вибір партнерів, визначення взаємних очікувань щодо результатів діяльності, підвищення ефективності каналу і здійснення моніторингу діяльності та корегування планів. На думку вчених, цей процес є безперервним і передбачає повторення циклів через певний проміжок часу [4]. Як і попередня концепція, вона орієнтована переважно на формування каналів розподілу, а не на підходи щодо формування систем розподілу загалом.

Аналітичні викладки Л. Штерна, А.І. Ель-Ансарі та Е.Т. Кофлан розкривають більш складний підхід, розглядаючи формування розподільчих каналів як складну процедуру, що базується на врахуванні мікроекономічних показників, в результаті чого формується оптимальна система розподілу. Якщо оптимальна система не збігається з ідеальною, вона, як і раніше, залишатиме компанію вразливою для конкурентів, проте максимально відповідатиме прийнятним керівництвом стандартам і буде значно більше орієнтована на ринок, ніж наявна [6]. Зазначений підхід є найбільш всеосяжним, але дуже складним, і ресурси, витрачені компанією на визначення «оптимальної» системи розподілу продукції, можуть не виправдати себе.

Проведений аналіз наукових концепцій щодо формування систем розподілу продукції підприємства дає змогу зробити висновок, що окремі питання цього аспекту досліджені недостатньо повно і потребують подальшого вивчення та вдосконалення.

Метою дослідження є визначення взаємозв'язку між елементами збуту та розподілу, а також розроблення послідовності етапів формування систем розподілу продукції з використанням комплексного підходу (економічних та управлінських аспектів) до прийняття управлінських рішень у збутовій системі підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до мети дослідження щодо визначення місця розподілу в системі збуту продукції підприємства пропонуємо удосконалення формулювань таких категорій: «збут», «розподіл», «товарорух», «продажі» та «система розподілу».

На наш погляд, поняття «збут» визначає стратегії підприємства щодо виходу на нові ринки збуту, їх охоплення та роботи на них, а поняття «розподіл» – стратегічні рішення щодо поширення товарів. Отже, «збут» – це стратегічні рішення (збутова політика) та дії (збутова діяльність) підприємства щодо виведення товарів на ринок та його охоплення, які спрямовані на досягнення поставлених підприємством цілей (максимізація прибутку, збільшення

частки ринку чи обсягів збуту, проникнення на новий ринок, виживання на ринку тощо). Суттєвим елементом збутової діяльності підприємства є розподіл продукції. Проведені дослідження дали змогу визначити власне бачення авторів щодо цього терміна і його складових. Розподіл продукції (дистрибуція) – це діяльність, спрямована на подолання просторових, часових та кількісних товарних відмінностей між сферою виробництва і споживання, а також на передачу права власності на товар з метою задоволення потреб споживачів та досягнення цілей підприємства на цільових ринках. Авторське визначення відображає функції цієї категорії, а також дає можливість зробити висновки про складові поняття «розподіл», такі як «товарорух» та «продажі».

На нашу думку, товарорух – це вид діяльності підприємства, спрямований на розроблення способів управління рухом товарів та забезпечення їх фізичного поширення (створення товарних запасів, зберігання, обробку замовлень, упакування, комплектацію, транспортування, складування та доробку товарів) від виробника до споживача. Продажі продукції – це процес встановлення зв'язків та управління взаємовідносинами з партнерами зі збуту, в результаті якого відбувається укладення договору на перехід товару та права власності на нього від продавця до покупця з отриманням натомість фінансового або іншого зиску.

Оскільки проведений аналіз наукових джерел показав, що терміни «розподіл» та «дистрибуція» є синонімами, пропонуємо також ототожнювати поняття «система розподілу» та «система дистрибуції» і трактувати його як сукупність каналів розподілу продукції (виробників та посередників), що об'єднані задля ефективного поширення продукції на однорідні регіональні ринки. Це визначення, на нашу думку, повною мірою відображає сутність терміна, оскільки має в собі об'єкт, мету і місце діяльності. Визначившись із місцем розподілу та його похідних в системі збуту підприємства, можна переходити до подальших кроків формування ефективної системи розподілу, головними складовими елементами якої є канали розподілу продукції. Більшість сучасних науковців «канал розподілу» трактує як сукупність юридичних або фізичних осіб (виробників і посередників), які беруть участь у процесі розподілу товарів на однорідні клієнтурні ринки.

Дослідження дало можливість визначити власне бачення процесу формування систем розподілу продукції підприємств на основі комплексного підходу, враховуючи як показники керованості, так і показники ефективності систем розподілу продукції. Цей процес

є складним, оскільки включає в себе інші процеси, його можна представити у вигляді алгоритму (рис. 1).

Детально розглянемо кожен етап формування систем розподілу продукції.

1) Формування систем розподілу продукції відбувається з урахуванням *цілей підприємства та цілей політики розподілу, які мають бути взаємопов'язані*. У певний період роботи на ринку підприємство ставить перед собою визначені цілі, кожній з яких відповідають цілі політики розподілу (табл. 1).

2) Нагальна потреба у *формуванні (створенні нового або удосконаленні наявного) каналу розподілу продукції* виникає у разі створення нового підприємства, освоєння нових ринків, запровадження нового товару, зміни системи посередницьких організацій тощо. Підприємством приймається рішення про використання прямого чи опосередкованого методу збуту і, відповідно, про застосування прямих та непрямих каналів розподілу продукції, їх рівень та ширину. Також постає вибір типу посередників за управлінськими та економічними ознаками.

Під час вибору оптимального каналу розподілу продукції підприємство повинно врахувати думки всіх членів каналу розподілу, а саме виробників, посередників та кінцевих споживачів. Рішення щодо оптимального в даний період часу каналу розподілу товарів підприємство має прийняти за результатами розрахунку інтегральних показників оцінювання всіх каналів розподілу з урахуванням думок кожного його члена [16].

3) *Можливості управління системами розподілу продукції підприємств* визначаються рівнем взаємодії між головним підприємством та іншими членами каналів розподілу в рамках системи розподілу, тобто за допомогою показника «ступінь вертикальної інтеграції». На

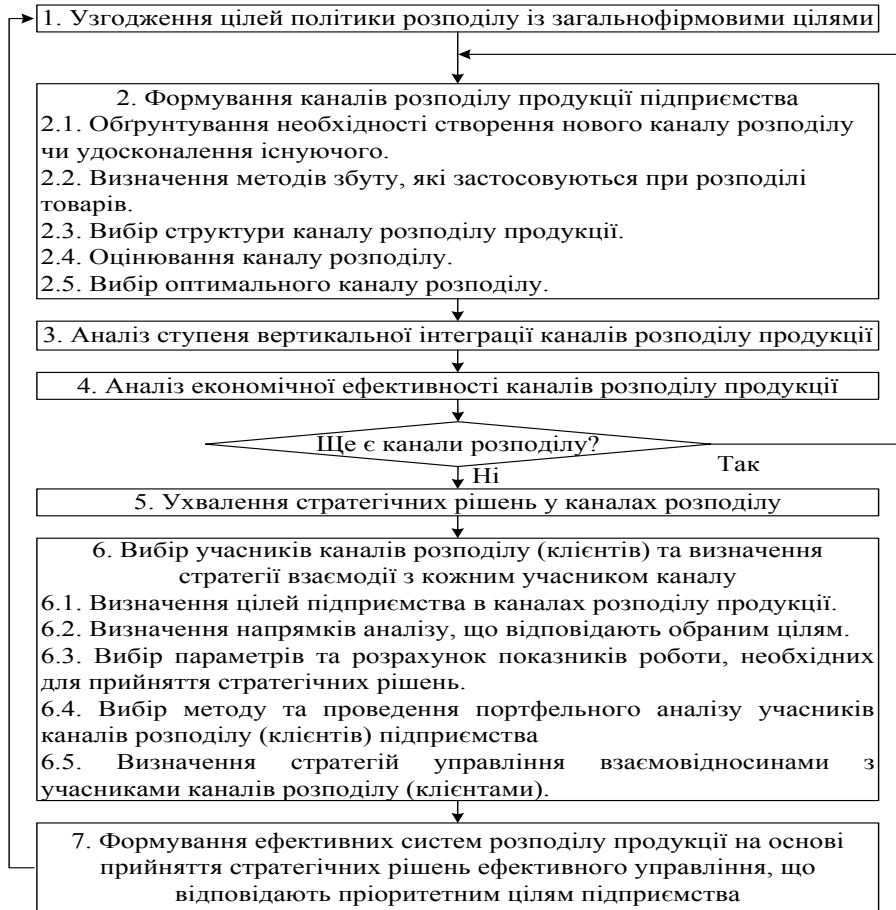


Рис. 1. Послідовність етапів формування систем розподілу продукції

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1

Узгодження цілей підприємства та політики розподілу		
№	Цілі підприємства	Цілі політики розподілу
1	Забезпечення сталого розвитку підприємства	Підтримка наявного рівня (збільшення) обсягів реалізації продукції
2	Завоювання лідерства за показниками частки ринку	Формування нових систем/каналів розподілу продукції; збільшення обсягів реалізації продукції
3	Забезпечення виживання на ринку	Контроль витрат в системах/каналах розподілу продукції
4	Максимізація поточних прибутків	Збільшення прибутковості систем/каналів розподілу продукції
5	Зростання ефективності продажів	Збільшення обсягів реалізації продукції за контролем витрат в системах/каналах розподілу продукції

Джерело: розроблено авторами

основі цього показника визначається тип систем розподілу продукції та рішення стосовно управління ними [17].

4) Аналіз економічних характеристик каналів розподілу продукції (чистий дохід (виручка) від реалізації продукції, витрати на збут, собівартість реалізованої продукції, прибуток від реалізації, рентабельність продаж, темп зростання продажів у кожному каналі розподілу) дає змогу оцінити *економічну ефективність каналів розподілу продукції* та оптимізувати роботу в системах розподілу.

5) Для *ухвалення стратегічних рішень в каналах розподілу* запропоновано застосовувати матричні методи. Здійснивши рознесення каналів розподілу продукції на групи залежно від доходів та рентабельності, підприємство отримує можливість вести диференційовану політику стосовно кожного з них, оптимізуючи тим самим продажі продукції в системах розподілу продукції [18].

6) Для визначення стратегій взаємодії з учасниками каналів розподілу підприємство повинно враховувати, по-перше, співвідношення позицій клієнта та підприємства в бізнес-відносинах, по-друге, результативність клієнта для підприємства, по-третє, перспективу розвитку співпраці з клієнтами. Здійснюючи стратегічне планування співпраці з клієнтами, підприємства вибирають ті методи портфельного аналізу клієнтів («Потенціал зростання/частка поставок» [19, с. 88], «Потенціал зростання/прибутковість» [2, с. 180–182], «Відносна сила підприємства та його клієнтів» [7, с. 405–406], «Частка поставок/рентабельність продажів» [20]), параметри яких відповідають їх цілям у каналах розподілу.

7) Формування оптимальних систем розподілу здійснюється на основі комплексного оці-

нювання як економічних (ефективність), так і управлінських (рівень керованості) аспектів та прийняття стратегічних рішень ефективного управління.

Запропонований процес формування систем розподілу продукції дає можливість підприємству визначити концептуальні можливості прийняття стратегічних рішень для різних рівнів управління розподілом, а саме систем та каналів розподілу, а також учасників каналів розподілу продукції.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті проведеного дослідження доведено, що питання визначення сутності та взаємозв'язків між основними поняттями, які характеризують збутову діяльність підприємства, у працях сучасних науковців залишаються недостатньо вирішеними. З огляду на зазначене удосконалено понятійно-категорійний апарат, а також визначено підпорядкованість термінів теорії збуту, надано авторське трактування таких понять, як «збут», «розподіл продукції» та «система розподілу продукції».

Досліджено основні теоретичні засади формування систем розподілу продукції підприємства на основі узагальнення праць Л. Горчелс, А.І. Ель-Ансарі, Ф. Котлера, Е. Маріен, Л.В. Штерна, Е.Т. Кофлан та Ч. Уеста. За результатами аналізу запропоновано авторський погляд до визначення структури прийняття розподільчих рішень, яка має здійснюватися на трьох рівнях: систем розподілу, каналів розподілу та учасників каналів розподілу продукції. Встановлено необхідність комплексного підходу (з урахуванням економічних та управлінських аспектів) до формування систем розподілу продукції в збутовій системі підприємства.

Список використаних джерел:

1. Армстронг Г. Маркетинг. Загальний курс / Г. Армстронг, Ф. Котлер; пер. з англ. О.Л. Пелявського; ред. А.В. Назаренко. – 5-те вид. – М.: Видавничий дім «Вільямс», 2007. – 608 с.
2. Біловодська О.А. Маркетингова політика розподілу: [навч. посіб.] / О.А. Біловодська. – К.: Знання, 2011. – 495 с.
3. Болт Г.Дж. Практическое руководство по управлению сбытом / Г.Дж. Болт; пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 271 с.
4. Управление каналами дистрибуции / [Л. Горчелс, Э. Мариен, Ч. Уэст]. – М.: Изд. дом Гребенникова, 2005. – 248 с.
5. Полежаева І.О. Формування маркетингових каналів розповсюдження продукції підприємствами легкої промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / І.О. Полежаева; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2006. – 25 с.
6. Маркетинговые каналы / [Л.В. Штерн, А.И. Эль-Ансари, Э.Т. Кофлан]; пер. с англ. – 5-е изд. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 624 с.
7. Witt J. Verkaufsmanagement / J. Witt. – Wiesbaden: Gabler, 1996. – 115 p.
8. Балабанова Л.В. Управління збутовою політикою: [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова, Ю.П. Митрохіна. – К.: Центр учб. літерат., 2011. – 240 с.
9. Основы маркетинга / [Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг]; пер. с англ. – 2-е европ. изд. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2010. – 1056 с.
10. Ahlert D. Distributionspolitik: das Management des Absatzkanals Fischer / D. Ahlert. – Verlag: G. Fischer, 1996. – 236 p.
11. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия: [учеб. для вузов] / Г. Ассэль; пер. с англ. М.З. Штернгарца. – 2-е изд. – М.: Инфра-М, 2001. – 803 с.

12. Гаврилко П.П. Економічний зміст збуту продукції / П.П. Гаврилко // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1(7). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: archive.nbuv.gov.ua/eui/.../12gppzpr.pdf.
13. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. / [С.В. Мочерний, Я.С. Ларіна, О.А. Устинко, С.І. Юрій]. – Львів: Світ, 2005. – Т. 1. – 2005. – 616 с.
14. Герасимчук В.Г. Маркетинг: теорія і практика / В.Г. Герасимчук. – К.: Вища школа, 1994. – 310 с.
15. Маркетинг у малому бізнесі / [М.І. Синяєва, С.В. Земляк, С.В. Синяєв]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 287 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org>.
16. Методичні підходи щодо оцінювання каналів розподілу продукції / [С.Б. Розумей, К.Ю. Семененко, І.П. Розпутня] // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – Вип. 11(162). – К.: НДЕІ, 2014. – С. 169–173.
17. Розумей С.Б. Визначення ступеня управління каналами та системами розподілу продукції підприємств / С.Б. Розумей, М.О. Юзвик // Економічний аналіз: зб. наук. праць Тернопільського національного економічного університету. – Т. 22. – № 2. – Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного ун-ту «Економічна думка», 2015. – С. 114–120.
18. Strategic decisions on distribution channels / [S. Rozumey, O. Krainiuchenko, T. Belova] // Ukrainian Food Journal. – 2015. – Issue 3. – Volume 4. – P. 520–529. (0,66 д. а. особисто автору належить 0,4 д. а.).
19. Freter H. Kunden-Portfolio-Analyse: Aussagewert für das Investitionsgütermarketing / H. Freter. – Siegen: Universität GH Siegen, Arbeitspapier der U-GH Siegen, Lehrstuhl für Marketing, 1992.
20. Розумей С.Б. Процес вибору стратегій управління взаємовідносинами з клієнтами / С.Б. Розумей, Є.С. Горбонос // Науковий вісник Міжнародного Гуманітарного Університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – № 12. – С. 119–123.

Rozumey S.B., Nikolaienko I.V.

METHODICAL ASPECTS OF FORMATION OF DISTRIBUTION SYSTEMS IN THE ENTERPRISE SUPPLY SYSTEM

The conducted studies have shown that the establishment of an effective marketing policy is a priority task of a modern enterprise. Decisions concerning the formation of efficient distribution systems are the central element of the company's sales policy. The study determined that some scientists identified several concepts of the marketing theory. By analyzing the works of scientists D. Ahlert, I.O. Polyezhaeva, L.V. Balabanova, Ph. Kotler, G. Armstrong, J. Saunders, V. Wong. Theoretical tools are improved and defined the vision of "sales", "distribution of production" and "enterprise production system distribution".

The article reviews current approaches to the mechanism of formation of product distribution system in the company sales, which is set out in the writings A.T. Coughlan, L. Gorchels, A.I. El-Ansary, Ph. Kotler, E. Marien, L.W. Stern and C. West. It's determined that existing studies highlight the problem one-sided, focusing only on certain issues, such as the efficiency of distribution channels and production companies, managing product distribution channels parties in the distribution system of the enterprise or developing strategies for reaching the market. The sequence of stages of the formation of distribution systems is proposed, which takes into account the conceptual possibilities of making managerial decisions for the different levels of distribution: systems and channels of distribution of products, as well as participants of distribution channels of production of the enterprise. First, the objectives of the distribution policy are aligned with the objectives of the enterprise and the distribution channels are defined. In the future, the possibilities of controlling the distribution systems are determined using the indicator "degree of vertical integration". The economic efficiency of distribution channels is evaluated and strategic decisions in the distribution channels are adopted. Also the strategy of interaction with the participants of the distribution channels is determined.

The formation of optimal product distribution systems is based on a comprehensive assessment of both economic (efficiency) and managerial (level of manageability) aspects and on making strategic decisions of effective management.

Key words: distribution of production, sales, commodities, selling, production distribution channel, enterprise production system distribution.

Романова Л.В.доктор економічних наук, професор
Міжрегіональної Академії управління персоналом**МАРКЕТИНГОВА СТРАТЕГІЯ ПІДПРИЄМСТВ
АВІАЦІЙНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ**

У статті розкрито вплив сучасного авіаційного ринку та інституціоналізації процесів розвитку й реалізації авіаційних ринкових інновацій, що характеризується пріоритетною роллю в їх структурі технологічного чинника та інноваційних авіаційних технологій, які виступають як інституціо-аналізовані, що мають певну міру новизни на цьому авіаційному ринку, в цій сфері діяльності, в цьому виробничому процесі, знання, що виявляють економічну ефективність в результаті кожного окремого «приватного акту інституціоналізації розвитку та реалізації інновацій» та їх сукупності і націлені на створення ринкових цінностей.

Ключові слова: авіаційний сектор, маркетингова стратегія, інновація.

В статье раскрыто влияние современного авиационного рынка и институционализации процессов развития и реализации авиационных рыночных инноваций, которое характеризуется приоритетной ролью в их структуре технологического фактора и инновационных авиационных технологий, которые выступают как институционализованные, имеющие определенную степень новизны на этом авиационном рынке, в этой сфере деятельности, в этом производственном процессе, знания, которые проявляют экономическую эффективность в результате каждого отдельного «частного акта институционализации развития и реализации инноваций» и их совокупности и нацелены на создание рыночных ценностей.

Ключевые слова: авиационный сектор, маркетинговая стратегия, инновация.

Постановка проблеми. Розвиток маркетингової стратегії інноваційного розвитку авіаційної галузі України (МСІРАГУ) повинен ґрунтуватися на відповідному маркетинговому дослідженні, яке припускає вивчення особливостей авіаринку інновацій. Очевидно, що дослідження первинних даних тут є неможливим внаслідок того, що авіаринок з точки зору покупців нестабільний, оскільки авіаринкова інновація має на увазі часовий характер прояву, а потреби в інноваціях на авіаринку виникають у міру їх дослідження і формування спеціальних маркетингових кампаній. Крім того, потреби в інноваціях виникають за ступенем появи їх (інновацій) на авіаринку. Не можна досліджувати авіаринок просто щодо бажання придбати інновації, адже ці дані нічого не дадуть, оскільки інновації різноманітні, вони можуть пропонуватися різним авіаринкам і задовольняти різні потреби. У зв'язку з цим маркетингові дослідження як частина МСІРАГУ мають на увазі в конкретному вигляді, вони або конкретизуються під цей проект, або орієнтуються на цю інноваційну ідею.

По-перше, проведення маркетингового дослідження авіаринку інновацій в цій роботі пов'язано із суб'єктно-об'єктним підходом, що дає змогу встановити особливості і форми функціонування авіаринку інновацій і його суб'єктні взаємодії, що надалі стає основою для уточнення природи цього авіаринку

і проведення дослідження в конкретних проєктах розвитку та реалізації інновацій (РРІ), де і будуть визначені відповідні (конкретні) форми і методи реалізації маркетингових досліджень. По-друге, маркетингові дослідження обумовлені вивченням вторинної інформації, а саме інформації за статистичними даними по Україні та світу (проводиться аналіз структури пропозиції і попиту на авіаінновації).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Авіаринкові інновації як об'єкти РРІ об'єднують в собі множинність об'єктивних і суб'єктивних складових, що визначають зрештою формування цих авіаринкових цінностей [4; 6; 9; 10]. Їх природа визначається різноманіттям варіацій комбінування ресурсів, інститутів, компетенцій, чинників, потреб, інтересів, мотивів і, відповідно, різноманіттям вражень, що справляються ними [2; 12]. Усе це визначає складність авіаринкових інновацій як об'єктів дослідження, до того ж обумовлену низком теоретичних невідповідностей [1; 3; 7].

Метою дослідження є визначення концептуальної і глобальної пріоритетної ролі національного авіаційного сектору в структурі маркетингово-інноваційної системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зміст авіаринкових інновацій слід розглядати в контексті тенденцій, що об'єктивно складаються в сучасному світі. По-перше, до таких тен-

денцій відносяться посилення інституціоналізації РРІ, що, з одного боку, свідчить про завершення в сучасній економіці процесів інституціоналізації авіаринкових інновацій як авіатоварів (1) і РРІ як інституту авіаринку (2). З іншого боку, посилення процесів інституціоналізації РР авіаринкових інновацій, інтегруючи в собі безліч приватних ефективних актів РРІ реалізації проектів МПКІ, здійснюваних окремими новаторами (такими як Б. Гейтс), характеризує появу інноваційної форми, існування авіагалузі в сучасних умовах, для яких концепція безперервної РРІ і маркетинговий підхід до управління стають спочатку умовами, а потім нормами і правилами досягнення успіху на авіаринку.

По-друге, підвищуються вимоги до гарантій ефективності авіаринкових інновацій, що обумовлює розвиток інституціональних форм соціалізації суспільства і бізнесу.

По-третє, відбувається скорочення життєвого циклу будь-якої інновації на тлі збільшення темпу їх розробки, чому сприяють зміни в споживчій поведінці, наприклад на авіаринках, а також поліпшення освіти і, як наслідок, ріст знань і компетенцій фахівців, зайнятих не лише в авіавиробничій, але й в посередницькій діяльності підприємства.

По-четверте, зростає роль маркетингу в процесі РРІ, а також відбувається відособлення МРРРІ, його інституціоналізація як підходу, що гарантує ринковий успіх, до проектування РР авіаринкових інновацій.

Найбільша значущість технологічного аспекту, що між тим придбаває в сучасних умовах, в інноваціях, фактично розглядалася, але спеціально не виділялася раніше. Так, якщо перегрупувати запропоновану Й. Шумпетером класифікацію інновацій, виділивши три основні групи: інновації-авіатовари (1), інновації-бізнес-моделі (3, 5) і авіатехнології (2, 4), можна зробити два важливі висновки. По-перше, інновації-бізнес-моделі мають технологічний зміст, оскільки характеризують нові ринкові й управлінські підходи, які вимагають реалізації певної організаційно-управлінської технології (Боїнг), що доводить їх технологічну природу. По-друге, інституціоналізація ринкового звернення ІАТ і технологічний зміст будь-яких інновацій в сучасній економіці не лише фіксують цей факт (технологічного змісту), але й постулювали, що будь-яка авіаринкова інновація по сукупності, «включених» в нього технологій і технологій, потрібних для їх споживання («технологія споживання» по К. Ланкастеру), є технологією (ІАТ).

Точка зору, згідно з якою ІАТ відіграють пріоритетну роль і мають системотворчий характер, обумовлена принаймні двома аспектами, перший з яких виходить з особливостей ІАТ

і специфіки їх прояву в сучасній економіці. З одного боку, це визначається природою ІАТ і такими їх якостями, як «проникаючий» характер, трансформаційний потенціал і можливість «включення» в інші авіатовари, авіапослуги, авіапроекти, бізнес-моделі і авіатехнології, а з іншого боку, це обумовлено природою і сучасної економіки, для якої характерні як вказані вище риси підвищення технологічності, так і вимоги, що збільшуються до швидкості розвитку та реалізації (РР) авіаринкових інновацій (і маркетинго-інноваційної діяльності (МІД) загалом) в галузі технологічного розвитку на будь-якому рівні економічної системи.

Таким чином, основною вимогою маркетингу розвитку та реалізації ринкових інновацій до формування авіатоварної політики під час реалізації стратегії позиціонування інновацій в маркетинговій стратегії комплексних інновацій є повноцінність їх позиціонування, яку не можна досягнути однією тільки авіатоварною політикою і яка вимагає їх узгодження з іншими елементами комплексу маркетингу.

Концепція повноцінного позиціонування дає змогу авіаційній галузі України досягати запланованих результатів з більшою ефективністю, що обумовлено доповненням уявлень про принципи формування товарного портфеля. Частина з цих «доповнень» утворюється за рахунок «опцій авіабренду», а інша, що виходить саме з концепції повноцінного позиціонування, зобов'язує авіаційну галузь України, здійснюючу маркетинг розвитку та реалізації ринкових інновацій спиратися під час побудови товарної політики на «піраміду авіабрендингу» Сутність «піраміди» полягає в тому, що в ході комплексної маркетингової стратегії інноваційного розвитку авіаційної галузі України розвитку та реалізації інновацій авіаринкова інновація повинна поетапно наповнюватися ринковим сенсом і ціннісним змістом. «Вінцем» маркетингової стратегії комплексних інновацій у такому разі стане повноцінна (і цілісна) пропозиція цінності авіаринку – утворення авіабренду як угоди про цінність між авіаційною галуззю України і авіаринком (і зовнішнім середовищем).

Визначення сутності і змісту авіаринкових інновацій встановлює вимоги до визначення їх структури, яка виявляє себе в трьох моментах. По-перше, виділяються критерії, що структурують авіаінновації:

1) критерій, що комерціалізується щодо даної бізнес-моделі, АГУ, авіаринка;

2) критерій сфери щодо типу (виду, роду) потреб, за призначенням;

3) критерій типу авіаринку: авіаринки продавця/покупця, розвинені/нерозвинені, розширювані/не розширювані, авіаринки масового

попиту або авіаринки одиничних угод, спеціалізовані або ті, що передбачають міжгалузевий/міжринковий трансфер;

4) критерій технологічності авіаринкової інновації;

5) критерій міри новизни щодо авіаринку, авіагалузі, потреби, авіаринкової інновації;

6) критерій гнучкості авіаринкової інновації (міра, що адаптується до різних авіапроцесів, авіаринків, АГУ);

7) критерій дії на ланцюжки цінностей.

По-друге, не можна заперечувати того, що хоча бізнес-процеси і авіаринкові інновації-авіатовари мають технологічну природу, форми РРІ та інституціоналізації інновацій-товарів не завжди співпадають з формами РРІ та інституціоналізації ІАТ. Існування цієї диференціації визначається двома взаємопов'язаними аспектами, перший з яких вказує на відмінності в реалізації ринкового етапу РРІ у формах РРІ, а також в тому, що бізнес-процеси досить рідко комерціалізуються в чистому вигляді (за винятком франчайзингу); другий аспект, тісно пов'язаний з першим, дає змогу розділяти «чисті» і «вбудовані» форми РРІ. Таким чином, головним критерієм цієї диференціації є факт інституціоналізації РРІ за допомогою ринкових інститутів. Так, в класифікації відбиваються «вбудовані» форми ІАТ, коли вони, не звертаючись до спеціалізованого авіаринку (авіаринку інновацій), виступають технологією самої РРІ як процес формування нових авіаринків.

Маркетингове дослідження структури об'єкта дослідження відбиває динаміку РР ринкових інновацій АГУ в українській економіці.

Незважаючи на достатню кількість професійних кадрів, АГУ, як і раніше, потребує інновацій. Крім того, очевидно вузьке розуміння бізнесом можливостей і реальних проблем інноваційного розвитку. Так, спираючись на результати статистичного огляду по АГУ, можна зробити висновки, по-перше, про низьку мотивацію низки підрозділів АГУ в інноваційній діяльності і про слабе представлення у досліджуваних виробників про методи РР ринкових інновацій; по-друге, про відсутність інноваційної грамотності, що свідчить про те, що багато хто з підрозділів АГУ взагалі не усвідомлює необхідність інновацій і можливих перешкод на шляху до їх РР. Безумовно, дефіцит власних грошових коштів на інноваційну діяльність, висока вартість інновацій, нестача фінансової підтримки з боку держави, а також високий економічний ризик від РРІ, виділені як чотири найважливіші фактори за впливом на розвиток інноваційної діяльності АГУ, є дуже важливими і такими, що багато в чому визначають розвиток МІД в АГУ, проте це не системотворчі чинники. Систе-

моторчим чинникам досліджена АГУ віддала другорядну роль. Йдеться про такі чинники, як недостатність кваліфікованого персоналу, розміщений на сьомому місці; низький інноваційний потенціал АГУ (дев'яте місце), а особливо недостатність інформації про потреби авіаринку в нових авіатоварах, нерозвиненість інноваційної інфраструктури, недостатність інформації про нові авіатехнології, поміщені на десяте, одинадцяте і дванадцяте місця відповідно. Більше того, розвиненість інноваційної інфраструктури, нормативно-правової бази, високий інноваційний потенціал і наявність кваліфікованих робітників, наявність інформації про авіаринки збуту є найважливішими умовами МІА. Оцінка ж їх як другорядних означає відсутність технологічної та інноваційної конкуренції у дослідженій АГУ, а також уявлень у них про можливість отримання цих переваг за рахунок інноваційного розвитку.

Висновки з проведеного дослідження. Резюмуючи сказане, відзначимо, що маркетингове дослідження авіаринку інновацій у зв'язку з концептуальним і глобальним характером цього авіаринку не може використовувати первинну інформацію, оскільки вона для цього авіаринку, тим більше безвідносно конкретизації об'єкта дослідження (авіаринку, авіагалузі, потреби, що задовольняється за її допомогою), не може бути достовірною. Тому для проведення відповідного маркетингового дослідження застосовуються суб'єктно-об'єктний підхід і аналіз вторинної інформації, що отримується із статистичних джерел. Між тим проблема ідентифікації ринкових інновацій як об'єкта РРІ назріла. Здатність авіаринкових інновацій (на відміну від винаходу) комерціалізуватися визначає їх сутність, що полягає в тому, що вони є інституціоналізованими знаннями, що отримали економічне значення в результаті РРІ. Сучасний авіаринок та інституціоналізація процесів РР авіаринкових інновацій, визначають і зміст інновацій, що характеризується пріоритетною роллю в їх структурі технологічного чинника та інноваційних авіатехнологій, які виступають як інституціоналізовані, що мають певну міру новизни на цьому авіаринку, в цій сфері діяльності, в цьому виробничому процесі, знання, що виявляють економічну ефективність в результаті кожного окремого «приватного акту інституціоналізації РРІ» та їх сукупності і націлені на створення ринкових цінностей. Це ж визначає їх як об'єкт РРІ, а суб'єктами РРІ визнаються ті агенти авіаринку, які здійснюють маркетинг РР авіаринкових інновацій як цілеспрямовану діяльність на авіаринку інновацій. Водночас аналіз вторинної інформації дав змогу виявити низку аспектів, позитивними серед яких слід визнати такі: зростання числа створених за останні роки в АГУ

інновацій, розвиток їх пропозиції з боку не лише оброблювальних авіавиробництв, але й сфери інжинірингових авіапослуг, зростання долі авіананотехнологій, співвідношення експорту й імпорту інноваційних авіатехнологій, що стало збалансованим. Негативними тенденціями слід визнати скорочення чисельності підрозділів АГУ, що займаються РР інновацій і науковими розробками, низьку долю інноваційної авіапродукції у складі відвантаженої авіапродукції. В АГУ, згідно з даними вторинної маркетингової інформації, кількість патентів лідирує по відношенню до придбання, що свідчить про потенціал АГУ.

Неоднозначним фактом є переважання авіатехнологічних інновацій над авіапродуктовими, яке, з одного боку, ілюструє позитивну динаміку, що дає змогу зробити висновок про розвиток модернізаційних процесів, а з іншої боку, показує, що авіаринок авіатоварів і авіапослуг через їх низьку інновативність, як і раніше, не є конкурентоздатним. Висновки, зроблені в результаті вторинної маркетингової інформації, дають змогу судити про те, що модернізація національної економіки стає можливою, якщо суб'єкти матимуть в розпорядженні відповідні стимули до РРІ і методологію з її розвитку.

Список використаних джерел:

1. Аксимова И.М. Промышленный маркетинг / И.М. Аксимова. – К.: Знання, 2000. – 293 с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
3. Головкова Л.С. Сукупний економічний потенціал корпорації: формування та розвиток: [монографія] / Л.С. Головкова. – Запоріжжя: Класич. приват. ун-т, 2009. – 340 с.
4. Демків Я.В. Маркетингові стратегії на високотехнологічних ринках / Я.В. Демків // Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка». – 2010. – № 669: Логістика. – С. 171–180.
5. Костромина Е.В. Авиатранспортный маркетинг / Е.В. Костромина. – М.: НОУ ВКШ «Авиабизнес», 2003. – 384 с.
6. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации / Ю.Ф. Кулаев. – К.: Феникс, 2004. – 667 с.
7. Пересада А.А. Управление инвестиционным процессом: [монографія] / А.А. Пересада – К.: Лібра, 2002. – 294 с.
8. Портер М.Э. Конкуренция: [уч. пос.] / М.Э. Портер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.
9. Стратегическая гибкость / [Г. Хэмел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Нил]; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2005. – 384 с.
10. Щелкунов В.И. Деловые стратегии и менеджмент Украины XXI века / В.И. Щелкунов. – К.: Наукова думка, 2002. – 416 с.
11. Doz Y.L. Managing Global Innovation: Frameworks for Integrating Capabilities around the World / Y.L. Doz, K. Wilson // Harvard Business Review Press. – 2012. – November 20. – 256 p.
12. De la Mothe J. Innovation Strategies in Interdependent States: Essays on Smaller Nations, Regions And Cities in a Globalized World (New Horizons in the Economics of Innovation) / J. De la Mothe // Edward Elgar Pub. – 2006. – April 11. – 244 p.

Romanova L.V.

MARKETING STRATEGY OF AVIATION INFRASTRUCTURE COMPANIES

The article deals with the influence of modern aviation market and institutionalize the development and implementation of aviation market innovation, characterized by a priority role in their structure and technological innovation factor aviation technologies that serve as institutionalized with a degree of novelty in this aviation market in this field, this manufacturing process, knowledge, showing economic efficiency as a result of each "private act of institutionalization and implementation of innovations" and their population and aimed at creating market values. It also defines them as object the development and implementation of innovation, and subjects the development and implementation of innovations recognized aviation market those agents who carry out marketing and implementation of aviation market innovations as purposeful activity in the aviation market innovation. However, analysis of secondary data revealed a number of aspects, including positive should be recognized: the increasing number created in the last years of innovation in the aviation industry of Ukraine, development of proposals from not only aviation industries, but also areas of engineering aviation services, increase in the share air nanotechnology, the ratio of exports and imports innovative aviation technology was balanced. Negative trends should recognize the reduction of the aviation industry Ukraine units engaged in the development and implementation of innovation and scientific development, the low share of innovative aviation products shipped as part of aviation products. In the aviation industry of Ukraine, according to marketing information, the number of patents in the lead with respect to the acquisition, this demonstrates the potential of the aviation industry in Ukraine.

Key words: aviation sector, marketing strategy, innovation.

Скоморохова С.Ю.асистент кафедри обліку і аудиту
Національного університету харчових технологій**Тума С.В.**магістрант
Національного університету харчових технологій

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ І ЧИННИКИ ЙОГО УСПІШНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

У статті розкрито поняття, значення та цілі інноваційного менеджменту. Розглянуто особливості інноваційної діяльності та інноваційного менеджменту на підприємствах України. Розкрито основні проблеми реалізації інноваційного менеджменту на українських підприємствах, а також представлено до розгляду заходи, що можуть змінити ситуацію у позитивний бік.

Ключові слова: інноваційна діяльність, управління інноваціями, інноваційний процес, система управління, інноваційний розвиток.

В статье раскрыты понятие, значение и цели инновационного менеджмента. Рассмотрены особенности инновационной деятельности и инновационного менеджмента на предприятиях Украины. Раскрыты основные проблемы реализации инновационного менеджмента на украинских предприятиях, а также представлены к рассмотрению меры, которые могут изменить ситуацию в положительную сторону.

Ключевые слова: инновационная деятельность, управление инновациями, инновационный процесс, система управления, инновационное развитие.

Постановка проблеми. В сучасних умовах успішні інновації стають ключовою детермінантою виживання, успішного функціонування і форсованого розвитку для багатьох організацій (фірм, компаній, підприємств, бізнес-груп) різних видів економічної діяльності.

Для безперервного створення нововведень, їх впровадження, виведення на ринок і значного поширення необхідна системно організована інноваційна діяльність. А динамічність, результативність і ефективність здійснення цієї діяльності припускають наявність професійно побудованого інноваційного менеджменту. Держпідтримка і сприятливі умови інституційного середовища теж є важливими позитивними чинниками для інноваційного бізнесу, але саме грамотний і адекватний ситуації менеджмент слід визнати головним драйвером успіху для багатьох організацій в сучасному світі.

Необхідно відзначити, що жодна з проблем інноваційної економіки не може бути вирішена без дієвої, цілеспрямованої системи управління в компаніях, дослідницьких центрах, університетах, консультаційних та інших організаціях. І головне тут – зростаюча роль знань, їх створення і поширення, реалізації та пристосування до місцевих потреб, до процесів виробництва нових продуктів і надання послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчення вибраної теми базується на основних теоретико-методологічних положен-

нях сучасної економічної теорії, що містяться в роботах провідних вітчизняних та зарубіжних вчених-практиків, які займаються питаннями реалізації інноваційного менеджменту в умовах сучасних підприємств.

Різні аспекти економічних питань, пов'язаних з інноваційним менеджментом, висвітлюються в роботах таких вчених-економістів, як, зокрема, В.І. Захарченко, Н. Какаурідзе, А.Р. Маннапов, О.М. Петухова, А.В. Череп, В.Ю. Шкрєдь. Незважаючи на проведення дослідження, нині тема успішної реалізації інноваційного менеджменту не є повною мірою розкритою.

Просування будь-якої розробки на ринок є не стільки ефективним технологічним рішенням або виробничими можливостями, скільки рівнем організації менеджменту всього проєкту: від науково-дослідницької роботи (НДР) до ведення продажів нового продукту або технології. У формованій ринкової економіки України практично відсутні фахівці, які розуміють специфіку роботи з інтелектуальним продуктом, які вміють грамотно організувати і вести комерціалізацію науково-технічних розробок, діяти на інноваційному ринку. Тому більшість розробок часто не знаходить свого споживача або не забезпечує очікуваного економічного ефекту.

Метою дослідження є виявлення сутності інноваційного менеджменту, визначення чинників успішної реалізації інноваційного менеджменту на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед слід відзначити, що інноваційний менеджмент є сукупністю принципів і методів, інструментів управління інноваційними процесами. Іншими словами, інноваційний менеджмент як самостійна галузь економічної науки і професійної управлінської діяльності є одним з різновидів функціонального менеджменту, безпосереднім об'єктом якого виступають інноваційні процеси в усьому їх різноманітті.

Фактично інноваційний менеджмент є не чим іншим, як управлінням змінами, що приводить до зростання конкурентоспроможності фірми та її продукції, управлінням розвитком на основі інновацій [6, с. 12].

Суб'єктом управління в інноваційному менеджменті може бути один або група фахівців, які за допомогою різних прийомів і способів управлінського впливу організують цілеспрямоване функціонування об'єкта управління.

До суб'єктів інноваційного менеджменту можна віднести таких фахівців:

- 1) керівники інноваційних програм і проектів;
- 2) керівники відділів, служб і підрозділів підприємства, що реалізують окремі стадії інноваційного процесу або здійснюють ті чи інші інноваційні зміни, керівник підприємства загалом, якщо підприємство здійснює інноваційну діяльність.

Об'єктом управління в інноваційному менеджменті є інновації, інноваційний процес та економічні відносини між учасниками ринку інновацій (продуцентів, продавців і покупців).

Пріоритетними цілями інноваційного менеджменту є [2, с. 21]:

- зростання і розвиток організації на базі активізації інноваційної діяльності;
- активне просування нових товарів і нових технологій на ринок;
- використання можливостей подальшої спеціалізації і диверсифікації виробництва для активного зростання, економічного процвітання і експансії на нові ринки.

Досягнення пріоритетних цілей інноваційного менеджменту передбачає гармонізацію ендогенних і екзогенних аспектів в ході проведення інноваційної діяльності.

Сучасні умови розвитку України ставлять перед нею низку викликів, і від того, як вона зможе їх вирішити, залежить її майбутнє, чи зможе вона стати державою з цивілізованою, розвиненою економікою або перетвориться на сировинний придаток високотехнологічних країн.

Нині уповільнення розвитку української економіки, невиправдані надії щодо збільшення ВВП є перш за все результатом неефективного управління в галузі інноваційного розвитку економікою України.

Рішення проблем активізації інноваційної діяльності в Україні лежить в двох площинах забезпечення розвитку інноваційної діяльності на рівні держави; конкретних підприємств [5, с. 43].

На рівні держави, на жаль, немає продуманої і практично реалізованої системи управління розвитком інноваційної діяльності в Україні.

Крім того, за останні роки практично не здійснюється необхідна підтримка науково-дослідних і конструкторських досліджень, немає достатнього для цього фінансування. За винятком фінансування військових розробок, метою яких є посилення військової могутності країни і захист від північного сусіда-агресора.

Однак тут ми можемо спостерігати неефективне витрачання фінансових коштів і, як наслідок, відсутність отримання відчутних результатів в галузі інноваційних розробок.

Згідно з даними Державної служби статистики України можемо спостерігати витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт (табл. 1) [1].

Таблиця 1

Витрати на виконання наукових досліджень і розробок за видами робіт, млн. грн.

Роки	Усього, у фактичних цінах	Зокрема, на виконання		
		фундаментальних наукових досліджень	прикладних наукових досліджень	науково-технічних (експериментальних) розробок
2010	8 107,1	2 175,0	1 589,4	4 342,7
2011	8 513,4	2 200,8	1 813,9	4 498,7
2012	9 419,9	2 615,3	2 023,2	4 781,4
2013	10 248,5	2 698,2	2 061,4	5 488,9
2014	9 487,5	2 452,0	1 882,7	5 152,8
2015	11 003,6	2 460,2	1 960,6	6 582,8
2016	11 530,7	2 225,7	2 561,2	6 743,8

Результати табл. 1 свідчать про те, що загальна сума витрат на виконання наукових досліджень і розробок за аналізовані роки має тенденцію до зростання, а в 2016 р. становила 11 530,7 млн. грн. Але з урахуванням рівня інфляції за останні роки таке зростання в гривневому еквіваленті розцінювати за позитивні зміни не можна.

Рівень впровадження інновацій на промислових підприємствах України можемо простежити за даними табл. 2 [1].

Дані табл. 2 свідчать про те, що у 2016 р. питома вага підприємств, що впроваджували іннова-

Таблиця 2

Впровадження інновацій на промислових підприємствах України

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	зокрема, маловідходні, ресурсозберігаючі	Впроваджено виробництв інноваційних видів продукції, найменувань	зокрема, нових видів техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2010	11,5	2 043	479	2 408	663	3,8
2011	12,8	2 510	517	3 238	897	3,8
2012	13,6	2 188	554	3 403	942	3,3
2013	13,6	1 576	502	3 138	809	3,3
2014	12,1	1 743	447	3 661	1314	2,5
2015	15,2	1 217	458	3 136	966	1,4
2016	16,6	3 489	748	4 139	1305	...

ції, становила 16,6%, це найвище значення за останні сім років. Впроваджено 3 489 нових технологічних процесів, впроваджено виробництво 4 139 найменувань інноваційних видів продукції.

Вважаємо, що істотним гальмом розвитку інноваційної діяльності в Україні є корупційна складова, яка впливає на оцінку інноваційного проекту, і підприємці під час розроблення інноваційних проектів змушені враховувати цю проблему.

Також істотним гальмом в інноваційному розвитку України є монополізм ключових компаній економіки України і низька конкуренція серед підприємств. Підприємства не зацікавлені в модернізації обладнання, створенні нових інноваційних технологій і продуктів.

Іншою важливою проблемою розвитку інноваційної діяльності в Україні, яка впливає з попередньої проблеми, є низька мотивація науковців і працівників інженерно-конструкторських робіт як в матеріальному, так і в моральному аспектах.

Звідси випливає все більший так званий витік мізків за кордон, де високо цінують наших фахівців в галузі інноваційного розвитку.

Дані про наукові кадри та кількість організацій представлено у табл. 3.

Дані табл. 3 вказують на те, що за останні роки відбулося скорочення як кількості організації, які виконують наукові дослідження й розробки, так і кількості науковців. Такі зміни незадовільно будуть мати вплив на економічний розвиток України загалом.

Також слід підкреслити, що на активізацію інноваційної діяльності в Україні негативно впливають наслідки так званих реформ освіти, які торкнулися середньої спеціальної та вищої освіти.

Важливою проблемою підвищення ефективності інноваційної діяльності в Україні є велика негативна роль «бюрократизації» під час прийняття управлінських рішень, коли оцінка інноваційного проекту залежить від чиновника,

який не має відповідного рівня кваліфікації і не зацікавлений в кінцевому інноваційному продукті [7, с. 211].

Таблиця 3

Наукові кадри та кількість організацій

Роки	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки	Кількість науковців, осіб	Кількість докторів наук в економіці України, осіб	Кількість кандидатів наук в економіці України, осіб
2010	1 303	89 564	14 418	84 000
2011	1 255	84 969	14 895	84 979
2012	1 208	82 032	15 592	88 057
2013	1 143	77 853	16 450	90 113
2014	999	69 404	16 090	86 230
2015	978	63 864

У зв'язку з цим для вирішення названих проблем, на наш погляд, необхідно перш за все:

- розробити ефективну систему державної підтримки інноваційної діяльності в Україні, включаючи створення відповідної «життєздатної» програми інноваційного розвитку, пільгове оподаткування, кредитування і страхування;

- забезпечити необхідне правове забезпечення інноваційного розвитку, яке включає відповідні правові та нормативні акти, що дають змогу регламентувати інноваційну діяльність, заохочувати ініціативу в інноваційній діяльності, сприяти, а не заважати її розвитку;

- йти по шляху ліквідації монополій і розвитку конкуренції;

- розвивати середню, спеціальну та вищу освіту, включаючи розробку стратегічного плану підготовки фахівців з урахуванням їх затребуваності в реалізації майбутніх інноваційних проектів;

– створити фонди і надавати гранти по підвищенню кваліфікації талановитої молоді в зарубіжних компаніях;

– здійснювати результативний моніторинг і контроль за ефективністю витрачання фінансових коштів по реалізації інноваційних проєктів, ввести персональну відповідальність керівників, які впливають на розподіл фінансових потоків і відповідають за кінцеві результати;

– вивчати і впроваджувати зарубіжний досвід (Китай, Індія, Японія, США тощо) щодо державної підтримки інноваційного розвитку.

Активізація інноваційної діяльності в Україні залежить також від системи менеджменту на рівні підприємств.

У зв'язку з цим виникає необхідність створення системи управління, що дає змогу ефективно здійснювати інноваційну діяльність на підприємстві.

Ефективне управління інноваційною діяльністю залежить від відповідного організаційного, економічного, технологічного, інформаційного, кадрового забезпечення [3, с. 15].

Організаційне забезпечення включає перш за все відповідну організаційну структуру, яка повинна результативно вирішувати поставлені завдання в рамках інноваційної діяльності. На жаль, на практиці часто відсутні служби управління, що відповідають за розробку стратегії інноваційної діяльності, її планування, оцінку й аналіз.

Економічне забезпечення повинно включати відповідні фінансові ресурси, що дають змогу здійснювати ефективну інноваційну діяльність. Як показують проведені дослідження, у багатьох підприємствах в статтях витрат витрати на інноваційну діяльність займають малу питому вагу порівняно з іншими витратами. Крім того, часто не проводиться їх ефективне використання. У зв'язку з цим необхідно в управлінську діяльність впроваджувати методи і методики оцінки й аналізу витрат на інноваційну діяльність з метою виявлення резервів підвищення її ефективності.

Технологічне забезпечення повинно, з одного боку, гарантувати конструкторську розробку інноваційних продуктів, а з іншого боку, розробку технології їх виробництва.

Найчастіше на практиці геніальні розробки так і залишаються в одиничних екземплярах і не знаходять застосування в технології виробництва.

Важливою складовою системи управління інноваційної діяльності є інформаційне забезпечення. Важливим моментом є отримання необхідної інформації про нові розробки і ноу-хау в світовому просторі, порівняння їх з вітчизняними розробками і науковими розробками на даному підприємстві. Інформаційне забезпечення інноваційної діяльності має

також надавати відповідним структурним підрозділам інформацію про хід реалізації планів науково-дослідних розробок, їх впровадження, ефективного використання на виробництві.

Як показує світовий досвід і перш за все досвід японських компаній, одних зі світових лідерів в інноваційній діяльності, ця складова відіграє одну з ключових ролей у виробництві конкурентоспроможних інноваційних продуктів [4, с. 22].

Ефективність управління процесами інноваційної діяльності безпосередньо залежить від відповідного кадрового забезпечення.

На жаль, в Україні нині спостерігається негативна тенденція в цій сфері.

Так, невиправдане зниження фінансування науково-дослідних розробок, погана мотивація праці наукових та інженерно-конструкторських кадрів призвели до відтоку молодих обдарованих людей з цієї галузі в інші. Як наслідок, старіння вікового складу людей, пов'язаних з інноваційною діяльністю, вимирання наукових шкіл, від'їзд талановитих фахівців за кордон.

Багато зарубіжних компаній, які є високотехнологічними компаніями, світовими лідерами з інноваційної діяльності, у своєму складі мають талановитих співробітників родом з України, які очолюють цілі напрями щодо розробки інноваційних продуктів.

Іншою проблемою кадрового забезпечення інноваційної діяльності є низький кваліфікаційний рівень працівників, що відповідають за впровадження інноваційних технологій в процес виробництва і сам процес виробництва інноваційних продуктів.

У зв'язку з цим на підприємствах повинна функціонувати система управління людськими ресурсами, що включає стратегію розвитку персоналу, планування розвитку персоналу, оцінку і мотивацію праці.

Управління людськими ресурсами розвитку інноваційної діяльності має базуватися на таких принципах:

– кожен менеджер на всіх рівнях управління повинен нести відповідальність за управління персоналом, відповідального за інноваційну діяльність;

– персонал розглядається як цінний актив інноваційної діяльності підприємства;

– взаємозв'язок зі стратегією і поставленими цілями інноваційного розвитку підприємства.

Одним з ключових моментів цієї системи є розвиток персоналу. У це поняття входять не тільки навчання і підвищення кваліфікації, але й індивідуальне планування кар'єри, розвиток професійної майстерності, оцінка результатів діяльності.

Система інноваційного менеджменту підприємства повинна мати ефективний механізм

визначення перспективних, що мають хороший потенціал, працівників, за якими буде вибудована система управління кар'єрою.

У розвитку кар'єри особливе місце посідає навчання. Управління системою навчання, на наш погляд, повинно починатися з визначення потреб розвитку персоналу організації, стратегії її інноваційного розвитку.

Важливим джерелом інформації про потреби в професійному навчанні є індивідуальні плани розвитку кар'єри співробітників, а також заявки та побажання самих співробітників, які спрямовуються безпосередньо до відділу управління персоналом.

Висновки з проведеного дослідження. Інноваційний менеджмент є складовою частиною (тієї чи іншої масштабності та значущості)

загальної системи менеджменту на підприємстві і повинен бути органічно в неї інтегрований.

В ході дослідження нами з'ясовано, що розвиток інноваційного менеджменту в Україні має низку проблем, таких як недостатня державна підтримка, значний рівень корупції, зношеність основних фондів, неналежний фаховий рівень кадрового потенціалу.

Для вирішення цих проблем, на нашу думку, необхідно розробити відповідні державні програми, метою яких має бути підтримка, а також стимулювання підприємств, які займаються науковими інноваційними розробками; приділити належну увагу підготовці фахівців відповідного рівня; налагодити систему інноваційного менеджменту на рівні підприємств, використовуючи досягнення провідних іноземних компаній.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: [навч. посіб. для студ. вузів] / [В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов]. – К.: ЦУП, 2012. – 448 с.
3. Какауридзе Н. Влияние инновационного менеджмента на конкурентоспособность фирмы в эпоху экономики знаний / Н. Какауридзе // *Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво*. – 2015. – № 6. – С. 14–17.
4. Маннапов А.Р. Специфика современного инновационного менеджмента / А.Р. Маннапов // *Инновационная деятельность*. – 2014. – № 12(363). – С. 18–27.
5. Петухова О.М. Управління інноваційною діяльністю підприємств: стан, тенденції, теоретико-методологічне забезпечення / О.М. Петухова // *Формування ринкових відносин в Україні*. – 2015. – № 2. – С. 42–45.
6. Інноваційний менеджмент: [підручник] / [А.В. Череп, Т.В. Пуліна, О.Г. Череп]. – К.: Кондор, 2015. – 452 с.
7. Шкрєдь В.Ю. Визначення середовища впровадження інноваційного менеджменту у системі управління підприємством / В.Ю. Шкрєдь // *Сучасна стратегія підприємницької діяльності в контексті проблем інтеграції та інформатизації: зб. матеріалів 17-ї Всеукр. наук.-практ. конф., 19 берез.* / *Європейський ун-т, Уманська філія*. – Умань; Вінниця, 2015. – С. 209–214.

Skomorokhova S.Yu., Tuma S.V.

INNOVATIVE MANAGEMENT AND FACTORS OF ITS SUCCESSFUL IMPLEMENTATION ON ENTERPRISES OF UKRAINE

The article deals with the concept of the meaning and objectives of innovation management. Features of innovation activity and innovative management at Ukrainian enterprises are considered. The main problems with the implementation of innovative management at Ukrainian enterprises are outlined, and measures are presented that may change the situation in a more positive direction.

The study of the chosen topic is based on the main theoretical and methodological provisions of modern economic theory contained in the works of leading domestic and foreign scholars-practitioners who are involved in the issues of implementation of innovative management in the conditions of modern enterprises.

Attention is paid to revealing the essence of innovative management, determination of factors of successful implementation of innovative management at Ukrainian enterprises.

In the article, the unjustified reduction in funding for research and development, poor motivation of the work of scientific and engineering personnel, led to the outflow of young gifted people from this area to others. As a result, aging of the age structure of people associated with innovation activities, the extinction of scientific schools, and the departure of talented professionals abroad.

The considered problems of staffing of innovation activity are the low qualification level of employees responsible for introducing innovative technologies into the production process and the process of production of innovative products itself.

The system is staff development. This concept includes not only training and advanced training, but also individual career planning, the development of professional skills, assessment of performance.

The system of innovative management of an enterprise should have an effective mechanism for identifying promising, with a good potential of employees, for which a career management system will be built.

It is emphasized that innovative management is an integral part of this or that scale or significance of the general management system at the enterprise and should be integrated into it organically.

The study found that the development of innovation management in Ukraine has a number of problems, namely: insufficient state support, significant level of corruption, depreciation of fixed assets, and inadequate professional level of human resources.

In order to solve these problems, in our opinion, it is necessary to develop appropriate state programs aimed at supporting and encouraging enterprises engaged in scientific and innovative development, to pay due attention to the training of specialists of the appropriate level, to establish an innovation management system at the enterprise level, using the achievements of leading foreign companies.

Key words: innovation activity, innovation management, innovation process, management system, innovation development.

Цьвок Д.Р.

аспірант

Національного університету «Львівська політехніка»

Яворська Н.П.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри підприємництва

та екологічної експертизи товарів

Національного університету «Львівська політехніка»

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

У статті узагальнено підходи різних вчених до визначення джерел формування конкурентних переваг. Визначено базис загальної конкурентної переваги підприємства – внутрішні конкурентні переваги, які відображають потенціал досягнення підприємством своїх конкурентних позицій. Конкретизовано, що процес формування конкурентних переваг підприємства починається з ідеї її створення шляхом визначення відповідного джерела під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, між якими існує тісний взаємозв'язок. Установлено, що перелік джерел створення конкурентної переваги достатньо великий та різноманітний, проте важливим фактором забезпечення конкурентної переваги підприємства на внутрішньому та зовнішньому ринках є співвідношення ціни й якості. Доведено, що успішне формування конкурентних переваг повинне базуватися на якісному, кількісному та вартісному підходах за рахунок розвитку якісних і кількісних характеристик процесу або продукції.

Ключові слова: конкурентна перевага, джерела формування, зовнішні фактори забезпечення конкурентної переваги, внутрішні фактори забезпечення конкурентної переваги, ціна, якість, якісний підхід, кількісний підхід, вартісний підхід.

В статье обобщены подходы разных ученых к определению источников формирования конкурентных преимуществ. Определен базис общего конкурентного преимущества предприятия – внутренние конкурентные преимущества, которые отображают потенциал достижения предприятием своих конкурентных позиций. Конкретизировано, что процесс формирования конкурентных преимуществ предприятия начинается с идеи ее создания путем определения соответствующего источника под воздействием внутренних и внешних факторов, между которыми существует тесная взаимосвязь. Установлено, что перечень источников создания конкурентного преимущества достаточно большой и разнообразный, однако важным фактором обеспечения конкурентного преимущества предприятия на внутреннем и внешнем рынках является соотношение цены и качества. Доказано, что успешное формирование конкурентных преимуществ должно базироваться на качественном, количественном и стоимостном подходах за счет развития качественных и количественных характеристик процесса или продукции.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, источники формирования, внешние факторы обеспечения конкурентного преимущества, внутренние факторы обеспечения конкурентного преимущества, цена, качество, качественный подход, количественный подход, стоимостный подход.

Постановка проблеми. Сьогодні у зв'язку з інтеграцією економіки України в європейський економічний простір та глобалізацією світової економіки суттєво змінюються умови функціонування підприємств України. Нагальною проблемою залишається низька конкурентоспроможність української продукції та вітчизняних підприємств у цілому, з огляду на те, що проблеми функціонування та розвитку вітчизняних підприємств загострилися внаслідок насичення ринків і посилення інтенсивності конкуренції на них. Усе це зумовлює необхідність пошуку шляхів формування конкурентних переваг підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Технології формування конкурентних переваг на

різних рівнях економічної системи досліджено в працях багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців: М. Портера, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, Р. Байя, Г. Азоева, В. Василенка, В. Маркової, А. Вовчака, І. Должанського, Л. Лісовської, Л. Іванця, О. Янкового, А. Юданова, Р. Фатхутдінова, М. Чорної та ін. Проблеми формування конкурентних переваг за допомогою різних концепцій досліджували вчені та економісти різних держав, а саме: Я. Криворучко, Р. Коуз, Ф. Вебстер, М. Смирнова, Е. Сисоева, Б. Воловиков, Г. Самошилова, Э. Чачашвили та ін. Науковці систематизують наявні теорії та підходи за різними критеріями, визначають їх концептуальні положення, пропонують авторські підходи

з урахуванням напрацьованого досвіду, а також змін чинників зовнішнього середовища, стану та темпів розвитку ринку тощо. Незважаючи на велику кількість досліджень із даної тематики, недостатньо розглянутим залишається питання управління конкурентними перевагами підприємств. Разом із тим, найважливішою проблемою для вітчизняних підприємств є проблема їх виживання і забезпечення подальшого розвитку. В основі ефективного вирішення цієї проблеми лежить формування конкурентних переваг підприємства.

Метою дослідження є вивчення сутності підходів до джерел формування конкурентних переваг, аналіз взаємозв'язків між концепціями конкурентних переваг та підходами до джерел їх формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Набуття й утримання конкурентних переваг підприємствами залежить передусім від їх джерел.

Ф. Котлер вважає джерелом конкурентних переваг підприємства його відмінні особливості [2, с. 70]. М. Портер наголошує на тому, що джерело конкурентної переваги підприємства полягає у способі, яким її види діяльності виконуються і посилюють один одного. Для того щоб забезпечити їх удале співіснування, потрібна чітка стратегія. Стратегічний вибір видів діяльності слугує фундаментом не тільки конкурентної переваги, а й стійкості цієї переваги. До основних джерел стійкої конкурентної переваги М. Портер відносить: унікальну конкурентну позицію підприємства; ретельно підбрану систему видів діяльності; ставлення до конкурентів (компроміси, співробітництво тощо); визначення ключових факторів успіху [3, с. 94].

На думку Є. Бройдо, конкурентна перевага формується завдяки будь-якій суттєвій відмінності, чи то власні активи, доступ до розподілу та постачання або на основі кваліфікації персоналу, його знань, компетентності та майстерності, які дають змогу одному підприємству краще забезпечувати потреби споживача, ніж інші [4, с. 8]. Будь-який фактор, який робить свій внесок в існування чи розширення цих відмінностей, може служити джерелом конкурентної переваги.

Л. Шеховцова зазначає, що джерелами конкурентних переваг слід уважати [5, с. 13]: фактори виробництва (природні ресурси, сприятливі умови для виробництва товарів, кваліфіковану робочу силу); ефективно інвестування в освіту, технології, ліцензії; створення нових видів продукції, виробничих процесів та інших інновацій; використання створеного багатства для забезпечення економічного зростання.

Як джерела досягнення конкурентних переваг Л. Лігоненко виділяє: суттєве зниження

собівартості продукції за рахунок зниження цін закупівлі матеріальних, трудових та фінансових ресурсів; збільшення обсягів діяльності, укрупнення підприємств, що дає змогу мінімізувати управлінські та умовно-постійні витрати; розгортання діяльності в сегментах із кращими умовами, наприклад із найкращим податковим кліматом [6, с. 15].

Ж.-Ж. Ламбен визначає три групи факторів формування конкурентних переваг підприємства [1, с. 369–371]: якість продукції (відмінні якості товару, які мають підвищену цінність для споживача); витрати виробництва (переваги підприємства в питаннях контролю над рівнем цін і витрат, адміністрування й управління товаром) та ключові компетенції (особливі навички або технології, які створюють унікальну цінність для споживача).

Як уважає А. Кей, джерелами виникнення відмінних можливостей підприємства можуть бути такі фактори [7, с. 98]: структура – унікальна мережа внутрішніх і зовнішніх зв'язків організації, яка забезпечує їй високоефективну діяльність, тобто наявність таких унікальних відносин із постачальниками, дистриб'юторами і клієнтами, яких немає у конкурентів; репутація, в основі якої лежить кілька джерел, включаючи якість продукту, його характеристики, дизайн, обслуговування тощо; інновації – здатність підприємства випереджати суперників і утримувати лідерство залежить від його досягнень у сфері наукових досліджень, проектування, нових розробок і маркетингової політики; стратегічні активи – природна монополія, патенти і авторські права, що обмежують конкуренцію, також сприяють придбанню конкурентної переваги.

В. Василенко та Т. Ткаченко відзначають, що до найбільш типових джерел створення конкурентних переваг можна віднести: нові технології; зміни структури і вартості окремих елементів у технологічному ланцюжку виробництва і реалізації товару; нові запити споживачів; поява нового сегмента ринку; зміни правил гри на ринку [8, с. 347–350]. Особливим джерелом вчені виділяють інформацію про власний бізнес, а також професійні навички, що дають можливість отримати й обробити таку інформацію таким чином, що результатом стає конкретна конкурентна перевага.

Т. Харчук серед факторів створення конкурентних переваг виділяє такі [9, с. 70]: відмінна якість, що являє собою підвищену цінність для покупців або за рахунок зменшення їх затрат, або за рахунок підвищення ефективності продукції для задоволення потреб споживачів; ключові компетенції – особливий навик чи технологія, що створюють унікальну цінність

для споживачів; поява нових технологій; нові запити покупців чи ті запити, що змінилися; поява нового сегмента галузі за рахунок освоєння нової продукції; зміна вартості чи видів компонентів виробництва; зміна державного регулювання в таких напрямках, як стандарти, охорона навколишнього середовища; швидкість створення та реалізації інновацій; здатність відмовитися від наявної конкурентної переваги на користь формування нової, більш ефективної; вдосконалення власного виробництва; ефективне використання всіх видів ресурсів та їх оптимальне структурне співвідношення.

Узагальнюючи підходи різних учених до визначення джерел формування конкурентних переваг, встановлено, що джерелами формування конкурентних переваг підприємства можуть бути: кваліфікована робоча сила, сприятливі умови виробництва, створення нових видів продукції чи інших інновацій, суттєве зниження собівартості продукції, її висока якість, унікальність та оптимальний асортимент, що відповідає потребам споживачів, регулювання цін підприємством, високий рівень соціальної відповідальності.

Слід також зазначити, що в науковій літературі виділяють три концепції, що визначають головні джерела формування конкурентної переваги підприємства в сучасних умовах функціонування: інституційну, ринкову та ресурсну [10–16]. Інституційна концепція будується на тому, що джерелом конкурентної переваги є інтеграція підприємства в навколишнє бізнес-середовище, його інформаційне поле і систему галузевих і ринкових зв'язків. У межах ринкової концепції успішність підприємства в конкуренції залежить від специфіки галузі, виду і масштабу конкурентної боротьби, а також від поведінки самого підприємства на ринку. Ресурсна концепція базується на точці зору, що джерелами конкурентної переваги підприємства є виняткове поєднання її ресурсів, як матеріальних, так і нематеріальних, а також управління ними.

Серед науковців також сформувалися підходи, в яких пропонується об'єднати ринковий, ресурсний та інституційний підходи для формування конкурентних переваг підприємства. Так, Є. Смирнов, обґрунтовуючи власний підхід із позицій стратегічного бачення та операційної ефективності, дотримувався саме такої позиції [15, с. 3]. Отже, доцільно зазначити, що для формування конкурентних переваг недостатньо тільки внутрішніх або зовнішніх джерел, їх необхідно розглядати комплексно, тому що без розвитку ключових компетенцій підприємства неможливо максимально задовольнити потреби споживачів.

Можливості забезпечення конкурентних переваг залежать від низки факторів: відмінної якості, що являє собою підвищену цінність для покупців або за рахунок зменшення їх затрат, або за рахунок підвищення ефективності продукції для задоволення потреб споживачів; ключових компетенцій; швидкості створення та реалізації інновацій; здатності відмовитися від наявної конкурентної переваги на користь формування нової, більш ефективної; вдосконалення власного виробництва; ефективного використання всіх видів ресурсів та їх оптимального структурного співвідношення [17, с. 69–70].

Таким чином, спостерігаємо, що достатньо розповсюдженим серед науковців є підхід, за якого і фактор (чинник, умова), і джерело сприймають як основу створення конкурентної переваги, тобто джерело конкурентної переваги є результатом впливу низки факторів. Уважаємо такий підхід досить суперечливим та дискусійним, адже фактор – це причина, рушійна сила будь-якого процесу, що визначає його характер або окремі риси, а джерело – це початок походження будь-чого. Тобто результатом впливу факторів є безпосередньо конкурентна перевага, а її джерело – це вихідна ідея, задум, реалізація якої за умови використання певних внутрішніх та зовнішніх факторів впливу забезпечує підприємству перевагу над конкурентами та стійкі конкурентні позиції.

Фактори зумовлюють сильні або слабкі сторони підприємства під час порівняння їх із відповідними факторами інших підприємств для виявлення конкурентних переваг. Джерело конкурентної переваги – це основа для встановлення кількісного та вартісного значення величини переваги. Так, найкраща технологія виробництва продукції – фактор, а зниження витрат виробництва, скорочення тривалості виробничого циклу, збільшення продуктивності праці – джерела переваги, які з'являються внаслідок використання технології. Досягнутий підприємством результат, як правило, – це синергія. При цьому важливим моментом є міра впливу кожного фактора у кількісному чи вартісному вимірі на підсумковий результат.

Так, Р. Фатхутдінов стверджує, що механізм формування нових конкурентних переваг базується на ефективній взаємодії умов функціонування підприємства й факторів, що формують його ресурсний потенціал (інтелектуальний капітал підприємства, досвід і знання, унікальні навички, конкурентні можливості, ринкові досягнення тощо) [18, с. 316].

Залежно від різних факторів Ж.-Ж. Ламбен згрупував конкурентні переваги підприємства у дві категорії, які можуть бути внутрішніми і зовнішніми [1, с. 368–372].

Конкурентна перевага є внутрішньою, якщо вона базується на перевазі підприємства щодо витрат виробництва, управління підприємством або продукцією, яке створює цінність для виробника, даючи змогу домогтися собівартості меншої, ніж у конкурента [1, с. 368–372]. До внутрішніх конкурентних переваг належать: виробничі; технологічні; кваліфікаційні; організаційні; управлінські; інноваційні; спадкові; економічні та географічні.

Аналіз показує, що базисом загальної конкурентної переваги підприємства є внутрішні конкурентні переваги, які відображають потенціал досягнення підприємством своїх конкурентних позицій. Зовнішні конкурентні переваги, з одного боку, орієнтують підприємство на розвиток та використання тих чи інших внутрішніх переваг, а з іншого – забезпечують йому стійкі конкурентні позиції, оскільки орієнтують на цілеспрямоване задоволення потреб конкретної групи споживачів. Швидко вплинути на зовнішні фактори підприємство не в змозі, але внутрішні фактори є майже цілком контрольованими керівництвом підприємства, тобто менеджмент має всі необхідні умови для контролю цих факторів.

Таким чином, процес формування конкурентних переваг підприємства починається з ідеї її створення шляхом визначення відповідного джерела під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, тобто між факторами, джерелами та самими конкурентними перевагами існує тісний взаємозв'язок (рис. 1).

Обравши джерело конкурентної переваги, необхідно проаналізувати внутрішні та зовнішні фактори для можливості використання їх впливу на створення переваги підприємства на конкурентному ринку. Такі зовнішні фактори, як загальноекономічний стан ринків, на яких діє підприємство, політика уряду у сфері обсягів інвестицій, кредитних, податкових і митних ставок, рівень інтеграції процесу виробництва і реаліза-

ції в компанії, рівень розвитку інфраструктури ринку та інші можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на процес формування конкурентних переваг з урахуванням джерела, яке обрано за основу цього процесу.

Теоретичне уточнення взаємозв'язку основних понять, які пов'язані з формуванням конкурентних переваг підприємства, має практичну значущість, оскільки дасть змогу керівництву підприємства вже на початковому етапі створення конкурентних переваг визначити, що брати за основу конкурентної переваги і який результат має бути досягнутий.

Слід зазначити, що можливості забезпечення конкурентних переваг залежать від низки факторів. Одним із вирішальних факторів успіху підприємства та важливою конкурентною перевагою є ціна – якість. Співвідношення ціни й якості – системна характеристика конкурентоспроможності підприємства загалом. Якість продукції визначається мірою товарів (робіт чи послуг) відповідати вимогам стандартів та задовольняти потреби споживачів відповідно до призначення продукції. Сьогодні в умовах мінливої економічної та політичної ситуації в Україні перспектива виходу українських підприємств на європейський та інші міжнародні ринки виробництва високоякісних продуктів є дуже актуальною.

Для отримання конкурентних переваг підприємства спочатку потрібно визначитися з підходами, які будуть застосовуватися для цього. Аналіз таких підходів достатньо вичерпно проведено у статті Дж. Дея та Б. Венслі [19, с. 66–67], де виділено два основних підходи до отримання конкурентних переваг: підхід, акцентований на споживачах, та підхід, акцентований на конкурентах.

Підхід, акцентований на споживачах, передбачає, що підприємство отримує конкурентні переваги, коли її товари краще, ніж товари конкурентів, задовольняють потреби споживачів. У силу останнього вважається, що цей під-



Рис. 1. Теоретичне уточнення взаємозв'язку факторів та джерел формування конкурентної переваги підприємства

хід є більш задовільним із погляду концепції маркетингу. Застосування цього підходу передбачає концентрацію фірми на потребах споживачів, застосування методів, які посилюють об'єктивне та суб'єктивне задоволення споживачів товарами фірми [20, с. 45].

На протипагу попередньому підхід, орієнтований на конкурентів, заснований на стратегії й тактиці протидії конкурентам. У межах цього підходу можуть використовуватися два способи досягнення конкурентних переваг: лідерство за витратами та сукупність дій із погіршення якості конкурентного середовища [21, с. 3].

Основна відмінність більшості вітчизняних підприємств, а особливо промислових, від їх закордонних конкурентів полягає у тому, що вони на порядок чи у кілька разів менш ефективні й капіталомісткі. Відповідно, для формування власних конкурентних переваг необхідно або вкладати в розвиток стільки ж ресурсів, скільки вкладають закордонні конкуренти, що дуже проблематично, або концентрувати свої ресурси тільки на найбільш перспективних напрямках діяльності [22, с. 116].

Стрімке підвищення рівня конкуренції на внутрішньому і зовнішніх ринках призводить до того, що в найближчій перспективі конкурентоспроможними будуть ті підприємства, які матимуть конкурентні переваги в усіх сферах, а саме: у зниженні витрат, поліпшенні якості та розширенні асортименту продукції, забезпеченні гнучкості виробництва, підвищенні рентабельності, впровадженні інновацій, розвитку знань тощо.

Конкурентна перевага підприємства залежить від конкурентної переваги продукції (робіт чи послуг), а саме якою мірою продукція підприємства задовольняє вимоги споживача. Конкурентна перевага продукції, своєю чергою, визначається шляхом зіставлення якості, яка відповідає певним вимогам, із ціною на дану продукцію тощо (рис. 2).

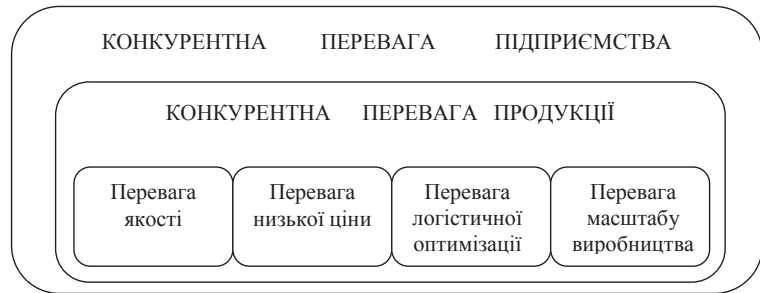


Рис. 2. Залежність конкурентної переваги підприємства від конкурентної переваги продукції

Успішне функціонування підприємства залежить від того, наскільки швидко підприємство зможе сконцентрувати свої зусилля для виготовлення продукції високої якості із забезпеченням найменших витрат, найбільшої кількості, з ефективним використанням ресурсів та встановленням вдалої ціни для споживача. Передусім підприємству потрібно співставити вимоги ринку виробників із вимогами ринку споживачів. Виходячи із цього, за рахунок стимулювання всіх виробничих підрозділів та їх працівників у напрямі підвищення якості продукції, а також поєднання потрібних вимог ринку щодо якісних характеристик, показників якості, ціни та часу формуються конкурентні переваги підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Успішне формування конкурентних переваг повинне базуватися на якісному, кількісному та вартісному підходах за рахунок розвитку якісних і кількісних характеристик процесу або продукції. Такий підхід до досягнення конкурентних переваг відрізняється від наявних тим, що зменшення собівартості продукції відбувається як за рахунок використання дешевших ресурсів, так і за рахунок упровадження більш продуктивних технологій. Переваги в якості досягаються за рахунок упровадження нових продуктів з унікальними або суттєво вдосконаленими властивостями. Переваги в обслуговуванні споживача досягаються за рахунок використання інформаційних технологій та організаційних інновацій.

Список використаних джерел:

1. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Питер, 2007. – 800 с.
2. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер; пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. – СПб.: Питер, 2005. – 464 с.
3. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 608 с.
4. Бройдо Е.А. Формирование конкурентных преимуществ компании путем развития инновационных возможностей: автореф. дис. ... канд. наук: спец. 08.00.05 / Е.А. Бройдо [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dissercat.kompanii-putem-razvitiya-innovatsionnykh-vozmozhno>.
5. Шеховцева Л.С. Конкурентоспособность региона: факторы и метод создания / Л.С. Шеховцева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4(24). – С. 11–16.

6. Лігоненко Л.О. Підприємство в умовах глобалізації: усвідомлення нових реалій / Л.О. Лігоненко // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва в Україні: матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф.; відп. ред. А.А. Мазаракі. – К.: КНТЕУ, 2005. – 310 с.
7. Кэмпбелл Д. Стратегический менеджмент: [учебник] // Д. Кэмпбелл, Дж. Стоунхаус, Б. Хьюстон; пер. с англ. Н.И. Алмазовой. – М.: Проспект, 2003. – 336 с.
8. Василенко В.О. Стратегічне управління підприємством: [навч. посіб.] / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко; вид. 2-е, виправл. і доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 400 с.
9. Харчук Т.В. Підходи до визначення конкурентних переваг підприємства / Т.В. Харчук // Экономика и управление. – 2011. – № 6. – С. 68–71.
10. Ткачова С.С. Сучасна концепція стійких конкурентних переваг підприємства: інтеграція та збалансування наукових підходів / С.С. Ткачова // Ученые записки Таврического национального университета имени В.И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». – 2012. – Т. 25(64). – № 2. – С. 160–168.
11. Сысоева Е.А. Конкурентные преимущества предприятия: эволюция и источники формирования / Е.А. Сысоева // Вопросы экономики и права. – 2011. – № 5. – С. 47–51.
12. Чачашвили Э.С. Эволюция стратегического маркетинга / Э.С. Чачашвили // Научные ведомости БелГУ. История. Политология. Экономика. Информатика. – 2009. – Вып. 11/1. – № 9. – С. 76–81.
13. Селезньова Г.О. Формування конкурентних переваг підприємства в сучасних умовах господарювання / Г.О. Селезньова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/issue-10-2016>.
14. Лісовська Л.С. Сучасна парадигма конкурентоспроможності підприємства / Л.С. Лісовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Ekonomika/2009_640/20.pdf.
15. Смирнов Є.М. Обґрунтування підходу до формування стійких конкурентних переваг підприємства / Є.М. Смирнов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc.../64.pdf.
16. Ягафарова Е.Ф. Устойчивость конкурентного преимущества фирмы с точки зрения ресурсной концепции / Е.Ф. Ягафарова // Известия ПГПУ. – 2008. – № 6(10). – С. 30–35.
17. Харчук Т.В. Підходи до визначення конкурентних переваг підприємства / Т.В. Харчук // Экономика и управление. – 2011. – № 6. – С. 68–71.
18. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: [учебник] / Р.А. Фатхутдинов; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Маркет ДС, 2008. – 426 с.
19. Wensley R. Assessing Advantage: A Framework for Diagnosing Competitive Superiority // Journal of Marketing. 1988. – April. Vol. 52. – P. 65–72.
20. Зозульов О. Місце маркетингу у посиленні конкурентних позицій підприємства / О. Зозульов // Маркетинг і реклама. – 2002. – № 9. – С.44–47.
21. Аранчій В.І. Теоретичні аспекти формування конкурентних стратегій аграрних підприємств / В.І. Аранчій, С.П. Зоря, А.О. Лантух [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/5.3/3.pdf>.
22. Грозный И.С. Конкурентные преимущества предприятия: стратегия достижения в инновационном аспекте: [монография] / И.С. Грозный. – Донецк: Схід, 2008. – 328 с.

FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE ENTERPRISE

Research of scientific sources allowed defining that as are not unanimity in understanding of essence of competitive edges of enterprise and their classification, so exist and different approaches in relation to determination of sources of their forming. The approaches of different scholars to the determination of sources of competitive advantage formation are generalized.

The basis of the general competitive advantage of the enterprise is determined – internal competitive advantages, which reflect the potential of the enterprise to achieve its competitive positions. It is specified, that the process of forming of competitive advantages of enterprise is begun with the idea of its creation by determination of the proper source under act of internal and external factors which close intercommunication is between.

The conducted research certifies that the list of sources of creation of competitive edge is large enough and various, but the crucial factors of the company's success and the important competitive advantage is the price and quality ratio – the systemic characteristic of the competitiveness of the enterprise, that it is the improvement of the level of product quality of the enterprise that is very important factor in ensuring the competitive advantages in the domestic and foreign markets.

It has been proved that the successful formation of competitive advantages should be based on high-quality, quantitative and cost approaches due to development of high-quality and quantitative descriptions of process or products which provides for. Such an approach to achieving competitive advantages differs from the existing ones by the fact that diminishing of unit cost takes place both due to the use of more cheap resources and due to introduction of more productive technologies. Advantages in quality are arrived at due to introduction of new products with unique or substantially improved properties. Advantages in maintenance of user are arrived at due to the use of information technologies and organizational innovations.

Key words: competitive edge, forming sources, external factors of providing of competitive edge, internal factors of providing of competitive edge, price, quality, high-quality approach, quantitative approach, cost approach.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 631.1.016

Петренко Н.О.кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту

Уманського національного університету садівництва

ОЦІНКА КЛАСТЕРНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНОЇ СФЕРИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

У статті розглянуто методичні підходи до оцінки потенціалу кластеризації аграрної сфери. Запропоновано інноваційну форму визначення поняття «кластер». Підкреслено, що агросфера є однією з дуже важливих і соціально вагомих галузей, що забезпечує зайнятість людей в сільській місцевості. Проведено SWOT-аналіз формування агрокластеру Черкаської області. У ході проведення дослідження запропоновано створення аграрного кластеру на базі шести агропідприємств Христинівського, Уманського та Тальнівського районів. Проведено оцінку показників виробничо-ресурсного, кадрового, інвестиційного і фінансового потенціалів агрокластеру на регіональному рівні. Представлена у статті методика визначення потенціалу агрокластеру враховує найбільш вагомі показники цієї галузі і є досить простою під час збирання інформації та розрахунку всіх показників. У підсумку зазначено, що формування і розвиток агрокластеру в регіоні є неможливими без переходу на рівень дослідження конкретних підприємств і взаємодії усіх учасників агропромислового ланцюжка, оскільки ефективно функціонуючий кластер може реалізувати свій потенціал лише за умови співпраці всіх учасників кластерного утворення.

Ключові слова: оцінка, ефективність, кластер, потенціал, SWOT-аналіз, інновації, аграрна сфера, регіон.

В статье рассмотрены методические подходы к оценке потенциала кластеризации аграрной сферы. Предложена инновационная форма определения понятия «кластер». Подчеркнуто, что агросфера является одной из важных и социально значимых отраслей, которая обеспечивает занятость людей в сельской местности. Проведен SWOT-анализ формирования агрокластера Черкасской области. В ходе проведения исследования предложено создание аграрного кластера на базе шести агропредприятий Христиновского, Уманского и Тальновского районов. Проведена оценка показателей производственно-ресурсного, кадрового, инвестиционного и финансового потенциалов агрокластера на региональном уровне. Представленная в статье методика определения потенциала агрокластера учитывает наиболее значимые показатели этой отрасли и достаточно проста в сборе информации и расчете всех экономических и финансовых показателей. Резюмировано, что формирование и развитие агрокластера в регионе невозможны без перехода на уровень исследования конкретных предприятий и взаимодействия всех участников агропроизводственной цепочки, поскольку эффективно функционирующий кластер может реализовать свой потенциал только при условии сотрудничества всех участников кластерного образования.

Ключевые слова: оценка, эффективность, кластер, потенциал, SWOT-анализ, инновации, аграрная сфера, регион.

Постановка проблеми. За умов інтенсифікації трансформаційних перетворень регіональної економіки України, зокрема в аграрній сфері, дедалі більшого застосування набуває використання методики кластеризації. Це обумовлено необхідністю оновлення і підвищення ефективності інструментів регіональної політики за умов фінансової кризи і дефіциту бюджетних коштів для підтримки агропідприємств, підвищення їх конкурентоспроможності тощо.

Використання елементів оцінки кластерного підходу є одним з найбільш ефективних інструментів під час реалізації завдань модер-

нізації підприємств і забезпечення розвитку інноваційних секторів економіки. Тому нині зростає інтерес до проблеми формування кластерів та оцінки кластерного потенціалу аграрної сфери на регіональному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичні та практичні аспекти формування, функціонування та розвитку кластерів висвітлені в роботах Н. Антонової [5], Г. Бахматової [5], Л. Богатчик [7], М. Бушуєвої [6], М. Войнаренко [7], М. Енріх [9], Х. Кетельса [10], Дж. Лінгвіста [10], К. Маркіної [5], М. Портера [11], О. Солвела [10], В. Тарасенко [8]. Однак питання

методичних аспектів оцінки ефективності створення регіональних інноваційних кластерів для динамічного розвитку індустрії гостинності нині залишаються малодослідженими.

Незважаючи на значну кількість досліджень, присвячених різним аспектам функціонування кластерів у регіонах, нині існує проблема проведення досліджень щодо використання методів оцінки кількісного та якісного аналізу кластерів, зокрема оцінки кластерних ефектів.

Метою дослідження є аналіз та розробка методики оцінки кластерного потенціалу аграрної сфери на регіональному рівні для динамічного розвитку економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. За сучасних умов господарювання кластерна політика стає найважливішим інструментом, який дає змогу реалізовувати потенційні конкурентні переваги агрокомплексу регіону, який нині є досить складною системою, сукупністю підприємницьких структур, різних некомерційних організацій, установ та інших суб'єктів господарювання, об'єднаних різними формальними і неформальними зв'язками. Взаємодіючи один з одним, перераховані суб'єкти утворюють мережу довгострокових взаємин і взаємозалежностей. Слід зазначити, що кластери також відносяться до форм міжфірмової взаємодії, а інтерес до їх дослідження пов'язаний з тим, що в умовах наростання конкуренції організації самостійно або за підтримки органів влади інтегруються в групи, які розглядаються ними як інструмент прискореного підвищення конкурентоспроможності аграрного виробництва [5, с. 296].

Поняття «кластер» в аграрній сфері передбачає такий спосіб організації сільськогосподарського виробництва, який заснований на поєднанні кооперації, інтеграції та мережевої взаємодії юридично незалежних організацій, а саме агровиробників, переробних підприємств, постачальників засобів виробництва і предметів праці, фінансово-кредитних інститутів, об'єктів інфраструктури, науково-дослідних інститутів, вищих навчальних закладів тощо. Перераховані суб'єкти господарювання взаємодіють між собою в рамках одного операційного циклу або єдиного ланцюжка, взаємодоповнюючи один одного і сприяючи економічному зростанню регіону загалом і досягненню особистих інтересів [6].

Нині кластер є такою формою організації сільськогосподарського виробництва, яка максимально повно сприяє інноваційній діяльності. На наш погляд, саме агрокластер дасть змогу створити критичну масу, необхідну для конкурентного успіху в різних галузях агрокомплексу. Тому одне із завдань нашого дослідження полягає у виявленні потенціалу та оцінки кластериза-

ції аграрної сфери регіону. Для цього необхідно провести аналіз конкурентоздатності та надати оцінку конкурентоспроможності групі агропідприємств регіону, що випускають технологічно майже однорідну продукцію.

Кластеризація економіки регіону є важливим ресурсом підвищення її конкурентоспроможності, позитивно позначається на інвестиціях та інноваціях, сприяє підвищенню ефективності регіонального розвитку. Все це обумовлює необхідність розробки такої кластерної політики, яка б збільшувала вигоди регіону і національної економіки загалом. Необхідність проведення кластерної політики в регіонах України підкреслюється в таких основоположних документах, як, зокрема, «Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», «Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року», «Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року», «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [1; 2; 3; 4].

У зв'язку з тим, що штучне створення кластеру в регіоні є довгим і ресурсомістким процесом, важливим етапом кластерної політики стає ідентифікація тих видів діяльності в регіоні, на базі яких формування кластеру буде ефективним. У загальносвітовій практиці використовують кількісний і якісний підходи до виявлення кластерів з подальшим нанесенням їх на карту певної території. В основі першого лежить економічне моделювання, в основі другого – збір якісної інформації щодо потенційних кластерів. До кількісних методів виявлення кластерів відносять коефіцієнти локалізації; таблиці «витрати – випуск» (міжгалузеві баланси – МОБ); метод аналізу зрушень (Shift-Share метод); агломераційні індекси Еллісона-Глейзера (Ellison-Glaeser) і Марель-Седілотт (Maurel-Sedillot). До якісних методів належать експертні оцінки й опитування представників підприємницьких структур і регіональних органів влади. Крім того, окремо можна назвати метод, що поєднує обидва підходи, так званий метод М. Портера, або метод аналізу конкурентних переваг [9; 10; 11].

На нашу думку, методи виявлення кластерів в економіці регіону можна розділити на дві групи: засновані на аналізі офіційної державної статистики; засновані на аналізі непрямой інформації та експертних оцінках. Під час використання різних методів ідентифікації кластерів необхідно шукати або конструювати деякі змінні, які б відповідали ключовим ознакам кластеру. Аналіз зарубіжного досвіду показує, що для ідентифікації кластерів найчастіше використовуються такі методи, як визначення

груп взаємопов'язаних галузей за допомогою таблиць «витрати – випуск» і визначення основних кластерних груп. В рамках методу аналізу таблиць «витрати – випуск» деякою змінною для кластеру є група взаємопов'язаних галузей, під якою слід розуміти тісно взаємопов'язані види діяльності, зосереджені в регіоні. Ця методологія була реалізована для ідентифікації кластерів у Фінляндії, Норвегії, США. Метод визначення основних кластерних груп було реалізовано в США, Канаді, Швеції, його ідея полягає в тому, що для всіх регіонів розраховується зайнятість в так званих кластерних групах, які є сукупністю єдиних видів діяльності і демонструють стійку тенденцію до спільної локалізації [9; 10; 11].

Для попередньої оцінки потенціалу кластеризації агрорегіону необхідно провести аналіз соціально-економічних показників регіону; визначити пріоритети регіональної політики в аграрній сфері; зробити статистичний аналіз інноваційної активності регіону; провести SWOT-аналіз агрорегіону та оцінити конкурентоспроможність організацій аграрної сфери.

На нашу думку, для обґрунтування передумов формування і розвитку кластеру можна використовувати такі показники, як питома вага вартості продукції і послуг кластеру в загальному обсязі виробленої в регіоні продукції; позитивна динаміка розвитку та економічної ефективності діяльності кластеру та його учасників (за обсягом продукції, прибутку, інвестицій); потенційна конкурентоспроможність продукції, що випускається кластером продукції.

Для виявлення та розвитку кластерів використовують різні методи кластерного аналізу суб'єктів регіональної економіки, які дають змогу будувати науково обґрунтовані класифікації, виявляти внутрішні взаємозв'язки між одиницями множини, що досліджується. Оцінка потенціалу кластеризації регіону є першим етапом, що дає змогу визначити в економіці території існування «точок зростання» – основ кластеризації регіону, оцінити ймовірність їх трансформації в конкурентоспроможні структури, виявити сильні і слабкі сторони, визначити рівень впливу регіональної влади [7, с. 172].

Під час реалізації кластерної політики слід визначити потенціал кластеризації, алгоритм оцінки якого включає два етапи (рис. 1).

Серйозною проблемою, з якою зіштовхуються регіони під час кластеризації економіки, є виявлення кластерів. На першому етапі слід провести кількісний аналіз конкурентної стабільності, тобто визначити ринкові позиції агрокомплексу регіону. Цей аналіз ґрунтується на статистичних даних, що відображають конкурентну стійкість комплексу та окремих галузей регіону. Сутність другого етапу полягає у проведенні якісного аналізу щодо наявності і складу ресурсної бази, що необхідна для забезпечення конкурентоспроможності агроорганізацій регіону і яка спрямована на визначення умов конкурентної стабільності.

Реально функціонуючий кластер в агрофері передбачає обов'язкову наявність приватної власності, конкуренції без монополії, принцип вільного ціноутворення, економічну самостійність і відповідальність суб'єктів господарювання. Головним фактором необхідності формування і розвитку кластеру є зростання якісних і кількісних економічних показників, підвищення конкурентоспроможності кожного учасника кластеру після його входження у створену структуру.

Кластерний підхід до інтеграції бізнесу слугує базисом для виникнення нових форм об'єднання знань, стимулює розвиток нових науково-технічних напрямів та їх комерційних додатків, тим самим об'єднуючи всі ресурси



Рис. 1. Алгоритм оцінки кластерного потенціалу агрорегіону

Джерело: побудовано автором

в єдине ціле для комплексного вирішення різних проблем аграрного регіону [8, с. 73]. Алгоритм виявлення кластерів передбачає реалізацію таких етапів: виявлення потенціалу кластеризації з точки зору економічних передумов; виявлення і аналіз просторових аспектів кластеризації економіки регіону в розрізі регіональних утворень, агломерацій та інтеграційних об'єднань регіональних утворень; оцінка параметрів внутрішньої і зовнішньої ефективності потенційних і реальних кластерних структур в економіці регіону [6].

Однією з важливих галузей АПК є аграрна сфера, яке забезпечує зайнятість людей в сільській місцевості. Від її стану залежить економічний розвиток усієї країни, оскільки Україна є аграрною країною. Але нині так і не створено сприятливих умов для ефективного розвитку агросфери. Застарілі технології, відсутність інвестицій через довгі терміни окупності проєктів, ризику сезонного коливання цін посилюють проблему економічної безпеки України.

Перспектива розвитку аграрної сфери в Україні, зокрема в Черкаській області, вбачається саме у створенні кластеру. Для реалізації цього проєкту слід структурно об'єднати наявні підприємницькі агропідприємства. Це повинна бути не одна велика компанія, а вибудована система на основі кооперації та створення сприятливих умов постачання, виробництва, переробки і збуту аграрної продукції.

На наш погляд, оптимальним буде створення аграрного кластеру на базі найбільших агропідприємств Христинівського, Уманського та Тальнівського районів (рис. 2), розташованих досить

близько один від одного, і в безпосередній близькості від ринків збуту. У кожному районі виділимо по дві базові організації, які є лідерами в агросфері, причому відстань між найбільш віддаленими агропідприємствами становить менше 100 км.

Проведений аналіз сильних і слабких сторін потенційного агрокластеру, можливостей і загроз, що виходять з навколишнього середовища, наведено в табл. 1.

Слід зазначити, що проведений аналіз потенціалу кластеризації дає змогу виявити пріоритетні види економічної діяльності, які готові до формування і розвитку кластерів, ефективна діяльність яких сприятиме підвищенню конкурентоспроможності регіону під час використання можливостей як зовнішнього, так і внутрішнього середовища. Сама ж методика оцінки ефективності формування і розвитку кластеру, його потенціалу ґрунтується на узагальнених умовах, котрі містять сукупність показників, що досить повно розкривають сутність обраних критеріїв. В основу розробленого методичного підходу покладено визначення потенціалу кластеризації як наявності конкурентних переваг агроорганізацій, що готові увійти до складу агрокластеру.

Таким чином, для виділення підприємств, здатних сформувати ядро кластеру, а також визначення ключової організації аграрного кластеру Черкаської області нами пропонується використовувати аналіз потенціалу кластеризації за розробленою методикою, що включає п'ять блоків (рис. 3).

Оцінка потенціалу кластеризації аграрної галузі проводилася на основі фінансово-аналітичних показників провідних аграрних підпри-

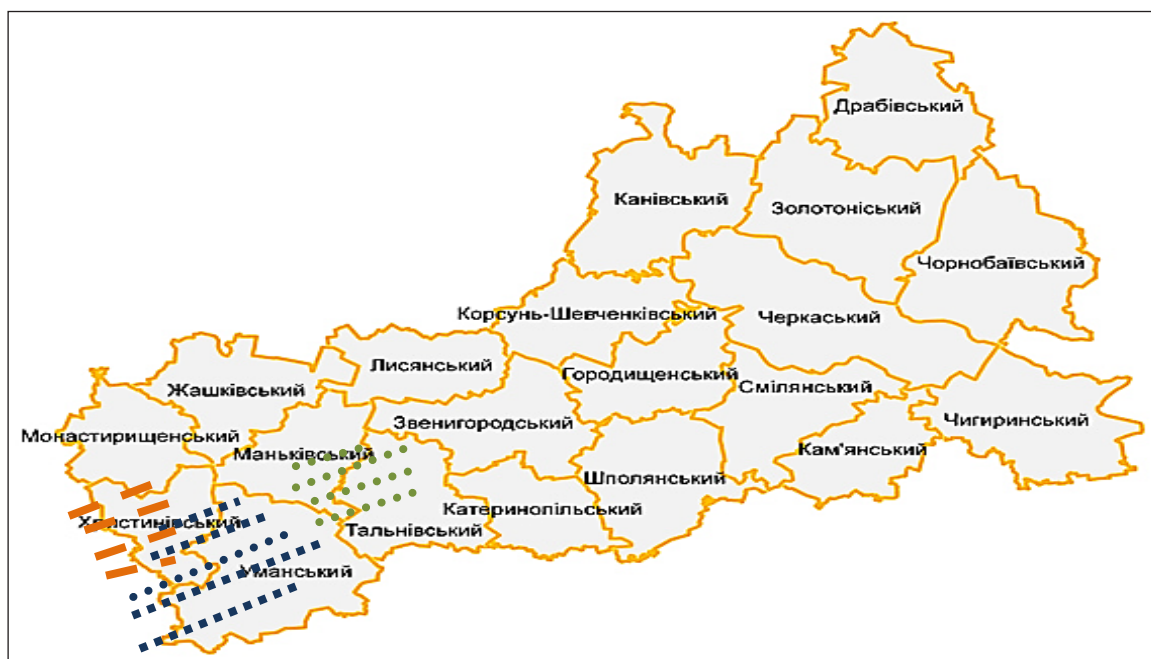


Рис. 2. Райони Черкаської області для створення аграрного кластеру

Джерело: побудовано автором

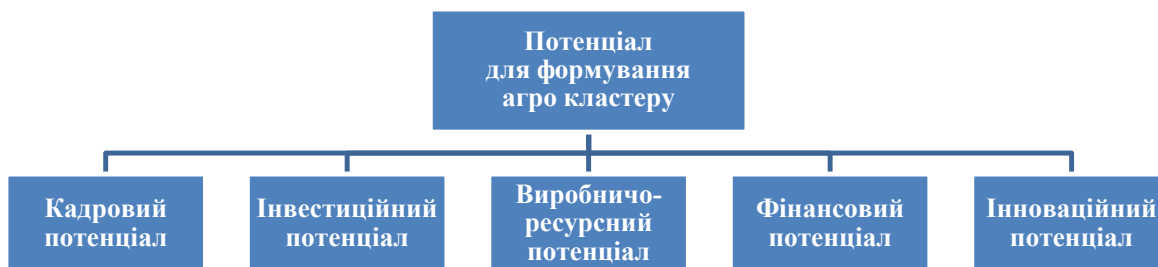


Рис. 3. Потенціал кластеризації

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

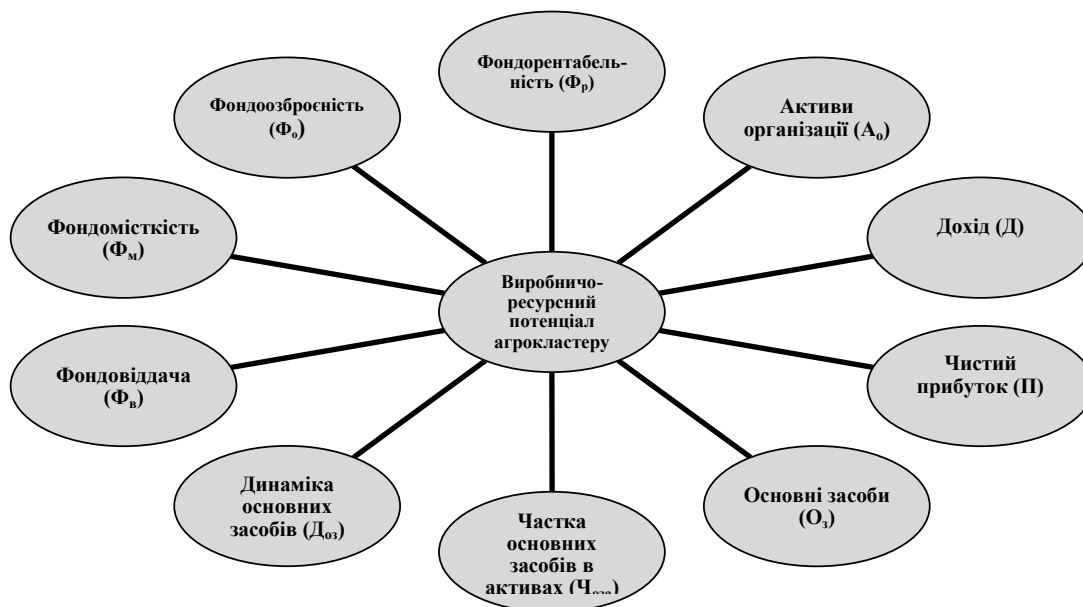


Рис. 4. Показники виробничо-ресурсного потенціалу агрокластеру

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Таблиця 1

SWOT-аналіз формування агрокластеру в Черкаській області

1. Сильні сторони	2. Слабкі сторони
1.1. Налагоджене виробництво і сталий попит на регіональному ринку. 1.2. Чітка взаємодія з постачальниками, покупцями тощо. 1.3. Висока якість продукції. 1.4. Використання інноваційних технологій у науково-інноваційній та освітній інфраструктурі регіону. 1.5. Конкурентоспроможні ціни. 1.6. Гарна репутація у покупців.	2.1. Нестача висококваліфікованих кадрів. 2.2. Недостатній технологічний рівень розвитку галузі та зношеність основних фондів. 2.3. Високі витрати через низьку ефективність використання ресурсної бази. 2.4. Відставання розвитку виробництва від потреб галузі. 2.5. Слабке технічне забезпечення. 2.6. Відсутність сформованої системи впровадження інновацій.
3. Можливості	4. Загрози
3.1. Розширення ринків збуту. 3.2. Підвищення якості продукції. 3.3. Підвищення рентабельності галузі. 3.4. Залучення інвесторів. 3.5. Впровадження і використання прогресивних агротехнологій. 3.6. Активна взаємодія із закордонними інвесторами. 3.7. Цільова підготовка кадрів для кластеру. 3.9. Межкластерна реалізація проектів.	4.1. Зростання цін на технічні ресурси. 4.2. Зростання конкуренції. 4.3. Низька платоспроможність споживачів продукції. 4.4. Недостатня державна підтримка. 4.5. Нестабільна економічна ситуація. 4.6. Висока ціна позикового капіталу. 4.7. Неефективне функціонування кластеру через відсутність досвіду роботи.

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

емств Христинівського, Уманського та Тальнівського районів. Інформаційною базою для апробації методики слугували форми звітності щодо фінансово-економічного стану шести агропромислових комплексів за 2015–2016 роки.

Перший блок, або виробничо-ресурсний потенціал, агрокластеру в АПК регіону доцільно оцінювати за показниками, що подано на рис. 4.

Результати розрахунків показників виробничо-ресурсного потенціалу подано в табл. 2.

Табл. 2 ілюструє, що найбільшим виробничо-ресурсним потенціалом володіє ТОВ «Новий Світ-Агро», яке нині не реалізується повною мірою, причиною такого становища є відносно недавнє введення інноваційних технологічних потужностей.



Рис. 5. Показники кадрового потенціалу агрокластеру

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Таблиця 2

Показники виробничо-ресурсного потенціалу агропромислових підприємств Черкаської області за 2015–2016 роки

Показник	ФГ «Дубина агро»		ТОВ «Агросервіс»		ТОВ «Агроспілка Інвест»		ТОВ «Родниківка»		ТОВ «Новий Світ-Агро»		Агрофірма «Орадівка»	
	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік
А _о , млн. грн.	478,4	455,8	482,5	545,9	182,5	252,0	236,9	224,2	2 824,1	3 014,1	358,3	480,3
Д, млн. грн.	82,9	92,7	284,0	341,8	105,0	120,7	103,0	138,7	243,2	294,1	261,6	295,8
ЧП, млн. грн.	0,5	0,12	5,5	71,7	18,5	39,1	-21,3	12,8	-22,1	3,6	4,1	4,1
О _з , млн. грн.	55,3	57,5	237,4	273,9	70,6	98,4	80,8	51,7	1 846,8	2 209,6	101,5	93,7
Ч _{оза} , млн. грн.	0,12	0,13	0,49	0,50	0,39	0,39	0,34	0,23	0,65	0,73	0,28	0,20
Д _{оз}	1,02	1,04	1,01	1,15	1,24	1,39	0,93	0,64	1,72	1,20	1,01	0,92
Ф _в	1,50	1,61	1,20	1,25	1,49	1,23	1,27	2,68	0,13	0,13	2,58	3,16
Ф _м	0,67	0,62	0,84	0,80	0,67	0,82	0,78	0,37	7,59	7,51	0,39	0,32
Ф _о	0,50	0,52	0,51	0,62	0,37	0,44	0,26	0,17	5,35	6,28	0,41	0,63
Ф _р	0,90	0,21	2,32	26,18	26,20	39,74	-26,36	24,76	-1,20	0,16	4,04	4,38

Джерело: розраховано автором на основі аналізу фінансово-економічної звітності досліджуваних підприємств

Таблиця 3

Показники кадрового потенціалу агропромислових підприємств Черкаської області за 2015–2016 роки

Показник	ФГ «Дубина агро»		ТОВ «Агросервіс»		ТОВ «Агроспілка Інвест»		ТОВ «Родниківка»		ТОВ «Новий Світ-Агро»		Агрофірма «Орадівка»	
	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік
Тр	111	110	465	441	189	225	309	304	345	352	248	149
ЧП _р	0,005	0,001	0,012	0,163	0,098	0,174	-0,069	0,042	-0,064	0,010	0,017	0,028
П _п	0,062	0,070	0,051	0,065	0,046	0,045	0,028	0,038	0,059	0,070	0,088	0,165
Т	1,339	1,187	1,637	1,290	1,800	1,864	3,000	2,192	1,419	1,197	0,948	0,504

Джерело: розраховано автором на основі аналізу фінансово-економічної звітності досліджуваних підприємств

Другий блок дає змогу оцінити кадровий потенціал сформованого агрокластеру, тобто персонал та ефективність його діяльності у досліджуваних підприємствах (рис. 5).

Результати розрахунку показників кадрового потенціалу кластеризації подано в табл. 3.

Відповідно до кадрового потенціалу за даними табл. 3 всі аналізовані агропідприємства мають схожі значення, за винятком ФГ «Дубина агро» і ТОВ «Новий Світ-Агро».

Інвестиційний потенціал аграрного кластеру, або третій блок, є оцінкою показників довгострокового вкладення капіталу в економіку АПК регіону (рис. 6).

Серед наведених показників слід відзначити коефіцієнт інвестиційної активності, який характеризує частку коштів підприємства, спрямованих на модифікацію і удосконалення системи власності, а також коефіцієнт забезпеченості довгострокових інвестицій.

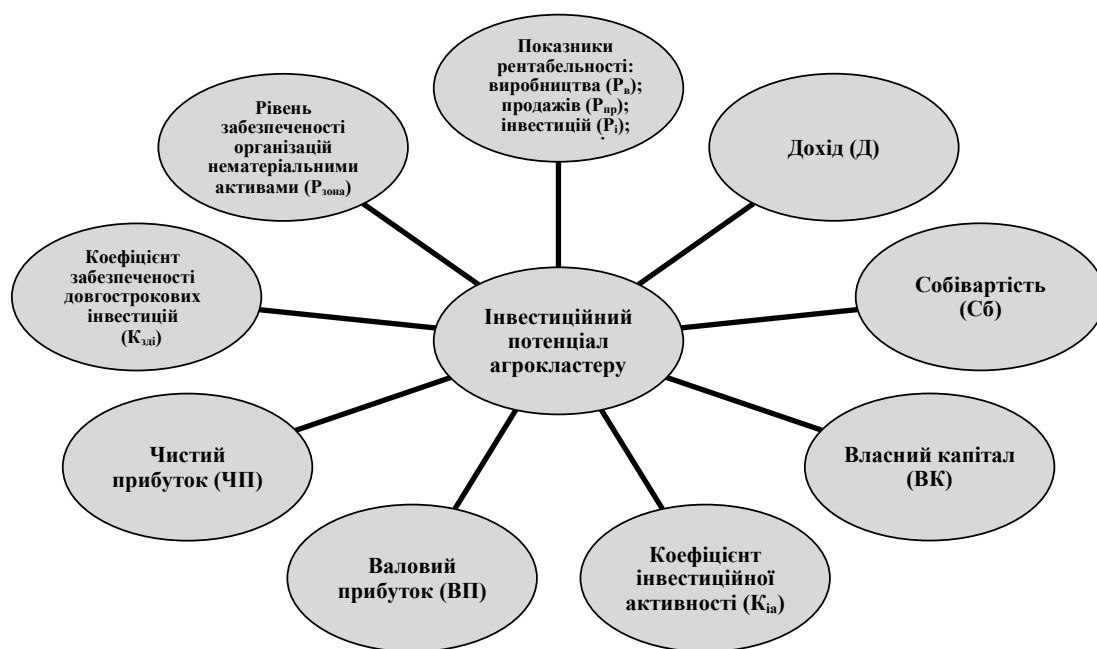


Рис. 6. Показники інвестиційного потенціалу агрокластеру

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Таблиця 4

Показники інвестиційного потенціалу агропромислових підприємств Черкаської області за 2015–2016 роки

Показник	ФГ «Дубина агро»		ТОВ «Агросервіс»		ТОВ «Агроспілка Інвест»		ТОВ «Родниківка»		ТОВ «Новий Світ-Агро»		Агрофірма «Орадівка»	
	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік
Д, млн. грн.	82,9	92,7	284	341,8	105	120,7	103	138,7	243,2	294,1	261,6	295,8
Сб, млн. грн.	80,0	86,2	296,2	314,5	106,7	100,9	141,3	122,0	284,4	361,5	249,8	276,1
ВК, млн. грн.	19,0	19,1	363,8	432	176,5	232,3	156,1	170	-61,8	201,7	8,7	12,7
ВП, млн. грн.	2,9	6,5	-12,2	27,3	-1,7	19,8	-38,3	16,7	-41,2	-67,4	11,8	19,7
ЧП, млн. грн.	0,5	0,12	5,5	71,7	18,5	39,1	-21,3	12,8	-22,1	3,6	4,1	4,1
Показники рентабельності												
P_v	0,60	0,13	1,94	20,98	17,62	32,39	-20,68	9,23	-9,09	1,22	1,57	1,39
P_i	0,63	0,14	1,86	22,80	17,34	38,75	-15,07	10,49	-7,77	1,00	1,64	1,48
$P_{вк}$	2,63	0,63	1,51	16,60	10,48	16,83	-13,65	7,53	-	1,78	47,13	32,28
P_a	0,10	0,03	1,14	13,13	10,14	15,52	-8,99	5,71	-0,78	0,12	1,14	0,85

Джерело: розраховано автором на основі аналізу фінансово-економічної звітності досліджуваних підприємств

Результати оцінки інвестиційного потенціалу подано в табл. 4.

Дані табл. 4 демонструють загальні збитки низки організації у 2015 році і, як наслідок, низькі рівні прибутку. Тут варто відзначити показники агрофірми «Орадівка» і ТОВ «Агроспілка Інвест».

Коефіцієнт інвестиційної активності визначається відношенням суми статей бухгалтерського балансу, нематеріальних активів, матеріальних активів, матеріальних цінностей, довгострокових фінансових вкладень до необоротних активів. Однак відсутність в балансах аналізованих підприємств чітких показників зазначених статей не дає змогу визначити і максимально повно проаналізувати інвести-

ційний потенціал. Але формування і розвиток кластеру дадуть змогу посилити цю позицію.

Завдяки четвертому блоку показників (фінансовий потенціал), який містить оцінку показників платоспроможності, коефіцієнтів ліквідності, показники ділової активності та фінансової стійкості, можна оцінити фінансову сторону діяльності агроорганізацій (рис. 7).

Результати оцінки фінансового потенціалу за частиною показників подано в табл. 5.

Наведені в табл. 5 дані свідчать про приблизно однаковий фінансовий потенціал підприємств. Для більш повного аналізу вказаного блоку необхідні дані внутрішнього обліку.

Інноваційний потенціал аграрного кластеру, а це останній блок, дає змогу з використанням



Рис. 7. Показники фінансового потенціалу агрокластеру

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

Таблиця 5

Показники фінансового потенціалу агропромислових підприємств Черкаської області за 2015–2016 роки

Показник	ФГ «Дубина агро»		ТОВ «Агро-сервіс»		ТОВ «Агроспілка Інвест»		ТОВ «Родниківка»		ТОВ «Новий Світ-Агро»		Агрофірма «Орадівка»	
	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік	2015 рік	2016 рік
Д, млн. грн.	82,9	92,7	284	341,8	105	120,7	103	138,7	243,2	294,1	261,6	295,8
Необоротні активи, млн. грн.	74,6	104,4	256	327,6	71,2	106,6	91	104,9	2 082,3	2 565,6	170	286,4
Оборотні активи, млн. грн.	403,8	351,4	226,5	218,3	111,3	145,4	145,9	119,3	741,8	448,5	188,3	193,9
Позиковий капітал, млн. грн.	459,4	436,7	118,7	113,9	6,0	19,7	80,8	54,2	2 885,9	2 812,4	349,6	467,6
$P_{зп}$	0,041	0,044	3,065	3,793	29,417	11,792	1,932	3,137	-0,021	0,072	0,025	0,027
$K_{оа}$	0,173	0,203	0,589	0,626	0,575	0,479	0,435	0,619	0,086	0,098	0,730	0,616
$K_{овк}$	4,363	4,853	0,781	0,791	0,595	0,520	0,660	0,816	-3,935	1,458	30,069	23,291
K_a	0,040	0,042	0,754	0,791	0,967	0,922	0,659	0,758	-0,022	0,067	0,024	0,026
$K_{сміз}$	5,413	3,366	0,885	0,666	1,563	1,364	1,603	1,137	0,356	0,175	1,108	0,677

Джерело: розраховано автором на основі аналізу фінансово-економічної звітності досліджуваних підприємств

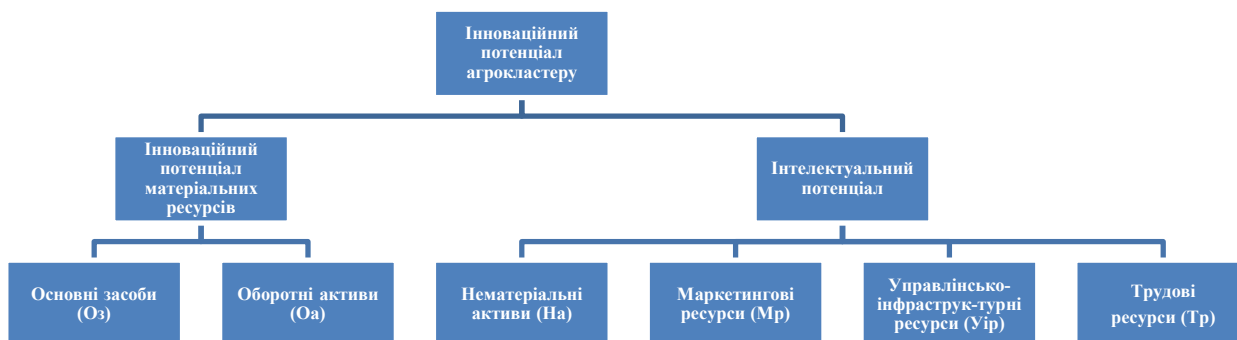


Рис. 8. Складові елементи інноваційного потенціалу агрокластеру

Джерело: побудовано автором на основі проведеного дослідження

певних показників оцінити інноваційну складову діяльності агропідприємств – потенційних учасників кластеру. Зауважимо, що під інноваційним потенціалом слід розуміти економічні можливості господарюючого суб'єкта щодо залучення нових технологій у виробничо-господарську діяльність, здатність найбільш ефективно реалізовувати те чи інше функціональне завдання за максимально ефективного використання наявних економічних ресурсів.

Структуру інноваційного потенціалу агрокластеру представлено на рис. 8.

Висновки з проведеного дослідження. Загалом представлена методика оцінки потенціалу агрокластеру в Черкаській області враховує найбільш вагомі показники цієї галузі і є досить простою під час збирання інформації і розрахунку всіх показників. Крім того, слід зазначити, що формування і розвиток агрокластерів в регіоні є неможливими без переходу на рівень дослідження конкретних підприємств і взаємодії всіх учасників, оскільки ефективно функціонуючий кластер може реалізувати свій потенціал лише за умов взаємодії всіх учасників кластерного утворення. Проведені розрахунки свідчать про те, що створення агрокластеру на території Черкаської області є вкрай необхідним кроком. Ядром кластеру може стати ТОВ

«Новий Світ-Агро» – підприємство, яке характеризується максимальним виробничо-ресурсним, кадровим, інвестиційним, фінансовим та інноваційним потенціалом.

Таким чином, виявлення кластерних можливостей в аграрній сфері регіону і необхідність формування кластерів в АПК не викликають сумніву, оскільки реалізація кластерної політики дасть змогу забезпечити підвищення саморозвитку регіону за рахунок зростання обсягів виробництва агропродукції, підвищення продуктивності праці в учасників кластерного утворення, а також буде сприяти збільшенню обсягів інвестицій до аграрного сектору економіки регіону.

Проведений аналіз потенціалу кластеризації дає змогу зробити висновок про те, що єдино правильного інструмента формування та розвитку кластерів не існує, а тому необхідно використовувати методологію, яка поєднуватиме в собі різні методи. При цьому досягнення по-справжньому ефективних результатів можливе лише за умов залучення до науково-дослідницької діяльності з виявлення кластеру всіх його потенційних учасників, оскільки саме вони є носіями інформації про специфічні характеристики та динаміку аграрного кластеру.

Список використаних джерел:

1. Про «Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>.
2. Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року: Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2014 року № 385 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF>.
3. Про схвалення Стратегії розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 року № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80>.
4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48722>.
5. Модель организационно-экономического механизма санации и обеспечения устойчивого развития проблемных территорий / [Н. Антонова, Е. Маркина, Г. Бахматова] // Научное обозрение. – 2015. – № 9. – С. 295–298.

6. Бушуева М. Синергия в кластере / М. Бушуева // Наукоедение. – 2012. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/sinergiya-v-klastere>.
7. Войнаренко М. Використання кластерного інструментарію при розробці субрегіональних стратегій підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів / М. Войнаренко, Л. Богатчик // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 8(158). – С. 171–182.
8. Тарасенко В. Территориальные кластеры: семь инструментов управления / В. Тарасенко. – М.: Альпина Паблшер, 2015. – 201 с.
9. Enright M.J. Survey on the Characterization of Regional Clusters: Initial Results / M.J. Enright // Working Paper, Institute of Economic Policy and Business Strategy: Competitiveness Program, University of Hong Kong. – 2015.
10. The Cluster Initiative Greenbook 2.0 / [G. Lindqvist, Ch. Ketels, O. Solvell]. – Stockholm: Ivory Tower Publishers, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.clus-terportal-bw.de/service/publikationen/cluster-initiativen-und-netzwerke/publication/Publikationen/download/dokument/the-cluster-initiative-greenbook-20>.
11. Porter M.E. Clusters and the new economics of competition / M.E. Porter // Harvard Business Review. – 1998. – № 76(6). – P. 77–90.

Petrenko N.A.

EVALUATION OF CLUSTER POTENTIAL OF AGROSPHERE AT THE LEVEL REGION

Under conditions intensification and transformation regional economy of Ukraine, and in particular in the agrarian sector, greater use acquires the use of methods of clustering. This is stipulated the need to upgrade and increasing the effectiveness of regional policy instruments in the conditions of the financial crisis and at the budget deficit to support agro enterprises, improve their competitiveness, etc.

In article of methodological approaches to potential assessment are considered clustering of the agrarian sphere. Proposed an innovative form of definition of the concept "cluster". Emphasized, that the agrosector is one of the very important ones and socially important industries, which provides employment for people in the countryside. A SWOT-analysis of the formation of the cluster agro of Cherkasy region was conducted. During the conducting research it is proposed to create an agrarian cluster on the basis of six agro enterprises of districts Khrystynivka, Uman and Talne. An estimation of indices of production and resource is carried out, human resources, investment and financial potential of the agro cluster at the regional level. Methodology, which is presented in the article to determine the potential of agro cluster on the Cherkassy region takes into account the most important indicators of this industry and is fairly simple when collecting information and calculating all the indicators.

In conclusion stated, what formation and development of agro cluster in the region is impossible without moving to the level of research specific agricultural enterprises and the interaction all members of the agro of the production chain, because effectively functioning cluster can realize its potential only provided cooperation of all participants structure in the cluster.

Key words: evaluation, efficiency, cluster, potential, SWOT-analysis, innovation, agrarian sphere, region.

Фокіна-Мезенцева К.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри бізнес-економіки
Київського національного університету технологій та дизайну**Василюк О.В.**аспірант
Українського державного хіміко-технологічного університету

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ РЕГІОНАЛЬНО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ І МЕТОД ОЦІНКИ

В статті досліджено питання економіко-організаційних проблем, пов'язаних з отриманням інтегрованої оцінки рівня конкурентоспроможності підприємств (організації). Розглянуті проблеми управління конкурентоспроможністю на рівні регіонів і його територій та обґрунтування підходу до виконання комплексної оцінки конкурентоспроможності регіону в умовах кризи української економіки. Наводяться визначення регіональної конкурентоспроможності, конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи. Визначено особливості щодо оцінки диференціації рівня конкурентоспроможності регіону. Запропоновано підхід до диференціювання типу (рівня) конкурентоспроможності задля підвищення ефективності обґрунтування механізму управління конкурентоспроможністю регіональними соціально-економічними системами.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентоспроможність регіону, інноваційний потенціал, оцінка конкурентоспроможності регіону.

В статье исследованы вопросы экономико-организационных проблем, связанных с получением интегрированной оценки уровня конкурентоспособности предприятий (организации). Рассмотрены проблемы управления конкурентоспособностью на уровне регионов и его территорий, а также обоснование подхода к выполнению комплексной оценки конкурентоспособности региона в условиях кризиса украинской экономики. Приводятся определения региональной конкурентоспособности, конкурентоспособности региональной социально-экономической системы. Определены особенности в оценке дифференциации уровня конкурентоспособности региона. Предложен подход к дифференциации типа (уровня) конкурентоспособности для повышения эффективности обоснования механизма управления конкурентоспособностью региональными социально-экономическими системами.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентоспособность региона, инновационный потенциал, оценка конкурентоспособности региона.

Постановка проблеми. Сучасний етап ринкових відносин в світі характеризується значним посиленням конкуренції, перетворенням її в гіперконкуренцію. Основними факторами посилення конкуренції між виробниками продукції (послуг), між територіями регіонів і в цілому між регіонами і країнами являється збільшення темпів науково-технічного прогресу, залучення на постійній основі інвестицій, вкладених, як в виробництва так в розвиток території регіону з метою забезпечення значного зростання виробництва праці, впровадження інновацій, динамічного розвитку сучасних інформаційних технологій, а також формування позитивного іміджу територій і привабливості для інвестицій в розвиток.

Теорії та методології визначення рівня конкуренції в рамках національної, регіональної економік або на цільовому ринку (його сег-

менті), а також оцінка конкурентоспроможності (КС) підприємства (організації), товару (послуги) являються важливою складовою частиною економічної теорії.

Забезпечення досить високого рівня конкурентоспроможності країни та її регіонів, галузей, підприємств і товарів – одна з найбільш актуальних науково-методичних проблем сучасної України. Проблема підвищення КС національної, регіональної економік полягає в необхідності: якнайшвидшого подолання техніко-технологічного відставання від розвинених країн; відмови від сировинної експертної орієнтації на світовому ринку; створення нових галузей, заснованих на високоефективних технологіях (в тому числі на нанотехнологіях); широкого використання сучасних знань (економіка знань); якнайповнішого використання наявних і новостворюваних стратегічних кон-

курентних переваг провідних галузей і промислових підприємств.

Дослідженням економіко-організаційних проблем, пов'язаних з отриманням інтегрованої оцінки рівня КС підприємств (організації), займаються багато зарубіжних і вітчизняних вчених. Однак ні в зарубіжній, ні у вітчизняній науковій літературі не вдалося виявити повністю розробленої системи оцінки рівня КС регіону і його територій (міста, локальних територій). Таким чином, відсутність цілісної наукової теорії та методології оцінки рівня КС регіону обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження в області конкурентоспроможності починаються з початку 70-х рр. 20 століття. Питання КС відображений в урядових програмах багатьох країнах, що розвиваються і розвинених країн. Практичні ж рекомендації з проблеми КС розробляють міжнародні організації (ОЕСР, Світовий банк, Світовий економічний форум (ВЕФ) і міжнародні інтеграційні структури (Європейський Союз, НАФТА, Меркосур). Найвідоміша концепція в області КС належить М. Е. Портеру і вона в зарубіжних країнах стала поширюватися з 1990 року, а в Україні з 1992 року. з останніх робіт з проблеми КС країни, регіону можна виділити дослідження Л. Ю. Філобокової [1], Е. А. Журавльової [2], Л. Н. Качаліним [3], А. Н. Святкових [4], С. А. Чернова [5], В. С. Батрак [6], Н. А. Іванової [7], Н. П. Ребрової [8], а також публікацію під ред. В. І. Дубницького [9].

Постановка проблеми. Метою роботи є розгляд проблеми управління конкурентоспроможністю на рівні регіонів і його територій та обґрунтування підходу до виконання комплексної оцінки КС регіону в умовах кризи української економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Становлення в Україні та її регіонах ринкових відносин зумовило виникнення конкурентного середовища в різних галузях регіональної економіки. Конкуренція є невід'ємною компонентою ринкової економіки. Завдяки конкуренції на ринку забезпечуються:

- найкраще узгодження плану виробництва продукції (послуг) виробників до потреб потенційних покупців;
- найбільш ефективно витрачання різного виду ресурсів, використаних при виробництві готової продукції (наданні послуг).

Конкуренція являє собою ринковий спосіб господарювання. Разом з тим це форма існування капіталу. Конкуренція – це та сама «невидима рука» (по Адаму Сміту), яка координує діяльність всіх учасників ринкових відносин, в тому числі на рівні регіональних ринків.

Постійно підсилює конкуренція як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, під впливом процесів глобальної економіки, обумовлює вирішення актуальної проблеми, пов'язаної із забезпеченням високого рівня КС підприємств, суб'єктів господарського та інфраструктурного комплексів регіонів. Наслідком гіперконкуренції є швидка зміна сценаріїв глобального розвитку. Глобалізація в сучасних умовах стає все більш, прискорюваною і всепроникною в глобальну економіку. Бар'єри, що створюються географічними відстанями, стають порівняно легко переборними. Глобалізація призвела до того, що все більша кількість підприємств (компаній) намагаються завоювати одні і ті ж групи покупців.

Ефективний менеджмент в сучасному бізнесі (в т.ч. на рівні регіонів, мегарегіону) викликає необхідність прийняття все більш швидких рішень, час для обґрунтування яких зазвичай дуже обмежено. Це можна пояснити для рівня регіонів дією наступних факторів, які визначають рівень КС регіону: швидким зростанням темпів ділової активності, інформаційним переважанню, погрозами недружнього поглинання з боку іноземних компаній і ТНК, посиленням агресивності конкурентів; зростаючої глобальної конкуренції. У такій ситуації для регіональних господарських і інфраструктурних комплексів принципово важливим стає визначення свого місця в системі конкурентних відносин, в рамках національної економіки та інтеграційних процесів.

Однією з центральних проблем в цій системі відносин являється проблема визначення як власного рівня КС, так і конкурентного статусу підприємств в складі конкурентної стратегічної групи, об'єкта регіонального комплексу.

Поняття «конкурентоспроможність» характерно для різних рівнів управління національною економікою. Ілюстрацією цієї тези може слугувати рис. 1.

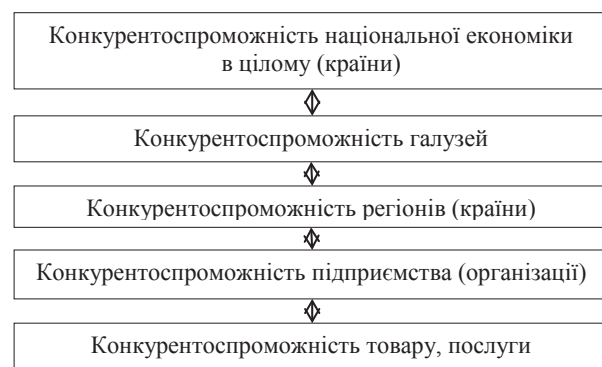


Рис. 1. Реалізація конкурентоспроможності (КС) на різних рівнях ієрархії управління національної економіки

Конкурентоспроможність (КС) підприємства є більш складним і узагальнюючим поняттям у порівнянні з поняттям «КС товару». Ця складність пояснюється незрівнянно більшим числом ключових елементів, а також застосуванням методів розрахунку, за якими доцільно визначити переважні і індивідуальні (для рівня підприємства, організації) числові оцінки. Останні, згодом використовуються для розрахунку загальної інтегральної оцінки рівня КС підприємства (організації). Крім того, принципи створення, ієрархічні структури управління КС підприємства і КС товару принципово різняться.

Конкурентоспроможність регіону – інтегральна числова характеристика, за допомогою якої оцінюються досягнуті підприємствами господарського та інфраструктурного комплексів регіону кінцеві бізнес-результати протягом певного періоду. Це досить розвинена, багатопланова і разом з тим взаємопов'язана система елементів, кожен з яких потрібен для відображення числової (наприклад, бальною) оцінки певного виду потенціалу і збалансованості розвитку регіону. При цьому, якщо необхідно отримати об'єктивну оцінку рівня КС регіону і КС підприємств, що входять до господарського і інфраструктурного регіонального комплексу, кожен окремий вид потенціалу повинен бути розрахований на науковій основі, що необхідно для забезпечення досить високого рівня достовірності отриманих результатів. При зведенні індивідуальних видів потенціалів (або, інакше, переважних стратегічних характеристик) до одного спільного (наприклад, потенціал збалансованості компонентів інфраструктури) в цілому отримують інтегровану оцінку КС регіону.

Рівень КС регіону, а також КС підприємства слід визнати одним з головних узагальнюючих показників, за допомогою якого може бути дана інтегрована оцінка всіх його потенційних, а при необхідності і прогнозних можливостей і звичайно економічних результатів діяльності. У зв'язку з відсутністю в Україні загальноприйнятої методики, яка дозволяла б достовірно оцінювати рівень КС регіону (підприємства), зазначений показник не отримав офіційного статусу. Тому по багатьох регіонах країни, на багатьох підприємствах по ньому не дається точних комплексних оцінок, а розрахунки як правило носять фрагментарний характер.

КС регіону забезпечується за рахунок приданих їм різного роду переваг в порівнянні з регіонами – конкурентами всередині країни, а саме: економічних, фінансових, соціально-екологічних, інвестиційних, кадрових, іміджевих і т.п.. Причому всім цим конкурентним перевагам також повинна бути дана числова оцінка. За допомогою КС регіону, в сукупності з КС – під-

приємств, суб'єктів регіонального комплексу забезпечується взаємна координація діяльності суб'єктів регіонального комплексу, присутніх на даному ринку, з метою досягнення кожним з них найкращого кінцевого економічного результату.

Цілепокладання є необхідною основою для створення і забезпечення подальшого функціонування будь-якої системи стратегічного управління (в т.ч. регіону). При цьому кількість одночасно реалізується системою стратегічного управління цілей далеко не завжди зводиться тільки до однієї головної мети. Так, відкрита соціально-економічна система, якою є регіон і його території в ринковій економіці, зазвичай переслідує досягнення не однієї економічної (фінансової, інвестиційної, екологічної, соціальної) мети (*окремий випадок*), а одночасно, кількох різних цілей збалансованості компонентів регіональної інфраструктури, залучення інвестицій в економіку регіону і т. п. (*загальний випадок*).

Мету можна визначити як кінцеві економічні, соціально-економічні, еколого-економічні та фінансові результати регіонального господарського та інфраструктурного комплексів і ефективності управління з боку органів регіональної влади. Процес управління передбачається наявністю мети управління, якій об'єкт управління слідує і підпорядковується.

Сучасною наукою практично не вивчено поняття – регіональної конкурентоспроможності. У дослідженні О. Ю. Агафоненко вказано на наявність фактора «галузевого і територіального поділу праці» в формуванні КС регіону і трьох концепцій конкурентоспроможності:

– «КС регіону» обумовлена економічним потенціалом території;

– регіональна КС – здатність регіональної економічної системи задовольняти існуючі, що формуються і сформовані потреби населення, яке проживає на його території;

– «КС регіону» заснована на наявності певних видів ресурсів (природних, матеріальних і трудових), які виступають визначальним елементом в забезпеченні конкурентної боротьби з іншими регіонами [10].

Одним з елементів формування КС регіону є регіональна політика, як наслідок формування рівня розвиненості елементів соціальної компонентної регіональної інфраструктури (рівень освіти, розвиток науки і технології і т. п.), промислової (структурної) політики, зовнішньоторговельної діяльності окремого регіону. Умовами ефективності регіональної політики щодо розвитку КС є: точні цілі, адекватне розуміння обставин (ситуацій), з урахуванням конкурентної стратегії управління конкурентоспроможності господарського та інфраструктурного

комплексу регіону, внутрішніх і зовнішніх факторів розвитку, що мають кількісні оцінки. Відомо, що економічні системи досить різноманітні. Тому необхідно враховувати цю особливість економічних систем, в тому числі регіональних, для побудови конкурентоспроможних моделей їх соціально-економічного розвитку. Будь-яка стратегія на рівні регіону, що має відношення до КС є частиною процесу управління економічною системою.

Таким чином, критерієм оцінки ефективності процесу управління конкурентоспроможністю на будь-якому рівні економіки (макро-, мезо- і мікро) буде зниження або зростання КС економічної системи. З чого випливає, на думку Е. А. Журавльової, що національна КС формується КС територіальних одиниць-регіонів, а КС регіонів, в свою чергу, заснована на КС господарських одиниць-підприємств (організації) і підприємств (фірм) інфраструктурного комплексу регіону.

Визначальними факторами регіональної КС необхідно вважати:

- вартість робочої сили;
- процентні ставки;
- курси валюти;
- високий рівень розвитку економіки [2].

Забезпечення високого рівня КС регіону в сукупності з КС підприємств-суб'єктів регіонального господарського та інфраструктурного комплексів, а також що випускаються або товарів (послуг) є однією з актуальних завдань, що стоять перед національною економікою. Економічна значимість вирішення цього завдання ще більш зростає в міру посилення конкуренції між регіонами України та підприємствами (суб'єктами регіонального ринку) – товаровиробниками, як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

Комплексна оцінка КС регіону є одним з інструментів системного управління процесами, що протікають в системі соціально-економічного розвитку. При оцінці прийнято розрізняють якість систем і ефективність реалізованих системами процесів. Як зазначено в роботах [1; 6; 8], ефективність відноситься не до самої системи, а до виконуваних нею функціями. При цьому, для оцінки ефективності систем слід розробляти сукупності критеріїв. Залежно від типу системи і зовнішніх впливів Т. Ю. Феофілова [1] пропонує розглядати кількісні (детерміновані, імовірнісні) і якісні критерії (технічної, економічної, соціально-економічної ефективності). Необхідне розуміння, що критерії досить різноманітні і розробляються для конкретних систем і проблемних ситуацій.

У загальному випадку оцінка складних елементів може проводитися для різних цілей:

- для оптимізації (вибір найкращого алгоритму з деяких, що реалізують єдність закону функціонування системи);

- для іденфікації (визначення системи, якість якої найбільшою мірою відповідає реальному об'єкту в заданих умовах);

- для прийняття рішень з управління системою.

Якщо під оцінкою розуміють результат (істинність), то під оцінюванням (правильність) процес оцінки.

Основними етапами оцінювання ефективності складних систем є:

1-й етап – визначення мети оцінювання (тільки з позиції системи, в якій розглядається система є елементом або підсистемою);

2-й етап – вимір властивостей системи, визнаних істотними для цілей оцінювання (для цього вибираються відповідні шкали оцінювання);

3-й етап – обґрунтування переваг (критеріїв якості та критеріїв ефективності функціонування систем);

4-й етап – власне оцінювання (усі досліджувані системи розглядаються як альтернативи, порівнюються за критеріями, вибираються, оптимізуються).

Пропонується під *конкурентоспроможністю регіональної соціально-економічної системи* (КС РСЕС) розглядати економічний ефект, отриманий за рахунок синергії виробничих, організаційних, інноваційних, екологічних, соціальних, інформаційних, ресурсозберігаючих, фінансово-економічних та інших можливостей господарської системи, забезпечений її зовнішнім, внутрішнім потенціалом і ефективністю механізму управління.

Також пропонується оцінку і подальшу диференціацію рівня КС регіону здійснювати на основі комплексного показника, сформованого з сукупності агрегованих, що відображають певний аспект потенційних можливостей соціально-економічної системи. Пропонована система локальних показників вимірювання зовнішньої та внутрішньої конкурентоспроможності регіональної соціально-економічної системи базується на методологічних положеннях досліджень Т. Ю. Феофілова [1] В. С. Батрак [6] О. Ю. Агафоновко [10] і відображена в таблицях 1 і 2.

Оцінка потенційних можливостей регіону проводиться за допомогою відповідних індексів, інноваційної мобільності, підприємницького, природно-ресурсного, еколого-економічного, економіко-фінансового потенціалів з використанням наступного алгоритму, де x_i – компоненти, що формують потенціал внутрішньої конкурентоспроможності – К 1÷19 (див. табл. 1).

$$IVKR = \sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i^2)} \quad (1)$$

Оцінку рівня стійкості КС регіону пропонується виробляти з використанням наступного алгоритму:

$$УСТ_v(x(t, f), y(t, f)) = \frac{УСТ_v(x(t, f), y(t, f)) - M(УК_v(x(t, f), y(t, f)))}{\sqrt{M(УК_v(x(t, f), y(t, f)) - M(УК_v(x(t, f), y(t, f))))^2}} \quad (3)$$

де: – рівень стійкості КС регіону;
 $УСТ_v(x(t, f), y(t, f))$

Таблиця 1

Система локальних індикаторів оцінки внутрішньої конкурентоспроможності регіону

Індикатори	Алгоритм розрахунку
Потенціал інноваційної мобільності регіону	
К1 – частка витрат на НДДКР від загальної суми витрат	Сума витрат на НДДКР / загальна сума витрат
К2 – темпи зростання розробок інноваційного характеру	Число розробок інноваційного характеру за звітний період / число розробок інноваційного характеру в базисному періоді
К3 – частка витрат на нововведення у валовому регіональному продукті	Витрати на нововведення / валовий регіональний продукт
К4 – частка нових видів продукції, товарів, робіт, послуг в загальному обсязі продажів	Виручка від продажу нових видів продукції, товарів, робіт, послуг / загальна сума виручки від продажу за всіма видами продукції, товарів, робіт, послуг
К5 – темпи приросту суми економічного ефекту від нововведень в розрахунку на 10 тис. постійно проживаючого населення в регіоні	Сума-економічного ефекту від нововведень в розрахунку на 10 тис. постійно проживаючого населення в регіоні за звітний період / відповідний показник базисного періоду
К6 – частка впроваджених інновацій від загального числа розроблених за фінансовий рік	Число впроваджених інновацій / загальне число розроблених інновацій за фінансовий рік
Підприємницький потенціал регіону	
К7 – частка витрат на відтворенні робочої сили в загальній сумі витрат	Всі види витрат на відтворення робочої сили (витрати на оплату праці, соціально-культурне та побутове обслуговування, і.т.д.) / загальна сума витрат
К8 – частка фахівців з вищою професійною освітою від загальної чисельності населення регіону залученого в бізнес	Середньооблікова чисельність фахівців з вищою професійною освітою / середньооблікова чисельність працездатного населення регіону, зайнятого в бізнесі
К9 – частка участі малого і середнього підприємництва у формуванні валового регіонального продукту	Вартість товарної продукції суб'єктів малого та середнього підприємництва / вартість товарної продукції по регіону
К10 – частка суб'єктів малого підприємництва регіону від загальної чисельності суб'єктів малого підприємництва по Україні	Чисельність суб'єктів малого підприємництва в регіоні / чисельність суб'єктів малого підприємництва у Росії
Економіко-фінансовий потенціал регіону	
К11 – темпи приросту сукупних активів комерційних організацій	Середньорічна вартість сукупних активів комерційних організацій за даними консолідованої фінансової звітності за поточний фінансовий рік / відповідний показник базисного періоду
К12 – частка вартості чистих активів в загальному обсязі сукупних активів	Вартість чистих активів / вартість сукупних активів
К13 – коефіцієнт оновлення основних виробничих фондів	Вартість введених в експлуатацію нових основних виробничих фондів / середньорічна вартість основних виробничих фондів
К14 – рентабельність регіонального економічного розвитку	Сальдований фінансовий результат функціонування комерційних організацій / валовий регіональний продукт
К15 – коефіцієнт фінансової незалежності регіону	Сума витрат, забезпечених власними джерелами фінансування / загальна сума витрат регіону

Закінчення таблиці 1

K16 – коефіцієнт фінансової незалежності бізнесу в регіоні	Власний капітал комерційних організацій регіону / сукупний капітал комерційних організацій регіону
Природно-ресурсний потенціал регіону	
K17 – співвідношення економічної оцінки вартості природних ресурсів в розрахунку на 1 тис. кв. км. загальної площі регіону з відповідним показником в цілому по Україні	Економічна оцінка вартості природних ресурсів в розрахунку на 1 тис. кв. км. площі регіону / відповідний показник в цілому по країні
K18 – частка вартості нематеріальних активів в загальній вартості сукупних активів (на 100 тис. грн. загальної вартості)	Середньорічна вартість нематеріальних активів * 1000 тис. грн. * 100% / середньорічна вартість сукупних активів
K19 – частка витрат на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів у загальній сумі витрат	Витрати на підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації кадрів / загальна сума витрат за фінансовий рік

Таблиця 2

Система локальних індикаторів оцінки зовнішньої конкурентоспроможності регіону

Індикатори	Алгоритм розрахунку
Потенціал регіональної мобільності	
K1 – коефіцієнт мобільності кадрового складу	Чисельність фахівців, включених, а кадровий резерв на заміщення вакантних посад державних і муніципальних службовців на 100 тис. постійного проживаючого населення / відповідний показник по країні
K2 – коефіцієнт мобільності виробничих фондів регіону	Середні залишки оборотних виробничих фондів в регіоні на середню вартість оборотних виробничих і основних виробничих фондів в регіоні
K3 – коефіцієнт маркетингової мобільності	Кількість нових видів продукції, товарів, робіт, послуг, освоєних у звітному періоді до їх загального обсягу у звітному періоді
Потенціал інвестиційної привабливості регіону	
K4 – співвідношення загальної вартості реалізованих в регіоні проектів на 100 тис. чол. постійно проживає населення до відповідного показника в середньому по Росії.	Вартість реалізованих в регіоні проектів * 100 тис. чол. / відповідний показник в середньому по країні
K5 – темпи приросту коштів бюджетного фінансування на підтримку малого підприємства	Обсяг кошти бюджетного фінансування (субсидування) в мале підприємство регіону за звітний період / відповідний показник базисного періоду
K6 – темпи приросту зовнішньоторгівельного обороту регіону	Обсяг зовнішньоторгівельного обороту регіону з: а звітний період / відповідний показник базисного періоду
K7 – темпи приросту рентабельності власного капіталу бізнесу	Рентабельність власного капіталу комерційних організацій за даними консолідованої фінансової звітності / відповідний показник базисного періоду
Потенціал іміджу (бренду) регіону	
K8 – коефіцієнт патентів і торгових марок регіону	Частка патентів і торгових марок в загальному обсязі реалізованих товарів, робіт, послуг за звітний період до відповідного показника в середньому по країні
K9 – індекс інвестицій в імідж (бренд) регіону	Сукупність усіх витрат регіону на рекламу, створення і просування товару або послуги, дослідження, творчі розробки до загальної величини сукупних витрат регіону за звітний період
K10 – темпи приросту числа укладених регіоном господарських договорів	Число господарських договорів, укладених регіоном / відповідний показник базисного періоду
K11 – темпи приросту участі регіону в конференціях, переговорних майданчиках (як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках)	Середня чисельність учасників переговорних майданчиків – представників регіону / відповідний показник базисного періоду

– статистика рівня КС регіону;
 $УК_v(x(t,f), y(t,f))$

- v на певному часовому інтервалі
- w – математичне очікування.

З метою підвищення ефективності обґрунтування механізму управління КС регіональними соціально-економічними системами пропонується наступний підхід до диференціювання типу (рівня) конкурентоспроможності (табл. 3) [1].

Конкурентоспроможність регіону оцінюється як надійна тільки тоді, коли рівень КС відноситься до першого типу, а показник її стійкості належить заданій E наближеній до нуля.

Запропонований вдосконалений інструмент оцінки та диференціації типу КС регіональних соціально-економічних систем апробований і протестований на інформаційній базі умовного регіону, в рамках підготовки до виконання НДР в інтересах органів виконавчої влади одного з провідних регіонів України – Дніпропетровської області. Як приклад в таблиці 4 представлений фрагмент оцінки одного з компонента комплексної оцінки КС регіону – оцінки динаміки потенціалу інноваційної мобільності регіону.

Виходячи з даних табл. 4 фрагмента, індекс інноваційної мобільності регіональної соціально-економічної системи Дніпропетровської області досить стійкий і має тенденцію зростання, тому що всі показники $K1 \div K6$ мають

позитивне значення. У подальших дослідженнях (рамках НДР) будуть розраховані інші компоненти комплексної оцінки КС регіону: оцінка динаміки підприємницького потенціалу регіону (4 показника); оцінка динаміки природно-ресурсного потенціалу (3 показника); оцінка динаміки економіко-фінансового потенціалу регіону (6 показників); оцінка динаміки індексу внутрішньої КС регіону (IVKR); оцінка динаміки потенціалу регіональної мобільності (3 показника); оцінка динаміки потенціалу інвестиційної привабливості регіону (4 показника); оцінка динаміки потенціалу бренду (іміджу) регіону (4 показника); оцінка динаміки індикаторів, які формують індекс зовнішньої КС – регіону (IWKR); оцінка динаміки і типу КС – регіону (IVKR, IWKR, IKR і тип КС).

Висновки з проведеного дослідження. Надалі планується розробка методичного походу до групи показників сталого розвитку регіону, як – регіональної соціально-еколого-економічної системи (оцінка динаміки потенціалу фінансово-економічної, продовольчої, промислової, екологічної, інформаційної, економічної, у військовій сфері, інноваційної, науково-технічної безпеки, а також динаміки потенціалу регіональної інфраструктури).

Очікується, що отримані розрахункові дані в рамках процесу оцінки КС – регіону дозволять значно підвищити якість прогнозу і аналітики параметрів сталого розвитку регіонів України.

Таблиця 3

Диференціювання типу конкурентоспроможності регіональних соціально-економічних систем

Тип конкурентоспроможності	Висока	Помірна	Низька
Внутрішня конкурентоспроможності регіону $KP_v(x(t,f))$	3,510 та вище	(2,01–3,50)	(0–2,00)
Зовнішня конкурентоспроможності регіону $RP_v(x(t,f))$	2,610 та вище	(1,36–2,60)	(0–1,35)
Конкурентоспроможності регіону $UK_v(x(t,f), y(t,f))$	4,370 та вище	(2,427–4,369)	(0–2,426)

Таблиця 4

Оцінка динаміки потенціалу інноваційної мобільності Дніпропетровської області 2014–2016 рр.

Показники	2014	2015	2016	Абс. відх. 2016 до 2014
K1 – частка витрат на НДДКР від загальної суми витрат	0,04	0,06	0,07	+0,03
K2 – темпи зростання розробок інноваційного характеру	1,09	1,07	1,12	+0,03
K3 – частка витрат на нововведення в ВРП	0,003	0,005	0,007	+0,002
K4 – частка нових видів продукції, товарів, робіт, послуг в загальному обсязі продажів	0,14	0,16	0,17	+0,03
K5 – темпи приросту суми економічного ефекту від нововведень в розрахунку на 10 тис. постійно проживає населення в регіоні	0,11	0,13	0,21	+0,10
K6 – частка впроваджених інновацій про загального числа розроблених за фінансовий рік	0,38	0,42	0,43	+0,05
Індекс інноваційної мобільності регіону	1,258	1,306	1,321	0,063

Примітка: розрахунки проводилися по даним ГУ по Дніпропетровській області Держкомстату України і по даним господарських суб'єктів (звіти Дніпропетровського інвестиційного агентства Дніпрообрада)

Список використаних джерел:

1. Филобокова Л. Ю. Комплексная оценка конкурентоспособности региона / Л. Ю. Филобокова // Региональная экономика и управление: Электронный научный журнал. – 2011. – № 2(26).
2. Журавлева Е. А. Управление региональной конкурентоспособностью / Е. А. Журавлева // Региональная экономика и управление: Электронный научный журнал. – 2010. – № 2(22).
3. Качалина Л. Н. Конкурентоспособный менеджмент / Л. Н. Качалина. – М.: изд-во ЭКСМО. – 2006. – 464 с.
4. Праздничних А. Н. Региональная конкурентоспособность как феномен глобализации: Автореф. дис. ... канд. полит. наук / А. Н. Праздничних. – М.: РАГС, 1999. – 27 с.
5. Чернов С. А. Сетевой аспект конкурентных преимуществ региона / С. А. Чернов, А. О. Дайкер // Управление экономическими системами: Электронный науч. журнал. – 2016. – № 12(94).
6. Батрак В. С. Методика оценки уровня конкурентоспособности регионов / В. С. Батрак // Региональная экономика. – 2016. – № 4(427). – С. 89–103.
7. Иванова Н. А. Классификация объектов региональной инфраструктуры / Н. А. Иванова // Современные наукоемкие технологии: Региональное приложение. – 2014. – № 1. – С. 38–43.
8. Реброва Н. П. Методологические аспекты оценки конкурентоспособности региона / Н. П. Реброва // Региональная экономика. – 2014. – № 7(374). – С. 2–12.
9. Конкуренция, конкурентоспособность, рыночная конъюнктура / В. И. Дубницкий, В. В. Комирна, Н. Ю. Науменко, О. В. Овчаренко, под. ред. проф. В. И. Дубницкого. – Днепропетровск: УГХТУ, 2016. – 400 с.
10. Агафоненко О. Ю. Определение концепции сущности конкурентоспособности регионов [Электронный ресурс] / О. Ю. Агафоненко. – ДонГУУ, 1999. – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/8_NPE_2007/Economics/21107.doc.htm

Fokina-Mezentseva K.V., Vasilyuk O.V.

COMPETITIVENESS OF THE REGIONAL SOCIAL AND ECONOMIC SYSTEM: THEORETICAL ASPECTS AND METHOD OF ESTIMATION

The article explored the issue of economic and organizational problems related to obtaining an integrated assessment of the competitiveness of enterprises (organizations). The problems of competitiveness management at the regional level and its territories and the rationale for the approach to the implementation of a comprehensive assessment of the region's competitiveness in the face of the Ukrainian economy crisis.

Reveals the problem of determining how their own competitiveness and the competitive status of enterprises as part of a competitive strategy group, the object of regional complex.

Shows the impact of regional policy on the competitiveness of the region, conditions of effectiveness of regional policy on competitiveness development. Defined set of criteria needed to assess the effectiveness of socio-economic systems. Impact of globalization on the level of competition of enterprises.

Effective management in today's business (including at the regional level, megaregion level) is the need for more rapid decisions, time to study which is usually very limited. This can be attributed to the level of regions, the following factors determining the level of competitiveness of the region: the rapid growth rates of business activity, information overload, threatening a hostile takeover by foreign companies and multinational corporations, increased aggressiveness of competitors; growing global competition.

The definitions of regional competitiveness, the competitiveness of the regional socio-economic system. The features of differentiation in assessing the level of competitiveness of the region. An approach to differentiate types (levels) to enhance the effectiveness of competitiveness justification control mechanism competitiveness regional socio-economic systems. The proposed system of local indicators for assessing the internal competitiveness of the region. Also invited to the assessment and the subsequent differentiation of the level of competitiveness of the region to implement an integrated indicator that emerged from the set of aggregate, reflecting a particular aspect of the potential socio-economic system.

Key words: competitiveness, region's competitiveness, innovative potential, assessment of the competitiveness of the region.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 620.9:502.174.3

Товстуха І.О.аспірант кафедри економіки та бізнес-адміністрування
Сумського державного університету

СКЛАДНИКИ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ОТРИМАННЯ БІОПАЛИВА З БІОМАСИ

У статті наведено результати дослідження стосовно визначення складників еколого-економічної ефективності отримання біопалива з біомаси, які необхідно враховувати під час її розрахунку. Проведено аналіз праць учених-економістів, які розглядали питання ефективності виробництва та використання біопалива. Виявлено, що, як правило, для розрахунку ефективності отримання біопалива з біомаси використовують лише економічні показники. Нематеріальні складники описуються, але не враховуються у зв'язку з тим, що не завжди можливо представити їх у грошовому вираженні. Обґрунтовано вибір основних складників еколого-економічної ефективності отримання біопалива з біомаси, а саме: економічного, екологічного, соціального, енергетичного, супутнього та політичного. Окреслено перспективи подальших досліджень у цьому напрямі, зокрема розроблення методики та побудова алгоритму визначення еколого-економічної ефективності отримання біопалива з біомаси.

Ключові слова: складники, еколого-економічна ефективність, економічні показники, нематеріальні складники, біопаливо, біодизель, біомаса.

В статті приведені результати дослідження по определению составляющих эколого-экономической эффективности получения биотоплива, которые необходимо учитывать при ее расчете. Проведен анализ работ ученых-экономистов, которые рассматривали вопрос эффективности производства и использования биотоплива. При этом выявлено, что, как правило, для расчета эффективности получения биотоплива используют только экономические показатели. Нематериальные составляющие описываются, но не учитываются в связи с тем, что не всегда можно представить их в денежном выражении. Обоснован выбор основных составляющих эколого-экономической эффективности получения биотоплива, а именно: экономической, экологической, социальной, энергетической, сопутствующей и политической. Определены перспективы дальнейших исследований в данном направлении, в частности разработка методики и построение алгоритма определения эколого-экономической эффективности получения биотоплива.

Ключевые слова: составляющие, эколого-экономическая эффективность, экономические показатели, нематериальные составляющие, биотопливо, биодизель, биомасса.

Постановка проблеми. Характеристика суті еколого-економічної ефективності як комплексної оцінки загальної результативності господарської діяльності з урахуванням навантаження на навколишнє природне середовище полягає у розгляді її структури. Визначивши складові елементи та розкривши їх зміст, можна говорити про подальші кроки, а саме про побудову алгоритму та обґрунтування методики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням економічної оцінки виробництва та використання біопалива присвячено праці таких учених-економістів, як В. Базилевич, Н.О. Передерій, А.Г. Самойленко, Ю.Ю. Туниця, Г.В. Яворова. Проблематику визначення основних ефектів (економічного, соціального, екологічного та енергетичного), які отримуються

у результаті виробництва та споживання біопалива, розглядає Н.В. Пришляк. Незважаючи на достатню кількість наукових публікацій із цієї проблематики, нематеріальні ефекти виробництва та використання біопалива з біомаси лише описуються, але не включаються до розрахунків у зв'язку з тим, що не завжди можливо представити їх в грошовому вираженні.

Метою дослідження є визначення складників еколого-економічної ефективності отримання біопалива з біомаси, які необхідно враховувати під час її розрахунку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Еколого-економічна ефективність у межах концепції сталого розвитку, на думку автора, – це комплексна оцінка загальної результативності господарської діяльності з урахуванням навантаження

таження на навколишнє природне середовище, що використовується для вимірювання прогресу сталого розвитку [1, с. 41–42].

На думку академіка Ю.Ю. Туниці [2], у загальному вигляді чисельник узагальненого показника еколого-економічної ефективності складається із суми традиційного економічного ефекту (різниці між обсягом виготовленої продукції, виконаних робіт і наданих послуг та їх повною собівартістю) і екологічного ефекту (приросту економічної оцінки природних ресурсів та умов довкілля у регіоні за врахуванням витрат екологічного потенціалу – екологічних витрат виробництва). А знаменник, своєю чергою, включає витрати матеріальних ресурсів з амортизаційними відрахуваннями, витрати на оплату праці та на соціальне страхування, а також витрати на компенсацію вилучених із біосфери природних ресурсів та порушень у довкіллі, які вимагають обов'язкового відновлення.

Як правило, еколого-економічну ефективність розраховують за допомогою відповідного показника (E) так [3]:

$$E = E_0 - (A + B + C),$$

де E_0 – загальноекономічний ефект суб'єкта господарювання; A – вартість приро-

доохоронних заходів; B – втрати від пошкодження природного середовища; C – вартість природних ресурсів.

На думку автора, даний показник є не повним та враховує лише два критерії еколого-економічної ефективності, а саме: економічний та екологічний. Але слід не забувати про нематеріальні ефекти, які не завжди можливо представити в грошовому вираженні. Н.В. Пришляк [4, с. 25–27] у своїй науковій роботі визначає чотири основні ефекти (економічний, соціальний, екологічний та енергетичний), які отримують у результаті виробництва та споживання біопалива. Автор статті поділяє думку, що під час визначення економічної ефективності отримання біопалива з біомаси важливо враховувати ці ефекти, але якщо говорити про визначення еколого-економічної ефективності, то, на нашу думку, вказаний перелік не є вичерпним (повним, детальним, розгорнутим).

Отже, до складників еколого-економічної ефективності отримання біопалива з біомаси, які необхідно враховувати під час її розрахунку, належать: економічний, екологічний, соціальний, енергетичний, супутній та політичний (рис. 1).



Рис. 1. Складники еколого-економічної ефективності отримання біопалива з біомаси

Джерело: сформовано автором

Економічний складник. Мета економічної оцінки полягає у визначенні прибутковості виробництва та використання альтернативних джерел енергії для конкретних об'єктів господарювання та включає в себе загальноприйнятий набір показників, які визначають економічну значущість виробництва та використання біопалива.

Як правило, для економічної оцінки виробництва та використання дизельного біопалива вчені використовують такі загально прийняті показники, як собівартість виробленої продукції, прибуток від реалізації, строк окупності витрат, рентабельність виробництва та ін. Так, Г.В. Яворова [5, с. 10–11] вважає, що ключовим питанням у виробництві біодизелю є його економічна доцільність порівняно з вартістю дизпалива, виробленого з нафти. Для економічної характеристики виробництва дизельного біопалива з ріпаку вона використовує такі показники, як прибуток від реалізації та рівень рентабельності.

Н.В. Пришляк [4, с. 158–160] у науковій роботі, що присвячена визначенню ефективності виробництва біопалива, розраховує такі показники, як собівартість біоетанолу на цукровому заводі, прибуток та рівень рентабельності.

Основними показниками, що були використані для економічної оцінки в роботі Н.О. Передерій [6, с. 12–13] є витрати на виробництво та собівартість виробленої продукції. У результаті розрахунків планової собівартості біодизеля у двох варіантах використання власної та придбаної сировини (ріпак) визначено виробництво біодизелю конкурентоспроможним за закритої системи.

А.Г. Самойленко [7, с. 9–10] для визначення ефективності виробництва біопалива використовує такі показники:

- рентабельність виробництва за умови встановлення власного заводу на базі аграрного підприємства;

- залежність вартості біодизеля від форми забезпечення сировиною.

Як правило, сьогодні альтернативні джерела енергії в транспортній сфері є економічно менш вигідними та більш затратними, ніж традиційні види палива. А.Г. Самойленко [7, с. 11] доводить, що біопаливо майже всі останні роки було неконкурентоспроможним відносно традиційного виду палива. Існує ймовірність, що ціни на сільськогосподарську продукцію зростатимуть і це призведе до ще більшого погіршення конкурентоспроможності біопалива. Але ніхто не в змозі спрогнозувати динаміку цін на нафту в майбутньому. Навіть за різкого зростання цін на нафту ймовірність того, що біодизель із ріпакової олії буде кон-

курентоспроможним відносно традиційного пального, в найближчі кілька років є також досить невисокою, оскільки за таких умов зростатиме і собівартість виробленої сировини, а отже, і самого біопалива.

Екологічний складник полягає у поліпшенні стану навколишнього природного середовища в результаті зменшення викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря, що досягається за рахунок заміни традиційного дизельного палива біологічним. Так, під час використання біодизеля марки В100 викиди вуглеводнів порівняно з нафтовим аналогом скорочуються на 56%, твердих частинок – на 55%, оксидів вуглецю – на 43%, оксидів азоту – на 5–10%, сажі – на 60%. При цьому виділяється стільки ж вуглекислого газу, скільки було спожито з атмосфери рослиною, що є вихідною сировиною для виробництва олії [8]. Це, своєю чергою, зменшить відсоток коштів, необхідних для відновлення навколишнього природного середовища.

Важливо зазначити, що нафта належить до вичерпних невідновних природних ресурсів, що скорочуються у міру їх використання. За деякими прогнозами, запаси української нафти і газового конденсату становлять близько 200 млн. т, яких жителям нашої країни вистачить майже на 70 років [9]. Таким чином, використання біологічного дизельного палива зменшить частку використання палива з вичерпних природних ресурсів.

До переваг біодизельного палива також належить його здатність до майже повного біологічного розкладу. У ґрунті чи воді мікроорганізми за 28 днів переробляють 99% біодизеля [8]. Отже, можна стверджувати, що біологічне дизельне паливо має значно менший негативний вплив на флору та фауну в разі аварій та розливів порівняно з традиційним.

Соціальний складник. Під час експлуатації транспортних засобів в атмосферу потрапляють понад 200 шкідливих компонентів, таких як діоксид вуглецю, оксид вуглецю, оксиди сірки, азоту, сполуки свинцю, важких металів, сажа, вуглеводні, канцерогенні і мутагенні сполуки, незгорілі частки палива тощо, які, своєю чергою, чинять токсичну дію на організм людини. Так, двоокис азоту здатний порушувати цілісність мембран клітин. За короткострокового впливу може проявлятися схильність до підвищення ризику респіраторних захворювань, а за високих концентрацій може викликати гострі запалювальні процеси дихальних шляхів у здорових людей [10, с. 21]. У попередніх дослідженнях виявлено тісний зв'язок між викидами оксиду вуглецю ($R_{CO} = 0,84$) та діоксиду азоту ($R_{NO_2} = 0,77$) в атмосферне повітря автомобільним транспортом та рівнем захворюваності

населення респіраторними хворобами в Сумській області [11]. Беручи до уваги перераховані факти, можна стверджувати, що використання альтернативних видів палива призведе до поліпшення загального стану здоров'я населення та зменшення рівня захворюваності хворобами респіраторної системи.

Створення виробництва біопалива потребує залучення трудових ресурсів як на стадії будівництва, так й експлуатації. Соціальний складник полягає у зменшенні рівня безробіття, особливо в сільській місцевості, що, своєю чергою, зменшить кількість соціальних виплат. За даними Головного управління статистики у Сумській області [12], чисельність безробітного населення працездатного віку в 2016 р. становила 48,8 тис. осіб, із них міського населення – 35 тис. та сільського – 13,8 тис. Щодо зареєстрованих безробітних у Сумській області, то їх кількість станом на липень 2017 р. становить 13 728 осіб, із них отримують допомогу 10 998, середній розмір якої становить 1 862 грн. на місяць. До того ж стабільна діяльність об'єктів господарювання матиме позитивний вплив на розвиток інфраструктури навколишніх територій [4, с. 25–27].

Енергетичний складник. Україну відносять до енергодефіцитних країн, оскільки більшу частину паливо-енергетичних ресурсів, необхідних для нормальних умов життєдіяльності громадян, імпортує з інших країн. За даними Державної фіскальної служби, Україна в січні-березні 2017 р. порівняно з аналогічним періодом 2016 р. імпортувала сировину нафти і газового конденсату в 1,9 рази більше. Основними постачальниками нафти є Азербайджан (82%) на суму 67,1 млн. дол., Казахстан (13,9%) – 11,4 млн. дол., Росія (2,6%) – 2,1 млн. дол., з інших країн було поставлено сировини на 1,4 тис. дол. [13].

Національний план дій із відновлюваної енергетики на період до 2020 р. [14] виділяє одним із найбільш важливих напрямів енергетичної політики України використання відновлюваних джерел енергії. Він спрямований на заощадження традиційних паливно-енергетичних ресурсів та поліпшення стану довкілля та зазначає, що зміцненню енергетичної незалежності держави сприятиме збільшення обсягів використання альтернативних джерел енергії в енергетичному балансі України.

Супутній складник. Під час виробництва альтернативних джерел енергії можливе отримання деяких побічних продуктів чи ефектів. Під час їх реалізації отримують додатковий дохід, що поліпшує загальні економічні показники. Під час виробництва дизельного біопалива з ріпаку побічними продуктами є макуха та гліцерин. Макуху використовують як кор-

мову добавку із вмістом протеїну до раціону худоби та птиці, а також як матеріал для виготовлення паливних брикетів та гранул.

Політичний складник. Для зменшення економіко-енергетичної напруги в державі необхідний комплексний розгляд питань економічно-організаційного механізму ефективності розвитку енергозберігаючих технологій, зокрема активізація позиції вступу до міжнародних організацій, до компетенції яких належать питання енергозберігаючих, енергоефективних та екологічно безпечних технологічних засобів [15].

Співробітництво України з ЄС у сфері охорони навколишнього природного середовища здійснюється з урахуванням зобов'язань України та ЄС у рамках Кіотського протоколу (ратифіковано в 2004 р.), а з 2014 р. ще й положень Угоди про асоціацію. У цьому документі закріплюється зобов'язання України щодо посилення природоохоронної діяльності на її території, що передбачає: поліпшення системи охорони здоров'я; збереження природних ресурсів; підвищення економічної та природоохоронної ефективності; інтеграцію екологічної політики в інші сфери політики держави; підвищення рівня виробництва завдяки сучасним технологіям [16].

У лютому 2011 р. Україна стала повноправним членом Енергетичного Співтовариства та взяла на себе зобов'язання відповідати високим європейським стандартам використання альтернативних джерел енергії, у тому числі біологічних видів палива.

Директива 2009/28/ЄС про заохочення до використання енергії, виробленої з відновлювальних джерел, устанавлює обов'язкові національні цілі у сфері відновлюваної енергетики. Щодо України, то, відповідно до Національного плану дій із відновлюваної енергетики на період до 2020 р., частка енергії, отриманої з відновлюваних джерел енергії, у загальній структурі енергоспоживання країни повинна досягти 11% [14]. Це буде потужним стимулом для подальшого розвитку виробництва та використання біопалива з біомаси в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. Економічна ефективність виробництва та використання біологічного пального є однією з основних характеристик господарської діяльності підприємств. Але в контексті стійкого розвитку суспільства не слід забувати про нематеріальні ефекти, які не завжди можна представити в грошовому вираженні. Таким чином, у результаті проведеного дослідження встановлено, що для розрахунку еколого-економічної ефективності отримання біопалива з біомаси необхідно враховувати економічний, екологічний, соці-

альний, енергетичний, супутній та політичний складники. Цей перелік включає весь комплекс ефектів – від стадії будівництва заводу до використання кінцевого продукту.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є розроблення методики та побудова алгоритму визначення еколого-економічної ефективності отримання біопалива з біомаси.

Список використаних джерел:

1. Товстуха І.О. Еколого-економічна ефективність: сутність та підходи до визначення / І.О. Товстуха // Вісник Одеського національного університету. Економіка. – 2016. – Т. 21. – Вип. 10(52). – С. 39–42.
2. Туниця Ю.Ю. Екоеконіміка і ринок: подолання суперечностей / Ю.Ю. Туниця. – К., 2006. – 314 с.
3. Економічна теорія: Політекономія: [підручник] / За ред. В.Д. Базилевича; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка; 9-е вид., доп. – К.: Знання, 2014. – 710 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1584072039904/politekonomiya/ekonomichna_teoriya_politekonomiya.
4. Пришляк Н.В. Ефективність виробництва біопалива на підприємствах бурякоцукрового комплексу: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Н.В. Пришляк; Вінниц. нац. аграр. ун-т. – Вінниця, 2015. – 187 с.
5. Яворова Г.В. Функціонування ринку ріпакового насіння та продуктів його переробки: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / Г.В. Яворова; Вінниц. нац. аграр. ун-т. – Вінниця, 2010. – 20 с.
6. Передерій Н.О. Формування ринку альтернативних джерел енергії з біомаси в Україні: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / Н.О. Передерій; Національний ун-т біоресурсів і природокористування України. – К., 2009. – 19 с.
7. Самойленко А.Г. Сировинна база аграрних підприємств з виробництва біопалива: стан та чинники підвищення ефективності: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / А.Г. Самойленко; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 19 с.
8. Рябцев Г.Л., Бурлаков В.М. Особливості виробництва біодизельного палива / Г.Л. Рябцев, В.М. Бурлаков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ihf.kpi.ua/files/downloads/%D1%81%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F16pdf.pdf>.
9. Солодовник Е. Енергетичний план України без 37 свердловин нафти і газу Криму / Е. Солодовник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://qha.com.ua/ua/ekonomika/energetichni-plan-ukraini-bez-37-sverdlovyn-nafti-i-gazu-krimu/15688/>.
10. Скорина Л.М. Вплив викидів автотранспорту на розвиток хвороб органів дихання у Вінницькій області / Л.М. Скорина, А.В. Нагорна // Вісник Вінницького політехнічного інституту. – 2011. – № 6. – С. 20–23.
11. Товстуха І.О. Кореляційний аналіз зв'язку між викидами автомобільного транспорту та рівнем захворюваності населення Сумської області / І.О. Товстуха // Приазовський економічний вісник. – 2017. – № 2(02) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pev.kpi.zp.ua/vypusk-2-02>.
12. Статистична інформація Головного управління статистики у Сумській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sumy.ukrstat.gov.ua/?menu=355&level=3>.
13. Україна збільшила імпорт нафти майже вдвічі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://economics.unian.ua/energetics/1863309-ukrajina-zbilshila-import-nafti-mayje-vdvichi.html>.
14. Національного плану дій з відновлюваної енергетики на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/902-2014-%D1%80>.
15. Маркова Т.Д. Шляхи зменшення економіко-екологічної напруги в Україні в контексті Кіотського протоколу / Т.Д. Маркова // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць; спец. вип.: у 2-х ч. Регіональний розвиток України: проблеми та перспективи / відп. ред. С. Фіялка. – К.: КНЕУ, 2011. – Ч. 2. – С. 645–649.
16. Закон України «Про ратифікацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» № 1678–VII від 16 верес. 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1678-18>.

Tovstukha I.O.

CONSTITUENTS OF ECOLOGICAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF BIOFUEL PROCURANCE FROM BIOMASS

Characteristics of the essence of ecological and economic efficiency as a comprehensive assessment of the overall economic activity performance with account of environmental load involves consideration of its structure. Having defined the constituent elements and disclosed their essence, we can talk about further steps, namely the algorithm development and methodology validation.

The article introduces the results of the study on the definition of constituents of ecological and economic efficiency of biofuel procurance from biomass that must be taken into account at their calculation. There was made an analysis of works of scientists-economists, who studied the efficiency of production and use of biofuel. It was discovered that, as a rule, only economic indicators are used to calculate the efficiency of biofuel procurance from biomass. Non-financial constituents are described, but not taken into account, due to the fact that it is not always possible to represent them in monetary terms.

It was provided rationale for the choice of the main constituents of ecological and economic efficiency of biofuel procurance from biomass, namely: economic, ecological, social, energy, concomitant and political. The economic component consists in activity stabilizing of business entities, the revenue receipts to the local budget, as well as saving for reduction or compensation for environmental damage. The ecological component involves emissions reduction into the air, reduction of the fossil fuel share use and significantly less negative impact on flora and fauna in case of accidents and spills. As for the social component, it refers to the decline in unemployment, especially in rural areas, and reduction in the burden of disease of the population. The energy component is a reduction of dependence on import of organic fuels. The concomitant component is an additional income from the by-products sale, and the rise of the authority of the country in the world community, due to respect for the obligations is the political one.

Prospects for further researches in this area were defined, namely methodology and algorithm development for the definition of constituents of ecological and economic efficiency of biofuel procurance from biomass.

Key words: constituents, ecological and economic efficiency, economic indicators, non-financial constituents, biofuel, biodiesel, biomass.

Ходико Д.І.кандидат економічних наук
Львівського національного університету
імені Івана Франка

ФІЗИКО-ЕКОНОМІЧНИЙ ПІДХІД ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ТЕРИТОРІЙ

Системні характеристики стійкості просторових соціоекологічних систем, продуктивність та опірність можуть розглядатися в рамках фізико-економічного підходу як параметри нерівноважних термодинамічних систем, вільна енергія та негентропія відповідно. Проаналізовано властивості незаміщуваності цих характеристик на траєкторії сталого розвитку, а також їх неадитивності між територіальними підсистемами біосфери. Названі властивості мають безпосередні наслідки для формування стратегічних цілей та механізмів сталого розвитку територій. Ключовими такими наслідками є: неможливість об'єктивно обґрунтованого розподілу прав природокористування між економічними суб'єктами; необхідність створення мережі багаторівневої горизонтальної координації для протидії локальним загрозам стійкості; бажаність стратегічної орієнтації на одночасне нарощування економічного потенціалу та екологічної стійкості територій.

Ключові слова: соціоекологічні системи, фізична економія, продуктивність, опірність, вільна енергія, негентропія, стратегічне управління, сталий розвиток територій.

Системные характеристики устойчивости пространственных социоекологических систем, продуктивность и сопротивляемость могут рассматриваться в рамках физико-экономического подхода как параметры неравновесных термодинамических систем, свободная энергия и неэнтропия соответственно. Проанализированы свойства незамещаемости этих характеристик на траектории устойчивого развития, а также их неаддитивности между территориальными подсистемами биосферы, имеющие непосредственные следствия для формирования стратегических целей и механизмов устойчивого развития территорий. Ключевыми такими следствиями являются: невозможность объективно обоснованного распределения прав природопользования между экономическими субъектами; необходимость создания сети многоуровневой горизонтальной координации для противодействия локальным угрозам устойчивости; желательность стратегической ориентации на одновременное наращивание экономического потенциала и экологической устойчивости территорий.

Ключевые слова: социоекологические системы, физическая экономия, продуктивность, сопротивляемость, свободная энергия, неэнтропия, стратегическое управление, устойчивое развитие территорий.

Постановка проблеми. Незважаючи на всезагальну визнаність стратегічних пріоритетів сталого розвитку, залишається нерозв'язаною проблема врахування просторово-екологічного виміру територіальних систем під час розроблення та реалізації відповідних стратегічних документів. Аналіз механізмів стратегічного управління розвитком макрорегіонів Європейського Союзу, що здійснюється у таких вимірах територіальної стійкості та згуртованості, як інновації, екологія та інфраструктура, свідчить, що потенціал горизонтальної внутрішньосекторної та міжсекторної координації проектів та програм на етапах їх створення, фінансування та впровадження сьогодні не реалізується [1]. Причина цього може бути пов'язана з наявними підходами до операціоналізації сталого розвитку, що тяжіють до секторного індикаторного підходу. Зокрема, шведська школа стратегічного сталого розвитку [2], акцентуючись

на інтегрованих операційних принципах, тобто індикаторах, мікроекономічного рівня, приділяє недостатньо уваги проблемам регіонально-просторової координації зацікавлених сторін на ранніх стадіях процесу стратегічного планування. Подібний підхід не є цілком виправданим, беручи до уваги поширені прояви конфлікту інтересів суб'єктів різних організаційних рівнів економічної системи, зокрема національного та регіонального, регіонального та локального. Особливої гостроти поставлена проблема набуває в умовах глобальних викликів та структурної кризи економіки України та її регіонів [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Властивості складних територіальних соціально-екологічних систем є предметом науково-дослідної програми довготермінових соціоекологічних досліджень [4], у рамках якої існує можливість відмови від секторного індикаторного підходу до операціоналізації сталого

розвитку на користь моніторингу вимірюваних системних характеристик, зокрема продуктивності та опірності. С. Лопез-Рідаура та ін. [5] виділяють сім системних атрибутів стійкості управління природними ресурсами територій, що додатково включають стабільність, надійність, адаптивність, справедливість і самодостатність, проте, на нашу думку, під час розгляду соціоекологічних систем у цілому можуть бути узагальнені до названих двох, а саме продуктивності та опірності систем. Підставою для подібного узагальнення є міждисциплінарний фізико-економічний підхід до стійкості територій, розвинений у працях Л. Гринів [6], у рамках якого пропонується фундаментальний погляд на продуктивність та опірність як біофізичні характеристики ландшафтних систем та біосфери у цілому. Останні, своєю чергою, розглядаються як нерівноважні термодинамічні системи, продуктивному потенціалу та опірності яких відповідають показники вільної енергії та негентропії [6]. Разом із цим необхідно відзначити, що емпіричний зв'язок між територіальною біофізичною продуктивністю та екологічною стійкістю залишається не встановленим однозначно [7], що вимагає подальшого дослідження системно-теоретичних основ фізико-економічного підходу для обґрунтування стратегічних засад управління системними характеристиками територій.

Метою дослідження є концептуальний аналіз системного зв'язку між показниками вільної енергії та негентропії нерівноважних систем, розкритого у класичних працях У.Дж. Гіббса [8], що дає можливість запропонувати найзагальніший стратегічний критерій сталого розвитку соціоекологічної системи та, як наслідок, удосконалити засади формування інституційної структури стратегічного управління сталим розвитком територій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модель термодинамічної поверхні У.Дж. Гіббса задає у тривимірному фазовому просторі «об'єм – внутрішня енергія – ентропія» функцію, що пов'язує значення цих трьох величин у стані термодинамічної рівноваги для даної системи. Дана функція може бути представлена у формі вгнутої поверхні з позитивним нахилом, простір над якою описує множину невривноважених станів системи. Похідними параметрами в моделі є функції температури та тиску, що пов'язують граничні зміни трьох основних величин між собою. Зокрема, абсолютна температура $T = dU/dS$; $dU = TdS$. У невривноваженому стані система характеризується показниками вільної енергії та ентропійного потенціалу, що моделюються як відстані від точки, що описує даний стан системи,

до термодинамічної поверхні, виміряні паралельно осям енергії та ентропії відповідно. Дані показники характеризують відповідно частку внутрішньої енергії, доступну для виконання роботи системою, та обсяг ентропії, який додатково може бути вироблений у системі без зміни її об'єму та внутрішньої енергії до досягнення рівноважного стану, в якому виконання роботи неможливе. Виходячи з визначення вільної енергії за Гіббсом:

$$F = U + pV - TS, \quad (1)$$

де U – внутрішня енергія, p – тиск, V – об'єм, T – температура, S – ентропія, ентропійний потенціал можна визначити як $N = S^* - S$, де S^* – ентропія системи у рівноважному стані ($F = 0$). Звідси

$$S^* = (U + pV) / T; \quad (2)$$

$$N = (U + pV) / T - S. \quad (3)$$

За граничної зміни стану системи можна спрощено записати $N = F/T$. За незмінних значень внутрішньої енергії та об'єму $dN = -dS$, що дає змогу встановити еквівалентність ентропійного потенціалу та негентропії системи.

У рамках моделі можливим є опис зворотних та незворотних процесів у рівноважних системах. Однак концептуальний аналіз моделі свідчить, що за певних умов можливим є опис динаміки нерівноважних систем, зокрема біосфери Землі. Це можливо, коли нерівноважна система може розглядатися як одна з підсистем рівноважної відкритої системи, яка, своєю чергою, знаходиться в однорідному зовнішньому середовищі та незворотно прямує до термодинамічної рівноваги з ним. Під час аналізу таких неоднорідних підсистем зберігається властивість адитивності головних параметрів, тобто для цілісної системи $U = U_1 + U_2$; $S = S_1 + S_2$; $V = V_1 + V_2$, де індекси позначають відповідні підсистеми.

Зазначеним умовам відповідає система Сонце – Земля, що у цілому незворотно втрачає енергію у зовнішньому космічному просторі за рахунок теплового випромінювання Сонця та Землі, однак включає біосферу Землі та її складники, що нагромаджують сонячну енергію, підтримуючи власне позитивне енергетичне сальдо [9], одночасно втрачаючи ентропію [10], що може бути визначено як позитивне негентропійне сальдо. Таким чином, динаміка біосфери Землі у фазовому просторі моделі Гіббса може бути описана як $dS/dU < 0$, що означає віддалення точки стану підсистеми від термодинамічної поверхні з одночасним зростанням вільної енергії та негентропії. Відповідно, під час формулювання стратегічних цілей стійкості необхідно враховувати властивість незаміщуваності продуктивності та опірності систем біосфери на траєкторії її сталого розвитку.

Проведений аналіз дає можливість створення об'єктивно зумовленого критерію сталого розвитку біосфери та, своєю чергою, її підсистем, що може використовуватися під час формуванні стратегічних цілей розвитку територій. Однак ключовою проблемою під час стратегічного планування на основі такого критерію є узгодженість цілей та ресурсів сталого розвитку з наявним просторово локалізованим природним капіталом територій, тобто обсягом запасів вільної енергії та негентропії. Для розгляду цієї проблеми необхідно проаналізувати розподіл запасів та потоків вільної енергії та негентропії у територіальних підсистемах біосфери.

Розглядаючи статичний розподіл природного капіталу, ми вважаємо, що температура, за якої відбуваються зміни запасів енергії та ентропії у територіальних підсистемах, не співпадає з аналогічною температурою для біосфери у цілому, що є енергетично відкритою у космічне середовище, тому для двох підсистем приймаємо $T_1 = T_2 = T' > T$, де T – абсолютна температура для змін стану біосфери у цілому. Використовуючи введені вище позначення для підсистем на основі формули (1),

$$F - F_1 = U_2 + pV_2 - T \left(S - \frac{T'}{T} S_1 \right); \quad (4)$$

$$F_2 = U_2 + pV_2 - T' S_2; \quad (5)$$

$$S - \frac{T'}{T} S_1 < S_2; \quad (6)$$

$$F > F_1 + F_2. \quad (7)$$

Аналогічно, використовуючи формулу (3),

$$N - N_1 = \left(U - \frac{T}{T'} U_1 \right) / T + p \left(V - \frac{T}{T'} V_1 \right) / T - S_2; \quad (8)$$

$$N_2 = \frac{U_2 + pV_2}{T'} - S_2; \quad (9)$$

$$U - \frac{T}{T'} U_1 > U_2; \quad V - \frac{T}{T'} V_1 > V_2; \quad (10)$$

$$N > N_1 + N_2. \quad (11)$$

Доведена властивість неадитивності вільної енергії і негентропії між територіальними підсистемами біосфери відображає системну цілісність останньої та синергічність функцій соціоекологічних систем у біосферному просторі. Відповідно, виникає необхідність розділити запас природного капіталу на локалізовані (соціоекосистемні) і нелокалізований (біосферний) фонди, причому їх обсяг в енергетичних одиницях для двох підсистем дорівнює:

$$F - (F_1 + F_2) = T' S_1 + T S_2 - T S; \quad (12)$$

$$F_1 + F_2 = F - (T' - T) S_1. \quad (13)$$

Нелокалізований фонд природного капіталу не може бути розподілений між територіальними суб'єктами управління, оскільки не присутній у територіальних соціоекологічних сис-

темах, що впливає з доведених нерівностей ф. 7 та ф. 11. Відповідно, розподіл прав природокористування повинен здійснюватися пропорційно до частки природного капіталу даної території у загальному обсязі локалізованого фонду, обчисленого за формулою (13), однак значення цього коефіцієнту залежить не лише від установленого співвідношення температур, а й від попереднього розмежування територіальних підсистем для визначення показника S_1 . Таким чином, неможливо здійснити однозначне визначення глобального обсягу локалізованого природного капіталу без попереднього ієрархічного районування територій, що підлягає впливу суб'єктивного чинника. Це створює суттєві перешкоди для реалізації пропонуваннях у літературі [11] схем глобального управління правами на використання спільних ресурсів, оскільки для впровадження таких схем потребуватиме вирішення проблема належної глобальної інвентаризації запасів природного капіталу.

Сформульований динамічний критерій стійкості $dS/dU < 0$ на відміну від статичних показників природного капіталу допускає розподіл стратегічних цілей сталого розвитку між територіальними соціоекосистемами внаслідок адитивності рівнів та змін енергії та ентропії. При цьому цілісна система може відповідати критерію стійкості та нагромаджувати негентропію навіть за умови, коли одна або декілька підсистем не відповідають цьому критерію. Продовжуючи розгляд двох підсистем, можна виділити три випадки зменшення негентропії в одній із них:

А) $dU_1 > 0, dS_1 > 0$ ($dN_1 < 0, dS_1/dU_1 > 0$);

Б) $dU_1 < 0, dS_1 < 0$ ($dN_1 < 0, dS_1/dU_1 > 0$);

В) $dU_1 < 0, dS_1 > 0$ ($dN_1 < 0, dS_1/dU_1 < 0$).

У кожному із цих випадків можлива компенсація нестійкості з боку другої підсистеми, причому як зі збільшенням, так і зі зменшенням її негентропії. При цьому коли динаміка першої підсистеми відповідає критерію стійкості $dS_1/dU_1 < 0$, друга підсистема може компенсувати нестійкість, лише залишаючись стійкою (випадок В):

А.1) $dS_2 < 0, |dS_2| > |dS_1|, dU_2 > 0$ ($dN_2 > 0, dN > 0$);

А.2) $dS_2 < 0, |dS_2| > |dS_1|, dU_2 < 0, |dU_2| < |dU_1|$ ($dN_2 < 0, dN > 0$);

Б.1) $dU_2 > 0, |dU_2| > |dU_1|, dS_2 < 0$ ($dN_2 < 0, dN > 0$);

Б.2) $dU_2 > 0, |dU_2| > |dU_1|, dS_2 > 0, |dS_2| < |dS_1|$ ($dN_2 < 0, dN > 0$);

В) $dS_2 < 0, |dS_2| > |dS_1|, dU_2 > 0, |dU_2| < |dU_1|$ ($dN_2 > 0, dN > 0$).

Таким чином, можливі ситуації, коли глобальна стійкість системи забезпечується

локальною стійкістю, частковою локальною нестійкістю або навіть загальною локальною нестійкістю за умови належної координації цілей підсистем між собою. Система стратегічного управління стійкістю, зорієнтована на досягнення глобальної та локальної стійкості одночасно, є оптимальною з погляду транзакційних витрат у ній, оскільки в субоптимальних варіантах кожна підсистема повинна підтримувати горизонтальні зв'язки та враховувати поточну динаміку всіх інших підсистем. Окрім того, можливість вибору траєкторій локальної нестійкості змушує передчасно повернутися до розгляду політичного виміру сталого розвитку, оскільки у цьому разі йдеться про вибір між розбудовою потенціалу продуктивності або опірності соціоекосистеми, тоді як виходячи з їх незаміщуваності відсутня логічна необхідність у постановці проблеми стійкості як проблеми пріоритетного вибору між двома цими характеристиками.

Разом із цим наявність локально нестійких підсистем не є перешкодою для досягнення глобальної чи навіть макрорегіональної стійкості, що дає змогу створити систему координації для підтримки належного рівня захищеності проти локальних загроз для сталого розвитку. Для зменшення транзакційних витрат така система може бути побудована за багаторівневим мережевим принципом. Відповідно до нього, однорангові суб'єкти управління на даному рівні територіальної організації, простором взаємодії яких є сфера компетенції суб'єкта вищого рівня, зобов'язуються досягти локальної стійкості в межах своїх повноважень, проте переглядають свої поточні динамічні цілі залежно від виникнення локальних загроз на даному рівні, маючи кінцевою метою компенсацію загрози та реалізацію загальнорегіональної динамічної цілі, встановленої суб'єктом вищого рівня. Своєю чергою, суб'єкт вищого рівня є частиною подібним чином організованого простору взаємодії, що дає змогу компенсувати нестійку динаміку на відповідних територіальних рівнях. Як приклад можуть бути виділені глобальний, мегарегіональний (наприклад, Європа), макрорегіональний (наприклад, Дунайсько-Карпатський комплекс), національний, регіональний, локальний, ландшафтнокосистемний рівні. Вища кількість рівнів організації мережі підвищує стабільність системи відносно локалізованих загроз, тоді як збільшення кількості суб'єктів кожного рівня розширює можливості щодо компенсації нестійкої динаміки, проте збільшує транзакційні витрати для даної територіальної підсистеми. Крім того, виділення ієрархічних рівнів та горизонтальний розподіл повноважень повинні спиратися на

об'єктивні можливості територіального моніторингу та управління просторовою стійкістю.

Необхідність створення подібних механізмів недирективного управління та координації привертає увагу до проблематики формування концептуальних засад Екологічної конституції Землі [12]. Інституційне забезпечення Конституції могло б включати кодифіковані механізми взаємодії суб'єктів, процедури вибору та перегляду компенсуючих траєкторій та інші інструменти потрібного ступеня гармонізації та гнучкості. Необхідність гнучкості та гармонізованості інструментів різних рівнів, своєю чергою, викликана неоднорідністю територіальних підсистем біосфери та інституційних можливостей управління стійкістю. Разом із цим необхідно відзначити, що створення подібних інструментів є цілком можливим для управління стійкістю соціоекологічної системи на будь-якому рівні, включаючи національний та регіональний.

Висновки з проведеного дослідження. Проведений на першому етапі дослідження концептуальний аналіз моделі термодинамічної поверхні дав змогу стверджувати достатність базових рівнянь класичної термодинаміки для опису траєкторії сталого розвитку біосфери як неврівноваженої компоненти складної відкритої рівноважної системи Сонце – Земля. На підставі цього твердження, спираючись на доведені властивості статичного та динамічного розподілу вільної енергії та негентропії між неоднорідними підсистемами, є можливість у рамках фізико-економічного підходу до сталого розвитку територіальних систем зробити такі висновки:

1) системні властивості продуктивності та опірності соціоекосистем, яким відповідають фізичні величини вільної енергії та негентропії, є незаміщуваними на траєкторії сталого розвитку біосфери та її складників. Відповідно, можуть бути сформульовані динамічні критерії територіальної стійкості, що зорієнтовані на одночасне нарощення потенціалу економічної продуктивності та екологічної стійкості;

2) названі фізичні показники володіють властивістю неадитивності, що відображає системну цілісність біосфери та синергічність її територіальних підсистем. Загальний обсяг запасів природного капіталу, що підлягає просторовому розподілу (обсяг локалізованих фондів), залежатиме від попередньо здійсненого розмежування соціоекологічних систем. Відповідно, будь-який статичний розподіл прав природокористування або власності на природний капітал не може бути повністю звільнений від впливу суб'єктивного чинника, який проявлятиметься у виборі критеріїв ієрархічного соціо-еколого-економічного районування

територій у глобальному масштабі. Виходячи із цього, доцільнішим із погляду транзакційних витрат процесу управління є формулювання динамічних цілей сталого розвитку, що спираються на фізико-економічні критерії стійкості;

3) локальні прояви нестійкої динаміки не є перешкодою для досягнення динамічних цілей стійкості на вищих рівнях організації виходячи з можливості багаторівневої скоординованої компенсації локальних відхилень від стійкої траєкторії. Створення відпо-

відної комунікаційно-координаційної мережі та гармонізованих інституційних інструментів її функціонування повинно враховувати просторову неоднорідність соціоекосистем та інституційної спроможності до управління їх сталим розвитком, проте забезпечуватиме зниження транзакційних витрат та захищеність як проти локальних загроз для стійкості, так і проти впливів суб'єктивного чинника під час здійснення комплексного районування як у межах глобальної, так і національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Toptsidou M. Added value of macro-regional strategies. Project and programme perspective. Final report of the study / Maria Toptsidou, Kai Böhme, Erik Gløersen, Silke Haarich, Sebastian Hans. – InterAct Programme, 2017. – 76 с.
2. Broman G.I., Robèrt K.H. A framework for strategic sustainable development // *Journal of Cleaner Production*. – 2015. – Т. 140. – С. 17–31.
3. Руденко Л.Г. Екологічний імператив у пріоритетах інтегрованого планувального процесу в Україні / Л.Г. Руденко, С.А. Лісовський, Є.О. Маруняк // *Український географічний журнал*. – 2016. – № 4. – С. 9–16.
4. Haberl H. et al. From LTER to LTSER: Conceptualizing the socioeconomic dimension of long-term socioecological research // *Ecology and society*. – 2006. – Т. 11. – №. 2. – P. 13.
5. López-Ridaura S. Evaluating the sustainability of complex socio-environmental systems. the MESMIS framework / S. López-Ridaura, O. Masera, M. Astier // *Ecological Indicators*. – 2002. – Т. 2. – С. 135–148.
6. Гринів Л.С. Фізична економія: нові моделі сталого розвитку / Л.С. Гринів. – Львів: Ліга-прес, 2016.
7. Yan H. Resilience of Forest Ecosystems and its Influencing Factors / Haiming Yan, Jinyan Zhan, Tao Zhang // *Procedia Environmental Sciences*. – 2011. – Т. 10. – С. 2201–2206.
8. Гиббс Д. Термодинамические работы / Д. Гиббс. – Рипол Классик, 2013.
9. Stephens G.L. et al. An update on Earth's energy balance in light of the latest global observations // *Nature Geoscience*. – 2012. – Т. 5. – №. 10. – С. 691–696.
10. Юхновський І.Р. Стратегія розвитку України / І.Р. Юхновський. – К.: ДУС, 2006. – 43 с.
11. Costanza R., Farley J. Common Assets Trust and the World Environmental Constitution // *World Environmental Constitution. Methodological Foundation* / Edited by Prof. Dr. Yuriy Tunytsia – Lviv: Ukrainian National Forestry University Press, 2014. – С. 202.
12. Туниця Ю.Ю. Екологічна Конституція Землі. Ідея. Концепція. Проблеми. Частина перша / Ю.Ю. Туниця. – Львів: ЛНУ, 2002.

Khodyko D.I.

A PHYSICAL ECONOMIC APPROACH TO STRATEGIC MANAGEMENT OF TERRITORIAL SUSTAINABILITY

Spatial ecological dimension of territorial systems is still not integrated well enough within their respective sustainability strategies. The sectoral indicator-oriented approach may be related to the present underachievement of horizontal coordination benefits from macroregional development strategies for programs and projects. The interdisciplinary socioecological and physical economic approaches provide the possibility to shift away from sectoral to systemic framework based on measurable territorial attributes such as productivity and resilience. These attributes may be reformulated in thermodynamic terms as free energy and negentropy of complex open non-equilibrium systems including the Earth's biosphere and its landscape subsystems. Conceptual analysis of the classical W.J.Gibbs' thermodynamic surface model identifies non-substitutability between free energy and negentropy, and, respectively, productivity and resilience, on a sustainable development trajectory, as well as non-additivity of the parameters between the territorial subsystems of the biosphere. These properties have clear implications for sustainability goals setting and its relation to spatial distribution of natural capital. First, no objectively founded distribution of natural capital property rights between regional governance subjects of any level is possible, as both the distributed shares and the total amount of property rights would depend on at least partially subjective hierarchical decomposition of the biosphere's socioecological subsystems, as the consequence of non-additivity. Second, in the presence of horizontal coordination between localities, the dynamic sustainability criterion ($dS/dU < 0$) derived within Gibbs' framework can still be satisfied on higher levels of territorial governance if unsustainable local dynamics emerge. This suggests creation of a multi-level horizontal communication network where each regional subject revises their own dynamic target depending on their peers' progress towards the shared super-regional target, which in turn may be revised in response to super-regional trends or events. Finally, as the non-substitutability property suggests, it is both possible and desirable to set strategic priorities towards simultaneous increase of economic and ecological capacity of territorial systems.

Key words: socioecological systems, physical economics, productivity, resilience, free energy, negentropy, strategic management, territorial sustainability.

**ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ,
СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА**

УДК 314.96(477):330.3

Кіндзюр О.С.кандидат економічних наук, викладач
Львівського техніко-економічного коледжу
Національного університету «Львівська політехніка»**Корицька О.І.**кандидат економічних наук,
провідний економіст-статистик
Головного управління статистики у Львівській області**ОКРЕМІ АСПЕКТИ ВИВЧЕННЯ ҐЕНДЕРНОГО РОЗПОДІЛУ
НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІКУ**

У статті проведено аналіз постійного населення України у динаміці. Визначено ґендерний розподіл населення в Україні та його вплив на економіку, враховано регіональний аспект. Проаналізовано демографічні процеси народжуваності. Здійснено оцінку економічно активного населення України з урахуванням ґендерного розподілу. Підтверджено проблеми на ринку праці щодо відмінностей у рівні зайнятості та безробіття для чоловіків і жінок, а також у розмірі середньомісячної заробітної плати залежно від статі. Визначено найбільш високооплачувані види діяльності для жінок і чоловіків в Україні, а також види діяльності, у які залучено найбільшу кількість працівників. Встановлено, що так звані середній клас в економіці України формують та забезпечують переважно чоловіки, а більшість жінок працює у найменш оплачуваних видах економічної діяльності.

Ключові слова: види економічної діяльності, ґендерний розподіл населення, економіка України, економічно активне населення, заробітна плата, регіональні аспекти.

В статье проведен анализ постоянного населения Украины в динамике. Определены гендерное распределение населения в Украине и его влияние на экономику, учтен региональный аспект. Проанализированы демографические процессы рождаемости. Осуществлена оценка экономически активного населения Украины с учетом гендерного распределения. Подтверждены проблемы на рынке труда касательно различий в уровне занятости и безработицы для мужчин и женщин, а также в размере среднемесячной заработной платы в зависимости от пола. Определены самые высокооплачиваемые виды деятельности для женщин и мужчин в Украине, а также виды деятельности, в которые вовлечено наибольшее количество работников. Установлено, что так называемый средний класс в экономике Украины формируют и обеспечивают в основном мужчины, а большинство женщин работает в наименее оплачиваемых видах экономической деятельности.

Ключевые слова: виды экономической деятельности, гендерное распределение населения, экономика Украины, экономически активное население, заработная плата, региональные аспекты.

Постановка проблеми. Розвиток вітчизняної економіки залежить від багатьох чинників, які значною мірою досліджені у теоретичному та практичному наукових аспектах. Це демографічна, соціальна, політична, фінансова, зовнішньоекономічна, євроінтеграційна та інші складові. На сучасному етапі провадження господарської діяльності в умовах міжнародної інтеграції одним з важливих чинників, окрім вищеназваних, є врахування ґендерного розподілу населення як якісної ознаки, яка відіграє важливу роль у функціонуванні економіки та створенні національного доходу.

Наукове вивчення ґендерного розподілу населення та пошук шляхів вирішення про-

блем ґендерної асиметрії в Україні активно розпочалися після здобуття її незалежності і досі тривають. Реалізація урядових рішень щодо мінімізації соціальної нерівності в економічній та соціальній сферах України відбувається відповідно до вітчизняного законодавства та міжнародних конвенцій.

Статистичний аналіз ґендерного розподілу населення в Україні є актуальним та має практичну значущість, адже його результати характеризують якість людського потенціалу та його роль в економічному зростанні країни. Вивчення взаємозв'язків між розподілом робочої сили за ґендерною ознакою за видами економічної діяльності та одержаним дохо-

дом у регіональних порівняннях забезпечить інформаційну платформу для виявлення і розуміння проблем підвищення ефективності національної економіки. Дослідження структурних гендерних диспропорцій є науковим підґрунтям для створення дієвих державних програм із запобігання професійної сегрегації, соціальної рівності та неупередженості для чоловіків і жінок в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Останнім часом з'явилося чимало наукових публікацій у сфері гендерних досліджень, зокрема в педагогіці, державному управлінні, соціології та економіці. Вагомим каталізатором таких досліджень стало законодавче затвердження євроінтеграційного вектору економіки України та адаптація вітчизняного законодавства до міжнародних норм і вимог, зокрема в питаннях гендерної політики. У країнах-членах ЄС вирішення проблем гендерних диспропорцій відбувається на підставі затверджених стратегій. У 1996 році Європейською Комісією прийнято підхід інтеграції гендерних пріоритетів у політику, а також Стратегію щодо забезпечення гендерної рівності у країнах-членах ЄС [1, с. 2]. У 2006 році засновано Європейський інститут з питань гендерної рівності [2]. У червні 2013 року експертами інституту оприлюднено Індекс гендерної рівності як важливий індикатор стану гендерних відносин у країнах-членах ЄС [3, с. 16]. У розрахунках цього показника враховані основні напрями прояву гендерної нерівності, що стосуються роботи, грошей, знань, часу, влади та здоров'я. Саме у цих сферах нерівномірний гендерний розподіл населення є найбільшим, а його вплив на економіку – найсильнішим.

Значна кількість вітчизняних наукових публікацій присвячена вирішенню гендерних питань у педагогіці та освіті, наприклад, це монографічні праці таких вчених, як О.І. Бондарчук [4], С.М. Гришак, С.Я. Харченко, Н.С. Шабаєва [5], В.П. Кравець [6]; у державному управлінні (роботи таких науковців, як Н.В. Грицяк [7; 9], О.М. Кулачек [8], Т.Е. Василевська, О.М. Іваницька, М.І. Пірен [9]); у соціальній сфері (напрацювання таких дослідників, як Г.В. Герасименко [10], О.І. Горошко [11], Ю.І. Саєнко [12]).

Дослідження гендерного розподілу населення в Україні та його вплив на економіку представлені переважно в контексті структурного аналізу постійного населення, зайнятого населення за видами економічної діяльності та рівня оплати праці. Вагомим науковим досягненням у цій сфері є результати аналітичного дослідження участі жінок у складі робочої сили в Україні, проведеного за загальною координацією Е.М. Лібанової [13]. У цьому звіті детально

описані особливості зайнятості та економічної активності жінок в Україні, формування доходів населення, наведені результати соціологічного опитування щодо дискримінації жінок у сфері зайнятості та регіональні рівні зайнятості жінок в Україні за 2007–2011 роки. У науковій праці ґрунтовно проаналізовано динаміку й структуру населення України за гендерною ознакою за багатьма економічними та соціальними індикаторами, проте статистичне дослідження взаємозв'язків між цими показниками з урахуванням гендерного розподілу не проводилося.

Вивчення проблем гендерної асиметрії на ринку праці України з використанням статистичних порівнянь рівня зайнятості та безробіття й оплати праці у розрізі статей представлене в роботах таких вчених, як В.О. Близнюк, Т.О. Галайда, Н.М. Самолук, Т.О. Марценюк, Г.М. Юрчик [14–17]. Однак у дослідженнях автори не враховували зміну рівня розвитку економіки за зміни структури населення за гендерною ознакою.

Гендерні особливості рівня життя населення вивчають фахівці Інституту демографії та соціальних досліджень України і Національної академії наук України [13; 18]. Проте актуальної інформації, яка б комплексно відображала основні тенденції у сфері зайнятості, доходів населення та стані економіки, з виокремлення наявних причин і наслідків, які спричинила гендерна диспропорція за 2015–2016 роки, а також ретроспективного порівняння цих даних немає.

Метою дослідження є виявлення гендерних особливостей розподілу населення України та дослідження їхнього впливу на вітчизняну економіку з урахуванням регіональних аспектів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Одним із визначальних чинників економічного зростання держави є її жителі. На підставі аналізу статевовікової структури населення можна зробити висновки про якісний і кількісний склад трудового потенціалу України. Згідно з даними Державної служби статистики України (Держстату) чисельність постійного населення станом на 1 січня 2017 року зменшилася порівняно з 2000 роком на 6,7 мільйонів осіб [19]. Причому гендерний розподіл населення залишився без змін: 53,7% жінок і 46,3% чоловіків. За цей період кількість жінок і чоловіків зменшилася на 12,36%. Для вітчизняної економіки ця тенденція характеризує зменшення чисельності трудового потенціалу, що, відповідно, впливає на загальну продуктивність праці і створення національного доходу.

В регіональному аспекті співвідношення жінок і чоловіків є нерівномірним. Спостерігається кількісна перевага жінок над чоловіками у всіх регіонах України (рис. 1). Загалом в Україні на 1 січня 2017 року на 1 000 чоловіків припадали

1 159 жінок (+1 жінка порівняно з 2000 роком). Найбільшу концентрацію жінок спостерігаємо у Донецькій, Чернігівській, Запорізькій областях. Зокрема, у Донецькій та Луганській областях значно зросла чисельність жінок порівняно з 2000 роком (+29 та +19 осіб відповідно).

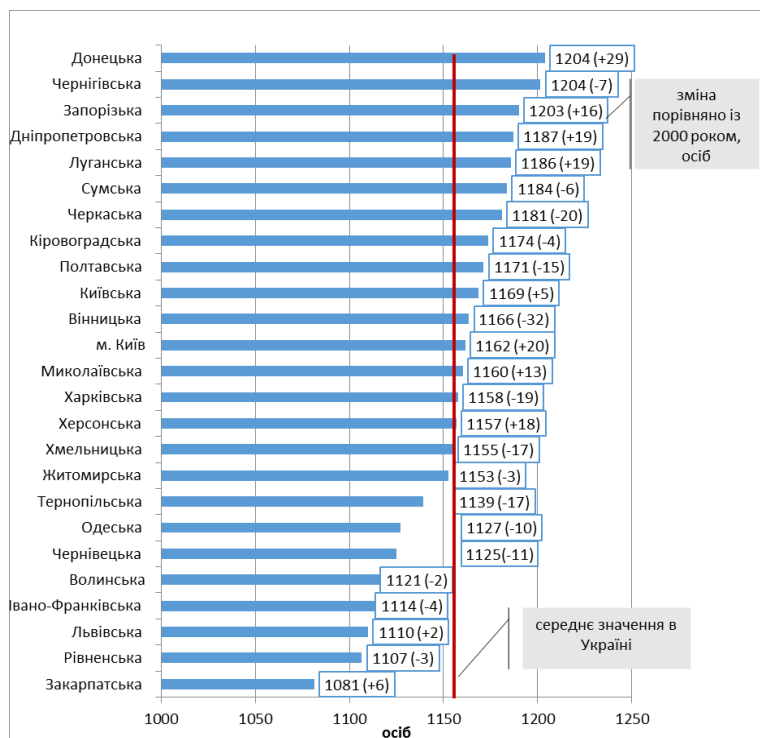


Рис. 1. Співвідношення жінок і чоловіків у регіональному вимірі на 1 січня 2017 року; скільки на 1 000 чоловіків припадає жінок, осіб

Джерело: побудовано авторами на підставі [19]

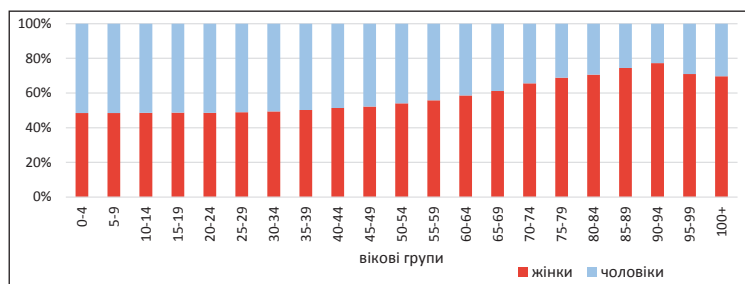


Рис. 2. Віковий гендерний розподіл постійного населення України на 1 січня 2017 року, відсотків

Джерело: побудовано авторами на підставі [19]

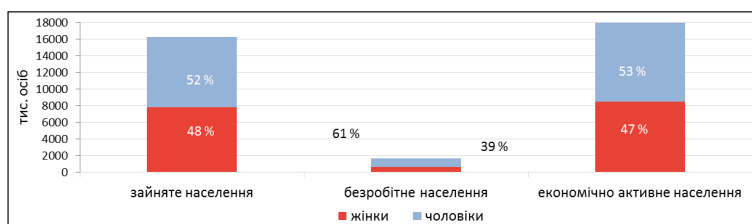


Рис. 3. Гендерний розподіл економічно активного населення (у віці 15–70 років) у 2016 році

Джерело: побудовано авторами на підставі [20]

Певною мірою це пояснюється проведенням антитерористичної операції на Сході країни та спричиненою цим міграцією населення. Максимально рівномірний гендерний розподіл населення спостерігається у Закарпатській, Рівненській та Львівській областях (рис. 1).

Згідно з даними Держстату хлопчиків в Україні народжується більше, ніж дівчаток [19]. Гендерний розподіл населення за віковими групами представлений на рис. 2. У віці, який належить до віку економічно активного населення в Україні (від 15 до 70 років за рекомендаціями Міжнародної Організації Праці (МОП)), кількісно переважають жінки (рис. 2). Причому за офіційними статистичними підрахунками [20] у 2016 році чисельність економічно активних чоловіків за віком була більшою, ніж чисельність жінок, на 1 млн. осіб (9,475 млн. чоловіків і 8,479 млн. жінок відповідно).

Однією з основних причин цього явища є період народження та виховання дітей для жінок, упродовж якого вони стають економічно неактивними. У структурі зайнятого населення частка чоловіків переважає (рис. 3), але більше 60% безробітних – чоловіки.

Серед постійного населення у віці 15–70 років частка безробітних жінок є менше 4%, чоловіків – менше 7%. Загалом в Україні рівень зайнятості жінок (за МОП) у 2016 році був на 10% нижчий, ніж чоловіків (51,6% і 61,6% відповідно). Така тенденція прослідковується у динаміці з 2000 року (рис. 4).

Упродовж досліджуваного періоду зростає роль жінок у формуванні зайнятого населення. Фінансова криза 2009 року не змінила цієї динаміки. Натомість рівень зайнятості чоловіків у цей період зменшився на 3%. У 2014 році, тобто з початком політичної й економічної нестабільності, рівень зайнятості як чоловіків, так і жінок різко зменшився (-3,4%), а тенденція їх зростання уповільнилася.

Динаміка рівня безробіття за гендерною ознакою характеризує поступову мінімізацію проблем працевлаштування жінок в Україні (рис. 5).

У 2000 році рівень безробіття чоловіків і жінок становив 11,6%, у 2016 році лаг між значеннями цього показника становив більше

3%. Під час фінансової кризи 2009 року безробітних чоловіків стало на 3,7% більше порівняно з попереднім роком, натомість рівень безробіття жінок підвищився на 1,2%. Вищий рівень зайнятості чоловіків став причиною їхнього вищого рівня безробіття у період фінансової кризи. З початком антитерористичної операції на Сході України рівень безробіття чоловіків постійно зростає, а жінок починає зменшуватися у зв'язку з частковою стабілізацією політичного, економічного та соціального становища в країні.

В регіональному аспекті найбільш пропорційний рівень зайнятості за гендерним розподілом населення у 2016 році був у Тернопільській області (рис. 6). Він зумовлений низьким рівнем працевлаштування чоловіків – 52,2% (на 9,4% нижче, ніж у середньому в Україні), а також середнім рівнем працевлаштування жінок (51,8%). Найбільше розходження між рівнями зайнятості жінок і чоловіків було у Закарпатській та Івано-Франківській областях (більше 15%).

Розподіл регіонів за співвідношенням значень цього показника вказує на те, що вищий рівень зайнятості для обох статей характерний для населення, що проживає у великих містах та індустріальних районах (Харківська, Дніпропетровська області, місто Київ). А низький рівень зайнятості як чоловіків, так і жінок характерний для регіонів із високою інтенсивністю зовнішніх трудових міграцій (Закарпатська, Тернопільська, Чернівецька, Івано-Франківська області).

Результатом діяльності зайнятого населення в Україні є заробітна плата. За гендерним розподілом рівень заробітної плати чоловіків є вищим, ніж рівень зарплати жінок (рис. 7).

Розрив у розмірі середньомісячної заробітної плати за гендерною ознакою має тенденцію до зменшення. Якщо у 2000 році заробітна плата жінок становила 70,9% заробітної плати чоловіків, то у 2016 році – 74,6%. Найвищим цей показник був у 2010 році – 77,8%. Скорочення гендерного розриву в розмірах заробітної плати у період

фінансової кризи 2008–2009 років відбулося через уповільнення темпів зростання заробітної плати чоловіків.

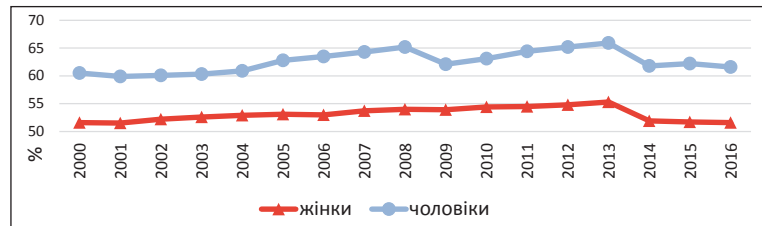


Рис. 4. Динаміка рівня зайнятості населення (у віці 15–70 років) залежно від статі за 2010–2016 роки

Джерело: побудовано авторами на підставі [20]

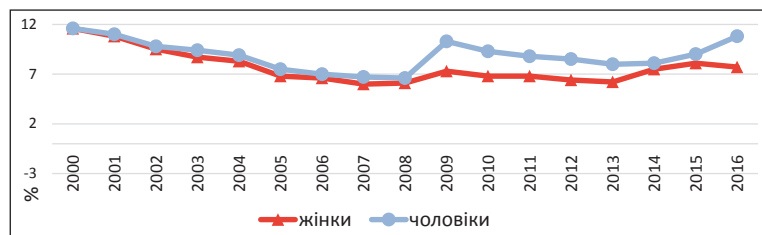


Рис. 5. Динаміка рівня безробіття населення (у віці 15–70 років) залежно від статі за 2010–2016 роки

Джерело: побудовано авторами на підставі [20]

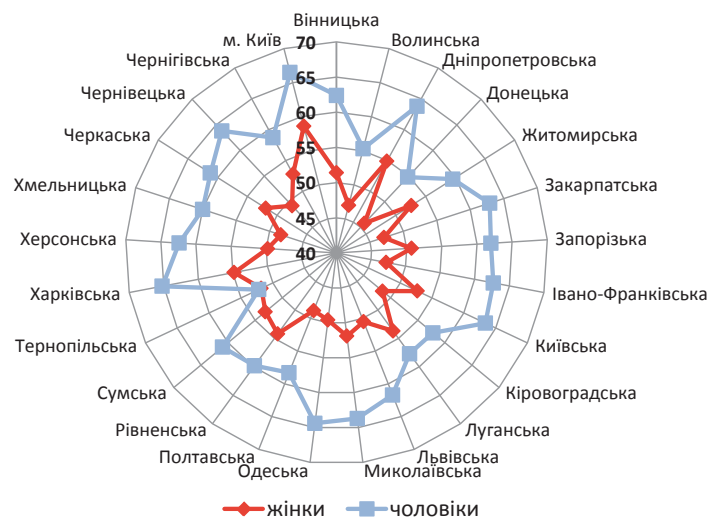


Рис. 6. Регіональні рівні зайнятості населення (за МОП) за статтю у 2016 році

Джерело: побудовано авторами на підставі [20]

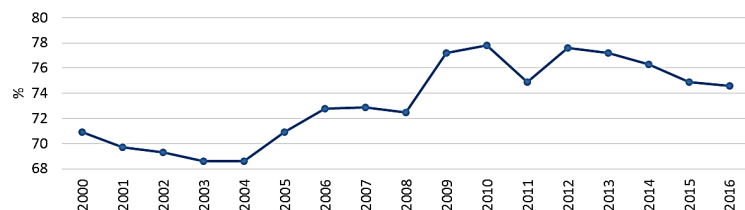


Рис. 7. Співвідношення номінальної середньомісячної заробітної плати жінок і чоловіків у 2016 році (заробітна плата чоловіків = 100%)

Джерело: побудовано авторами на підставі [20]

Розмір заробітної плати чоловіків і жінок до 2013 року збільшувався (рис. 8). Для порівняного відображення інформації розмір номінальної середньомісячної заробітної плати перерахований з урахуванням індексу інфляції і представлений у цінах 2002 року.

Через високу інфляцію у 2014 і 2015 роках (124,9%, 143,3% відповідно) приріст заробітної плати останніми роками значно зменшився. Результати аналізу динаміки середньомісячної номінальної заробітної плати вказують на

розрив у її розмірі, який отримують чоловіки і жінки, від 200 до 300 грн. (у цінах 2002 року). Така ситуація спостерігається кожного року, незважаючи на значну кількість обговорень (наукових, урядових тощо) для вирішення проблеми пропорційного розподілу доходу за обома статями.

Через нижчий розмір заробітної плати у жінок частка мінімальної заробітної плати (врахована станом на 1 січня кожного року) у їх середньомісячній є вищою, ніж аналогічний

показник у чоловіків. Цей показник є дестимулятором, тобто його вищі значення характеризують нижчий рівень заробітної плати з наближенням її до мінімальної. Найнижчий рівень оплати праці жінок (49% від мінімальної зарплати) був у 2003 році, а чоловіків (34% від мінімальної зарплати) – у 2010 році. Фінансова криза 2008–2009 років значною мірою вплинула на зниження рівня доходів населення для обох статей. Незважаючи на проведення антитерористичної операції на Сході країни з 2014 року, рівень заробітної плати порівняно з її мінімально встановленими значеннями зростає. У 2014 і 2015 роках значення мінімальної зарплати не змінювалося,

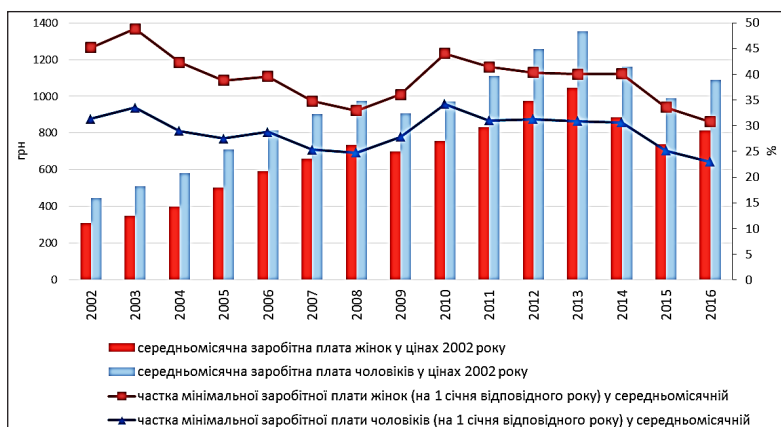


Рис. 8. Динаміка розміру середньомісячної номінальної заробітної плати жінок і чоловіків (у цінах 2002 року) і частка мінімальної заробітної плати (на 1 січня відповідного року) у середньомісячній за 2002–2016 роки
Джерело: розраховано і побудовано авторами на підставі [20; 21]

Таблиця 1

Гендерний розподіл зайнятого населення у віці 15–70 років за видами професій (згідно з Класифікатором професій) у 2016 році (у відсотках до підсумку)

Топ-7 професій жінок	Частка зайнятих жінок	Топ-7 професій чоловіків	Частка зайнятих чоловіків
Продавці та демонстратори	13,99	Водії та робітники з обслуговування пересувної техніки та установок	14,26
Найпростіші професії в сільському господарстві та подібних галузях	10,96	Найпростіші професії в сільському господарстві та подібних галузях	10,70
Працівники, що надають персональні та захисні послуги	9,46	Робітники металургійних та машинобудівних професій	9,35
Викладачі	8,07	Робітники з видобутку корисних копалин і на будівництві	8,46
Фахівці в галузі біології, агрономії та медицини	6,74	Найпростіші професії у видобувних галузях, будівництві, промисловості та на транспорті	6,59
Найпростіші професії торгівлі та сфери послуг	5,58	Працівники, що надають персональні та захисні послуги	6,53
Керівники підприємств, установ та організацій	3,68	Професіонали в галузі фізичних, математичних та технічних наук	6,14
Інші професії	41,52	Інші професії	37,98

Джерело: розраховано авторами на підставі [20]

у 2016 році воно зросло на 160 грн., а середньомісячна номінальна заробітна плата для обох статей підвищилася більш ніж на 1 000 грн. (без урахування індексу інфляції).

Розмір заробітної плати чоловіків і жінок в Україні значною мірою залежить від виду професії та виду економічної діяльності (ВЕД). Найбільша кількість економічно активних жінок (у віці 15–70 років) у 2016 році працювали продавцями та демонстраторами (за Класифікатором професій), а чоловіків – водіями та робітниками з обслуговування пересувної техніки та установок (табл. 1).

Водночас більше 10% економічно активного населення, як жінок, так і чоловіків були

зайняті у найпростіших професіях в сільському господарстві та подібних галузях. Керівниками підприємств, установ та організацій були 3,68% жінок. Більшість чоловіків була зайнята у промисловості та на будівництві. Багато жінок і чоловіків працюють у сфері послуг.

Для комплексного аналізу гендерного розподілу населення в Україні у сфері зайнятості та оплати праці у табл. 2 представлені результати групування ВЕД із найбільшою кількістю та часткою працюючих за статтю, а також рівнем оплати їх праці.

Найбільша середньооблікова чисельність працюючих жінок зосереджена в освіті (більше 1 млн. осіб). Це один із ВЕД, де працюють пере-

Таблиця 2

Результати групування видів економічної діяльності з найбільшою кількістю та часткою працюючих за статтю та рівнем оплати їх праці у 2016 році

Топ-5 ВЕД із найбільшою середньообліковою кількістю працюючих	Тис. осіб	Топ-5 ВЕД із найбільшою часткою працюючих	Частка працюючих, %	Топ-5 ВЕД із найвищим рівнем середньомісячної заробітної плати	Середньомісячна заробітна плата, грн.
Жінки					
Освіта	1 074,7	Поштова та кур'єрська діяльність	86,3	Фінансова та страхова діяльність	8 815
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	794,8	Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	81,8	Інформація та телекомунікації	8 159
Промисловість	715,5	Функціонування бібліотек, архівів,	78,4	Професійна, наукова та технічна діяльність	7 361
Оптова та роздрібна торгівля	360,2	Освіта	77,2	Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	5 946
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	240,5	Фінансова та страхова діяльність	67,5	Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	5 804
Чоловіки					
Промисловість	1 244,8	Будівництво	80,4	Фінансова та страхова діяльність	13 154
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	420,2	Сільське, лісове, рибне господарство	71,1	Інформація та телекомунікації	10 550
Оптова та роздрібна торгівля	351,7	Діяльність у сфері транспорту	69,3	Професійна, наукова, технічна діяльність	8 824
Сільське, лісове, рибне господарство	336,8	Промисловість	63,5	Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	7 314
Освіта	317,4	Інформація та телекомунікації	57,3	Складське господарство та допоміжна діяльність у сфері транспорту	6 894

Джерело: розраховано авторами на підставі [20]

важно жінки (у 2016 році їх частка становила 77,2% від усіх працівників цієї галузі). Але при цьому рівень оплати праці не був високим – 3 712 грн. (на 700 грн. нижчий від середнього рівня оплати праці в Україні). Значна кількість жінок працювала у сфері охорони здоров'я (близько 800 тис. осіб). Тут середня заробітна плата у розрахунку на 1 працівника у 2016 році становила 3 327 грн. (на 1 100 грн. нижче від середнього рівня оплати праці в економіці). Більше 700 тис. жінок працювали у промисловості, рівень їхньої заробітної плати був вищий за середній (на 377 грн.). Найбільша частка жінок порівняно з чоловіками була працевлаштована на підприємствах, які займаються поштовою та кур'єрською діяльністю (86,3% жінок). Рівень оплати їхньої праці був одним з найнижчих в Україні (2 566 грн.). Найбільш високооплачувані ВЕД для жінок в Україні – це фінансова та страхова діяльність й інформація та телекомунікації, де загалом працювали 170 тис. жінок (4% від середньооблікової кількості працівників-жінок в Україні).

Згідно з нашими підрахунками у 2016 році 44% жінок (за показником середньооблікової кількості працівників) отримували заробітну плату, нижчу за середню в Україні, особливо у тих ВЕД, де їх працює найбільша кількість. Такі результати дослідження вказують на проблеми низької оплати праці для жінок в Україні. Їх підвищення значною мірою забезпечило б зростання доходів населення, що вплинуло б на збільшення податкових надходжень у бюджет країни та підвищення загального рівня життя населення.

Найбільш чисельно в 2016 році чоловіки працювали у промисловості (1,2 млн. осіб), отримуючи вищу за середній рівень в економіці заробітну плату (6 503 грн.). Їх частка серед працівників галузі становила 63,5% (табл. 2). На будівництві у 2016 році працювали переважно чоловіки (80,4%), але рівень оплати їх праці був невисоким (4 811 грн. за місяць). Найбільш високооплачуваними ВЕД для чоловіків, як і для жінок, були фінансова та страхова діяльність, інформація та телекомунікації. На цих підприємствах працювали 3,5% чоловіків.

Загалом на підприємствах, ВЕД яких належить до топ-5 найбільш високооплачуваних у 2016 році, працювали лише 13,6% чоловіків. Для жінок зазначений показник становить 16%. Для порівняння розподілу працюючого населення в Україні за рівнем одержаних доходів визначено частку чоловіків і жінок, які працювали на підприємствах, ВЕД яких належить до топ-5 найменш оплачуваних. Згідно з нашими обчислен-

нями 51,1% жінок і 26,5% чоловіків працювали у найбільш низькооплачуваних ВЕД. Аналіз цих результатів дає змогу зрозуміти, що так званий середній клас в економіці України формують та забезпечують переважно чоловіки.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами вивчення гендерного розподілу населення в Україні виявлено, що з кожним роком чисельність постійного населення зменшується, але це не впливає на його гендерний розподіл: співвідношення жінок і чоловіків за сімнадцять досліджуваних років залишається у пропорції 53,7% жінок і 46,3% чоловіків. У регіональному аспекті співвідношення жінок і чоловіків є нерівномірним. У Донецькій, Чернігівській, Запорізькій областях розрив між кількістю жінок і чоловіків є найбільшим. Незважаючи на те, що хлопчиків народжується більше, ніж дівчаток, у кожній наступній віковій групі їх частка поступово зменшується, а у віці 90–94 років є найменшою.

Серед постійного населення у віці 15–70 років кількісно переважають жінки, але чисельність економічно активних чоловіків є більшою, ніж чисельність економічно активних жінок. Рівень зайнятості та безробіття є вищим у чоловіків, ніж у жінок. Згідно з нашими спостереженнями з 2000 року і досі рівень зайнятості жінок є на 10% нижчим, ніж чоловіків, тобто проблема гендерної рівності у сфері зайнятості не є вирішеною. Але динаміка рівня безробіття вказує на поступову мінімізацію проблем працевлаштування жінок в Україні.

Згідно з результатами дослідження чоловіки в Україні упродовж багатьох років отримують вищу заробітну плату, ніж жінки. Позитивним є той факт, що розрив у розмірі середньомісячної заробітної плати за гендерною ознакою зменшується. Важливим фактом, на який потрібно звернути увагу, є те, що значна частка населення в Україні задіяна у найпростіших професіях у сільському господарстві, будівництві, промисловості, тобто є дешевою робочою силою з низьким рівнем оплати праці.

Здійснивши групування ВЕД із найбільшою середньообліковою кількістю та часткою працюючих і розміром їхньої заробітної плати, ми встановили, що у 2016 році 51,1% жінок і 26,5% чоловіків працювали у найбільш низькооплачуваних ВЕД, а лише 4% жінок і 3,5% чоловіків працювали у найбільш високооплачуваних ВЕД.

Перспективами подальших досліджень є математично обґрунтоване визначення рівня територіальної, професійної та галузевої сегрегації для поглибленої оцінки впливу гендерного розподілу населення на економіку України.

Список використаних джерел:

1. Гендерна політика Європейського Союзу в Україні: аналітична доповідь / за ред. О.І. Кисельової. – К.: Інститут ліберального суспільства, 2013. – 17 с.
2. European Institute for Gender Equality [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eige.europa.eu>.
3. Гендерна політика Європейського Союзу: загальні принципи та найкращі практики. – К.: МЦПД, 2015. – 44 с.
4. Бондарчук О.І. Соціально-психологічні основи особистісного розвитку керівників загальноосвітніх навчальних закладів у професійній діяльності: [монографія] / О.І. Бондарчук. – К.: Наук. світ, 2008.
5. Гендерна освіта і виховання студентської молоді в процесі соціалізації: теорія і практика: [монографія] / [С.Я. Харченко, С.М. Гришак, Н.С. Шабаєва]. – Луганськ: ДЗ «ЛНУ ім. Т. Шевченка», 2012. – 258 с.
6. Гендерні дослідження: прикладні аспекти: [монографія] / [В.П. Кравець, Т.В. Говорун, О.Н. Кікінеджи та ін.]; за наук. ред. В.П. Кравця. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2013. – 448 с.
7. Грицяк Н.В. Формування гендерної політики в Україні: проблеми теорії, методології, практики: [монографія] / Н.В. Грицяк. – К.: Вид-во НАДУ, 2004. – 384 с.
8. Кулачек О.М. Роль жінки в державному управлінні: старі образи, нові обрії: [монографія] / О.М. Кулачек. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2005. – 304 с.
9. Гендерні аспекти державної служби: [монографія] / [М.І. Пірен, Н.В. Грицяк, Т.Е. Василевська, О.М. Іваницька]; за заг. ред. Б.В. Кравченка. – К.: Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2002. – 336 с.
10. Герасименко Г.В. Гендерні аспекти соціальної політики в Україні: [монографія] / Г.В. Герасименко. – Умань: Візаві (СПД Сочинський), 2008. – 252 с.
11. Горошко Е.І. Информационно-коммуникативное общество в гендерном измерении: [монографія] / Е.І. Горошко. – Х.: «ФЛП Либуркина Л.М.», 2009. – 816 с.
12. Гендерні стереотипи та ставлення громадськості до гендерних проблем в українському суспільстві: [колективна монографія] / за ред. Ю.І. Саєнка. – К.: Компанія ВАІТЕ, 2007. – 144 с.
13. Аналітичне дослідження участі жінок у складі робочої сили України: звіт / наук. кер. проекту Е.М. Лібанова. – К., 2012. – 212 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.idss.org.ua/monografii/2013_ua_womens%20participation.pdf.
14. Близнюк В.О. Гендерні відмінності оплати праці в Україні / В.О. Близнюк // Україна: аспекти праці. – 2006. – № 6 – С. 18–25.
15. Проблема гендерної нерівності та її вплив на відмінності оплати праці в Україні / [Т.О. Галайда, В.Б. Васюта, М.К. Марченко] // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 3. – Т. 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2011_3_3/069-072.pdf.
16. Марценюк Т.О. Гендерні аспекти сфери зайнятості в українському суспільстві / Т.О. Марценюк // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна. -2010. – Вип. 16. – С. 328–334.
17. Самолюк Н.М. Проблема «гендерної асиметрії» на ринку праці України / Н.М. Самолюк, Г.М. Юрчик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>.
18. Рівень життя населення України / за ред. Л.М. Черенько. – К.: Консультант, 2006. – 428 с.
19. Населення України. Банк даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://database.ukrcensus.gov.ua/MULT/Dialog/statfile_s.asp.
20. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
21. Парус Інтернет-Консультант. Розмір мінімальної заробітної плати [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cons.parus.ua/_dict_view.asp?rnх=.0DHE47fc09fe29cefe2626b6a689827b503d.

Kindziur O.S., Korytska O.I.

SPECIFIC ASPECTS OF THE STUDY OF GENDER DISTRIBUTION OF THE POPULATION IN UKRAINE AND ITS EFFECT ON THE ECONOMY

The purpose of the paper is to identify the gender peculiarities of the distribution of the population of Ukraine and to study their impact on the national economy taking into account regional aspects.

The analysis of the permanent population of Ukraine in the dynamics has been carried out and it has been found that its number decreases with each passing year. The gender distribution of the permanent population has been researched, which has established that the ratio of women and men remains unchanged from 2000 to 2017. In order to study the gender distribution of the population in Ukraine and its impact on the economy, the regional aspect has been taken into account.

Analyzed the demographic processes of fertility, on the basis of which it was found that boys in Ukraine are born more than girls. Through the study of age groups, it has been found that with the transition to each subsequent age group the proportion of men is gradually decreasing, and at the age of 90–94, it is the smallest.

The estimation of the economically active population of Ukraine, taking into account the gender distribution of the population, has been proved, as a result of which labor market problems related to differences in the level of employment and unemployment for men and women, as well as the average monthly salary, depending on sex, are confirmed.

Based on the grouping of types of economic activity with the highest average number and share of employees and their wages, the most highly paid activities for women and men in Ukraine are determined, as well as the types of activities involving the largest number of employees. This made it possible to find that the so-called middle class in the Ukrainian economy is formed and provided, mainly by men, and the vast majority of women work in the least-paid forms of economic activity.

Prospects for further research are a comprehensive assessment of the gender distribution of the population using the mathematical apparatus for calculating territorial, occupational and sectoral segregation indicators for determining the extent and dynamics of gender transformation in Ukraine.

Key words: types of economic activity, gender distribution of the population, economy of Ukraine, economically active population, wages, regional aspects.

УДК 336.012.23

Гацька Л.П.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри екологічного
менеджменту та підприємництва
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ КРАЇН, ЩО РОЗВИВАЮТЬСЯ

У статті досліджено напрями формування і розвитку механізму та інструментарію екологізації фінансів в контексті забезпечення стійкого розвитку світової економіки. Розглянуто різні підходи до визначення сутності екологічних фінансів, описано їх основні інструменти, а саме «зелені» кредити та облігації. Визначено фінансові, економічні та ринкові причини розвитку екологічного фінансування в країнах, що розвиваються. Окреслено особливості, можливості та проблеми мобілізації екологічних фінансів для країн з емерджентними ринками. Зроблено висновок, що інтеграція екологічних принципів у фінансову систему України дає можливість в перспективі отримати ефект подвійної вигоди: фінансове оздоровлення і забезпечення екопереваг в рамках міжнародного співробітництва та економічної взаємодії.

Ключові слова: фінансова система, «зелені» фінанси, «зелені» облігації, сталий розвиток.

В статье исследованы направления формирования и развития механизма и инструментария экологизации финансов в контексте обеспечения устойчивого развития мировой экономики. Рассмотрены различные подходы к определению сущности экологических финансов, описаны их основные инструменты, а именно «зеленые» кредиты и облигации. Обозначены финансовые, экономические и рыночные причины развития экологического финансирования в развивающихся странах. Указаны особенности, возможности и проблемы мобилизации экологических финансов для стран с эмерджентными рынками. Сделан вывод, что интеграция экологических принципов в финансовую систему Украины дает возможность в перспективе получить эффект двойной выгоды: финансовое оздоровление и обеспечение экопреимуществ в рамках международного сотрудничества и экономического взаимодействия.

Ключевые слова: финансовая система, «зеленые» финансы, «зеленые» облигации, устойчивое развитие.

Постановка проблеми. Реалії сучасного світового фінансово-економічного розвитку свідчать про зростання інтересу науковців, політиків та практиків до проблем взаємодії довкілля, соціуму й економіки в пошуках нових можливостей забезпечення збалансованого економічного росту в межах допустимих можливостей природного середовища. Перехід до такого типу економічного росту в ринкових умовах потребує вирішення питань про можливість його фінансового забезпечення. Необхідно розробити такі фінансово-економічні механізми, використання яких сприяло б екологічному розвитку суспільства, соціальної справедливості та не знижувало економічну ефективність. Ці питання складні та гостро дискусійні, оскільки стосуються суперечливих інтересів різних груп стейкхолдерів, але здатні об'єднати людство на засадах турботи про майбутні покоління, виходячи з визнання проблем

обмеженості та дефіцитності природних благ. Вирішення цих питань пролягає крізь розробку концепції екологізації фінансової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичною базою дослідження питань взаємозв'язку економіки та екології є роботи Т. Мальтуса, Д. Рікардо, Г. Хотеллінга, Д. Медоуз, Дж. Стігліца, матеріали Римського клубу, які присвячені переважно проблемам, що збільшуються, раціонального використання природних ресурсів, забруднення довкілля. В 1980–2000 рр. в роботах Р. Солоу, В. Леонтьєва, в деклараціях і стратегічних програмах міжнародних організацій розробляються ідеї сталого розвитку та формулюються поняття «зелена» економіка» і «зелене» (екологічне) фінансування. Серед сучасних досліджень варто виділити роботи П. Кругмана, М. Маззукато і К. Перес, К. Беренсмана і Н. Лінденберг, В. Архипової, Е. Зомонової, Б. Порфірієва,

Б. Рубцова та інших вчених. Вони присвячені проблематиці екологічних фінансів і побудови міжнародної фінансової системи на принципах відповідального інвестування. Водночас у науковій літературі продовжують широко обговорюватись питання формування адекватного світовим економічним тенденціям фінансового механізму забезпечення екологічно-економічного розвитку. Залишаються відкритими і питання співвідношення вигод і загроз «зеленого» фінансування, а також ефективності його застосування в країнах, що розвиваються.

Метою дослідження є вивчення сучасних тенденцій модернізації світової фінансової системи, що виявляються у формуванні та розвитку механізму, принципів побудови та інструментарію екологічних фінансів в контексті забезпечення стійкого розвитку світової економіки, а також визначенні можливостей участі країн, що розвиваються, в розробленні, локальній апробації та впровадженні екологічних фінансових ініціатив.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно з оцінками ЮНЕП досягнення Цілей сталого розвитку вимагає значних обсягів фінансування – 5–7 трлн дол. США на рік [5], причому здебільшого екологічні технології і проекти є високоризиковими і нестандартними. Відповідно, традиційні методи фінансового забезпечення можуть виявитися комерційно непривабливими або непридатними. Відповідно, виникає необхідність розробки стратегій «зеленого» переспрямування потоків капіталу та модернізації фінансової системи з урахуванням сучасних глобальних викликів забезпечення сталого розвитку економіки. Так, виникають поняття «екологічні фінанси», «екологічно відповідальне інвестування» (“environmentally responsible investment”), «інвестування, пов’язане зі змінами клімату» (“climate change investment”) тощо. Сфера «зелених»/екологічних фінансів, за однією з версій, вперше була визначена Річардом Сандором, який розробив спеціальну навчальну програму для студентів Колумбійського університету в Нью-Йорку в 1992 р. Проте досі не сформувалось загальноприйнятого визначення того, що ми розуміємо під екологічними, або «зеленими», фінансами.

1) ОЕСР під «зеленим»/екологічним фінансуванням розуміє кошти, що спрямовуються на досягнення економічного росту за одночасного скорочення викидів забруднюючих речовин і парникових газів, мінімізації відходів і підвищення ефективності використання природних ресурсів [7].

2) “Pricewaterhouse Coopers Consultants” визначає «зелені»/екологічні фінанси як фінансові продукти і послуги з урахуванням екологіч-

них факторів, зокрема під час прийняття рішень про кредитування, пост-моніторинг та управління ризиками, які можуть бути використані для сприяння екологічно відповідальним інвестиціям і стимулювання низьковуглецевих технологій, проектів, галузей і підприємств “Pricewaterhouse Coopers Consultants” (PWC) (2013): “Exploring Green” [10].

3) Народний банк Китаю відносить «зелене»/екологічне фінансування до складу політичних та інституційних механізмів для залучення приватних капіталовкладень в «зелені» галузі промисловості, такі як охорона навколишнього середовища, енергозбереження та екологічно чиста енергія за рахунок фінансових послуг, включаючи кредитування, фонди прямих інвестицій, облігації, акції та страхування [7].

Як видно з наведених формулювань, цей термін описує широкий спектр фінансових засобів та інструментів для екологічно орієнтованих технологій, проектів, галузей чи підприємств, який можна розглядати в широкому та вузькому значеннях.

Екологічні фінанси у вузькому значенні – це сукупність фінансових продуктів і послуг (таких як кредити, кредитні карти, страховки або зелені облігації), розробка, виробництво і використання яких спрямовано на зниження екологічних і кліматичних ризиків розвитку. Це фінансування проектів і програм у сфері збалансованого природокористування, випуску екологічних товарів і послуг, розвитку низьковуглецевих технологій і зниження викидів парникових газів.

Широке трактування екологічних фінансів, крім перерахованого вище, охоплює фінансові механізми стимулювання (субсидування) відновлюваної енергетики; фінансові інститути, що спеціалізуються на екологічних інвестиціях, забезпечують фінансування або хеджування таких інвестицій. З цієї позиції екологічні фінанси включають в себе «екологічно відповідальні інвестиції» та «зміну інвестиційного клімату» [8] й передбачають як державне, так і приватне фінансування, а також ефективне управління екологічними ризиками у всій фінансовій системі.

Загалом за останні десятиліття в національному законодавстві розвинених країн значно розширилися різні варіанти розвитку «зеленого» фінансування, що взаємодоповнюють фінансовий сектор. До них належать, зокрема, вимоги щодо кредитування та інвестування, посилення уваги до екологічного розкриття інформації й управління, а також фінансові продукти, такі як екологічні кредити, екологічні облігації, інвестиційні трасти «зеленої» інфраструктури [6] Найбільш поширеними є екологічні кредити та екологічні облігації, причому

прямі банківські кредити концентрують в собі до 2/3 боргового і до 1/2 всього екологічного фінансування [8]. Обсяг глобальних інвестицій, які відносять до класу екологічних, в середньому в 2010-х рр. складав близько 7% сукупних ресурсів глобальних фінансових ринків [1]. Згідно з міжнародними оцінками, сукупний обсяг синдигованих кредитів з терміном погашення в 2014–2015 рр., які обслуговують екологічні проекти, склав 82% від сумарного числа таких кредитів і лише 15% (164,7 млрд. дол.) від загального розміру виділених фінансових ресурсів. Найбільш активними учасниками глобального синдигованого кредитування у цій сфері є США (34,5% кредитних ресурсів), Великобританія (8%), Китай та Індія (по 4%) [1].

Другий значимий інструмент екологічного фінансування – це екологічні облигації ("green bond"). До них відносять облигації, які задовольняють чотири основні вимоги: залучений капітал має бути спрямований на реалізацію екологічних проектів; інвестиції обов'язково проходять оцінку щодо відповідності екопринципам; залучені емітентом кошти мають виключно цільовий характер; інформація щодо їх витрачання є прозорою, а залишок коштів від випуску облигацій щорічно оприлюднюється [12]. Перші екологічні бонди з'явилися в 2010 р., і вже в 2015 р. обсяг «зеленого» ринку облигацій становив 42,2 млрд. доларів США, а за 10 місяців 2016 р. він досяг позначки у 59,9 млрд. [13]. Тому екологічні облигації розглядають як один з найперспективніших інструментів боргового фінансування розвитку низьковуглецевих технологій, включаючи відновлювані джерела енергії, а також проектів зі зниження кліматичних ризиків в економіці (особливо пов'язаних з водними ресурсами), враховуючи, з одного боку, потенціал світового ринку боргів (приблизно 100 трлн дол. в 2014 р.), а з іншого – масштаби світової потреби в таких інвестиціях (тільки на інфраструктурні екопроекти щорічно необхідний 1 трлн. дол.) [13].

Країни, що розвиваються, такі як, зокрема, Китай, Бразилія, Індія, ПАР, Індонезія, Монголія, Бангладеш, беруть активну участь у формуванні та в інноваційному розвитку екологічних фінансів [11]. Проекти з побудови стійкої фінансової системи з'явилися в цих країнах з різних причин, з різними цілями і підходами, проте їх більшість виникла в результаті стратегічного погляду на необхідність орієнтації фінансової системи на більш загальні пріоритети національного розвитку (наприклад, боротьба з бідністю чи ресурсоефективність), які прямо чи опосередковано пов'язані з екологічними проблемами. Зростаюче розуміння того, що екологічні ризики можуть призвести до невиконання

кредитних зобов'язань, нові можливості для бізнесу та тиск на ринку, які створюють постачальники (здебільшого в межах ланцюгів поставок), іноземні фінансові інститути та інші стейкхолдери, стали рушієм формування екологічних фінансів. Узагальнюючи, можна виділити такі причини розвитку екологічного фінансування в країнах, що розвиваються:

1) *фінансові причини* (на етапі старту проекту екологізації міжнародної фінансової системи ці країни прагнуть відразу створити фінансову інфраструктуру, відповідну сучасним вимогам);

2) *екологічні причини* (відбулося загострення екологічних проблем, зокрема проявились наслідки тривалого розвитку аутсорсингу, пов'язаного з перенесенням частини виробництва (включаючи «брудні» галузі) з розвинених країн в інші юрисдикції);

3) *ринкові причини* (країни, що розвиваються, знаходять свої «ніші» в глобальній економіці і процесах її реформування, щоб скористатися новими перевагами і зняти з себе кліше «периферійних» учасників міжнародної фінансової системи).

Водночас країни, що розвиваються, стикаються з особливими проблемами у мобілізації екологічних фінансів у зв'язку з тим, що потребують зовнішніх потоків капіталу для інвестицій у такі галузі, як енергетика, переробка відходів, транспорт, вода та поліпшення сільського господарства; характеризуються низьким розвитком фінансових ринків, системи банківського кредитування та страхування. У багатьох випадках низький рівень ВВП та слабкі фіскальні позиції приводять до залежності країн, що розвиваються, від міжнародної фінансової допомоги, включаючи надання пільгових кредитів від міжнародних фінансових установ, прямих іноземних інвестицій, позик та грантів. Загалом, фінансові системи в країнах, що розвиваються, як правило, є відносно слабкими. Особливостями таких фінансових систем є те, що банки в них є основними постачальниками довгострокового фінансування і складають 85–90% фінансових активів, при цьому лише 12% банківських кредитів перевищують п'ять років порівняно з 33% у розвинутих країнах; ринок капіталу, як правило, невеликий; страхування є критично важливим, проте страхові ринки незначні, але зростаючі, мають значний попит на страхування. Однак менше 5% людей з низькими доходами мають доступ до страхування [11].

В цих умовах прийняті на саміті G20 в липні 2017 р. рішення щодо підтримки розвинутими країнами, по-перше, розвитку глобального ринку екологічних інвестицій та впровадження екологічних фінансових інновацій, а по-друге, зусиль країн, що розвиваються, в становленні їх

політик і практик сталого розвитку та прийняття національних дорожніх карт «зеленого» фінансування, створює для країн з емерджентними ринками додаткові можливості для модернізації своїх фінансових систем, залучення інвестицій у відновлювальну енергетику, енергоефективність, розвиток сільського господарства, продуктивність малого та середнього бізнесу тощо. Ці сфери для країн, що розвиваються, є потенційно комерційними, але недостатньо фінансованими через складність отримання кредитів (тіньова економіка, корупція, невизначеність в політиці) та слабкість фінансового ринку і фінансових інституцій в країні. В 2000 р. розподіл потоків капіталу, які мають відношення до відповідального фінансування, для країн, що розвиваються, згідно з даними ООН, на 70% покривався за рахунок внутрішніх державних ресурсів та коштів міжнародних організацій, а решта 30% – шляхом залучення внутрішніх і глобальних приватних інвестицій; в 2010–2011 рр. вказані обсяги склали 63% і 37% відповідно [2].

Для України сприяння сталому розвитку декларується як пріоритетний напрям і розглядається як один з головних принципів посилення співпраці згідно з Угодою про асоціацію між Україною та ЄС. Цією угодою визнається важливість врахування економічних, соціальних та екологічних інтересів не тільки свого населення, але й майбутніх поколінь, а також гарантується, що економічний розвиток, екологічна та соціальна політика будуть підтримуватися спільними зусиллями [9]. Україна долучилась до «зеленого» фінансування шляхом використання можливості продажу одиниць скорочень викидів – ERU (Emission Reduction Units) згідно з механізмом спільного впровадження – JI (Joint Implementation) та сертифікатів – AAU (Assigned Amount Units) у рамках Кіотського протоколу до Рамкової Конвенції ООН зі зміни клімату. Україна приєдналась до Програми фінансування та передачі технологій для боротьби з кліматичними змінами (Finance and Technology Transfer Centre for Climate Change – FINTECC) ЄБРР, ЄС та Глобального екологічного фонду. Крім того, Україна спільно з США, Австралією, Норвегією, Канадою, Росією, Японією увійшла до так званої парасолькової групи отримувачів фінансової допомоги, проголошеної на COP21, з намірами щодо досягнення мети утримання рівня потепління на земній кулі. В липні 2017 р. Верховна Рада прийняла Закон «Про ратифікацію Паризької угоди по боротьбі зі змінами клімату» № 0105. Україна стала двадцятю країною в світі та пер-

шою на пострадянському просторі, яка повністю приєдналась до зобов'язань. Очікуваний національний внесок України (INDC – Intended Nationally Determined Contributions), задекларований на рівні викидів парникових газів у 2030 р., не повинен перевищувати 60% від рівня викидів таких газів у базовому 1990 р. Сприятимуть такому підходу прийняті в ЄС нові правила Третього енергетичного пакета, які передбачають перш за все лібералізацію ринків електроенергії; посилення транскордонної торгівлі у сфері енергетики; сприяння більшій прозорості діяльності енергетичних компаній; підвищення солідарності між державами-членами ЄС [6].

Для того щоб скористатись такими можливостями та забезпечити обіг екологічних фінансів, в Україні необхідно до 2019 р. сформувати похідні фінансові інструменти, використання яких регламентоване Директивою 2004/39/ЄС [3] та Регламентом 600/2014 [6], що дадуть змогу використовувати міжнародні фінансові ресурси для реалізації проектів зі скорочення викидів парникових газів та модернізації виробництва за умови здійснення ними звітності за фінансовими ризиками, до яких відносяться екологічні, соціальні та управлінські.

Висновки з проведеного дослідження. Питання екологічного фінансування все більше з «нішевого» напряму перетворюється на суттєву складову міжнародного співробітництва. Поки що процес екологізації фінансової системи знаходиться на початковому етапі, проте в довгочасній перспективі необхідність поєднання питань модернізації фінансової системи та досягнення цілей сталого розвитку визнається все більшою кількістю суб'єктів світової економіки, а «зелене» фінансування розглядається як фінансування майбутнього. Країни, що розвиваються, від включення в процеси екологізації фінансів очікують зменшення злиднів, залучення інвестицій з одночасним підвищенням ефективності використання ресурсів, створення нових робочих місць і збільшення можливостей для доступу до нових ринків. Для інтеграції екологічних принципів у фінансову систему України необхідні ретельне вивчення, аналіз і узагальнення міжнародного досвіду, а також послідовна робота щодо вироблення об'єктивних показників і критеріїв їх застосування з урахуванням специфіки економічної, соціальної та екологічної ситуації. Це дасть можливість в перспективі прогнозувати отримання ефекту подвійної вигоди, а саме фінансового оздоровлення і забезпечення екопереваг, в рамках співробітництва та економічної взаємодії в глобальному вимірі.

Список використаних джерел:

1. Архипова В. «Зеленые финансы» как средство для решения глобальных проблем / В. Архипова // Экономический журнал ВШЭ. – 2017. – Т. 21. – № 2. – С. 312–332.
2. Доклад Межправительственного комитета экспертов по финансированию устойчивого развития. – ООН, 2015. – С. 8–15.
3. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу: Закон України від 18 березня 2004 р. № 1629-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1629-15>.
4. «Зеленые финансы» в мире и России: [монография] / под. ред. Б. Рубцова. – М.: РУСАЙНС, 2016.
5. Необходимая финансовая система. Развитие финансовой системы с учетом устойчивого развития // Отчет об исследовании ЮНЕП, 2015. – 112 с.
6. Олійник Д. Євроінтеграційні наміри України в контексті активізації економічних, соціальних та екологічних процесів / Д. Олійник // Strategic priorities. – 2016. – № 3(40). – С. 197.
7. Офіційний сайт ЮНЕП [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd-ilibrary.org/environment/green-finance-andinvestment_24090344.
8. Порфирьев Б. «Зеленые» тенденции в мировой финансовой системе / Б. Порфирьев // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – Т. 60. – № 9. – С. 5–16.
9. Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2014 р. № 847-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/847-2014-%D1%80>.
10. Finance Incentives in China, PWC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pwchk.com/home/eng/green_finance.
11. Green Finance for Developing Countries. Needs, Concerns and Innovations // United Nations Environment Programme. – 2016.
12. Green Finance: Green Bond Directions, 2017, p. 1; G20 Green Finance Synthesis Report, 2016. – P. 6
13. KPMG International Sustainable Insight Gearing up for green bonds [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.kpmg.com>.

Hatska L.P.

ECOLOGY TRENDS IN FINANCIAL SYSTEM: OPPORTUNITIES FOR DEVELOPING COUNTRIES

Directions of formation and development of the mechanism of ecologization of finance in the context of ensuring the sustainable development of the world economy are discovered in this article. Different approaches to the definition of the nature of environmental finance are considered, their main instruments – green loans and bonds are described. The financial, economic and market reasons for the development of environmental financing in developing countries were identified in this article. The features, possibilities and problems of the mobilization of ecological finance for countries with emergent markets are outlined.

For Ukraine, promoting sustainable development is declared as a priority and is considered as one of the main principles for strengthening cooperation under the Association Agreement between Ukraine and the EU. The agreement recognizes the importance of taking into account economic, social and environmental interests and guarantees that economic development, environmental and social policies will be supported by joint efforts. It is concluded that the integration of environmental principles in the financial system of Ukraine makes it possible in the future to obtain the effect of double benefits – financial recovery and ensurement of ecological benefits in international economic cooperation.

Key words: financial system, green finance, green bonds, sustainable development.

Гриценко А.В.

здобувач

Національної академії управління

РОЗРОБКА НАУКОВО-МЕТОДИЧНОГО ПІДХОДУ ДО ПРОГНОЗУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ СТРАХОВИХ ОПЕРАЦІЙ

У статті розглянуто основи побудови науково-методичного підходу до прогнозування результативності страхових операцій відповідно до профільних видів страхування, який подано у логічній хронології, а також поставлено ключові завдання, що складаються з чотирьох блоків: блок вхідної інформації, розрахунковий блок, блок визначення стоп-факторів, блок рекомендацій. Розкрито принципи концентрації ризику у відповідному до обставин полі, що дає змогу виділити пріоритетність аналізованих у моделі напрямів страхування для подальшої експериментальної перевірки. У статті подано принципи та умови прогнозування ризикових обставин, що можуть бути сформовані виключними формами ризику для СК, тоді як з метою уточненого проведення розрахунків приведено характеристику математичних інструментів для застосування в рамках науково-методичного підходу.

Ключові слова: прогнозування доходності, страхові операції, рекомендації, стоп-фактори, періоди розпізнавання, оцінка втрат, диференціювання загроз.

В статье рассмотрены основы построения научно-методического подхода к прогнозированию результативности страховых операций в соответствии с профильными видами страхования, который представлен в логической хронологии, а также поставлены ключевые задания, которые состоят из четырех блоков: блок входящей информации, расчетный блок, блок определения стоп-факторов, блок рекомендаций. Раскрыты принципы концентрации риска в соответствующем обстоятельствам поле, что позволяет выделить приоритетность анализируемых в модели направлений страхования для дальнейшей экспериментальной проверки. В статье поданы принципы и условия прогнозирования рискованных обстоятельств, которые могут быть сформированы исключительными формами риска для СК, в то время как с целью уточненного проведения расчетов приведена характеристика математических инструментов для применения в рамках научно-методического подхода.

Ключевые слова: прогнозирование доходности, страховые операции, рекомендации, стоп факторы, периоды распознавания, оценка потерь, дифференцирование угроз.

Постановка проблеми. Оскільки сучасна діяльність страхових компаній (СК) в умовах вітчизняного ринку постійно перетинається зі змішаними та нестандартними видами ризиків, а наповнення клієнтського портфеля страховиків відбувається ситуативно, то дані процеси несуть загрози для їх діяльності. Найбільш ефективним способом управління волатильним портфелем ризиків є оперативне планування результативності страхових операцій СК, що може бути впроваджено за рахунок розробки науково-методичного підходу до прогнозування настання ризиків за прийнятими групами та видами страхування до портфеля СК.

Детальне формування етапів цього підходу за дотримання принципу розрахунку потенційних втрат за видами страхування в практичному застосуванні відображає ступінь впливу ризику на загальну платоспроможність та стабільну діяльність СК.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий розвиток методології моделювання економічних та фінансових ризиків

був зроблений В.В. Вітлінським, А.А. Алексеевим, О.І. Черняком. Безпосередньо страхові ризики та підходи до їх оцінювання досліджено В.Д. Базилевичем, М.Й. Ядренко. Різні аспекти моделювання в умовах невизначеності представлені у працях О.І. Ястремського, О.В. Кузьменко, Т.С. Клебанової, К.Ф. Ковальчука.

Як актуальну імплементацію науково-методичних підходів до прогнозування результатів СК прийнято використовувати модель оптимального страхування, яка передбачає її адаптацію до сучасного стану страхового ринку. В ході розгляду сучасної проблематики постає необхідність встановлення пріоритетності та хронології ефективного модернізованого наукового підходу, в рамках якого можна буде ідентифікувати та оцінити результативність операцій.

Метою дослідження є розробка науково-методичного підходу до прогнозування результативності страхових операцій залежно від концентрації певного виду ризику та врахування повторних ризиків у заданому періоді.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ході встановлення пріоритетності операцій СК в умовах провадження фінансово-господарської діяльності потребують вивчення можливі втрати та очікувана прибутковість.

Наведемо пояснення щодо пріоритетності вибору типів ризику для формування науково-методичного підходу щодо прогнозування результативності страхових операцій залежно від конкретизованих видів фінансових загроз. Прийнято вважати, що найбільш актуальними типами ризиків СК серед непрофільної нефінансової групи виступають внутрішні ризики СК щодо ведення її основної господарської діяльності.

Серед фінансової підгрупи ризиків найменш дослідженим науковцями та практиками є транзакційний ризик, що виникає у ході господарської діяльності суб'єктів господарювання та вимагає участі СК до третьої сторони, що хеджує ризик зовнішньоекономічних розрахунків [3; 5].

Іншим пріоритетним для прогнозування типом ризику є співпраця із заможним сегментом клієнтів, які СК часто виділяють в окремий сегмент, не надаючи належного значення аналізу ризиків, які можуть бути ним згенеровані.

На нашу думку, першочергова необхідність дослідження щодо прогнозування ефектив-

ності страхових операцій залежно від прийняття вказаних, нестандартних видів ризику є найбільш очікуваною для більшості дрібних та середніх СК на ринку, які досить часто наражаються на небезпеку в цих аспектах. Схематично зобразимо науковий підхід на рис. 1.

Розглянемо блоки наукового підходу окремо, сформувавши математичний апарат для пояснення та досягнення об'єктивності розрахунків. Відповідний блок наукового підходу формується виключно по завданню та за окремим різновидом страхового ризику.

Блок вхідної інформації може бути розглянутий у контексті загальних підходів страховиків по управлінню ризиками, затвердженими Правлінням СК в рамках стратегії розвитку. Використання рівнянь з розподіленими змінними у контексті досягнення оптимального рішення стосовно обслуговування чи управління страховим ризиком демонструє принцип одноосібності рішення, яке задовольнить область допустимих значень [7].

Розглянемо візуально концентрацію ризику у відповідному до обставин секторі на рис. 2.

Здійснення ідентифікації кроків розвитку подій в результаті прийняття страховиком на себе, або вже фактичне управління наявним ризиком СК за нестандартних обставинах, є досить важким питанням, що має включати

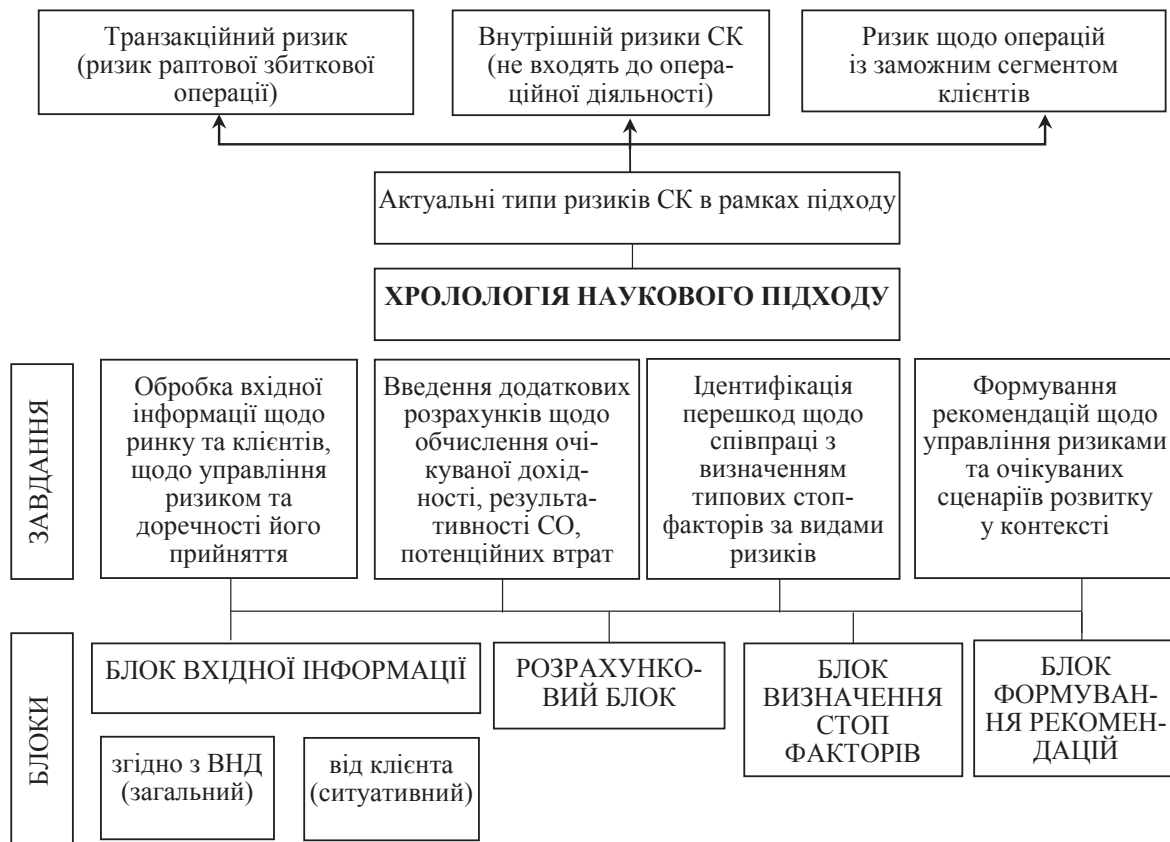


Рис. 1. Хронологія наукового підходу з прогнозування ефективності страхових операцій за видами ризиків [6]

виокремлення оптимального диференційованого рішення.

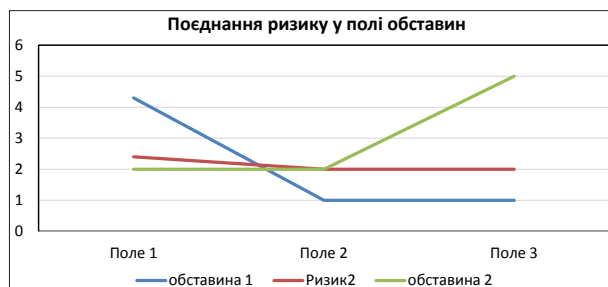


Рис. 2. Концентрація ризику у відповідному полі обставин [4]

Залежно від сформованого рішення буде корегуватися прогнозоване значення результативності страхових операцій СК в умовах виконання пріоритету щодо забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності СК [1].

Тому, на нашу думку, актуальним кроком щодо убезпечення діяльності СК є застосування диференційованого підходу щодо пошуку оптимального рішення по управлінню або прийняттю ризиків на етапі вхідної інформації. В умовах прогнозування обставин, що можуть бути сформовані виключними формами ризику, використовуємо такі принципи розрахунків:

- ризик є величиною обчислювальною та волатильною, що відображається кінцевим числом операційних функцій;
- інтегрування функцій ідентифікації ризику по збитковій операції;
- побудова суперпозиції для СК, яка у кінцевому вигляді забезпечить формування рекомендацій та сценаріїв по управлінню ризиками;

– послідовне наближення до початкових очікуваних даних, що задовольняє умовам співіснування ринкових вигід СК та допустимого рівня ризику (метод послідовних наближень Пікара);

- комплекс диференціювання умов співпраці, який буде розраховуватися за появи раптових ризиків, виникає на стику розрахункового блоку та блоку визначення стоп-факторів;
- врахування періодичності функції підвищеного ризику з урахуванням стоп-факторів її реалізації в практичній діяльності СК [3].

Згідно з вказаними принципами для ведення розрахунків будемо використовувати математичний апарат, тому треба систематизувати та охарактеризувати мету його застосування у контексті обчислення концентрації певного виду ризику, а також загального прогнозування результативності страхових операцій для СК. Схематично цей комплекс математичних інструментів науково-методичного підходу зобразимо нижче.

Запропонована інтерпретація по застосуванню методичного підходу з прогнозування результативності страхових операцій СК здійснена автором у вигляді послідовної диференційованої математичної моделі, що з'ясовує прогнозні критичні випадки по концентрації ризику та дослідження їх впливу на окрему страхову операцію та всього портфелю активів за видами діяльності СК, до якого за нормальним розподілом входять нетипові ризики [6].

У подальшому ця модель перевіряється на адекватність за рахунок порівняння з рівнем граничних меж та потенційно допустимих діапазонів результативності операцій, які врахо-

Таблиця 1

Характеристика математичних інструментів для застосування у науково-методичному підході [5]

Математичний апарат	Розрахунок	Мета застосування
З'ясування граничної функції ризику по страховим операціям	Обчислення за ознаками Вейерштрасса	Встановлення граничних меж та діапазонів результативності операцій, які враховуватимуться під час прогнозування
Диференціальні логарифмічні показники, які оцінюють залежність загального ризику СК від підвидів, що найменш досліджені та хеджовані	Диференціювання оптимального рішення по обслуговуванню чи управлінню унікальними ризикам	Визначення нетиповості ризику за рахунок унікальних множинних значень; оцінка впливу на обсяг можливих втрат по СК для настання фінансової рівноваги та забезпечення платоспроможності
Розрахунок стійкості по Ляпунову	Стійкість періодичних рішень квазілінійних рівнянь в критичних ситуаціях	З'ясування критичних випадків по концентрації ризику, а також дослідження їх впливу на ефективність страхових операцій та всього портфелю активів СК
Перевірка методом вбудованих MS EXCEL по заданим вхідним даним	Нормалізація показників та порівняння з допустимими значеннями	Перевірка на адекватність прогнозних значень результативності страхових операцій

уватимуться під час прогнозування в рамках науково-методичного підходу.

В результаті отриманих значень по розрахунковому блоку ми можемо ідентифікувати вплив складових блоку стоп-факторів, якій також підлягає диференційованій оцінці та у подальшому виступає результуючим забезпеченням по формуванню суперпозиції для СК [8].

Проведення експериментальних розрахунків в рамках запропонованого науково-методичного підходу відбувається за таким алгоритмом:

1) відповідно до специфіки діяльності вибраної СК розглянемо структуру профільних та окремих видів страхування, які здійснюються страховиком, та виділимо найбільш значимі три типи ризик-факторів;

2) проведемо оцінку впливу за видами ризику, що може бути завдано СК, потім проведемо експериментальні розрахунки можливих втрат для характеристики рівня загрози діяльності СК у контексті платоспроможності;

3) диференціюємо отримані значення втрат у ході внесення даних до матриці побудови стратегій рекомендацій для діяльності СК; це дасть можливість нам виокремити стоп-фактори та оперативно запропонувати дієві методики;

4) застосуємо регресно-багатофакторну модель трьохканального планування діяль-

ності СК в умовах, коли раптові ризики можуть повторитися у короткостроковому періоді один за одним за ланцюговим принципом;

5) застосування методики побудови суперпозиції у площині настання повторних раптових ризиків з метою вибірки оптимальних рекомендацій [7].

Розпочавши цей науковий підхід з виділення каналів продаж, які генерують найбільший рівень ризику для кожної окремої СК, ми зможемо провести ідентифікацію ризик-факторів за видами страхування. З іншого боку, проведемо деталізацію за напрямками діяльності СК у контексті підвидів ризиків. Даний етап методичного підходу розглянемо у таблиці 2.

Після детермінації найбільш ризикових підвидів вибраної СК встановимо три найбільш загрозливі типи, що мають бути оцінені за двома напрямками, такими як рівень нанесення потенціальних збитків та часова детермінація ризикової операції. Ця величина може бути замаскована під стандартний по виду або прогнозований у часі платіж, тим самим не даючи СК можливість оперативного виявити та, відкинувши пропозицію щодо пролонгації ділових відносин, позбутися небажаного активу як загальної загрози по неякісній операції.

Таблиця 2

Градація ризикових видів страхування СК

З'ясування найбільш ризикових підвидів страхування для СК	Види страхування	Ідентифікація ризик-факторів для виду страхування по СК	
		наявність	частка
	<i>Страхування фінансових ризиків банків</i>		
	<i>Страхування КАСКО</i>		
	<i>Страхування майна</i>		
Результуюче значення впливу на платоспроможність СК			

Таблиця 3

Визначення періодів розпізнавання стоп-факторів

Поле ризику	Періоди розпізнавання стоп-факторів за прийнятими ризиками	Вид ризику (група)
SAFE		<i>Страхування фінансових ризиків (1)</i>
OPTIMAL		
DOUBT		
DANGEROUS		
Комбінації		

Таблиця 4

Обчислення потенційних втрат за підвидами ризиків

Розрахунок потенційних втрат (відповідно до методики), який відображає ступінь впливу ризику	Оцінка втрат		Вид ризику (група)
	Гранична функції ризику		
	Результат диференціальних логарифмічних показників		
	Векторний аргумент		
	Розрахунок стійкості		<i>Страхування фінансових ризиків банків (1)</i>

Проведемо розрахунок потенційних втрат як складової частини методичного підходу, який у кінцевому вигляді відображає результуючий ступінь впливу ризику на загальну операційну платоспроможність СК [1; 6].

Вихідні значення розраховуються з використанням детермінації граничних функцій ризику, зважених на частоту виходу поза зоною допустимого ризику, що може відбуватися під час обслуговування заможного сегменту клієнтів, внутрішніх стоп-факторів СК, що провокують внутрішні ризики з одного боку, а також може траплятися у диферентному середовищі зовнішнього ринку, який охоплює поле непевності розвитку подій.

Оцінку раптових видатків, які є значимими по відношенню до обсягів діяльності СК, вираховуємо за рахунок диференціальних логарифмічних показників, які вказуватимуть на результуючі операції або портфельні ланки та напрями страхових операцій. Проведений методом експертних опитувань, а в подальшому методом підстановок вихідної інформації масив передопераційної фази даних перевіряється щодо встановлення ділових відносин з клієнтами, які становлять підвищену загрозу для СК [8].

Прийоми векторного аргументу застосовані з метою ідентифікації тих випадків по операціям, що використовують в рамках програм страхування.

Розрахунок стійкості у цьому підході відіграє роль забезпечення операційними резервами та капіталом для покриття можливих втрат в ході діяльності СК. Схематично зобразимо цей підхід у табл. 4.

Після етапу проведення оцінки втрат за видами страхування встановимо передумови

для формування суперпозиції для СК у відношеннях диференційованого настання загроз за відібраними підвидами ризиків, позначених при R_{min} та R_{max} , в допустимих рамках існування на ринковій орбіті. Представимо етап диференціювання загроз у табл. 5.

В ході цього етапу перевірка на адекватність допустимого діапазону та комплексності значень ризику проводилась методом експертних опитувань та аналітичним методом евентуальних граничних значень.

У подальшому науково-методичний підхід має бути доповнено перевіркою на можливість повтору ризикової події по відібраним граничним значенням підвидів ризику, зваженим на ступінь впливу на ризику у критичних точках на загальну платоспроможність СК. Оскільки ризикова операція компенсується з резервів, а далі може формувати від'ємний статутний капітал, то саме коливання цих двох показників буде цікавити нас за евентуальних граничних значень ризику.

Можливість повтору події по номерам відображена у хронотипі сегментованих видів страхування СК у заданий період. Три відібрані види ризиків поєднуються у комплексний механізм одночасної взаємодії, що дасть об'єктивні дані для прогнозування значень впливу ризиків як встановлення від'ємної істотної функції від рівня резервів або капіталу СК [3; 6].

Загальну оцінку буде встановлено інтегральним показником частотності настання ризиків по заданим видам, за максимального та мінімального результуючого значень. Дослідження можливого повтору ризиків по відібраним граничним групам вибраної СК зобразимо у табл. 6.

Таблиця 5

Передумови побудови суперпозиції для СК [9]

Диференціювання настання загроз за відібраними підвидами ризиків	настання	Рекомендації по управлінню ризиком		Перевірка на адекватність заходу (коментар)
		при R_{min}	при R_{max}	
<i>фінансові ризики</i>	+			
<i>КАСКО</i>				
<i>інші види</i>				

Таблиця 6

Дослідження повтору ризику по граничних групах

№	Диференціювання настання загроз по відібраним підвидам ризиків	настання	Значення впливу ризику (відсоток списання резервів / додатковий прибуток)		μ , повтор події	N, число таких подій	Період
			при R_{min}	при R_{max}			
1	<i>фінансові ризики</i>	+					
2	<i>КАСКО</i>						
3	<i>інші види</i>						
Інтегральний показник							

Коливання значень відібраних евентуальних ризиків, на нашу думку, уточнює найбільш неочікувані підходи під час планування діяльності СК в рамках пробільності, а застосування інтегрального показника з виокремленням комбінаторних характеристик та частоти їх можливих повторів чи співпадінь дає змогу об'єктивно оцінити ситуативні моменти під час управління ризиком фінансового посередника – страхової компанії [2].

Відсоток розмитих ризиків по підвиду «кінші види страхування» об'єднує іміджеві та не стандартизовані страхові продукти, в ході дослідження яких було отримано значні показники ступеня впливу та незадовільне значення інтегрального показника.

Розбіжності значень інтегрального показника у різних періодах вказують на непослідовну політику СК, що, скоріш за все, може бути пояснено неоднозначністю андеррайтингових підходів у питаннях заможного клієнтського сегменту та корпоративного страхування [6].

Висновки з проведеного дослідження. Запропонований науково-методичний підхід у кінцевому форматі передбачає побудову суперпозиції та плану дій щодо передачі та роз-

пізнавання класифікаційних аспектів та формалізованих методом ланцюгових підстановок рекомендацій, які мають пунктуарні позначення, свій власний принцип розрахунку.

Оперативною метою цього теоретичного підходу є планування діяльності СК з визначенням критичних точок по видам ризиків, що забезпечить скорочення негативних наслідків, які у кінцевому вигляді синхронізують якісні рекомендації по управлінню ризиками та очікуваних сценаріїв розвитку. Запропонований підхід передбачає виділення класифікаційних аспектів та формалізованих методом ланцюгових підстановок рекомендацій, які мають пунктуарні позначення, свій власний принцип розрахунку та формалізовані методом ланцюгових підстановок.

На базі отриманих експериментальним шляхом даних в рамках науково-методичного підходу можна сформувані суперпозицію для СК, але в площині адаптованих до настання повторних раптових ризиків компонентів з метою обґрунтування необхідності імплементації рекомендацій у практичну діяльність компанії, а також подальшого проведення актуарних, адаптованих до періодичного комплексу факторів підходу.

Список використаних джерел:

1. Фінансово-економічні експертні системи: [навч. посібник] / [А.А. Алексєєв, Н.І. Костіна, О.Я. Кононець]. – К.: Скарби, 2004. – 208 с.
2. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: [навч. посібник] / В.В. Вітлінський. – К.: КНЕУ, 2003. – 408 с.
3. Базилевич В.Д. Страхова справа: [підручник] / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. – К.: Знання, 2011. – 203 с.
4. Кузьменко О.В. Механізм урахування параметрів, знижуючих рівень ризику, при здійсненні оцінки на основі Байєсівського аналізу / Т.А. Медвідь, О.В. Кузьменко // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: збірник тез доповідей VI / ДВНЗ «УАБС НБУ». – Суми, 2011. – С. 91–93.
5. Модель фінансового механізму пенсійного страхування / [Т.С. Клебанова, Н.А. Дубровина, С.В. Куркіна] // Регіональні перспективи. – 2000. – № 4(11). – С. 58–60.
6. Ковальчук С.А. Дослідження ринку страхових послуг / С.А. Ковальчук // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 1. – С. 23–27.
7. Теорія ймовірностей та математична статистика: [навч. посіб.] / [О.І. Черняк, О.М. Обушна, А.В. Ставицький]. – К.: Знання, КОО, 2002. – 199 с.
8. Ястремський О.І. Основи мікроекономіки: [підручник] / О.І. Ястремський, О.Г. Гриценко. – К.: Знання, 1998. – 714 с.
9. Ядренко М.Й. Дискретна математика: [навчально-методичний посібник] / М.Й. Ядренко. – К.: ТВІМС, 2004. – 244 с.

Grytsenko A.V.

DEVELOPMENT OF SCIENTIFIC-METHOD APPROACH OF RESULT OF INSURANCE OPERATIONS FORECAST

The article is dedicated to the basics of constructing a scientific and methodical approach to forecasting the effectiveness of insurance operations, according to the types of insurance, which are presented in the logical chronology. The key tasks are established and consist of four blocks: a block of input information, calculation block, stop-factors definition block, block of recommendations. The principles of concentration of risk are revealed in the appropriate field of the field, which allows highlighting the priority of the directions of insurance analyzed in the model for further experimental verification.

The article describes the principles and conditions for forecasting the risk factors that can be formed by the exclusive risk forms for insurers, which have the purpose to make specified calculation based on mathematical tools for application within the framework of the scientific and methodical approach.

Key words: profitability forecasting, insurance operations, recommendations, stop-factors, recognition periods, estimation of losses, differentiation of threats.

Койло В.В.

аспірант кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Навчально-наукового інституту бізнес-технологій
Української академії банківської справи
Сумського державного університету

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ: ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЙОГО В УКРАЇНІ

У статті розглянуто проблемні питання стану та тенденцій зростання державного боргу зарубіжних країн, проведено порівняльний аналіз вітчизняної та іноземної боргової ситуації загалом. Встановлено, що в сучасних умовах розвитку існує недосконала система регулювання зовнішнім державним боргом як за кордоном, так і в Україні. Запропоновано впровадження міжнародного досвіду, який дасть змогу підвищити ефективність боргової політики, а також посилить стабільність фінансової системи загалом в контексті узгодженості з державною бюджетною та валютною політикою.

Ключові слова: зовнішній державний борг, управління державним боргом, міжнародна практика, зовнішні запозичення, зростання ВВП, стратегії управління боргом.

В статье рассмотрены проблемные вопросы состояния и тенденций роста государственного долга зарубежных стран, проведен сравнительный анализ отечественной и иностранной долговой ситуации в целом. Установлено, что в современных условиях развития существует несовершенная система регулирования внешним государственным долгом как за рубежом, так и в Украине. Предложено внедрение международного опыта, который позволит повысить эффективность долговой политики, а также усилит стабильность финансовой системы в целом в контексте согласованности с государственной бюджетной и валютной политикой.

Ключевые слова: внешний государственный долг, управление государственным долгом, международная практика, внешние заимствования, рост ВВП, стратегии управления долгом.

Постановка проблеми. Нині перед більшістю країн світу досить гостро стоїть питання управління державним боргом. Незважаючи на численні наслідки цього способу фінансування бюджетного дефіциту, найбільш застосованим способом фінансування видатків залишаються державні запозичення. Рівень боргового навантаження багатьох держав, зокрема України, є критичним. Це явище говорить про неефективну боргову політику та відсутність оптимальної стратегії управління державним боргом. Проблема є актуальною, потребує подальшого вивчення наявних підходів та оцінки можливості застосування на практиці в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління державними запозиченнями досить активно було досліджено зарубіжними науковцями. Значну увагу цій проблематиці приділяли Р. Масгрейв, Дж. Бюкенен, К.М. Рейнхарт [14], К.С. Рогофф [14] та інші вчені. Різні аспекти аналізу державного боргу висвітлені в працях вітчизняних економістів, таких як О.П. Макар [6], В.Ю. Дудченко [3], Є.О. Павловська [11], Я.С. Палешко [12]. Проте, незважаючи на значний внесок науковців у дослідження

цієї проблеми, питання залишається відкритим та потребує подальшого вивчення.

Метою дослідження є вивчення зарубіжного досвіду управління зовнішньою заборгованістю та можливого його впровадження на практиці в Україні. Для досягнення поставленої мети були визначені такі завдання: дослідити сучасний стан державного боргу зарубіжних країн, дати характеристику основних показників боргового навантаження, проаналізувати підходи до регулювання державного боргу окремих країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для аналізу рівня боргової безпеки економісти часто використовують такий критерій, як відношення загального обсягу державного боргу до ВВП. Слід відзначити, що існують різні підходи до визначення граничного значення відношення державного боргу до ВВП. Відповідно до Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України критичним рівнем вважається 55% [13]. Результати аналізу показали, що у вимогах серед міжнародних фінансових організацій, зокрема в Меморандумі про співробітництво з МВФ, державний борг України не повинен перевищувати 35–40% ВВП.

Необхідно зазначити, що граничне значення цього коефіцієнта в Бюджетному кодексі України встановлено на рівні 60% [2]. Таке порогове значення запозичене із практики Європейського Союзу та наведено в Маастрихтському договорі (базовому економічному договорі країн ЄС). Проте для країн, що розвиваються, найвищим безпечним рівнем встановлено таке значення на рівні 50% від ВВП. Така тенденція зумовлена тим, що в Європейському Союзі до державного боргу відносять ширше коло зобов'язань, ніж в Україні.

Слід відзначити, що державні запозичення завжди були й залишаються найпоширенішим способом фінансування видатків держави. Саме тому постійне зростання обсягу державного боргу є поширеним явищем серед практично усіх країн світу. Досить цікавим є той факт, що це явище є характерним як для країн з розвинутою економікою, так і для країн з перехідною економікою, про що свідчать дані табл. 1 та 2.

Дані табл. 1 показують, що велика кількість промислово розвинутих країн має досить високе боргове навантаження. Найбільшим боржником світу є Японія. Сполучені Штати Америки перебувають на другому місці. Їхній держборг становить трохи більше трильйону. Слідом за США з великим відставанням розташувалися найбільш економічно розвинені країни Єврозони.

Аналіз даних табл. 2 говорить про те, що серед країн з транзитною економікою най-

менший рівень боргового навантаження серед представлених держав мають Естонія (10%) та Росія (14%).

Щодо України, то рівень боргового навантаження є високим. Причинами такої ситуації в Україні є наслідки не вкладання запозичених коштів в економіку та інвестиції, а «проїдання» кредитних коштів, таким чином, відбувається лише накопичення боргових зобов'язань. Також слід назвати неефективну економічну політику та корупційні схеми відмивання державних коштів, зокрема запозичених.

Слід відзначити, що ситуація, подібна до української, спостерігається і в таких країнах, як Угорщина (97%), Латвія (57%) та Польща (53%). Така ситуація свідчить про те, що країни з перехідною економікою мають багато спільних проблем з Україною. Загалом за рівнем співвідношення державного боргу до ВВП пострадянські країни можна умовно розподілити на три групи.

До першої категорії слід віднести основних експортерів енергоносіїв з нашої держави, а саме Туркменістан, Казахстан, Азербайджан, Узбекистан, Естонію та Росію. Варто відзначити, що рівень боргу цих країн знаходиться на рівні 20% ВВП.

До другої групи входять такі країни, як Таджикистан, Латвія, Литва, Молдова, Вірменія, Грузія. Боргове навантаження переважно знаходиться на рівні 50%, що є нижчим небезпечного рівня.

Таблиця 1

Частка державного боргу у ВВП країн «великої сімки» за період 2007–2015 рр. [9]

Країна	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Німеччина	39,6	42,0	46,1	54,3	53,9	55,6	52,7	53,5	50,5
Франція	59,4	64,9	73,8	76,5	79,7	89,0	89,8	97,7	98,0
Італія	101,3	104,6	116,2	114,8	108,5	127,2	135,2	149,0	150,4
Велика Британія	45,1	55,7	70,0	83,4	97,2	101,5	97,5	108,6	107,6
США	55,6	64,0	76,3	85,6	90,2	94,4	96,6	97,1	97,8
Канада	38,8	43,7	52,2	52,3	53,0	54,8	51,7	50,3	54,7
Японія	134,8	139,8	158,4	161,6	177,5	185,1	187,4	193,4	198,0

Таблиця 2

Частка державного боргу в країнах з перехідною економікою, % до ВВП [9]

Країна	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.
Білорусія	8,9	10,7	19,2	18,9	39,4	24,4	23,8	24,6	37,6
Грузія	22,7	27,0	34,6	36,8	32,5	32,5	33,9	35,4	41,3
Угорщина	69,2	72,5	80,9	81,6	90,8	94,3	94,5	98,1	96,5
Латвія	21,7	37,1	62,2	75,0	65,6	62,4	59,1	63,3	56,9
Польща	47,7	50,3	52,4	55,5	56,3	56,2	57,9	53,0	53,3
Росія	7,2	6,5	8,7	9,1	8,7	8,7	9,3	11,2	13,5
Україна	12,3	13,8	24,9	30,0	27,5	33,7	37,0	63,7	70,3
Естонія	3,7	4,5	7,0	6,6	6,1	9,7	10,2	10,7	10,1
Болгарія	16,3	13,0	13,7	15,3	15,2	16,7	17,0	27,0	26,0

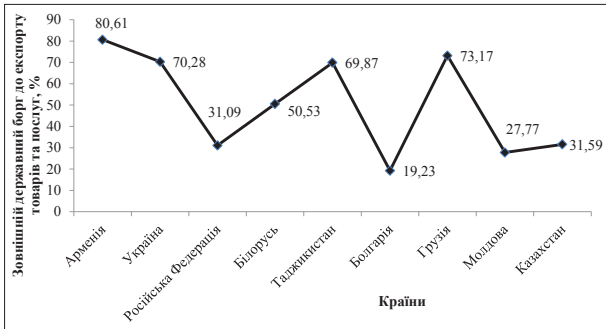


Рис. 1. Зовнішній державний борг зарубіжних країн по відношенню до експорту товарів та послуг, 2015 р. [9]

Третя група – це категорія ризику, що характеризується занадто високим рівнем державного боргу. До неї належать Угорщина та Україна.

Необхідно зазначити, що зростання боргового навантаження серед країн з перехідною економікою може бути пояснено різними причинами, серед яких особливо варто виділити макроекономічну нестабільність, тривалу реструктуризацію національної економіки цих країн, нерівновагу у фінансовій сфері. Все це зумовило об'єктивну потребу в залученні додаткових коштів на зовнішніх ринках.

Варто звернути увагу на той факт, що поряд з показником державного боргу до ВВП в міжнародній практиці досить часто використовується критерій відношення зовнішнього державного боргу до експорту товарів та послуг.

З рис. 1 видно, що Україна поміж даних пострадянських країн має досить високе значення цього показника в 2015 р. Болгарія характеризується найменшим рівнем зовнішнього державного боргу по відношенню до експорту товарів та послуг.

До країн, що розвиваються, та обтяжені зовнішньою заборгова-

ністю, приєдналися у 80-х рр. колишні соціалістичні країни, такі як Польща та Угорщина.

Варто відзначити, що порівняно з іншими країнами-членами Європейського Союзу показник співвідношення державного боргу до ВВП у Польщі знаходиться нижче середнього значення і становить 54,4% ВВП у 2016 році (рис. 2).

Це значення не є критичним, проте показник має схильність до зростання. Наведені вище результати показують, що загалом країни мають тенденцію до постійного нарощення боргового навантаження, в деяких рівень державного боргу до ВВП є досить низьким (найменший – в Естонії, 9,5%), а в деяких – критичним (у Греції він становить 179%).

В Україні структура державного боргу кардинально відрізняється від структури боргу в Польщі. Так, в 2016 р. в Україні внутрішній борг займав 40%, а зовнішній – 60%, в 2006 р. структура була 25% і 75% відповідно. Щодо струк-

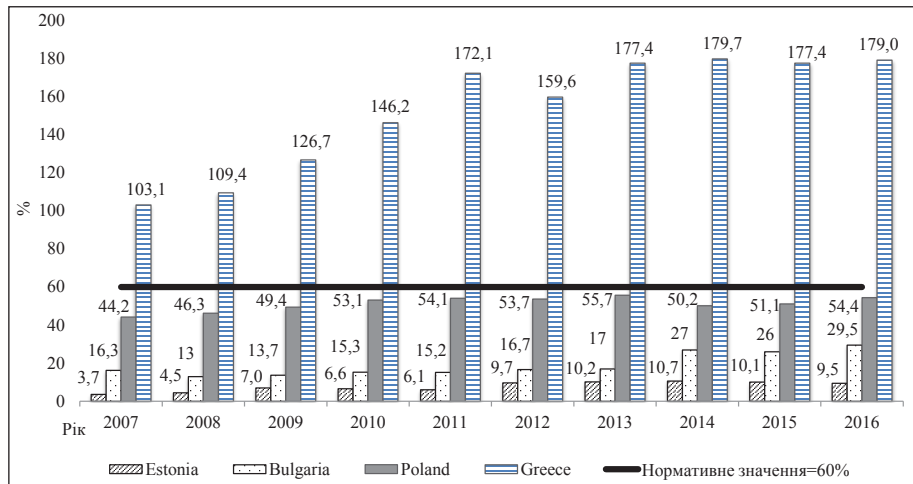


Рис. 2. Співвідношення державного боргу до ВВП у Республіці Польща порівняно з іншими країнами ЄС протягом 2007–2016 рр., % [10]



Рис. 3. Структура державного публічного боргу Польщі та України за період 2006–2016 рр. [10]

тури боргу Польщі, то в поточному році частка внутрішнього становила 35%, а частка зовнішнього – 65%, тоді як в базовому році співвідношення державного боргу становило 25% та 75 % відповідно. Проте слід зауважити, що для обох країн протягом аналізованого періоду є характерним зміщення акцентів у бік нарощення саме зовнішньої заборгованості (рис. 4).

Необхідно зазначити, що досвід управління державним боргом Польщі може стати корисним для України. Адже в перші роки членства в ЄС ця країна мала значні проблеми, серед яких можна виділити високий рівень боргового навантаження. Основним здобутком в боротьбі з державним боргом є затвердження стратегії управління державним боргом, яка розробляється на три роки. Варто відзначити, що Міністерство фінансів розробляє стратегію управління боргом сектору публічних фінансів і одночасно представляє стратегію регулювання боргу державного сектору. Надалі обидві стратегії об'єднуються в одному документі, адже така послідовність передбачена положеннями Конституції Республіки Польща.

Польща є країною-членом ЄС, її досвід є цікавим для України, проте варто також здійснити аналіз стану боргових зобов'язань колишніх країн радянського простору, політика управління яких є досить ефективною та має результати протягом останніх років. До таких країн варто віднести Казахстан. Так, відношення державного боргу Казахстану протягом

2010–2015 рр. не перевищувало 20%, причому значення цього показника зростало постійно повільними темпами, тоді як в Україні протягом даного періоду рівень боргового навантаження зростав досить стрімко (+40,29%).

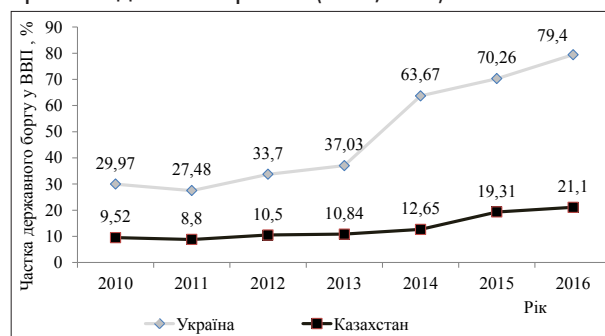


Рис. 4. Відношення державного боргу Казахстану та України протягом 2010–2016 рр., % до ВВП [7; 8]

Варто перейти до аналізу структури зовнішнього державного боргу України та Казахстану у 2016 р. На рис. 5 подано структуру державного боргу в розрізі чинних класифікацій, а саме за валютою позик і відсотковою ставкою. На основі аналізу структури державного боргу у розрізі валют погашення виявлено залежність фінансового стану держави від ситуації з обмінним курсом. Варто зазначити, в Україні більша частина державного боргу (70% на кінець 2016 р.) номінована в іноземній валюті (переважає в цій структурі долар США), що збільшує

Таблиця 3

Підходи до управління державними запозиченнями [12]

Підхід до обслуговування та управління державними запозиченнями	Тлумачення сутності підходу	Орган, що здійснює управління державним боргом	Країна, що застосовує цей підхід
Традиційний підхід 1	Збереження функцій управління державними позиками виключно за Міністерством фінансів або борговим центром, який є підрозділом цього міністерства	Департамент Федерального Казначейства	США
		Спеціалізований структурний підрозділ Казначейства	Франція
		Міністерство фінансів	Словенія, Польща
Традиційний підхід 2	Розподіл функцій обслуговування та управління державними запозиченнями між Міністерством фінансів та центральним банком	Міністерство фінансів та центральний банк	Італія, Данія, Норвегія, Казахстан
		Центральний банк управляє лише внутрішніми позиками, а зовнішніми управляє Міністерство фінансів	Індія
Альтернативний підхід	Делегування повноважень щодо здійснення запозичень незалежним органом – агентством по обслуговуванню та управлінню зовнішнім державним боргом	Агентство по обслуговуванню та управлінню державним боргом	Швеція, Ірландія, Нова Зеландія
		Національна рада з грошово-кредитної політики	Бразилія

валютні ризики. Щодо структури боргу Казахстану, то на 95% валюта представлена саме доларом США.

Можна сказати про позитивну тенденцію щодо зростання частки заборгованості з фіксованою ставкою в Україні. Позики, залучені за фіксованою ставкою, є менш ризиковими, оскільки видатки на їх обслуговування залишаються незмінними. На відміну від України, в Казахстані плаваюча відсоткова ставка значно переважає в цій структурі.

Виходячи з результатів, варто відзначити, що за останні роки Урядом Казахстану та Національним Банком РК проведені значні роботи в частині удосконалення політики управління зовнішнім державним боргом країни.

Ознаками ефективною борговою політикою Казахстану є ефективне законодавство, встановлені ліміти державної й місцевої заборгованості, а також застосування методу управління борговими зобов'язаннями (конвертація частини зовнішнього державного боргу у внутрішній через випуск цінних паперів у національній валюті). Такі заходи спрямовані на підвищення доступності фінансових інструментів для інституційних інвесторів, скорочення валютних ризиків та відкритих валютних позицій Казахстану.

Слід відзначити, що в міжнародній практиці існує декілька підходів до обслуговування та управління державними запозиченнями (табл. 3). Україні варто вибрати найбільш оптимальний з огляду на практику країн, що мали схожу ситуацію та ефективно впроваджують його.

Слід зазначити, що Польща планує створити агентство управління ризиками державного боргу. Ця практика можлива й в Україні та може бути ефективним елементом вдосконалення інституційної складової механізму регулювання державного боргу. Проте варто відзначити також, що, незважаючи на всі позитивні наслідки створення такого агентства в Україні, слід враховувати й негативні сторони цього

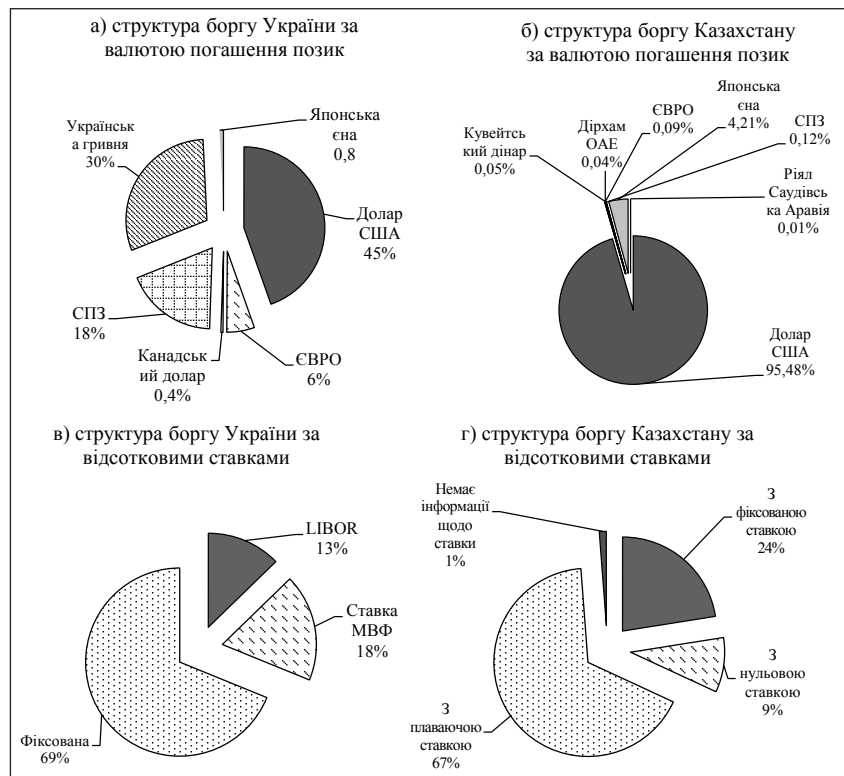


Рис. 5. Структура зовнішнього державного боргу України й Казахстану, 2016 р.

впровадження, а саме збільшення витрат на утримання такого апарату, витрати на здійснення постійного моніторингу кон'юнктури ринків капіталу та підготовку аналітичних матеріалів, застосування передових методів і прийомів хеджування ризиків. Варто додати, що значною перешкодою у формуванні ефективного підходу до управління державним боргом в Україні є відсутність цілісної системи законодавчого забезпечення регулювання державного боргу.

Висновки з проведеного дослідження. Слід зробити висновок, що в розвинених країнах політика управління державним боргом передбачає розробку відповідних стратегій, затвердження урядових директив, а також ухвалення щорічних програм фінансування і планів здійснення боргових запозичень. Для проведення боргових операцій та забезпечення фінансування державного бюджету створюються автономні державні установи-агентства з питань управління державним боргом. Досвід деяких країн може бути використаний та впроваджений в практику під час розбудови системи управління державним боргом в Україні.

Список використаних джерел:

1. Босенко О.С. Управління державними борговими зобов'язаннями в зарубіжних країнах / О.С. Босенко // Наукові праці НДФІ. – 2016. – № 2.
2. Бюджетний кодекс України: Кодекс України від 8 липня 2010 р. № 2456-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.

3. Дудченко В.Ю. Сучасний стан та структура державного боргу країн Європи / В.Ю. Дудченко // Економічний аналіз. – 2012. – № 11(1). – С. 98–103.
4. О государственном и гарантированном государством заимствовании и долге: Закон Республики Казахстан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z990000464>.
5. Концепция по управлению государственным и валовым внешним долгом в Республике Казахстан, одобренная Указом Президента Республики Казахстан от 29 декабря 2006 г. № 234 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.uchet.kz/rus/docs/U060000234>.
6. Макар О.П. Світовий досвід управління державним боргом і перспективи його застосування в Україні / О.П. Макар // Економіка та держава. – 2012. – № 10 – С. 54.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/news/view/statystichni-materialy>.
8. Офіційний сайт Національного Банку Республіки Казахстан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nationalbank.kz/?switch=russian>.
9. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.MKTP.CD>.
10. Офіційний сайт Статистичної служби Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do>.
11. Павловська Є.О. Застосування польського досвіду в управлінні державним боргом України / Є.О. Павловська // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – № 2(209). – С. 204–207.
12. Палешко Я.С. Міжнародний досвід управління державною заборгованістю / Я.С. Палешко // Економічний простір. – 2014. – № 92. – С. 34–44.
13. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME131588.html.
14. Рейнхарт К.М. На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства / К.М. Рейнхарт, К.С. Рогофф; пер. с англ. Д. Стороженко; науч. ред. В. Никишин. – М.: Карьера Пресс, 2011. – 528 с.

Koilo V.V.

FOREIGN EXPERIENCE OF EXTERNAL DEBT MANAGEMENT: PROSPECTS FOR IMPLEMENTATION OF IT IN UKRAINE

The article examines the problems of the current situation and trends of the growth of the state debt of foreign countries; a comparative analysis of the domestic and foreign debt situation was done.

It is argued that nowadays there is an imperfect system of regulation of external governmental debt in Ukraine and abroad as well.

The main purpose of the study is to assess the current situation and influence of the external debt on the countries' economic development. Today, the international financial organizations (IFIs) are gradually increasing their influence on the whole world, Ukraine isn't an exception. Since 1994, our state has been actively cooperating with IFIs.

The role of the external debt in the country's economy can't be underestimated. Over recent years, there has been a marked increase in external borrowings which came to Ukraine. It should be noted that this tendency is caused by the cheap price and long period of return of the foreign loans compared with national resources.

Despite of the positive aspects of such cooperation, there are huge numbers of threats that need to be evaluated and predicted. It is almost impossible to evaluate the impact of all factors on the international market. Thus, Ukraine should focus on the internal reserves of growth, such as national market and production.

Therefore, recommend to implement an international experience, which will increase the efficiency of debt policy, will increase the stability of the financial system in the context of coherence with the budget and currency policy as well.

Key words: external government debt, government debt management, international practice, external borrowing, GDP growth, debt management strategies.

УДК 368.1

Канєва Т.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

Наливайко Д.В.

аспірант кафедри фінансів

Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ РОЗВИТКУ СТРАХУВАННЯ МАЙНА В УКРАЇНІ

У статті розглянуто, а також проаналізовано основні проблеми, які виникають під час страхування майна в Україні. Надано рекомендації щодо шляхів подолання недовіри до інституту страхування в Україні. Виявлення і групування проблем, наявних на ринку страхування України, дали змогу запропонувати комплекс заходів, спрямованих на їх подолання та розвиток як ринку страхування загалом, так і його майнового сектору зокрема.

Ключові слова: страхування майна, проблеми страхування, лояльність страхувальників, страхова грамотність, збитковість, страхове шахрайство.

В статье рассмотрены, а также проанализированы основные проблемы, возникающие при страховании имущества в Украине. Предоставлены рекомендации относительно путей преодоления недоверия к институту страхования в Украине. Выявление и группировка проблем, имеющихся на рынке страхования Украины, позволили предложить комплекс мероприятий, направленных на их преодоление и развитие как рынка страхования в целом, так и его имущественного сектора в частности.

Ключевые слова: страхование имущества, проблемы страхования, лояльность страхователей, страховая грамотность, убыточность, страховое мошенничество.

Постановка проблеми. Страхування є однією зі сфер, які розвиваються найбільш стрімко. Обсяги операцій на ринку страхових послуг неухильно зростають. Проте за роки економічних перетворень не вдалося повною мірою сформувати стійкий, відповідний сучасним потребам суспільства ринок страхових послуг. Подальший розвиток страхування в Україні вимагає уточнення його ролі у вирішенні соціально-економічних завдань держави, а також виявлення та вирішення виникаючих проблем.

За останні кілька років в результаті більш виваженої політики в галузі страхування майна вдалося домогтися певної стабілізації у розвитку цього ринку, про що свідчить зростання основних показників, що характеризують стан цього елемента фінансової системи. Однак процес становлення ефективного та надійного національного страхового ринку залишився незавершеним. Незважаючи на наявну позитивну динаміку, український страховий ринок порівняно з ринками економічно розвинених країн виглядає слабко. Остаточо не сформована законодавча база, існує диспропорція в розвитку страхових ринків різних регіонів. Неефективність сформованої системи страхування пов'язана також з тим, що в центрі і в регіонах досі немає досить чіткого розуміння

ролі страхування в соціально-економічних процесах, що відбуваються в суспільстві, та інвестиційних можливостей страхового ринку. Всі наявні в страховій галузі проблеми і протиріччя загострюються у зв'язку з продовженням процесу інтеграції України у світовий ринок [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Як показав аналіз економічної літератури, значний внесок в розробку теоретико-методологічних засад майнового страхування зробили зарубіжні вчені, а саме В. Райхер, А. Плешков, В. Ідельсон, А. Зайцева, В. Шахов, Ю. Авхледіані, Д. Діксон, В. Коньшин, А. Манес, В. Гаврийський, Д. Бланд, Н. Адамчук, А. Манес, В. Гейльман, К. Граве, Є. Дюжиков, Є. Коломін, Л. Мотильов, Т. Верькіна, Ю. Сплетухов, Л. Лунц. Питання страхування майна досліджували у своїх роботах вітчизняні науковці, такі як М. Александрова, В. Базилевич, К. Базилевич, К. Воблий, О. Вовчак, Н. Внукова, Т. Ротова, О. Гаманкова, В. Грушка, О. Заруба, М. Клапків, В. Малько, С. Осадець, Я. Шумелда.

Метою дослідження є вивчення сучасних недоліків та проблем, які виникають під час здійснення страхування майна в Україні, пропозиція напрямів його подальшого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ступінь розвитку страхового ринку відображає

можливості економічного зростання країни. Сприяючи перерозподілу ризиків між економічними суб'єктами і відшкодуванням збитків за рахунок нагромадження, страхування дає змогу підвищити ефективність економіки загалом. Для України, де практично всі види діяльності характеризуються підвищеним ризиком, це має особливе значення. Основною роллю страхування є підвищення соціальної захищеності населення шляхом здійснення виплат грошових компенсацій у разі втрати здоров'я, життя або працездатності, підвищення обсягу пенсій, а також забезпечення населення якісним медичним обслуговуванням.

Страхування майна в Україні характеризується низкою проблем, від вирішення яких залежать не тільки його стабільність сьогодні, але й існування завтра. Стихійні лиха, міжнаціональні конфлікти обов'язково призводять до втрати майна, отримання каліцтва, загибелі. В країнах з розвинутою страховою культурою завдані збитки в подібних випадках відшкодовуються страховими компаніями, що має свої переваги: по-перше, виплати зіставні із заподіяним збитком, по-друге, держава може надати додаткову допомогу. До найбільш серйозних проблем майнового страхування відноситься також введення обов'язкових видів страхування. В результаті обов'язкове страхування стає способом відрахування і перерозподілу фінансових ресурсів на користь окремих міністерств і відомств.

Серед проблем майнового страхування також необхідно виділити невисоку необхідність, що є причиною низького рівня доходів і фінансової грамотності населення. Ці проблеми пропонується вирішувати таким чином: розвивати спеціальні страхові послуги (продукти), яку будуть орієнтовані на споживачів з невисокими доходами і які будуть забезпечувати використання загальних принципів надання таких страхових послуг, спрощений порядок укладення договорів, зокрема врегулювання збитків [3].

Наступним проблемним питанням вітчизняного майнового страхування є обмеженість в пропозиціях страхових продуктів. Сьогодні українські страховики надають клієнтам не більше 3–4 страхових продуктів для страхування майна, тоді як в Японії перелік таких страхових послуг налічує понад 30 різноманітних видів.

До числа факторів, які впливають на розвиток страхування майна, безумовно, відноситься рівень здійснених страхових виплат. Чим вищим він буде, тим більшим стає «авторитет» страхового договору як дійсно ефективного способу боротьби з потенційними ризиками. Варіант, за якого вартість послуги невисока,

а розмір виплат пристойний, принаймні зацікавить клієнта.

Одним з показників, що характеризують стан страхового ринку, є величина сукупних активів страховиків. За цим показником страховий ринок України надзвичайно неоднорідний. Сукупні страхові резерви українських страховиків призначені для виконання майбутніх виплат. Незначні розміри статутного і резервного капіталів обумовлюють низьку ємність страхового ринку. Недостатня розвиненість страхового ринку України привела до того, що більшість ризиків в економіці країни зараз або взагалі нічим не забезпечені, або забезпечені на дуже низькому рівні [5].

Для забезпечення фінансової стійкості і платоспроможності страхових організацій пропонується підвищити якість активів і власних ресурсів страхових компаній, здійснювати комплексну оцінку ризиків і достатності активів для виконання прийнятих зобов'язань.

У зв'язку з цим зростає роль таких учасників страхового ринку, як, зокрема, страхові актуарії, страхові посередники (брокери і агенти). Сьогодні в Україні діяльність перерахованих учасників страхового ринку не регламентована, тому слід опрацювати питання про необхідність законодавчого регулювання їх діяльності, встановлення вимог до послуг, що надаються, до обсягів відповідальності, створення професійних об'єднань, зокрема на основі саморегулювання [7].

Сформульовані напрями розвитку страхування майна в Україні дадуть змогу вийти на новий рівень, досягти вищих показників у своїй роботі, збільшити асортимент і обсяги страхових послуг, залучити якомога більше клієнтів шляхом задоволення їх потреб у страховому захисті.

Зарубіжний досвід розвитку страхування майна показує не тільки можливість використання приватно-державного партнерства в галузі страхування, але й його необхідність, що може втілитись у встановленні державою обов'язкових видів страхування за соціально-важливими напрямами, регулюванням страхового ринку шляхом створення державної перестраховальної компанії або спеціальних фондів з державними гарантіями для вирішення соціально значущих завдань [1].

Перспективи розвитку страхування майна в Україні безпосередньо залежать від можливості більш активної участі держави у функціонуванні страхової галузі, наприклад щодо використання механізмів субсидювання малозабезпечених громадян на придбання страхового захисту майна і розробки регіональних програм щодо страхування

з урахуванням потреб, особливостей і специфіки економічної політики, що проводиться на місцях. Подібний підхід до регулювання страхових процесів, безумовно, матиме позитивний вплив на зростання потреби населення в добровільних видах страхування майна.

З іншого боку, потрібно стимулювати громадян і господарюючі суб'єкти до укладення договорів страхування майна як одного з інструментів захисту своїх майнових інтересів. Також потрібно підвищувати рівень інформованості населення про страхові послуги, які надаються страховиками. Для цього слід законодавчо закріпити обов'язок страховиків інформувати споживачів страхових послуг про умови страхування, страхові тарифи, роз'яснювати страхувальнику умови договору страхування, який з ним укладається, розкривати інформації стосовно своєї діяльності. Ця міра буде не тільки спрямована на популяризацію страхування, але й дасть змогу більш ретельно оцінити страхові продукти. Сьогодні найбільш поінформоване про страхові продукти населення середнього віку. Тому необхідно підвищувати інтерес до різних продуктів страхування серед студентів і старшокласників як потенційних страхувальників [5].

Підвищенню доступності страхових послуг також має сприяти забезпечення можливості дистанційної реалізації страхових продуктів за допомогою інформаційно-телекомунікаційних мереж і заключення договору страхування в електронному вигляді, а також видача електронних страхових полісів клієнтам на флешці.

Значну частину успіху щодо збільшення продажів послуг зі страхування майна повинна забезпечувати грамотна комунікаційна кампанія.

Крім таких стандартних каналів просування, як рекламні щити, пряма реклама на телебаченні, радіо та в Інтернеті, необхідно використовувати нестандартні інструменти, такі як ексклюзивне спонсорство популярних ранкових шоу на провідних радіостанціях, авторські радіопередачі, націлені на підвищення страхової грамотності населення, а також яскраві промо-заходи в найбільших торгових центрах [5].

Страховому ринку необхідно змінити сприйняття розвитку галузі, пов'язане з активним введенням обов'язкових видів страхування, і перейти до розробки і реалізації заходів щодо стимулювання інтересу потенційних страхувальників до добровільних видів страхування.

Економічна стабільність дасть змогу залучити іноземних інвесторів для участі в капіталі українських страховиків, створить умови для відкриття ними відокремлених підрозділів на місцях.

Розмір участі іноземного капіталу в статутних капіталах українських страхових компаній буде постійно збільшуватися. Збережеться тенденція, спрямована на концентрацію капіталу, укрупнення суб'єктів страхової справи, створення фінансових груп за участю страховиків.

Виважена політика держави в цьому напрямі виховає у громадян потребу в страхуванні майна, а це дасть змогу зняти державі з себе обов'язок щодо відшкодування своїм громадянам всіляких збитків, заощаджуючи в кінцевому підсумку значні кошти. Крім того, заохочуючи страхувати майно, держава за допомогою страхових компаній отримає величезні інвестиційні кошти для власної економіки.

Виявлення і групування проблем, наявних на ринку страхування України, дали нам змогу запропонувати комплекс заходів, спрямованих на їх подолання та розвиток як ринку страхування загалом, так і його майнового сектору зокрема.

Основними напрямками зміцнення і підвищення ефективності функціонування страхової галузі є такі.

1. Розвиток інфраструктури ринку.

1) Створення національних страхових пулів за принципом багаторівневої системи для страхування великих ризиків. Такі пули можуть використовуватися для страхування сільськогосподарських ризиків, ризиків шкоди, завданої житловій нерухомості під час стихійних лих, ризики експортного страхування, ризики нанесення шкоди навколишньому середовищу тозо. При цьому страховики повинні виступати в ролі андеррайтерів першого ступеня, а держава – в ролі страховика останньої інстанції.

2) Формування системи типізації умов реалізації роздрібних продуктів майнового страхування, яка передбачає: а) створення онлайн-ресурсу, що містить докладне роз'яснення умов надання основних видів страхових послуг; б) створення типових правил покриття і умов регулювання збитків, які спростять і полегшать для страхувальників вибір страховика і вирішення спірних ситуацій.

II. Вдосконалення методів і каналів продажу.

Розвиток власної інфраструктури продажів страхових продуктів і поступова відмова від послуг посередників, що дасть змогу страховикам: а) мати актуальну інформацію про клієнтів і прямий контакт з ними; б) зміцнити власну позицію під час ведення переговорів з посередниками про укладення договорів страхування; в) знизити вартість страхових послуг; г) усунути агресивний демпінг.

III. Підвищення фінансової стійкості галузі, зниження збитковості окремих видів страхування.

1) Відмова від моделі андеррайтингу на основі руху грошових коштів, агресивної полі-

тики нарощування темпів зростання страхових премій. В умовах кризи і посилення вимог регулятора до якості активів страховиків останні повинні орієнтуватися на якісну оцінку ризику, на показники балансу, прибутковість інвестування коштів резервних фондів, капіталу тощо.

2) Зниження збитковості операцій страхування майна за допомогою: а) зниження комісійних виплат (комісійні виплати посередникам, банкам, автоцентрам не повинні перевищувати встановленого законодавством максимуму в 20%); б) зниження витрат на ведення справи (основними напрямками зниження є зниження витрат на утримання персоналу, зокрема агентів; вдосконалення організаційної структури, скорочення агентств, представництв в регіонах; централізація організаційних і управлінських функцій); в) використання механізму франшизи (застосування умовної і безумовної франшизи знижує вартість страхового полісу, витрати страховика на покриття незначного збитку, забезпечує зниження рівня шахрайства); г) скорочення необґрунтованих виплат (шляхи скорочення включають автоматизацію процесу – використання електронного акту огляду, ведення електронної історії пошкоджень нерухомого майна, автоматичні перевірки покриття тощо; підвищення ефективності бізнес-процесів – сегментація збитків, вибіркові перевірки коректності прийнятих рішень в агентствах, перевірки якості проведеного ремонту пошкоджених об'єктів тощо).

3) Розробка ефективної системи боротьби з шахрайством.

IV. Законодавчі зміни в сфері майнового страхування.

1) З метою підвищення рентабельності страхового бізнесу необхідно ввести значні штрафи за порушення принципів комісійної винагороди як для страховиків, так і для посередників; забезпечити прозорість відображення виплат комісійної винагороди та інших виплат посередникам в звітності страховика; визначити межі максимально можливих витрат на ведення справи в рамках ліцензування діяльності страховика, а також під час створення і зміни страхових продуктів і методик розрахунку страхового тарифу по ним.

2) З метою зниження збитковості страхових операцій необхідно ввести кримінальне покарання за страхове шахрайство (необхідні зміни до Кримінального кодексу). В розвинених країнах страхове шахрайство є кримінальним правопорушенням.

V. Введення нових видів обов'язкового майнового страхування.

1) Аналіз зарубіжної практики страхування дає змогу визначити перелік ризиків, щодо яких необхідно здійснювати обов'язкову форму страхового захисту:

- страхування державного майна, що знаходиться у використанні, а також страхування відповідальності орендаря перед третіми особами;
- страхування житлових приміщень від стихійних лих;

- страхування власників/операторів місць масового скупчення людей, таких як ресторани, кінотеатри тощо;

- страхування відповідальності для акредитованих установ;

- страхування відповідальності за забруднення навколишнього середовища.

2) Надання страхуванню від подібних ризиків статусу обов'язкового, а також передача ризику страховим компаніям або повністю дадуть змогу зняти з держави тягар покриття втрат у зв'язку з незначним збитком, або залишають покриття верхніх рівнів ризику, які пов'язані з надзвичайно великими потенційними втратами, стаючи страховиком «останньої інстанції». Державна участь здійснюється через систему гарантійних фондів і страхових пулів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, підсумовуючи та аналізуючи сучасні тенденції на ринку добровільного страхування майна, слід відзначити, що популярність, необхідність та актуальність цього виду страхового захисту для споживачів страхових послуг є вже очевидними. Однак на розвиток цього сегменту значно впливають економічні фактори. Так, уповільнення темпів зростання страхування майна переважно зумовлено зниженням обсягів іпотечного кредитування. Додатково зросла конкуренція, яка спостерігається небезпечними для ринку, страховиків і страхувальників проявами демпінгу. З 2013 року обсяги продаж нових квартир та ринок нерухомості суттєво зменшилися. Страхові компанії переважно переукладають раніше укладені договори страхування, а наявний перерозподіл відбувається за рахунок переходу клієнтів з однієї страхової компанії до іншої. Знизилася платоспроможність позичальників, що тягне за собою несплати платежів за договорами страхування, застосування в договорах розстрочок платежу, підвищення франшиз тощо. Серед найбільш негативних явищ такої конкурентної боротьби слід назвати необґрунтовано низькі страхові тарифи, застосування яких призводить до фінансової неплатоспроможності тих страхових компаній, які вибрали таку стратегію.

Список використаних джерел:

1. Жабинець О. Зарубіжний досвід державного регулювання страхового бізнесу / О. Жабинець // Формування ринкової економіки в Україні. – 2010. – Спецвип. 14. – С. 434–440.
2. Луцишин О. Проблеми і перспективи розвитку страхового ринку України / О. Луцишин, С. Данильчук // Наука молода. – 2016. – № 24. – С. 81–88.
3. Марценюк-Розарьонова О. Майнове страхування, його особливості, значення та перспективи розвитку / О. Марценюк-Розарьонова, О. Шуляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://econjournal.vsau.org/files/pdfa/2140.pdf>.
4. Ніколаєва А. Стан розвитку страхового ринку в Україні / А. Ніколаєва, І. Остапук // Економічний форум. – 2012. – № 2. – С. 77–81.
5. Петрішина Т. Проблеми реалізації послуг зі страхування (майна) підприємств / Т. Петрішина // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2013. – Вип. 5. – Т. 2. – С. 239.
6. Речицька К. Майнове страхування: тенденції розвитку в Україні / К. Речицька // Юність науки – 2016: соціально-економічні та гуманітарні аспекти розвитку суспільства: збірник тез Міжнародної науково-практичної конференції студентів, аспірантів і молодих вчених (м. Чернігів, 18–19 травня 2016 року): у 7 ч. – Чернігів, 2016. – Ч. 2. – С. 68–69.
7. Супрун А. Світовий і національний страховий ринок: відмінності та взаємозв'язки / А. Супрун, Т. Петрішина // Економічний аналіз. – 2012. – № 11. – С. 233–237.

Kaneva T.V., Nalyvaiko D.V.

PROBLEMS AND DIRECTIONS FOR DEVELOPMENT OF INSURANCE MINE IN UKRAINE

The article deals with the current state of the property insurance market in Ukraine, analyzes the problems that arise during its implementation. Identification and grouping of problems in the Ukrainian insurance market allowed us to propose a set of measures aimed at overcoming and developing both the insurance market as a whole and its property sector.

Property insurance in Ukraine is characterized by a number of problems, the solution of which depends not only on its stability today, but also the existence of tomorrow. Natural disasters, interethnic conflicts inevitably lead to loss of property, injury, death. In countries with a developed insurance culture, losses incurred in such cases are reimbursed by insurance companies, which has its advantages – firstly, payments are comparable to the damage caused, and secondly, the state may provide additional assistance. The most serious problems of property insurance include the introduction of mandatory types of insurance. As a result, compulsory insurance is a way of dedicating and redistributing financial resources in favor of individual ministries and departments.

Identifying and grouping the problems available on the Ukrainian insurance market allowed us to propose a set of measures aimed at overcoming and developing both the insurance market as a whole and its property sector.

Creation of national insurance pools on the principle of a multilevel system for the insurance of large risks. Such bullets can be used to insure agricultural risks, risks of damage to residential real estate in case of natural disasters, export insurance risks, risks of environmental damage, etc. At the same time, insurers must act as first-level underwriters, and the state as the insurer of the last instance.

The development of its own insurance sales infrastructure and the gradual refusal of intermediary services, which will allow insurers: a) to have relevant information about clients and direct contact with them; b) to strengthen its own position in conducting negotiations with intermediaries on the conclusion of insurance contracts; c) reduce the cost of insurance services; d) eliminate aggressive dumping.

Reductions of unreasonable payments (paths of reduction include: automation of the process – use of the electronic review act, electronic history of property damage, automatic coverage checks, etc., increasing the efficiency of business processes – segmentation of losses, random checks of the correctness of decisions taken at agencies, inspections the quality of repairs of damaged objects, etc.).

Key words: property insurance, insurance problems, loyalty of insurers, insurance literacy, unprofitableness, insurance fraud.

Сніщенко Р.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРОБЛЕМИ ТА ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ І ОЦІНКИ СТАНУ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВОГО РИНКУ

Метою статті є вдосконалення знань про методологію аналізу і оцінки стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку. Удосконалено класифікацію економіко-математичних методів аналізу і оцінки стану фінансової безпеки учасника фінансового ринку, згідно з якою економіко-математичні методи за об'єктом дослідження поділяють на методи аналізу і оцінки стану учасника фінансового ринку та методи аналізу і оцінки стану його системи фінансової безпеки. Система фінансової безпеки учасника фінансового ринку є його стабілізаційним та адаптивним інструментарієм, складною функціональною одиницею, що дає змогу відокремити дослідження самого об'єкта від дослідження інструментарію регулювання його стану. Зроблено висновок про те, що єдність протилежностей ризику і фінансової безпеки учасника фінансового ринку викликає необхідність узгодження їх з фінансовим результатом діяльності. Тому основними проблемами аналізу і оцінки стану фінансової безпеки та перспективами подальших досліджень є визначення та використання достовірних і достатніх оптимальних, граничних і перехідних показників, що дадуть змогу приймати результативні управлінські рішення.

Ключові слова: методологія, аналіз, оцінка, методи, безпека фінансова, інструментарій, система фінансової безпеки.

Целью статьи является совершенствование знаний о методологии анализа и оценки состояния финансовой безопасности участников финансового рынка. Усовершенствована классификация экономико-математических методов анализа и оценки состояния финансовой безопасности участника финансового рынка, согласно которой экономико-математические методы по объекту исследования разделяют на методы анализа и оценки состояния участника финансового рынка и методы анализа и оценки состояния его системы финансовой безопасности. Система финансовой безопасности участника финансового рынка является его стабилизирующим и адаптивным инструментарием, сложной функциональной единицей, что дает возможность отделить исследование самого объекта от исследования инструментария регуляции его состояния. Сделан вывод, что единство противоположностей риска и финансовой безопасности участника финансового рынка вызывает необходимость согласования их с финансовым результатом деятельности. Поэтому основными проблемами анализа и оценки состояния финансовой безопасности и перспективами последующих исследований являются определение и использование достоверных и достаточных оптимальных, предельных и переходных показателей, которые позволят принимать результативные управленческие решения.

Ключевые слова: методология, анализ, оценка, методы, безопасность финансовая, инструментарий, система финансовой безопасности.

Постановка проблеми. Актуальність дослідження процесів забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання в умовах нестабільності економіки України потребує принципово нових підходів до методології аналізу і оцінки стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку, які дадуть змогу удосконалити механізми ведення господарської діяльності через опосередковане пізнання об'єкта дослідження.

При цьому особливого значення в економічній практиці набувають методи і моделі, які дають змогу одночасно обґрунтувати управлінські рішення і прогнозувати основні параметри економічної системи.

Сучасні економісти як на мікро-, так і на макрорівнях у своїх практичних дослідженнях фінансової безпеки широко використовують наявний методичний інструментарій для формалізованого і неформалізованого опису наявних кількісних і якісних характеристик та закономірностей розвитку суб'єктів господарської діяльності – учасників фінансового ринку.

Однак, незважаючи на створений теоретико-методологічний фундамент, питання комплексного підходу до методології аналізу і оцінки стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку залишаються не до кінця опрацьованими. Наявні методики не дають змогу всім

учасникам фінансового ринку на основі відкритої інформації з достатнім ступенем адаптованості до спеціалізації, змінних умов і специфіки функціонування виробити відповідний механізм забезпечення та адекватні критерії оцінки ефективності управління фінансовою безпекою. Тому особливої актуальності набувають дослідження теоретичних і методичних підходів до аналізу і оцінки стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку з позицій відкритого інформаційного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування методологічних аспектів і теоретичного базису використання математичних методів в економічних процесах починається з У. Петті. У передмові до «Політичної арифметики» він вказує на те, що «замість того, щоб використовувати слова», необхідно перейти до «мови чисел, важелів і мір» [1]. Одночасно з ним Ф. Кене здійснив моделювання процесів у суспільному виробництві, склавши економічну таблицю [2]. Згодом російський економіст М.Г. Чернишевський у замітках до трактату Дж.С. Мілля вказує на використання в політичній економії математичних методів [1; 3]. Представники «математичної школи», засновником якої був О. Курно, а саме Г. Госсен, В. Джевонс, Л. Вальрас Г. Кассель, Ф. Еджворт, В. Парето, В. Дмитрієв, розробили методологію і сформували систему проведення економічних досліджень математичними методами [1–3]. Такі відомі економісти, як Ч. Кобб і П. Дуглас, В. Рамсей, Дж. фон Нейман, А. Вальд, Р. Фріш, Д. Кейнс, Е. Домар, Р. Харрод, Дж. Робінсон, Д. Мід, Е. Фелпс, В. Канторович, В.В. Новожилов, В.С. Немчинов, В. Леонтєв, вирішували складні економічні проблеми і досліджували процеси з використанням математичних методів [1–4].

Ретроспективний аналіз розвитку економіко-математичних методів пізнання свідчить про їх важливість і необхідність використання в економічних процесах, потребу в їх адаптації до сучасних трансформаційних умов та врахування особливостей розвитку суб'єктів господарювання.

В сучасних умовах реформування економіки України наявні методики аналізу й оцінки стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку вже не дають бажаного ефекту через докорінну зміну стратегічних і тактичних пріоритетів державної фінансової політики. Виникає необхідність розробки альтернативних концепцій, методик і моделей аналізу і оцінки стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку, що задовольнятимуть вимоги як кожного окремого учасника, так і фінансової системи загалом.

Метою дослідження є вдосконалення знань про методологію аналізу й оцінки стану фінан-

сової безпеки учасників фінансового ринку.

Об'єктом дослідження є процес забезпечення фінансової безпеки учасників фінансового ринку України в умовах впливу дестабілюючих факторів.

Предметом дослідження виступають методи і моделі аналізу й оцінки стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологія аналізу й оцінки стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку є однією зі складових частин загальної методології фінансової безпеки. Це система принципів наукового економічного пізнання за допомогою сукупності підходів і методів дослідження фінансової безпеки, що застосовуються відповідно до специфіки об'єкта і предмета дослідження.

Аналіз і оцінка стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку є складовими процесу її забезпечення. Методи дослідження процесу забезпечення фінансової безпеки не є єдиним універсальним апаратом, придатним для вироблення рішень на всі випадки життя. Дослідження процесу забезпечення фінансової безпеки – це набір різних математичних методів, об'єднаних спільним завданням обґрунтування найкращих управлінських рішень.

Методологія аналізу й оцінки стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку повинна враховувати основні принципи фінансової безпеки й адекватно відображати дійсність. Основними принципами, що повинні враховуватись під час аналізу стану фінансової безпеки, є принципи комплексності, системності, своєчасності, достовірності, постійності, толерантності (адекватності). За результатами аналізу, порівняння та поєднання даних наукових джерел [5–7 тощо] можна надати класифікацію економіко-математичних методів аналізу й оцінки стану фінансової безпеки учасника фінансового ринку (рис. 1).

Згідно з наведеною класифікацією економіко-математичні методи за об'єктом дослідження поділяють на методи дослідження фінансової безпеки учасника фінансового ринку та методи дослідження його системи фінансової безпеки.

Економіко-математичні методи аналізу й оцінки стану учасника фінансового ринку – сукупність методів встановлення параметрів, структури, інших характеристик досліджуваного об'єкта. Результати дослідження є вхідними даними зворотного зв'язку для системи фінансової безпеки, яка є породженою сутністю суб'єкта господарювання.

Економіко-математичні методи аналізу й оцінки стану системи фінансової безпеки

дають змогу встановити її внутрішню структуру, характеристики (параметри), дослідити можливі реакції системи на зміни вхідних даних і розробити механізм забезпечення фінансової безпеки.

Розподіл економіко-математичних методів за об'єктами вказує на те, що система фінансової безпеки учасника фінансового ринку є його стабілізаційним та адаптивним інструментарієм, складною функціональною одиницею, що виконує функції контролю, аналізу, регулювання, прогнозу фінансового стану учасника фінансового ринку з метою досягнення цілей господарської діяльності та ефективної протидії зовнішнім та внутрішнім негативним впливам (загрозам). Це дає змогу відокремити дослідження самого об'єкта і дослідження інструментарію регулювання його стану.

За видами дослідження фінансової безпеки економіко-математичні методи можуть бути віднесені до чотирьох основних груп: аналітичні, статистичні, математичного програмування, теоретико-ігрові (рис. 2).

Аналітичні методи відрізняються тим, що встановлюються аналітичні, формульні залежності між умовами розв'язуваної задачі та її результатами. На наш погляд, аналітичні методи аналізу й оцінки стану фінансової безпеки можна умовно поділити на три основні групи (рис. 2): методи аналізу передумов, методи аналізу розвитку подій, методи аналізу захисту. На нашу думку, найбільш повно аналітичні методи безпеки висвітлені у джерелах [8–10]. Використовуючи наведений у джерелах [8–10] підхід до аналізу й оцінки стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку, провели їх групування (рис. 3).

Процес аналізу й оцінки стану фінансової безпеки, на погляд автора, має свої особливості, що полягають в такому.

Фінансова безпека учасника фінансового ринку має безпосередній і зворотній зв'язок з ризиком. Вона має на меті досягнення рівноваги, яка, з одного боку, забезпечує результативність захисту, його достатність та відповідність всім вимогам політики безпеки, а з іншого

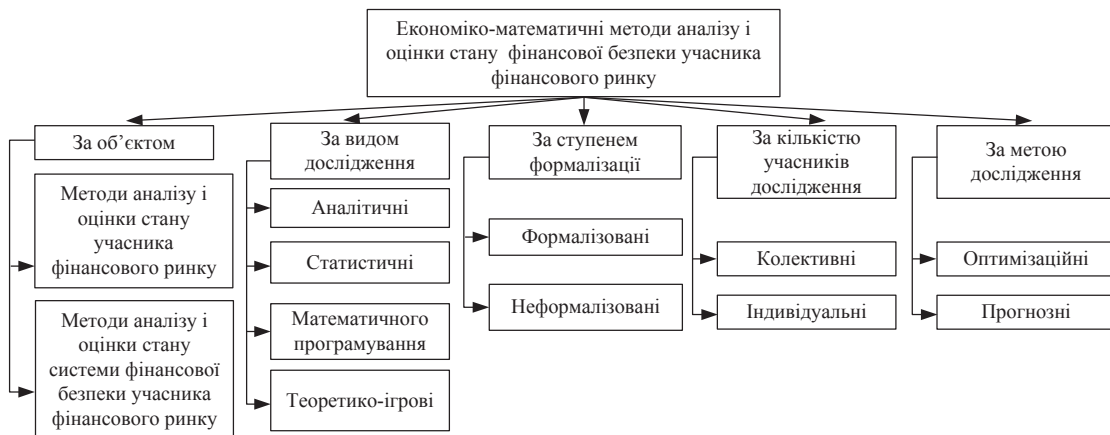


Рис. 1. Класифікація економіко-математичних методів аналізу і оцінки стану фінансової безпеки учасника фінансового ринку

Джерело: власна розробка

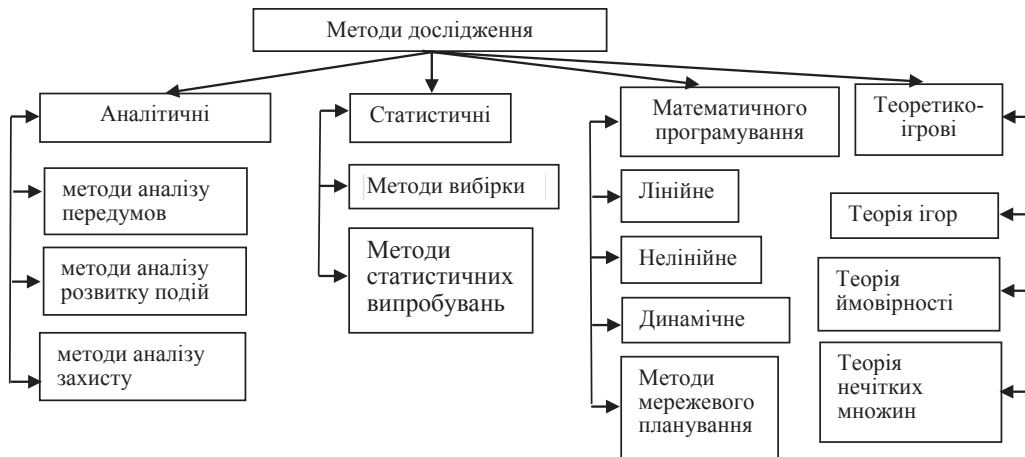


Рис. 2. Розподіл методів за видами дослідження фінансової безпеки

Джерело: власна розробка

боку, забезпечує його впорядкованість, відкритість і необтяжливість для процесу господарювання. Накопичення ризиків у діяльності учасника фінансового ринку, зрештою, призводить до кризової ситуації, наслідком якої є втрата сегменту ринку і припинення або перепрофілювання діяльності; надмірне посилення заходів безпеки викличе втрату конкурентоздатності і приведе до аналогічних наслідків. Саме баланс на межі між ризиком і безпекою дає максимальний результат діяльності учасника фінансового ринку.

Тому основними проблемами аналізу й оцінки стану фінансової безпеки є визначення достовірних і достатніх оптимальних, граничних і перехідних показників, що дадуть змогу приймати результативні управлінські рішення. Тобто:

$$C_{Profit} = A_{FSec} \cap B_{Risk}$$

де A_{FSec} – множина станів фінансової безпеки учасника фінансового ринку;

B_{Risk} – множина ризиків, яким піддається учасник фінансового ринку у своїй діяльності;

C_{Profit} – множина фінансових результатів діяльності учасника фінансового ринку.

Якщо $(A_{FSec} + B_{Risk}) \cup C_{Profit} = const$, то $B_{Risk} \subset A_{FSec}$. Це вказує на зворотній зв'язок між ризиком і фінансовою безпекою.

За виконання умови $C_{Profit} = A_{FSec} \cap B_{Risk}$:

$$\begin{cases} C_{Profit} = const, & A_{FSec} \uparrow, & B_{Risk} \downarrow; \\ C_{Profit} = const, & A_{FSec} \downarrow, & B_{Risk} \uparrow; \end{cases}$$

Звідси випливає, що:

$$C_{Profit} \rightarrow \max, \quad A_{FSec} \rightarrow \min, \quad B_{Risk} \rightarrow \max;$$

$$C_{Profit} \rightarrow \min, \quad A_{FSec} \rightarrow \max, \quad B_{Risk} \rightarrow \min;$$

Якщо $B_{Risk} \subset A_{FSec} \equiv A_{FSec} \subset B_{Risk}$, то у загальному випадку:

$$C_{Profit} \subseteq (A_{FSec} \cap B_{Risk}).$$

Це вказує на пряму залежність фінансового результату діяльності учасника фінансового ринку від ефективності процесу забезпечення його фінансової безпеки.

Процес забезпечення фінансової безпеки учасника фінансового ринку є безперервним у часі; його еволюція відбувається згідно з основними діалектичними законами розвитку. Розвиток і трансформація сучасних форм господарювання, поглиблені економічною

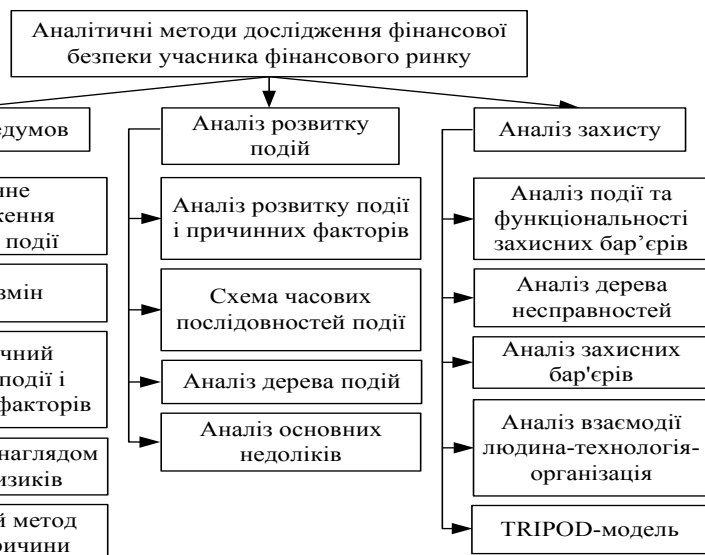


Рис. 3. Класифікація аналітичних методів аналізу й оцінки стану фінансової безпеки

Джерело: власна розробка

і політичною кризами, вимагають адаптації інструментарію аналізу й оцінки фінансової безпеки до нових умов господарювання.

Постійний пошук оптимального балансу між фінансовим результатом діяльності і супроводжуваним їй ризиком складає сутність процесу забезпечення фінансової безпеки учасника фінансового ринку і вимагає врахування не тільки специфіки діяльності суб'єкта господарювання, але й його зовнішнього та внутрішнього оточення.

Діяльність учасника фінансового ринку щодо отримання максимального фінансового результату знаходиться в зоні максимального ризику з мінімальним рівнем безпеки. Протидія ризику і фінансової безпеки призводить до все більш гострої суперечності і закінчується зміною фінансового стану учасника фінансового ринку. Тому окремі показники, які використовуються в процесі аналізу й оцінки стану фінансової безпеки, можуть мати дwoяке, іноді протилежне тлумачення. Збільшення фінансового результату не завжди приводить до укріплення позицій фінансової безпеки, і навпаки, встановлення надто жорстких вимог політики фінансової безпеки може привести до втрати конкурентоздатності і надмірної збитковості.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження зроблено висновок про відсутність єдиного універсального апарата дослідження процесу забезпечення фінансової безпеки. Дослідження процесу забезпечення фінансової безпеки відбувається за допомогою набору різних математичних методів, об'єднаних спільним завданням обґрунтування найкращих управлінських рішень.

Методологія аналізу й оцінки стану фінансової безпеки учасників фінансового ринку повинна враховувати основні принципи фінансової безпеки, спиратися на потужний економіко-математичний апарат. Удосконалено класифікацію економіко-математичних методів аналізу й оцінки стану фінансової безпеки учасника фінансового ринку, згідно з якою економіко-математичні методи за об'єктом дослідження поділяють на методи аналізу й оцінки стану учасника фінансового ринку та методи аналізу й оцінки стану його системи фінансової безпеки. Система фінансової безпеки учасника фінансового ринку є його стабілізаційним та адаптивним

інструментарієм, складною функціональною одиницею, що дає змогу відокремити дослідження самого об'єкта і дослідження інструментарію регулювання його стану.

Єдність протилежностей ризику і фінансової безпеки учасника фінансового ринку викликає необхідність узгодження їх з фінансовим результатом діяльності. Тому основними проблемами аналізу й оцінки стану фінансової безпеки та перспективами подальших досліджень є визначення та використання достовірних і достатніх оптимальних, граничних і перехідних показників, що дадуть змогу приймати результативні управлінські рішення.

Список використаних джерел:

1. Экономико-математические методы и прикладные модели / под ред. В.В. Федосеева – М.: ЮНИТИ, 2001. – 391 с.
2. Політична економія: в 2 ч.: [підручник для вузів] / [Г.І. Башнянин, П.С. Лазур, В.О. Медведєв]. – К.: Ніка-Центр: Ельга, 2000. – 526 с.
3. Бережная Е.В. Математические методы моделирования экономических систем / Е.В. Бережная, В.И. Бережной. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 368 с.
4. Taylor A. Global Finance: Past and Present / A. Taylor // Finance & Development. – 2004. – March.
5. Економіко-математичне моделювання: [навчальний посібник] / за ред. О.Т. Івашука. – Тернопіль: ТНЕУ «Економічна думка», 2008. – 704 с.
6. Исследование социальных процессов на основе методологии системного анализа / [М.З. Згуровский, А.В. Доброногов, Т.Н. Померанцева]. – К.: Наукова думка, 1997 – 224 с.
7. Інформаційні системи і технології в економіці: [посібник для студентів вищих навчальних закладів] / за ред. В.С. Пономаренка. – К.: Академія, 2002. – 544 с.
8. Теория вероятностей и математическая статистика / [И.И. Гихман, А.В. Скороход, М.И. Ядренко]. – К.: Вища школа, 1988. – 438 с.
9. Теория массового обслуживания: [учебное пособие для вузов] / [Г.И. Ивченко, В.А. Каштанов, И.Н. Коваленко]; рецензенты: кафедра математической статистики, теории надёжности и массового обслуживания факультета прикладной математики – процессов управления ЛГУ им. А.А. Жданова и д.т.н., Р.Я. Судаков. – М.: Высшая школа, 1982. – 256 с.
10. Економіко-математичне моделювання (модульний варіант): [навч. посібник для студентів галузі знань 0305 «Економіка та підприємництво» напряму підготовки 6.030509 «Облік і аудит»] / [К.А. Мамонов, Б.Г. Скоков, С.Я. Політучий]. – Х.: ХНАМГ, 2010. – 226 с.

Snishchenko R.G.

METHODOLOGICAL PROBLEMS AND FEATURES OF ANALYSIS AND ASSESSMENT OF FINANCIAL SECURITY OF FINANCIAL MARKET PARTICIPANTS

The urgency of the study of the processes of ensuring the financial safety of economic entities in the conditions of instability of the Ukrainian economy requires fundamentally new approaches to the methodology for analyzing and assessing the state of financial security of financial market participants, which will improve the mechanisms of conducting economic activity through indirect knowledge of the research object. The purpose of the article is to improve knowledge about the methodology of analysis and assessment of the financial safety of financial market participants.

According to the results of the study, the following conclusions were made. The study of financial security is carried out using a set of various mathematical methods combined with the common task of substantiating the best management decisions. The methodology for analyzing and assessing the financial safety of financial market participants should take into account the basic principles of financial security based on a powerful economic and mathematical apparatus. An improved classification of economic and mathematical methods for analyzing and assessing the financial safety of a participant in the financial market, according to which economic and mathematical methods under the object of research are divided into methods of analysis and evaluation of the status of a participant in the financial market, and methods for analyzing and assessing the state of its financial security system. The system of financial security of the financial market participant is its stabilizing and adaptive tool, a complex functional unit, which allows separating the research of the object itself and studying the toolkit for regulating its condition. The unity of the contradictions of risk and financial security of a participant in the financial market requires the need to reconcile them with the financial result of activities. Therefore, the main problems of analyzing and assessing the state of financial security and the prospects for further research is the identification and use of reliable and sufficient optimal, marginal and transitional indicators that will allow for effective management decisions.

Key words: financial security, toolkit, mechanism, financial security system.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.422:336.018

Августова О.О.кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку та оподаткування
Київського національного торговельно-економічного університету**Закревська О.Ю.**аспірант кафедри обліку та оподаткування
Київського національного торговельно-економічного університету**ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ
В ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ**

У статті розглянуто сутність електронних грошей, проаналізовано вітчизняне і зарубіжне нормативно-правове забезпечення. Досліджено, які три основні компоненти формують поняття «електронні гроші». Зазначено, що не слід ототожнювати електронні гроші з безготівковими грошима. Визначено порядок бухгалтерського обліку електронних грошей з використанням нового субрахунку відповідно до останніх змін у законодавстві, а також зазначено основні обмеження його використання. Наведено приклади розрахунків електронними грошима. Розглянуто новітні продукти, які пропонують вітчизняні банки своїм клієнтам – суб'єктам господарювання.

Ключові слова: електронні гроші, електронний платіжний засіб, платіжна картка, старт-картка, емітент, торгівля.

В статье рассмотрена сущность электронных денег, проанализировано отечественное и зарубежное нормативно-правовое обеспечение. Исследовано, какие три базовых компонента формируют понятие «электронные деньги». Указано, что не следует отождествлять электронные деньги с безналичными деньгами. Определен порядок бухгалтерского учета электронных денег с использованием нового субсчета в соответствии с последними изменениями в законодательстве, а также указаны основные ограничения его использования. Приведены примеры расчетов электронными деньгами. Рассмотрены новейшие продукты, которые предлагают отечественные банки своим клиентам – субъектам хозяйствования.

Ключевые слова: электронные деньги, электронное платежное средство, платежная карточка, старт-карта, эмитент, торговля.

Постановка проблеми. Сучасний світ спонукає до виникнення нових засобів платежу, оскільки все більше людей купують та продають різні товари, надають послуги у всесвітній мережі Інтернет, при цьому прагнуть як зекономити час, так і максимально зручно здійснювати покупки. Тому все більшої популярності набуває використання електронних грошей, оскільки очевидною їх перевагою є можливість реалізувати дві вимоги розрахункових процесів, а саме миттєвість здійснення розрахунку та відсутність регіональних обмежень у їх проведенні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливостям організації обліку в інтернет-магазинах, специфіці методики обліку розрахунків електронними грошима присвятили свої наукові праці такі вітчизняні вчені, як І.М. Плisko, А.П. Сиротинська, Д.Г. Савчук, О.П. Лесик, А.В. Туржанський, І.М. Вигівська, О.М. Шпирко.

Однак за результатами проведеного нами дослідження було визначено, що досі існують

облікові проблеми щодо первинного облікового забезпечення та методики розрахунків електронними грошима в торгівлі.

Метою дослідження є визначення сутності електронних грошей як об'єкта обліку та вивчення особливостей обліку розрахунків електронними грошима в сучасних економічних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. У практиці господарських розрахунків все більшої популярності набувають не лише безготівкові розрахунки, але й така форма засобів платежу, як електронні гроші. Розвиток найсучаснішої форми грошей – електронної – приводить до того, що гроші втрачають предметно-речову форму і змінюються на інформаційний ресурс, стають віртуальною реальністю, створеною за допомогою технологічних засобів [1, с. 173].

В.О. Кравчук в аналітичному звіті зазначає, що електронні гроші, або електронні методи платежу, – це різні платіжні механізми, створені

в цілях здійснення поточних розрахунків споживачами товарів і послуг [4]. Д.Г. Савчук розкриває сьогоднішню позицію ДПСУ: останні не можна вважати грішми [9], аргументуючи це п. 291.6 ст. 291 Податкового кодексу України: «Платники єдиного податку першої – третьої груп повинні здійснювати розрахунки за відвантажені товари (виконані роботи, надані послуги) виключно в грошовій формі (готівковій та/або безготівковій)», підтримуючи позицію щодо того, що розрахунки за допомогою електронних грошей не є розрахунками у грошовій формі. Автор апелює до такого твердження: електронні гроші є зобов'язаннями, але й готівку та безготівкові кошти за їхньою юридичною природою теж можна вважати зобов'язаннями. Перші є безумовними зобов'язаннями Національного банку України, а другі – зобов'язаннями банків перед клієнтами.

В Положенні про електронні гроші в Україні зазначено, що електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами, а також є грошовим зобов'язанням емітента [7].

Відповідно до Директиви Європейського Парламенту та Ради Європи електронні гроші – електронна, зокрема магнетична, накопичена грошова вартість, яка представлена вимогою до емітента, а також яка після отримання коштів випускається з метою здійснення платіжних трансакцій і приймається фізичною та юридичною особою, що не є емітентом електронних грошей [2].

Проведений нами аналіз дає змогу визначити такі складові поняття «електронні гроші»:

1) електронні гроші є мірою вартості і засобом платежу;

2) електронні гроші зберігаються на електронному пристрої і не доступні безпосередньому фізичному сприйняттю;

3) електронні гроші є вимогою до емітента, яка кореспондує зобов'язання емітента здійснити погашення електронних грошей, тобто обміняти їх на звичайні готівкові або безготівкові кошти на вимогу пред'явника.

Також варто зазначити, що не слід ототожнювати електронні гроші з безготівковими грошима, оскільки електронні гроші як неперсоніфікований платіжний продукт можуть мати окремий обіг, відмінний від банківського обігу грошей, однак можуть і обернутися в банківських платіжних системах.

При цьому учасниками правовідносин, пов'язаних з використанням електронних грошей, згідно з Постановою НБУ № 481, є [7]:

1) емітент – особа, яка здійснює випуск електронних грошей і приймає на себе зобов'язання з їхнього погашення;

2) агент – особа, яка на підставі договору з емітентом здійснює поширення електронних грошей (агент з поширення); надає кошти поповнення електронними грошима електронних пристроїв (агент з поповнення); здійснює обмінні операції з електронними грошима (агент з обмінних операцій); приймає електронні гроші в обмін на наявні або безготівкові кошти (агент з розрахунків);

3) оператор – особа, яка на підставі договору з емітентом виконує операційні та інші технологічні функції в системі електронних грошей;

4) користувач – фізична або юридична особа, яка є власником електронних грошей, що має право їх використовувати для придбання товарів і здійснення платежів;

5) торговець – суб'єкт господарювання, який зареєстрований відповідно до законодавства та який на підставі договору, укладеного з емітентом або агентом з розрахунків, приймає електронні платежі як засіб платежу.

Розвиток сучасних банківських послуг пропонує суб'єктам господарювання широкі можливості організації та здійснення розрахунків, вибору платіжних інструментів, способів їх використання, додаткового обслуговування, а підприємство змушене самостійно визначитися з порядком їх обліку. Згідно з Наказом Мініфіну від 27 червня 2013 р. № 627 [8] для обліку електронних грошей в складі рахунку 33 «Інші кошти» передбачено окремий субрахунок 335 «Електронні гроші, номіновані в національній валюті». Розглянемо особливості обліку електронних грошей.

Приклад 1. На електронний гаманець продавця надійшли електронні гроші (ЕГ) в розмірі 3 500 одиниць. Продавець відвантажує товар Покупцю. Після чого Продавець пред'являє ЕГ в розмірі 3 500 одиниць Банку-емітенту до погашення та отримує на свій поточний рахунок безготівкові кошти за вирахуванням комісії Банку (в нашому прикладі комісія банку становить 3% – 105,00 грн.) в сумі 3 395,00 грн. (табл. 1).

Приклад 2. У разі, якщо погашення ЕГ відбулось раніше за відвантаження товару, в момент отримання грошей на поточний рахунок Продавця операції слід відображати як передоплату за товар, який ще не відвантажено Покупцю.

Проте вітчизняні науковці зазначають, що рахунок 335 використовується для відображення інформації про електронні гроші як такі, що записані, тобто зберігаються на електронному платіжному засобі та використовуються суб'єктом господарювання в обмін на безготівкові кошти, а також лише для розрахунків з торговцями за товари в електронному вигляді, придбані на виробничі (господарські) потреби, що виражені в гривнях. Навіть за безпосереднього

придбання товару карткою з використанням електронних грошей застосовується субрахунок підзвітних осіб 372, згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків [3] рахунки 30, 31, 33 не кореспондують з рахунками 2-го класу. Також згідно з п. 291.6 ст. 291 ПКУ платники єдиного податку повинні здійснювати розрахунки за товари (роботи або послуги) виключно у грошовій формі (готівковій або безготівковій). А якщо вірити Положенню про електронні гроші в Україні [7], то електронні гроші не можна віднести ні до готівкової, ні до безготівкової форми розрахунків. Таким чином, суттєво обмежено використання субрахунку 335.

Також існують інші обмеження розвитку застосування електронних грошей підприємствами в Україні. Сьогодні банки пропонують клієнтам, юридичним особам випуск платіжних карток, які дають доступ до коштів на поточному рахунку (ключ-картка), відкриття корпоративних карток для оплати: витрат, пов'язаних з основною діяльністю (купівля товару, розрахунки з постачальниками); представницьких витрат (офіційні прийоми, культурні програми); витрат на відрядження по Україні та за кордон (готель, квитки, оренда авто тощо); господар-

ських покупок (канцтовари, оргтехніка, меблі, бензин тощо). Поповнення може здійснюватись миттєво через інтернет-банк, готівкою через касу будь-якого банку, через термінали самообслуговування будь-якого банку. Такі картки не обліковуються окремо, адже в обліку показується лише наявність коштів на рахунку [10].

Суттєву відмінність має застосування "WebMoney Transfer" – системи миттєвих інтернет-розрахунків. В системі "WebMoney" підприємство одержує особовий рахунок, всередині якого може існувати необмежена кількість гаманців – спеціальних облікових записів, на яких проводиться облік коштів (титульних знаків) користувача в будь-якій валюті. З юридичної точки зору в цьому разі замість електронних грошей одиницею обліку є права вимоги держателя по відношенню до боржника. Така система є досить поширеною. Поповнювати електронний гаманець можна миттєво через термінали і банкомати, каси, інтернет-банкінг, платіжні картки, за допомогою SMS або телефонного дзвінка. Поповнення через банківський переказ, тобто з рахунку або через касу банку, займає 1–3 банківські дні. Сплачувати за рахунок "WebMoney" можна під час придбання

Таблиця 1

Відображення у фінансовому обліку розрахунків електронними грошима після відвантаження товару Продавцем [1; 10]

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.	ЕГ, од
		Дебет	Кредит		
	На електронний гаманець Продавця надійшли електронні гроші від Покупця за товар	335	681		3 500,00
1	Відвантажено товар Покупцю	361	702	3 500,00	
2	Нараховані зобов'язання з ПДВ	643	641	583,33	
3	Відображення розрахунків за податковим зобов'язанням з ПДВ	702	643	583,33	
4	Списано товар зі складу Продавця (умовно собівартість товару)	902	281	2 400,00	
5	Продавець подав заявку Банку-емітенту на погашення електронних грошей (переказав електронні гроші зі свого електронного гаманця на гаманець Банка-емітента)	377	355		3 500,00
6	На поточний рахунок Продавця від Банку-емітента надійшли гроші відповідно до заявленої суми за вирахуванням комісійної винагороди банку-емітенту	311	377	3 395,00	
7	Комісійну винагороду за погашення електронних грошей віднесено до витрат Продавця	92	685	105,00	
8	Проведено взаємозалік заборгованостей	685	377	105,00	
9	Списано на фінансовий результат дохід від реалізації товару	702	791	2 916,67	
10	Списано на фінансовий результат собівартість реалізованих товарів	791	902	2 400,00	
11	Списано на фінансові результати витрати з комісійної винагороди	791	92	105,00	

Джерело: розраховано автором

Таблиця 2

**Відображення у фінансовому обліку розрахунків електронними грошима
перед відвантаженням товару Продавцем [1; 10]**

№ п/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків		Сума, грн.	ЕГ, од
		Дебет	Кредит		
	На електронний гаманець Продавця надійшли електронні гроші від Покупця за товар	335	361		3 500,00
1	Продавець подав заявку банку-емітенту на погашення електронних грошей	377	335		3 500,00
2	На поточний рахунок Продавця від Банку-емітента надійшли грошові кошти відповідно до заявленої суми за вирахуванням комісійної винагороди Банку-емітенту	311	377	3 395,00	
3	Комісійна винагорода за погашення електронних грошей зарахована до витрат Продавця на реалізацію товару	92	685	105,00	
4	Проведено взаємозалік заборгованостей	685	377	105,00	
5	Відвантажено товар Покупцю	361	702	3 500,00	
6	Нараховані зобов'язання з ПДВ	643	641	583,33	
7	Відображення розрахунків за податковим зобов'язанням з ПДВ	702	643	583,33	
8	Списано товар зі складу Продавця (умовно собівартість товару)	902	281	2 400,00	
9	Списано на фінансовий результат дохід від реалізації товару	702	791	2 916,67	
10	Списано на фінансовий результат собівартість реалізованих товарів	791	902	2 400,00	
11	Списано на фінансові результати витрати з комісійної винагороди	791	92	105,00	

Джерело: розраховано автором

товарів, робіт, реклами, страхування, кредитів, квитанцій, штрафів та податків, інших послуг, зручно обслуговувати інтернет-магазин [10].

Висновки з проведеного дослідження. З усього викладеного вище можна зробити висновок, що потрібне подальше вивчення як теоретичних, так і практичних аспектів проблеми щодо відображення в обліку операцій з розрахунками електронними грошима на рівні державних методологічних рад, які пови-

нні чітко регламентувати застосування такого платіжного інструмента, як електронні гроші.

Також слід врегулювати обліковий аспект конвертації електронних грошей в національну й іноземну валюту. В процесі здійснення таких операцій виникають витрати підприємства у зв'язку з виведенням грошей з платіжної системи, а в разі операцій з електронними грошима, емітованими в іноземній валюті, – під час здійснення обміну іноземної електронної валюти в національну.

Список використаних джерел:

1. Вигівська І.М. Електронні гроші в системі управління фінансовими ресурсами підприємства: облікові аспекти / І.М. Вигівська, В.С. Сеймон // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 3(44). – С. 173–175.
2. Про започаткування та здійснення діяльності емітентів електронних грошей, а також пруденційний нагляд за такою діяльністю: Директива Європейського Парламенту та Ради Європи від 16 вересня 2009 р. № 2009/110/ЄС.
3. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: затвердженого Наказом МФУ від 30 листопада 1999 р. № 291 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
4. Електронні гроші в Україні: аналітичний звіт / [В.О. Кравчук, Д.В. Науменко, А.М. Глибовець]. – К.: Альфа-ПІК, 2012. – 64 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Books/2012/3_Electronic_Money/E-money_report_APPROVED_2012-10-02_RED2.pdf.
5. Олексюк О.С. Електронні гроші та віртуальні банки: інформаційний контекст / О.С. Олексюк, О.В. Мостіпака // Інноваційна економіка. – 2013. – № 2. – С. 198–202.
6. Оліфірова Ю.О. Облік витрат та розрахунків в інтерактивній торгівлі: організація та методика / Ю.О. Оліфірова, К.А. Ягмур // Вісник ДонНУЕТ. – 2013. – № 3(59). – С. 154–162.

7. Положення про електронні гроші в Україні: затверджене Постановою Правління НБУ від 4 листопада 2010 р. № 481 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1121-13>.

8. Про затвердження Змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку: Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 627, зареєстрований в Міністерстві юстиції України 25 липня 2013 р. за № 1242/23774 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1242-13>.

9. Савчук Д.Г. Електронні гроші – не гроші? / Д.Г. Савчук. – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kyivpost.ua/opinion/op-ed/elektronni-groshi-negroshi-35984.html>.

10. Шпирко О.М. Електронні гроші як об'єкт бухгалтерського обліку / О.М. Шпирко // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка. – 2014. – Вип. 1(42). – С. 197–200.

Avhustova O.O., Zakrevska O.U.

FEATURES OF DISCLOSURE OF ELECTRONIC MONEY IN ACCOUNTING AT TRADE ENTERPRISES

In the practice of economic calculations not only non-cash transactions are becoming more popular, but also such a form of payment methods as electronic money. The article determines that the main constituent concepts of the “electronic money” concept are the following: electronic money is a measure of cost and means of payment; electronic money is stored on an electronic device and is not accessible to direct physical perception; electronic money is a requirement to an issuer that corresponds to the issuer’s obligation to repay electronic money, that is to exchange them for ordinary cash or cashless funds at the request of the exhibitor.

Also, the authors state that electronic money should not be identified with non-cash money, since electronic money, as a non-personalized payment product, may have a separate circulation, which is different from bank circulation of money, however, they can also be rotated in bank payment systems.

The article presents examples of financial accounting of electronic money transactions after shipment and before shipment of goods by the seller. It also indicates the need to use a separate sub-account 335 “Electronic money denominated in national currency” and existing restrictions on its use.

The authors state that there are restrictions on the use of electronic money by enterprises in Ukraine. Since banks offer clients, legal entities to issue payment cards, but such cards are not accounted separately – the accounting only shows the availability of funds on the account.

The essential difference is the use of “WebMoney Transfer” – a system of instant online payments. In the “WebMoney” system the enterprise receives a personal account, which may contain an unlimited number of wallets – special accounts, on which the accounting of the user’s funds (titular symbols) is carried out in any currency.

From the foregoing, one can conclude that further study of both theoretical and practical aspects of the problem of the reflection in accounting of operations with transactions of electronic money is required, at the level of state methodological councils, which should clearly regulate the use of such payment instruments as electronic money.

Key words: electronic money, electronic means of payment, payment card, start-card, issuer, trade.

Артюх О.В.кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету**Белінська О.В.**кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету

ВЗАЄМОДІЯ УЧАСНИКІВ КОНТРОЛЮ В УМОВАХ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ ПОДАТКОВОГО АУДИТУ

У статті відзначено, що на сучасному етапі в системі фінансового контролю існує нагальна потреба у зміні парадигми державно-приватного партнерства, а також запропоновано модель нових стосунків між державою та приватними структурами у сфері податкового контролю через впровадження інституту податкового аудиту. Розкрито правові засади незалежних фахівців – аудиторів, а також особливості їх взаємовідносин з державними органами контролю під час здійснення податкового аудиту. Зазначено, що зміна парадигми державно-приватного партнерства у напрямі лібералізації та податкової дерегуляції контролю сприятиме формуванню гармонійних взаємостосунків його учасників.

Ключові слова: податковий аудит, взаємодія учасників контролю, державні контролюючі органи, платники податків, аудиторів в системі оподаткування, паритет інтересів.

В статье отмечено, что на современном этапе в сфере финансового контроля существует насущная необходимость в изменении парадигмы государственно-частного партнерства, а также предложена система новых отношений между государством и частными структурами в сфере налогового контроля при введении института налогового аудита. Определены основные аспекты взаимодействия участников налогового аудита. Раскрыты правовые основы независимых специалистов – аудиторов, а также особенности их взаимоотношений с государственными органами контроля при осуществлении налогового аудита. Отмечено, что изменение парадигмы государственно-частного партнерства в направлении либерализации и налоговой дерегуляции контроля будет способствовать формированию гармоничных взаимоотношений его участников.

Ключевые слова: налоговый аудит, взаимодействие участников контроля, государственные контролирующие органы, налогоплательщики, аудиторы в системе налогообложения, паритет интересов.

Постановка проблеми. Не викликає сумніву той факт, що на сучасному етапі існує нагальна потреба у зміні парадигми державно-приватного партнерства у системі податкового контролю. Інститут податкового аудиту, на наше переконання, є саме тим інструментарієм, за допомогою якого здійсняться лібералізація та податкова дерегуляція державного контролю. Його імплементація в системі фінансового контролю передбачає особливий характер відносин учасників, а саме державних контролюючих органів, аудиторів та платників податків. Проте в рамках статті неможливо розглянути весь спектр питань щодо взаємодії сторін податкового контролю, але започаткувати дослідження в цьому напрямі своєчасно і важливо. На цьому етапі роботи варто розкрити специфіку взаємовідносин аудиторів з державними органами контролю в умовах реалізації податкового аудиту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемні питання взаємодії фахівців контрольної сфери в умовах відновлення соціально-економічного розвитку країни розглядалися у працях таких вчених і науковців, як, зокрема, О.А. Петрик, В.Я. Політило, Ю.В. Касперович, К.П. Проскура, Д.Г. Бачурин, Д.А. Артеменко. Проте питання взаємодії учасників контролю в умовах інституціоналізації податкового аудиту сьогодні потребують подальшого наукового усвідомлення.

Метою дослідження є розкриття особливостей взаємодії аудиторів і державних органів контролю в умовах інституційного впровадження податкового аудиту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Специфіку взаємодії аудиторів та державних контролюючих органів розглянемо в системі координат вихідних положень, властивих інституту податкового аудиту в частині право-

вих засад та функціонування його учасників: незалежна особа (аудитор/аудиторська фірма) ↔ державні органи контролю.

Аудитор/аудиторська фірма виступає як рівноправний суб'єкт податкового контролю в рамках делегованих державою функціональних повноважень (законодавчо закріплених). В системі адміністрування податків, зборів та інших платежів, відповідно до податкового законодавства, аудитор/аудиторська фірма має право здійснювати контроль за справлянням податків, зборів, платежів у вигляді податкового аудиту на підставі договору між аудитором/аудиторською фірмою та замовником (платником податків).

Суб'єктом податкового аудиту є фізична особа/юридична особа, яка має статус «аудитор/аудиторська фірма» відповідно до ст.ст. 4, 5 Закону України «Про аудиторську діяльність» [1]. Кваліфікаційна придатність на зайняття аудиторською діяльністю (зокрема, податковим аудитом) визначається Аудиторською палатою України згідно зі ст. 10 Закону України «Про аудиторську діяльність» [1]. Таке сприйняття статусу суб'єкта податкового аудиту, його кваліфікаційного рівня, професійних та етичних компетенцій є цілком вмотивованим через те, що в нашій країні сертифікований аудитор визначально є фахівцем-практиком з достатнім теоретичним рівнем професійної підготовки для перевіркової роботи у сфері оподаткування [2].

Податковий аудит як завдання з надання достатньої впевненості в системі державного контролю може реалізовуватися у формі документальної перевірки, сутність якої наведена у пп. 75.1.2, п. 75.1 ст. 75 Податкового кодексу України (ПКУ), що загалом не суперечить концепції податкового аудиту та методу його здійснення [3]. При цьому варто зазначити, що документальні перевірки (виїзні, невиїзні) серед усієї сукупності способів здійснення державного контролю вважаються найефективнішими з точки зору виявлення податкових порушень.

Податковий аудит у формі документальної перевірки може проводитися тільки за заявою платника податків та за згоди сторін (замовника аудиторської послуги – платника податків, а також її виконавця – аудитора/аудиторської фірми). Тривалість проведення податкового аудиту у такій формі не може перевищувати термін, визначений нормами ПКУ для проведення документальної перевірки державними органами контролю.

Перед проведенням податкового аудиту з метою встановлення та відпрацювання податкових ризиків аудитор матиме право на підставі запиту до розпорядника інформації (від-

повідного державного контролюючого органу) безоплатно отримати податкову інформацію, що надійшла до Державної фіскальної служби (ДФС) України від органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, Національного банку України, банків, інших фінансових установ, органів влади інших держав, міжнародних організацій або нерезидентів, за наслідками податкового контролю згідно з пп. 72.1.2–72.1.5 п. 72.1 ст. 72 ПКУ [3]. Крім того, аудитор матиме право безкоштовно користуватися іншою податковою інформацією в базах даних інформаційних систем контролюючого органу (пп. 72.1.1 п. 72.1 ст. 72 ПКУ) щодо об'єкта документальної перевірки, таких як податкова звітність, електронні копії первинних документів, реєстри бухгалтерського та податкового обліку, які ведуться в електронній формі, відомості про застосування реєстраторів розрахункових операцій; дані про фінансово-господарські операції платника податків та інші документи, що пов'язані із визначенням та сплатою податкових зобов'язань об'єкта податкового аудиту [3]. Також аудитор матиме право отримувати інші відомості, що містяться в інтегрованій автоматизованій системі державного нагляду (контролю), про суб'єкта господарювання, який підлягає аудиторській перевірці. Щодо цього варто зауважити, що вимоги ст. 4¹ Закону України «Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності» прямо вказують на мету створення такої системи – забезпечення суб'єктів господарювання та органів державної влади, органів місцевого самоврядування інформацією про заходи державного контролю [4]. Доступ до інтегрованої системи є безоплатним, здійснюється через відкритий інформаційний ресурс Інтернету згідно з п. 17 Порядку функціонування інтегрованої автоматизованої системи державного нагляду (контролю) [5].

Не викликає сумнівів і такий факт, що масив податкової інформації поряд з відкритою інформацією містить елементи конфіденційної, таємної (державної, комерційної, банківської) та службової інформації, тобто такої, що підлягає обмеженню у публічному доступі. А це вказує на те, що розробка дієвого механізму, який забезпечить спеціальний режим захисту податкової інформації, отриманої запитувачами, тобто фахівцями податкового аудиту, виявляється насущною потребою в процесі імплементації функціональної моделі взаємодії учасників. Втім, не можна не погодитися з тим, що «налагодження взаємодії державних і недержавних інституцій у формуванні механізму права на доступ до податкової інформації є складним процесом, що включає методичний,

інституційно-правовий та операційний етапи» [6]. Безоплатність отримання послуг аудитором від державних органів контролю загалом обумовлюється специфікою співпраці сторін у сфері податкового контролю: спільне користування податковою інформацією ↔ солідарне виконання документальних перевірок в рамках податкової дерегуляції. Розуміється, прийняття такої моделі має бути підтверджено на законодавчому рівні.

Нормативно-правовий та методичний базиси податкового аудиту в системі фінансового контролю слід розглядати за їх складовими та рівнями узагальнення (високий – Конституція, Кодекси, Закони України; середній – Положення/стандарти міжнародного, національного рівня; низький – внутрішні положення, порядки, методики, вказівки, рекомендації). Так, в системі фінансового контролю фахівці податкового аудиту мають керуватися Конституцією України, вимогами окремих Кодексів та Законів України, що в загальному сенсі не порушує концептуальну основу податкового аудиту. Водночас у низці нормативних актів (ПКУ, Закон України «Про аудиторську діяльність» тощо) правові засади податкового аудиту підлягають законодавчому закріпленню шляхом внесення нормативних змін та доповнень. Потребують сучасної адаптації і окремі стандарти (РМСАНВ та МСКЯ) у частині усвідомлення теоретико-методологічних засад інституту податкового аудиту. Особливої уваги заслуговує організаційно-методичне забезпечення податкового аудиту, яке в рамках сучасних реалій потребує фундаментальної розробки з урахуванням досвіду попередників. У цьому сенсі не можна не відзначити вагомість та цінність Проекту Положення з національної практики завдань з надання впевненості «Завдання з незалежної перевірки податкової звітності (завдання з податкового аудиту)», ключові аспекти якого доречно враховувати під час розроблення внутрішніх стандартів та іншого організаційно-методичного забезпечення податкового аудиту [7].

Після проведення податкового аудиту його результати, оформлені у формі Звіту, передаються відповідним органам ДФС України протягом нормативно визначеного часу (наприклад, протягом десяти робочих днів після передачі Звіту замовнику податкового аудиту –

платнику податків). Зауважимо, що функціонування податкового аудиту на етапі передачі Звіту користувачам може відбуватися і за більш ліберальною схемою взаємодії учасників (рис. 1).

За ліберального підходу один екземпляр Звіту з податкового аудиту замовнику надається платнику податків без передачі іншого екземпляру органу ДФС України. В подальшому платник податків за власним бажанням вибирає напрям дій:

– залишає матеріали податкового аудиту тільки для власного внутрішнього користування (у такому разі державними контролюючими органами, відповідно до норм ПКУ, у повному обсязі повинен здійснюватися податковий контроль, зокрема шляхом документальних перевірок, з яких планові перевірки мають бути передбачені у плані-графіку їх проведення);

– передає один екземпляр Звіту з податкового аудиту відповідному органу ДФС України, але в нормативно невизначені терміни (у такому разі державними органами повинні враховуватися результати аудиторського звіту, але тільки за такої умови: якщо на дату отримання Звіту у плані-графіку поточного календарного року не передбачена документальна планова перевірка такого платника податків).

Отже, вибір напрямку дій на етапі передачі Звіту з податкового аудиту залишається за учасниками контролю. Втім, слід зауважити, що схема взаємодії учасників за ліберальним підходом через певну функціональну непрозорість ускладнює досягнення рівноваги в інтересах сторін, що загалом дещо нівелює дерегуляційний механізм податкового контролю.

У Звіті наводиться незалежна думка аудитора про результати перевірки в усіх суттєвих аспектах своєчасності, достовірності, повноти нарахування і сплати податкових платежів, а також дотримання валютного та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на державні органи, а в рамках

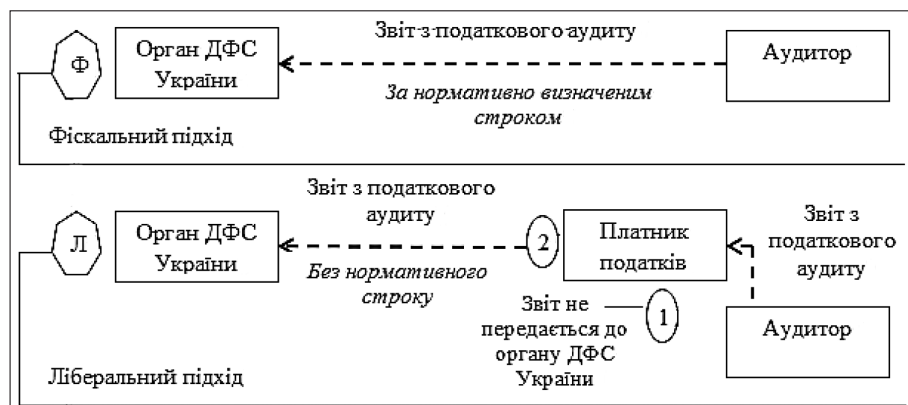


Рис. 1. Схема взаємодії учасників на етапі передачі Звіту з податкового аудиту: різні підходи

податкової дерегуляції – на приватні структури в особі аудитора. Звіт за результатами податкового аудиту, здійсненого в межах делегованих йому державних функцій, та акт документальної перевірки матимуть однакову юридичну силу. А це означатиме принципово важливу річ – матеріали аудиторської перевірки суб'єкта господарювання, які надані до відповідних структур ДФС (наприклад, до управління аудиту Головного управління ДФС в Одеській області), мають сприйматися на рівні проведеного державою податкового контролю шляхом документальної перевірки. Як бачимо, механізм податкового дерегулювання виявляється в тому, що державні органи після здійснення податкового аудиту не матимуть нормативних підстав на проведення планової документальної перевірки. Водночас надання суб'єктом податкового аудиту відомостей про порушення податкового законодавства платником податків (у частині заниження/завищення сум податкових зобов'язань, зменшення/збільшення від'ємного значення суми ПДВ та об'єкта оподаткування податком на прибуток, зменшення суми бюджетного відшкодування ПДВ) та розрахунку штрафних (фінансових) санкцій (штрафів) та/або пені за порушення податкового, валютного та іншого законодавства, проведеного відповідно до норм ПКУ, дасть змогу державним органам координувати контрольні заходи, зокрема, у частині:

- притягнення до фінансової (а в певних випадках – адміністративної, кримінальної) відповідальності платників податків за порушення податкового та іншого законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи та на аудитора/аудиторську фірму (у межах делегованих державою повноважень) шляхом впровадження особливого механізму державного управління фінансовими санкціями, запропонованого в рамках податкової дерегуляції;

- складання плану-графіку проведення документальних планових перевірок з урахуванням даних про проведення податкового аудиту платників податків; щодо цього доречно звернути увагу на пропозиції фахівців Національного інституту стратегічних досліджень, які під час дослідження напрямів удосконалення податкового контролю зазначають, що зменшення кількості виїзних податкових перевірок одночасно відповідає інтересами держави та бізнесу з метою економії ресурсів [8, с. 11].

У кінцевому підсумку такі заходи у комплексі дадуть змогу оптимізувати державні витрати через скорочення певних функцій та загалом підвищити дієвість податкового адміністрування, що є дуже важливим для нашої країни.

Отже, сьогодні в системі податкового контролю діючі фіскальні підходи працюють не досить ефективно. Перевірочна діяльність потребує фундаментального перетворення і, перш за все, у частині спрощення податкового адміністрування з передачею низки контрольних повноважень під час дотримання паритетності інтересів сторін. В цьому контексті саме інститут податкового аудиту може стати тим інструментарієм, за допомогою якого можна досягти рівноваги в інтересах всіх учасників контрольного процесу. Для платників податків функціонування податкового аудиту забезпечить низку переваг у частині реалізації їх інтересів. Так, платник податків як замовник податкового аудиту продукує для себе дещо іншу реальність у сфері податкового контролю, а саме:

- відносини з аудитором формуються на добровільних засадах, що дає змогу не відчувати фіскального тиску, на відміну від державної перевірки;

- для платника податків може створюватися можливість перегляду розміру штрафних санкцій у напрямі їх мінімізації у разі зміни шляхів коригування сум грошових зобов'язань з податків та зборів (замість штрафних санкцій, нарахованих контролюючими органами ДФС України за результатами податкової перевірки, платник податків на підставі Звіту за результатами податкового аудиту (та додатків до нього) матиме право самостійно виправити помилки через уточнення показників звітності);

- платник податків матиме право добровільно сплатити сум недоїмки, фінансових санкцій та пені, виявлених за результатами податкового аудиту;

- платник податків матиме можливість разом з виявленими порушеннями податкового законодавства ознайомитися і з рекомендаціями стосовно зниження податкових ризиків, шляхів оптимізації оподаткування, наведеними у Звіті за результатами податкового аудиту, які в подальшому можуть вплинути на податкове планування суб'єкта господарювання та загалом скоординувати його управлінську діяльність у системі оподаткування;

- у разі отримання Звіту з податкового аудиту органами ДФС України такі платники податків до плану-графіку проведення планових перевірок не відбираються, а також не підлягають документальній перевірці;

- розуміння того, що діяльність аудитора у сфері оподаткування не пов'язана з бажанням неодмінно за рахунок коштів платника податків поповнити державний бюджет обумовлює підвищення ступеня довіри між платником податків та аудитором як суб'єктом фінансового контролю.

Відзначається і «позитивний психологічний ефект, оскільки платникам податків певною мірою дається свобода вибору перевіряючого, термінів проведення перевірки», добровільної сплати зобов'язань [9, с. 46]. У зв'язку з цим доречно вказати і на досвід зарубіжних країн, за яким «сумлінний платник податків може піддаватися контрольній перевірці один раз в сім, десять і навіть двадцять років. Замість спілкування з державною організацією податкового контролю, заснованої на концепції підпорядкування і примусу, сумлінний господарчий суб'єкт отримує можливість роботи з перевіряючими на базі аудиторської концепції податкового контролю, яка передбачає горизонтальні, добровільні зв'язки» [10].

Імплементация інституту податкового аудиту дає змогу реалізувати фіскальні інтереси держави, але в межах, що допускають дотримуватися рівноцінності цілей всіх учасників податкового контролю. Так, під час впровадження податкового аудиту оптимізуються державні витрати через скорочення обсягів контрольно-перевірочної роботи в рамках подат-

кової дерегуляції; зменшується домінування фіскальної функції держави, покращується сервісне забезпечення платників податків; знижуються ризики збільшення податкового боргу через можливість добровільної сплати грошових зобов'язань за результатами податкового аудиту. Це дає змогу впевнитися в тому, що інститут податкового аудиту загалом сприятиме підвищенню ефективності податкового адміністрування.

Висновки з проведеного дослідження. Розкриття правових засад незалежних фахівців – аудиторів, а також особливостей їх взаємодії з державними органами контролю під час імплементації інституту податкового аудиту дало змогу впевнитися в тому, що саме в таких умовах сформується нова модель державно-приватного партнерства, в якій учасники контролю будуватимуть відносини один з одним тільки на взаємовигідних умовах, дотримуючись принципу паритетності інтересів. Перспективу подальших досліджень вбачаємо в розробленні організаційно-методичного забезпечення незалежного контролю у сфері оподаткування.

Список використаних джерел:

1. Про аудиторську діяльність: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3125-12>.
2. Артюх О.В. Взаємодія фахівців контрольної сфери в умовах інституціоналізації податкового аудиту: ретроспективний аналіз вимог / О.В. Артюх, О.В. Белінська // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2017. – Вип. 2(08). – Ч. 2. – С. 104–108.
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
4. Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/877-16>.
5. Порядок функціонування інтегрованої автоматизованої системи державного нагляду (контролю): ПКМУ від 24 травня 2017 р. № 387 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/387-2017-%D0%BF/para%208#n8>.
6. Політило В.Я. Взаємодія державних і недержавних інституцій у формуванні механізму права на доступ до податкової інформації / В.Я. Політило // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2014. – Вип. 29(2.1). – С. 81–85.
7. Проект Положення з національної практики завдань з надання впевненості «Завдання з незалежної перевірки податкової звітності (завдання з податкового аудиту)»: Рішення АПУ від 23 лютого 2012 р. № 246/12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://blanki-ua.com.ua/dogovor/4774/index.html>.
8. Касперович Ю.В. Податкові механізми відновлення соціально-економічного розвитку в контексті реформи 2016 року / Ю.В. Касперович // Аналітичні матеріали Національного інституту стратегічних досліджень. Серія: Економіка. – № 74. – С. 1–30.
9. Проскура К.П. Організація та методичне забезпечення податкового аудиту як елемента податкового контролю / К.П. Проскура // Незалежний аудитор. – 2013. – № 5(III). – С. 43–48.
10. Бачурин Д.Г. Негосударственный налоговый аудит в совершенствовании отечественной системы налогового администрирования / Д.Г. Бачурин // Налоги. – 2011. – № 22. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=PBI;n=167574>.

Artyuh O.V., Belinskaya O.V.

INTERACTION OF CONTROLLED PARTIES IN THE CONDITIONS OF IMPLEMENTATION OF TAX AUDIT

The article states that at the present stage in the domestic financial control system there is an urgent need to change the paradigm of public-private partnership. An overview of scientific developments and the study of issues in tax control allowed us to propose a new model of relations between the state and private structures through the introduction of the tax audit institution. Within the framework of this article the legal principles of independent experts – auditors and peculiarities of their interaction with state controlling bodies in the conditions of implementation of tax audit are disclosed.

It has been determined that tax audits as a task of providing sufficient confidence can be implemented in the system of state control in the form of documentary verification, the essence of which is established by the norms of the Tax Code of Ukraine, which in general does not contradict the concept of tax audit and the method of its implementation. There is an array of tax information that the auditor has to use free of charge when performing a tax audit on the basis of the principle of solidarity of the parties in the conditions of their cooperation: joint use of tax information ↔ joint submission of documentary checks within the framework of tax deregulation. The normative-legal and methodological bases of tax audit in the system of financial control on their components and generalization levels are considered. The scheme of interaction of participants at the final stage of the tax audit on the various approaches (liberal, fiscal) in the framework of optimal tax deregulation is analyzed.

It is also noted that the functioning of the tax audit for taxpayers will provide a number of benefits in terms of realizing their interests, since they are given a certain degree of freedom of choice with respect to auditors, type of verification, terms of conducting, voluntary payment of monetary obligations; will allow to optimize public expenditures by reducing certain functions of the state and, in general, will increase the efficiency of tax administration.

Consequently, the introduction of tax audit will change the paradigm of public-private partnership in the direction of liberalization and tax deregulation of control, which in general will promote the harmonization of the interests of its participants.

Key words: tax audit, interaction of control participants, state control bodies, tax payers, auditors in the tax system, parity of interests.

Данчевська І.Р.аспірант економічного факультету
Львівського національного університету
імені Івана Франка

АНАЛІЗ ТА РЕЗУЛЬТАТИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Незважаючи на різноманітність наукових поглядів щодо основних тенденцій розвитку державного фінансового контролю загалом та на місцевому рівні зокрема, досі залишаються невирішеними питання організації ефективної діяльності регіональних контролюючих органів; недостатньо досліджені проблеми економічної ефективності, доцільності, результативності державного фінансового контролю, що визначає необхідність подальшого комплексного дослідження. Діяльність територіальних підрозділів ДАСУ протягом 2015 року здійснювалася в контексті визначених завдань і була спрямована на забезпечення належного рівня фінансової дисципліни в регіонах, ефективного і цільового використання державних і комунальних ресурсів, дотримання суб'єктами економічної діяльності вимог норм законодавства, яке регулює фінансові, зокрема бюджетні та майнові, відносини.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, місцеві бюджети, фінансові ресурси, аналіз, результати діяльності, Державна аудиторська служба України.

Несмотря на разнообразие научных взглядов касательно основных тенденций развития государственного финансового контроля в целом и на местном уровне в частности, до сих пор остаются нерешенными вопросы организации эффективной деятельности региональных контролирующих органов; недостаточно исследованы проблемы экономической эффективности, целесообразности, результативности государственного финансового контроля, что определяет необходимость дальнейшего комплексного исследования. Деятельность территориальных подразделений ДАСУ в течение 2015 года осуществлялась в контексте определенных задач и была направлена на обеспечение надлежащего уровня финансовой дисциплины в регионах, эффективного и целевого использования государственных и коммунальных ресурсов, соблюдения субъектами экономической деятельности требований норм законодательства, регулирующего финансовые, в частности бюджетные и имущественные, отношения.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, местные бюджеты, финансовые ресурсы, анализ, результаты деятельности, Государственная аудиторская служба Украины.

Постановка проблеми. Важливим аспектом у формуванні ефективного ДФК України є проведення аналізу його стану та результатів з позиції дотримання фінансово-бюджетної дисципліни, раціонального використання бюджетних коштів, задоволення соціальних потреб населення та повноцінного виконання функцій держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні підходи до функціонування державного фінансового контролю досліджувались у наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених. Зокрема, окреслено теоретичні основи державного фінансового контролю (В. Базилевич, М. Бариніна-Закірова, Н. Вітвицька, О. Гетманець, Л. Гуцаленко, В. Дерій, Л. Дікань, І. Іванова, В. Куйбіда, М. Коцупатрий, О. Ковалюк, Д. Олійник, В. Піхоцький).

Метою дослідження є комплексна оцінка аналізу стану державного фінансового контролю та результатів діяльності Державної аудиторської служби України з позиції дотримання

фінансово-бюджетної дисципліни, раціонального використання бюджетних коштів, задоволення соціальних потреб населення та повноцінного виконання функцій держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою виявлення основних тенденцій щодо функціонування механізму ДАСУ аналіз його стану та результативності пропонуємо здійснювати за такими напрямками:

- аналіз кількості бюджетних установ та кількості бюджетних установ і організацій, в яких виявлено фінансові порушення органами ДАСУ;
- аналіз використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів і динаміки виявлених контролюючими органами правопорушень;
- аналіз структури виявлених порушень у використанні коштів місцевих бюджетів;
- аналіз частки установ та організацій, в яких виявлено незаконне та нецільове використання коштів місцевих бюджетів у розрізі регіонів;
- пошук резервів для збільшення доходів, використання яких дасть змогу зміцнити мате-

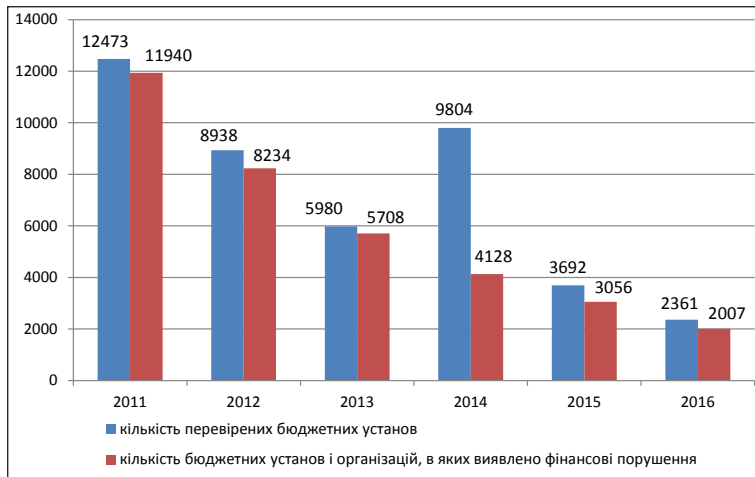


Рис. 1. Кількість перевірених бюджетних установ органами ДАСУ за 2011–2016 роки

Джерело: складено автором на основі даних ДАСУ

ріальну та фінансову основу територіальних громад.

Характеристику кількості перевірених бюджетних установ і бюджетних установ і організацій, в яких виявлено фінансові порушення, наведено на рис. 1.

Отже, на основі рис. 1 можна зазначити, що спостерігається тенденція до зменшення загальної величини перевірених установ і організацій органами ДАС України (від 12 473 установ у 2011 році до 2 361 установ у 2016 році, тобто відбулось зменшення більше ніж у 5 разів). Протягом усіх аналізованих років відбувалось зменшення кількості перевірених установ, але найбільш стрімке відбулось у 2015, 2016 роках.

Згідно з наведеною динамікою зменшення кількості перевірених об'єктів і зменшення кількості виявлених незаконних і нецільових витрат, нестач грошових коштів, порушень не свідчить про покращення фінансової дисципліни. Адже частка порушників у загальній кількості перевірених підприємств, установ, організацій є дуже високою. Так, у 2011 році вона сягнула 93%, а у 2016 році – 85%. Найнижчою частка порушників була у 2014 році, коли складала 42%.

Обсяги виявлених фінансових порушень, незаконних та нецільових витрат державних ресурсів і нестач у 2011–2016 роках наведено у табл. 1.

Аналіз даних табл. 1 свідчить про те, що за аналізований період обсяг виявлених ДАСУ фінансових правопорушень зменшився на 2 574,11 млн. грн., тобто майже у 3 рази. Значний «стрибок» збільшення обсягу виявлених правопорушень спостерігається у 2014 році, коли його величина склала 4 424,43 млн. грн., що на 2 011,29 млн. грн. (83,35%) більше, ніж у 2013 році. Проте, як ми уже зазначали, зменшення фінансових правопорушень здійснювалось не на основі покращення фінансової дисципліни, а за допомогою суттєвого зменшення кількості перевірених установ.

Структура виявлених фінансових порушень, незаконних та нецільових витрат державних ресурсів і нестач у 2011–2016 роках представлена на рис 2.

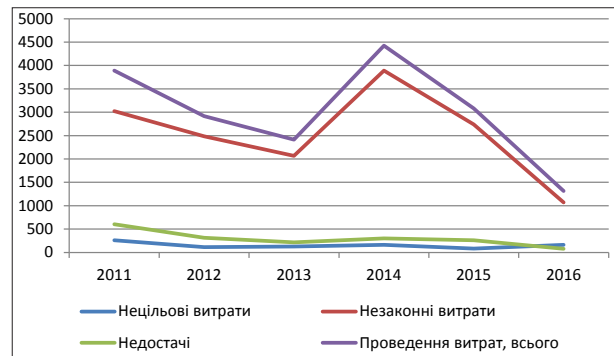


Рис. 2. Структура виявлених фінансових порушень, незаконних та нецільових витрат державних ресурсів і нестач у 2011–2016 роках, млн. грн.

Джерело: складено автором на основі даних ДАСУ

Протягом 2011–2016 років обсяг правопорушень зменшився на 2 574,11 млн. грн., більш ніж половина якого складають незаконні витрати. На рис. 2 можна побачити тенденцію до зменшення кількості правопорушень незаконних витрат державних ресурсів (у 2016 році порівняно з 2011 роком кількість злочинів зменшилася на 1 953,15 млн. грн.), обсяг яких у 2016 році склав 1 070,98 млн. грн. За винятком 2014 року,

Таблиця 1

Обсяги виявлених фінансових порушень, нецільових та незаконних витрат державних ресурсів і нестач у 2011–2016 роках

Витрати	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік
Нецільові витрати	261,17	112,39	128,69	160,54	82,15	163,4
Незаконні витрати	3 024,1	2 486,3	2 068	3 888,1	2 737,2	1 071
Недостачі	603,27	315,15	216,46	301,57	260,63	80,1
Проведення витрат, всього	3 888,6	2 914,3	2 413,1	4 424,4	3 080,1	1 314,5

Джерело: складено автором на основі даних ДАСУ

коли обсяг кількості правопорушень незаконних витрат збільшився на 863,96 млн. грн. порівняно з 2011 роком, а також на 2 817,11 млн. грн. порівняно з 2016 роком. Проте спостерігається зменшення обсягів правопорушень, пов'язаних з недостачами та нецільовими витратами державних ресурсів протягом усіх аналізованих років. Протягом 2011–2016 років обсяг недостач зменшився на 523,17 млн. грн., а в 2016 році цей показник склав 80,1 млн. грн., що майже на 86,7% менше, ніж у 2011 році. Що стосується правопорушень, пов'язаних з нецільовим використанням бюджетних коштів, то їх обсяг з 2011 року по 2016 рік зменшився на 97,77 млн. грн., а в 2016 році склав 163,4 млн. грн., що майже на 37,44% менше, ніж у 2011 році, але на 98,9% більше, ніж у 2015 році.

Аналіз структури виявлених порушень у використанні коштів місцевих бюджетів наведено у табл. 2.

Дані табл. 2 дають змогу зробити висновок, що динаміка виявлених порушень у використанні коштів місцевих бюджетів має тенденцію до зменшення. Так, у 2016 році було виявлено фінансових порушень, що призвели до втрати коштів місцевих бюджетів, на суму 511,51 млн. грн., що майже у 2,5 рази менше, ніж у 2011 році. Це може свідчити про підвищення ефективності державного фінансового контролю за витрачання коштів місцевих бюджетів. Зменшення фінансових порушень у 2016 році відбулося за рахунок зменшення недоотриманих фінансових порушень місце-

вими бюджетами з 625,66 млн. грн. у 2011 році до 190,5 млн. грн. у 2016 році, тобто відбулось зменшення більше ніж у 3 рази. Також зменшилася сума незаконних витрат з 460,66 млн. грн. до 274,46 млн. грн. за аналізований період, що більш ніж у 1,5 рази менше.

Структуру фінансових порушень в частині використання коштів місцевих бюджетів за 2011–2015 роки представлено у табл. 3.

Зменшення майже у всіх аналізованих роках правопорушень на фоні зменшення кількості перевірених бюджетних установ не тільки свідчить про необхідність посилення контролю, але й вказує на те, що функціонування механізму ДФК є неефективним і недовірливим, що сприяє подальшому скоєнню фінансових злочинів під час використання бюджетних коштів.

Велика частка порушників у загальній кількості перевірених установ свідчить не тільки про необхідність посилення контролю, але й про те, що економічний механізм господарювання є недосконалим. І це сприяє скоєнню злочинів.

Аналізуючи моніторинг виконання місцевих бюджетів за 2015 рік за даними Державної казначейської служби України, можна сказати, що з 276 925,2 млн. грн. виконання місцевих бюджетів 26,39% коштів місцевих бюджетів було втрачено внаслідок фінансових порушень, тобто на суму 730,8 млн. грн.; і хоча сума виявлених порушень зменшилась у 2015 році більше ніж у 2,5 рази порівняно з 2011 роком,

Таблиця 2

Аналіз структури виявлених порушень у використанні коштів місцевих бюджетів, %

Показники	Роки											
	2011		2012		2014		2014		2015		2016	
	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%	млн. грн.	%
Недоотримано фін. ресурсів	625,66	50,9	167,95	32	363,84	38,8	190,16	33,5	404,76	55,39	190,5	37,24
Незаконне	460,66	37,5	293,28	55,8	466,69	49,8	315,37	55,5	277,02	37,91	274,46	53,66
Нецільове	142,01	11,5	63,34	12,1	106,21	11,3	62,1	10,9	47,66	6,52	46,42	9,07
Недостачі	0,458	0,1	0,145	0,1	0,099	0,1	0,037	0,1	1,32	0,18	0,13	0,03
Всього	1 228,79	100	524,72	100	936,8	100	567,69	100	730,8	100	511,51	100

Джерело: складено автором на основі даних ДАСУ

Таблиця 3

Структура фінансових порушень в частині використання коштів місцевих бюджетів за 2011–2015 роки

Показник	2011 рік	2012 рік	2013 рік	2014 рік	2015 рік
Використання коштів місцевих бюджетів, млн. грн.	178 070,5	221 232,8	218 236,1	223 496,7	276 925,2
Фінансові порушення, що призвели до втрат державних ресурсів, млн. грн.	1 228,79	524,72	936,84	567,69	730,8
Питома вага фінансових порушень, %	69,01	23,72	42,93	25,40	26,39

Джерело: складено автором на основі даних ДАСУ

**Динаміка видатків місцевих бюджетів (без урахування коштів,
що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету) за 2011–2016 роки**

Роки	Фактичні дані попереднього року	Показники Мінфіну	Затверджено місцевими радами	Фактичні дані звітного року	Виконання розрахункових показників МФУ, %	Виконання планів, затверджених місцевими радами, %
2011	80 515,8	163 532,8	186 613,2	178 070,5	108,9	96,4
2012	178 070,5	193 702,7	234 508,9	221 232,8	114,2	95,4
2013	100 813,8	103 141,4	112 483,4	218 236,1	109,1	94,3
2014	218 236,1	234 905,9	264 853,4	223 496,7	95,1	94,0
2015	223 496,7	260 277,0	294 447,4	276 925,2	106,4	84,4
2016	175 771,8		346 452,2	221 566,4		64

Джерело: складено автором на основі Бюджетного моніторингу [2, с. 80]

проте відсоток порушень, відповідно до виконання місцевих бюджетів, є досить значним.

Відповідно до статистичних та аналітичних даних щорічних звітів ДАСУ як основних органів зовнішнього і внутрішнього ДФК України слід сказати про негативну динаміку зростання фінансових правопорушень та економічних злочинів з бюджетними ресурсами.

Динаміка видатків місцевих бюджетів (без урахування коштів, що передаються з місцевих бюджетів до державного бюджету) за 2011–2016 роки наведена у табл. 4.

Отже, за аналізований період спостерігається невиконання планів, затверджених місцевими радами, в середньому на 6%, за винятком 2015 року, коли цей показник сягнув 15,6%. Але відбувається перевиконання розрахункових показників Мінфіну майже у всі аналізовані роки, лише у 2014 році було недовиконання плану на 4,9% (11 409,2 млн. грн. від показників, розрахованих Мінфіном, та на 29 947,5 млн. грн. від показників, затверджених місцевими радами). У 2013 році, навпаки відбулося, значне перевиконання прогнозованих і затверджених показників видатків місцевих бюджетів майже у 2 рази, а відповідно до результатів перевірок органами ДАСУ у цьому році виявлено фінансових порушень на суму 936,84 млн. грн., що складає 42,93% від загальної суми виконання місцевих бюджетів за видатками.

Так, типовими порушеннями під час виконання місцевих бюджетів, які виявлені державними аудитором, були такі:

- недотримання вимог бюджетної класифікації, здійснення видатків, відсутність яких не відповідає напрямам, визначеним законодавством, меті, на виконання якої ці кошти виділяються розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів;

- порушення норм бюджетного законодавства щодо зарахування окремих доходів до місцевих бюджетів відповідного рівня;

- недотримання вимог законодавства в частині формування та використання коштів резервного фонду місцевих бюджетів;

- затвердження в кошторисах установ видатків, не передбачених законодавством та не підтверджених відповідними розрахунками;

- порушення законодавства з питань закупівель товарів, робіт та послуг за державні кошти;

- недотримання законодавства з питань оплати праці;

- завищення вартості та обсягів виконаних робіт із будівництва, реконструкції та капітального ремонту, інших послуг;

- заниження в обліку вартості активів унаслідок неоприбуткування земельних ділянок, будівель, споруд, матеріальних цінностей [4, с. 24].

Висновки з проведеного дослідження. Результати аналізу державного фінансового контролю за використанням коштів місцевих бюджетів показали, що спостерігається тенденція до зменшення загальної величини перевірених установ і організацій органами ДАСУ. Згідно з наведеною динамікою зменшення кількості перевірених об'єктів і зменшення кількості виявлених незаконних і нецільових втрат, нестач грошових коштів, порушень не свідчить про покращення фінансової дисципліни.

Адже частка порушників у загальній кількості перевірених підприємств, установ, організацій є дуже високою. Велика частка порушників у загальній кількості перевірених установ не тільки свідчить про необхідність посилення контролю, але й вказує на те, що економічний механізм господарювання є недосконалим. І це сприяє скоєнню злочинів.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України: за станом на 1 січня 2011 року / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К.: Парлам. вид-во, 2011.
2. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [В. Зубенко, І. Самчинська, А. Рудик та ін.]. – К.: ІБСЕД, Проект зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ – II) впровадження, USAID, 2015. – 80 с.
3. Звітність про результати діяльності органів Державної аудиторської служби України / Державна аудиторська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dkrs.gov.ua>.
4. Корень Н. Концептуальні засади формування системи державного фінансового контролю в умовах економічних реформ / Н. Корень // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 8. – С. 21–25.
5. Місцеве самоврядування в Україні. 2015 рік / Асоціація міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://auc.org.ua/sites/default/files/stanlg_2015_0.pdf.
6. Про затвердження Положення про Державну аудиторську службу України: Постанова Кабінету міністрів України від 3 лютого 2016 року № 43 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/43-2016>.
7. Про затвердження Порядку оформлення та оприлюднення результатів, проведених Держаудитслужбою, її офісами та їх управліннями в областях державних фінансових аудитів: Наказ Державної Аудиторської служби України від 20 лютого 2017 року № 39.

Danchevs'ka I.R.

ANALYSIS AND RESULTS OF THE STATE FINANCIAL CONTROL OF THE USE OF FUNDS OF LOCAL BUDGETS

Despite the diversity of scientific opinions on the main trends in the development of public financial control in general, and at the local level, in particular, the issues of organizing the effective functioning of regional control bodies remain unresolved; the problems of economic efficiency, expediency, effectiveness of the state financial control, which determines the necessity of further integrated research, are insufficiently studied.

Activities of territorial subdivisions of the State Social Insurance Administration during 2015 were carried out in the context of certain tasks and was aimed at ensuring an adequate level of financial discipline in the regions, efficient and targeted use of state and municipal resources, compliance with the requirements of financial regulation by the subjects of economic activity, including budgetary and property relations

An important aspect in the formation of an effective SPF of Ukraine is the analysis of its state and results from the standpoint of compliance with fiscal discipline, rational use of budget funds, meeting the social needs of the population, and full-fledged performance of state functions.

In order to identify the main trends in the functioning of the DASU mechanism, we propose to analyze its state and performance in the following directions:

- an analysis of the number of budget institutions and the number of- budget institutions and organizations in which financial violations were detected by the DASU bodies;
- analysis of the use of financial resources of local budgets and the- dynamics of detected by the controlling bodies of offenses;
- analysis of the structure of identified violations in using local budget funds;
- analysis of the share of institutions and organizations in which- unlawful and misplaced use of funds of local budgets by regions was identified;
- search for reserves to increase revenues, the use of which will strengthen the material and financial basis of the territorial communities.

Key words: state financial control, local budgets, financial resources, analysis, results of activity, State Audit Office of Ukraine.

Слуцький Є.В.аспірант кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Одеського національного економічного університету

АУДИТ ОЦІНКИ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА РІЗНИХ ЕТАПАХ ЇХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ НА ПРИКЛАДІ ПІДПРИЄМСТВ, ВІДНЕСЕНИХ ДО УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНОГО КОНЦЕРНУ «УКРОБОРОНПРОМ»

У статті розглянуто, а також проаналізовано аудиторські звіти підприємств, що передані в управління до Державного концерну «Укроборонпром». В ході дослідження аудиторських звітів нами були систематизовані типові недоліки, зазначені в результатах аудиторських процедур кожного з етапів життєвого циклу основних засобів, вибраних для дослідження підприємств. Виділено найбільш ризикові операції з бухгалтерської оцінки основних засобів для кожного з етапів їх життєвого циклу. Здійснено класифікацію типових форм бухгалтерського обліку основних засобів у державному секторі за різними етапами життєвого циклу для документального забезпечення проведення процедури аудиту. Проведені дослідження значно полегшують і оптимізують роботу аудиторських органів у сфері перевірки бухгалтерського обліку оцінки основних засобів, а також дають можливість зекономити їх час, а як наслідок, і кошти на проведення аудиту.

Ключові слова: життєвий цикл основних засобів, оцінка, переоцінка, аудиторські процедури, справедлива вартість, основні засоби.

В статье рассмотрены, а также проанализированы аудиторские отчеты предприятий, переданных в управление в государственный концерн «Укроборонпром». В ходе исследования аудиторских отчетов нами были систематизированы типичные недостатки, указанные в результатах аудиторских процедур каждого из этапов жизненного цикла основных средств, избранных для исследования предприятий. Выделены наиболее рискованные операции при проведении бухгалтерской оценки основных средств для каждого из этапов их жизненного цикла. Осуществлена классификация типичных форм бухгалтерского учета активов при различных этапах жизненного цикла для документального обеспечения проведения процедуры аудита в государственном секторе. Проведенные исследования значительно облегчают и оптимизируют работу аудиторских органов в сфере проверки бухгалтерского учета оценки основных средств, а также дают возможность сэкономить их время, а как следствие, и средства на проведение аудита.

Ключевые слова: жизненный цикл основных средств, оценка, переоценка, аудиторские процедуры, справедливая стоимость, основные средства.

Постановка проблеми. Національна модель бухгалтерського обліку широко впроваджує міжнародні стандарти бухгалтерського обліку шляхом впровадження передового міжнародного досвіду у національні стандарти бухгалтерського обліку. Та дієвість цього напряму розвитку потребує злагодженості і контролю як з боку держави, так і з боку самих суб'єктів господарювання. Найбільш дієвою формою контролю є саме проведення аудиту господарської діяльності підприємства, установи, організації. А під час аудиту одними із найбільш спірних і ризикових операцій бухгалтерського обліку залишається оцінка основних засобів на всіх етапах їх життєвого циклу, вирішення цієї проблематики можливо завдяки ґрунтовному плануванню аудиту та виокремленню ризикових операцій об'єкта аудиту на кожній зі стадій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядом проблемних питань процесу аудиту основних засобів на різних етапах життєвого циклу приділялась увага в наукових робо-

тах таких науковців, як, зокрема, В.П. Бондар [1], Т.А. Бутинець [2], Ю.М. Бездушна [3], Л.В. Гуцаленко [4], Л.О. Голуб [5], І.В. Кононова [6], О.В. Комірна [7], Т.В. Мултанівська [8], О.А. Петрик [9], Н.М. Проскуріна [10], О.А. Подольняк [11], М.В. Рета [12], М.Ю. Самчик [13].

Метою дослідження є вивчення особливостей аудиту оцінки основних засобів на різних етапах життєвого циклу основних засобів на прикладі аудиторських звітів підприємств, переданих в управління до Державного концерну «Укроборонпром»; класифікація типових форм обліку основних засобів у державному секторі за різними етапами життєвого циклу та виокремлення ризикових операцій на всіх етапах життєвого циклу основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведення аудиту основних засобів на різних етапах життєвого циклу в розрізі перевірки правильності проведення оцінки супроводжується ризиками. Досить ґрунтовне дослідження класифікації ризиків було здійснено науковцем

І.М. Белоусовим, де він розділив усі ризики на дві групи:

1) ризик здійснення помилки клієнтом;

2) ризик здійснення помилки аудитором [14, с. 43].

Керуючись його алгоритмом визначення аудиторських ризиків, ми дійшли висновку, що використання такого методу бухгалтерського обліку, як оцінка основних засобів на різних етапах його життєвого циклу, є високо ризиковою операцією як для бухгалтерського органу, так і для аудитора. Зменшення ризиків, на наш погляд, можна здійснити за допомогою правильного планування аудиту підприємницької діяльності об'єкту аудиту, яке б повністю дало змогу охопити всі найбільш ризикові клієнтські операції на первинному, експлуатаційному та ліквідаційному етапах життєвого циклу активів та впровадження єдиної моделі алгоритму визначення справедливої вартості активів. Єдина модель алгоритму визначення справедливої вартості активів повинна використовуватись як під час обліку найбільш ризикових операцій з основними засобами, так і під час аудиту господарських операцій з основними засобами.

Нами були проаналізовані аудиторські звіти підприємств, заснованих на державній власності та переданих в управління до Державного концерну «Укроборонпром». Аудит діяльності на підприємствах проходив у різних періодах: Державне Підприємство «Новатор» з 1 березня 2015 р. по 31 березня 2016 р. та з 1 квітня 2016 р. по 30 червня 2017 р.; Тернопільське державне науково-технічне підприємство «Промінь» з 1 квітня 2015 р. по 31 березня 2016 р.; Казенне підприємство «Шосткінський казенний завод «Імпульс» з 1 квітня 2015 р. по 31 січня 2016 р.; Казенне Підприємство «Шосткінський казенний завод «Зірка» з 1 серпня 2014 р. по 31 грудня 2016 р.; Державне Підприємство «Красилівський агрегатний завод» з 1 грудня 2015 р. по 30 вересня 2016 р.; Державне Підприємство «Шепетівський ремонтний завод» з 1 вересня 2015 р. по 1 липня 2017 р.; Державне Підприємство «Конотопський авіаремонтний завод «Авіакон» з 1 травня 2014 р. по 31 липня 2016 р.; Державне Підприємство «Харківське конструкторське бюро з машинобудування ім. О.О. Морозова» з 1 січня 2014 р. по 31 грудня 2015 р.; Державне Підприємство «Івано-Франківський котельно-зварювальний завод» з 1 січня 2014 р. по 29 лютого 2016 р.; Державне Підприємство «Суднобудівний завод ім. 61 комунара» з 1 липня 2014 р. по 1 квітня 2016 р.; Державне Підприємство «Науково-дослідний інститут «Квант» з 1 січня 2015 р. по 1 квітня 2017 р.; Державне Підприємство «Луцький ремонтний завод «Мотор» з 1 липня 2014 р.

по 1 грудня 2015 р.; Державне Підприємство «Львівський державний авіаційно-ремонтний завод» з 1 березня 2015 р. по 31 травня 2016 р.; Державне Підприємство «Харківський приладобудівний завод ім. Т.Г. Шевченка» з 1 жовтня 2013 р. по 31 березня 2017 р.

Загальна первісна вартість основних засобів, визначених для наукового дослідження підприємств, на кінець аудиторського періоду складає 2 742 347,70 тис. грн., зокрема Державне Підприємство «Новатор» – 172 855,00 тис. грн., Тернопільське державне науково-технічне підприємство «Промінь» – 24 050,00 тис. грн., Казенне підприємство «Шосткінський казенний завод «Імпульс» – 181 300,00 тис. грн., Казенне Підприємство «Шосткінський казенний завод «Зірка» – 208 935,00 тис. грн., Державне Підприємство «Красилівський агрегатний завод» – 99 177,51 тис. грн., Державне Підприємство «Шепетівський ремонтний завод» – 40 384,99 тис. грн., Державне Підприємство «Конотопський авіаремонтний завод «Авіакон» – 153 378,00 тис. грн., Державне Підприємство «Харківське конструкторське бюро з машинобудування ім. О.О. Морозова» – 423 56,07 тис. грн., Державне Підприємство «Івано-Франківський котельно-зварювальний завод» – 20 395,00 тис. грн., Державне Підприємство «Суднобудівний завод ім. 61 комунара» – 759 883,91 тис. грн., ДП «Науково-дослідний інститут «Квант» – 202 131,00 тис. грн., Державне Підприємство «Луцький ремонтний завод «Мотор» – 249 810,00 тис. грн., Державне Підприємство «Львівський державний авіаційно-ремонтний завод» – 61 440,00 тис. грн., Державне Підприємство «Харківський приладобудівний завод ім. Т.Г. Шевченка» – 162 791,22 тис. грн. Для більш наглядного представлення проаналізованої інформації нами розроблено графік процентного співвідношення первісної вартості основних засобів розглянутих підприємств, що належать до сфери управління «Укроборонпрому».

Проаналізувавши визначену категорію підприємств, ми дійшли висновку, що значна частина основних засобів значно зношена та взагалі не використовується або використовується не в повному обсязі у зв'язку з розпадом Радянського Союзу та неможливістю знайдення ринків збуту на свою продукцію в граничних обсягах своїх потужностей, що стало фактором ризику до їх неефективного використання.

В ході дослідження аудиторських звітів нами було систематизовано типові недоліки, зазначені в результатах аудиторських процедур кожного з етапів життєвого циклу основних засобів.

На первинному етапі життєвого циклу відбуваються:

1) порушення обліку земельних ділянок (не відображення їх в обліку як основних засобів або не відображення прав користування земельної ділянки як нематеріальних активів, порушення порядку реєстрації земельної ділянки) (ДП «Шепетівський ремонтний завод», ДП «Івано-Франківський котельно-зварювальний завод»);

2) недостатнє оформлення реєстрів бухгалтерського обліку в розрізі «Основних засобів» (ДП «Луцький ремонтний завод «Мотор»);

3) наявність не облікованих основних засобів, виявлених в ході інвентаризації (ДП «Шепетівський ремонтний завод», ДП «Харківське конструкторське бюро з машинобудування ім. О.О. Морозова», ДП «Новатор»);

4) довготривале не введення до експлуатації об'єктів капітальних інвестицій, що призводить до додаткової втрати корисності зазначених об'єктів (ДП «Конотопський авіаремонтний завод «Авіакон»).

На експлуатаційному етапі життєвого циклу відбуваються:

1) віднесення витрат на поліпшення основних засобів до ремонту та не врахування їх до первісної вартості (ДП «Новатор»);

2) наявність основних засобів, які використовуються не на повну потужність або зовсім не використовуються, а амортизація нараховується в повному обсязі (Тернопільське державне науково-технічне підприємство «Промінь», ДП «Красилівський агрегатний завод», ДП «Суднобудівний завод ім. 61 комунара», ДП «Івано-Франківський котельно-зварювальний завод»);

3) сплата земельного податку за землі, які не використовуються (ДП «Новатор», Тернопільське державне науково-технічне підприємство «Промінь», ДП «Конотопський авіаремонтний завод «Авіакон», ДП «Івано-Франківський котельно-зварювальний завод»);

4) тривалий термін простою будівель і виробничого обладнання, що обумовлює додаткову втрату їх вартості (КП ШКЗ «Зірка»);

5) невиконання інструкцій з експлуатації високоліквідних основних засобів (ДП «Львівський державний авіаційно-ремонтний завод», ДП «Конотопський авіаремонтний завод «Авіакон»);

6) наявність основних засобів, які досить довгий час не використовуються та втрачають корисність (Казенне підприємство «Шосткінський казенний завод «Імпульс», ДП «Харківське конструкторське бюро з машинобудування ім. О.О. Морозова», ДП «Суднобудівний завод ім. 61 комунара»);

7) придбання основних засобів за наявності комплементарних основних засобів, які не використовуються (ДП «Харківське

конструкторське бюро з машинобудування ім. О.О. Морозова»);

8) відсутність пропозицій до переоцінки основних засобів за справедливою вартістю (ДП «Харківське конструкторське бюро з машинобудування ім. О.О. Морозова», ДП «НДІ «Квант», ДП «ХЗП ім. Т.Г. Шевченка», ДП «Новатор»).

На ліквідаційному етапі життєвого циклу виявлено нестачі в ході інвентаризації (ДП «Суднобудівний завод ім. 61 комунара»).

Найбільша кількість недоліків характерна для експлуатаційного етапу життєвого циклу основних засобів, але найбільше негативних наслідків для підприємства може принести саме ліквідаційний етап життєвого циклу. Оскільки після ліквідації основних засобів процес їх відновлення досить складний або взагалі неможливий.

З метою якісного проведення аудиту оцінки основних засобів, на наш погляд, аудит основних засобів потрібно розділити на три періоди та скласти з таких етапів:

На першому етапі відбувається планування аудиту правильності оцінки основних засобів. Для більш якісного планування необхідний аналіз облікової політики підприємства. Детальне вивчення облікової політики підприємства відкриє методологію оцінки об'єктів бухгалтерського обліку, порядок нарахування амортизації, визначить швидкість документообігу, частоту переоцінки не фінансових активів, порядок розподілу транспортно-заготівельних витрат, ступінь внутрішнього контролю підприємства тощо. Вивчення не фінансової інформації стосовно виробничої спеціалізації або технологічних процесів підприємства дасть можливість більш чітко засвоїти органам проведення аудиту виробничого циклу підприємства, що, на наш погляд, позитивно вплине на складання програмами аудиту всіх етапів життєвого циклу основних засобів та вибору аудиторських процедур для здійснення перевірки, а також досить чітко уявлення про ті об'єкти виробничого процесу, що введені до експлуатації або потребують виведення з експлуатації. Крім того, необхідне складання анкети відповідності посадових осіб бухгалтерського органу займаним посадам та їх фаховому рівню. Ця анкета дасть можливість виявити слабкі місця в бухгалтерському обліку організації, що буде перевірятись, а також відповідність присвоєння кваліфікаційної категорії бухгалтерам, відповідальним за облік основних засобів.

Крім вищезазначеного, аудитор доцільно вивчити активність ринку, на якому закуповуються основні засоби для визначення власного ризику під час формування майбутніх пропозицій.

Зазначені дії перш за все необхідні аудиторю для прийняття рішення про проведення аудиту або самоусування від нього на визначеному підприємстві.

На другому етапі відбувається безпосереднє проведення аудиту. На цьому етапі з метою мінімізації ризиків здійснення помилки органами аудиту слід провести низку погоджених і незалежних процедур аудиту, наслідками яких стане висвітлення проблемних питань різних стадій життєвого циклу основних засобів. Враховуючи досвід, який ми набули під час вивчення аудиторських звітів підприємств, заснованих на державній формі власності, які належать до сфери управління державного концерну «Укроборонпром», ми високремили такі високо ризикові операції.

На первинному етапі життєвого циклу під час документального виявлення активів, до яких була застосована справедлива вартість, необхідно ретельно перевірити методичку оцінки щодо відхилення реальної вартості від оціненої в бухгалтерському обліку. Не меншої уваги потребує дослідження переходу капітальних інвестицій в основні засоби. Наявність активів на введення в експлуатацію стане відправною точкою в нарахуванні амортизації на основні засоби з моменту їх введення в експлуатацію. Також під час переходу капітальних інвестицій в основні засоби існують непоодинокі випадки, коли зазначені капітальні інвестиції слід відносити до інших груп не фінансових активів за обліковою політикою суб'єкта господарювання. Слід забезпечити повноту оприбуткування не фінансових активів, отриманих як гуманітарна допомога або трофейне майно.

На експлуатаційному етапі життєвого циклу основних засобів також є низка ризикових операцій, які потребують особливої уваги.

Під час використання такої аудиторської процедури, як спостереження, здійснюючи вибірково або суцільну інвентаризацію основних засобів, особливу увагу слід звертати на ті не фінансові активи, які на об'єкті аудиту в бухгалтерському обліку представлені у великій кількості, оскільки вони є потенційними до розкрадання. Крім того, аудиторю слід звернути увагу на ті основні засоби, які рахуються за обліком та не використовуються під час виробничого процесу, адже досить часто на такі активи здійснюють амортизаційні нарахування.

Під час документального вивчення операцій ремонту основних засобів або дообладнання, реконструкції, модернізації аудиторю слід наглядно перевіряти відремонтовані основні засоби та виявляти розбіжності між технічними паспортами обладнання та реальною їх функціональністю. Оскільки ремонт основного засобу – це приведення його характеристик

до технічної документації, а з бухгалтерської точки зору він не впливає на зміну первісної вартості активу. Такі види послуг, як дообладнання, реконструкції, модернізації, приводять до зміни принципу роботи і покращення економічних характеристик основного засобу та фактично є індикатором того, що треба здійснювати переоцінку первісної вартості активу. Крім того, відповідно до Податкового кодексу України слід звертати увагу на певні групи основних засобів, які не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел.

Слід акцентувати увагу користувачів аудиторської інформації на тому, що об'єкти, які довгий час перебувають на консервації, модернізації, реконструкції та на складі установи, втрачають корисність, адже вони морально і фізично застарівають.

Варто перевіряти своєчасність проведення переоцінки або використання застарілого методу індексації основних засобів, що також може вплинути на фінансовий результат підприємства. Необхідно акцентувати увагу на врахуванні збільшення амортизаційних відрахувань з тих активів, які переоцінюються, з метою не втрачання виробничих потужностей та їх своєчасного оновлення.

Слід аналізувати порядок використання та додержання стандартів та інструкцій з експлуатації високоліквідних основних засобів, а також спостерігати за ним. Такий приклад наводить Т.В. Мултанівська у своєму дослідженні, що об'єкти операційної оренди, що отримані від орендодавця, також включаються до складу основних засобів [8, с. 292].

На ліквідаційному етапі життєвого циклу основних засобів також можна виділити цілу низку ризикових операцій.

Під час розбраковки основних засобів на агрегати або складові елементи має місце неповне відображення в обліку всіх елементів і агрегатів. Під час списання з бухгалтерського обліку основних засобів зі складовими, які мають різний термін експлуатації, слід враховувати нарахувану амортизацію на такі складові під час їх подальшого використання.

Варто приділяти особливу увагу документальному оформленню ліквідації високоліквідних основних засобів.

Під час здійснення списання з обліку основних засобів в результаті їх продажу або обміну необхідно звертати увагу на завищення або заниження ціни на ці активи. Оскільки порогом суттєвості для переоцінки основних засобів є зміна їх вартості на 10% від балансової, також буде незайвим здійснювати їх переоцінку під час ліквідації активу, адже їх ціна може змінитися в межах до 10%.

**Класифікація типових форм обліку основних засобів у державному секторі
за різними етапами життєвого циклу**

Назва етапу життєвого циклу основних засобів	Перелік характерних реєстрів бухгалтерського обліку
Первинний етап	Акт введення в експлуатацію основних засобів; Акт приймання-передачі основних засобів; Інвентарна картка обліку об'єкта основних засобів; Інвентарна картка групового обліку основних засобів; Інвентарна картка обліку тварин і багаторічних насаджень; Картка аналітичного обліку визначення справедливої вартості нефінансових активів.
Експлуатаційний етап	Акт внутрішнього переміщення основних засобів; Акт передачі на ремонт, реконструкцію та модернізацію основних засобів; Акт приймання відремонтованих, реконструйованих та модернізованих основних засобів; Розрахунок амортизації основних засобів (крім інших необоротних матеріальних активів); Акт переоцінки основних засобів.
Ліквідаційний етап	Акт списання основних засобів (часткової ліквідації); Акт списання групи основних засобів; Акт списання транспортних засобів.

Джерело: розроблено автором на підставі [15]

Також досить ризиковими є операції з ліквідації активів, наслідком яких стає утилізація, особливо якщо вартість утилізації перевищує вартість агрегатів та матеріалів після розбирання. Тому, на наш погляд, доцільним буде збільшення нарахування амортизації з первісної вартості до суми первісної вартості з вартістю утилізації протягом експлуатаційного періоду життєвого циклу основних засобів.

На третьому етапі відбувається завершення аудиту, його документального оформлення і підтвердження результатів аудиту в аудиторському звіті.

Незважаючи на широку варіативність аудиторських процедур та методів реалізації здійснення своїх функцій, найбільшим помічником аудиторів залишається саме бухгалтерська документація. Бухгалтерська документація дає інформаційне забезпечення аудиторської перевірки, а перевірка кожного етапу життєвого циклу основних засобів буде пришвидшена під час класифікації типових форм обліку основних засобів у державному секторі. Оскільки нами не було знайдено альтернативної класифікації типових форм обліку основних засобів для різних стадій життєвого циклу, ми, керуючись Наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження типових форм з обліку та списання основних засобів суб'єктами державного сектору та порядку їх складання» від 13 вересня 2016 р. № 818, пропонуємо свій варіант до наукового співтовариства на розгляд, який відображено у табл. 1.

Наведена класифікація дає можливість пришвидшити оперування інформацією, досліджуючи той чи інший етап життєвого циклу основних засобів. Пропозиції щодо вдосконалення бухгалтерського обліку активів та їх експлуатації дають можливість знайти слабкі місця в загальній системі підприємства, що дасть можливість в подальших періодах господарської діяльності попередити вже допущені помилки та забезпечити ефективне використання зазначених засобів як в інформативній системі, так і у виробничій системі підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Нами було вивчено особливості аудиту оцінки основних засобів на різних етапах життєвого циклу основних засобів на прикладі аудиторських звітів підприємств, переданих в управління до державного концерну «Укроборонпром». Класифіковано типові форми обліку основних засобів у державному секторі за різними етапами життєвого циклу, а також виокремлено ризикові операції на всіх етапах життєвого циклу основних засобів. Перспективним, на наш погляд, для подальшого вивчення є застосування справедливої вартості як методу оцінки під час життєвого циклу основних засобів, а також методу перевірки застосування цього методу оцінки. Під час здійснення переоцінок протягом господарської діяльності слід приділяти увагу втраті корисності об'єктів, які знаходяться на консервації та на складах, їх систематичному відображенню.

Список використаних джерел:

1. Бондар В.П. Аудиторські процедури та проблеми їх розробки / В.П. Бондар // ВІСНИК ЖДТУ. – 2008. – № 1. – С. 18–27.
2. Бутинець Т.А. Внутрішній аудит основних засобів: виявлення типових порушень в обліку / Т.А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2014. – № 3. – С. 3–12.
3. Бездушна Ю.М. Особливості аудиту витрат на ремонт та поліпшення основних засобів / Ю.М. Бездушна // Вісник ОНУ імені І.І. Мечнікова. – 2014. – № 19. – С. 121–124.

4. Організація обліку та аудиту основних засобів / [Л.В. Гуцаленко, А.С. Гловюк, І.В. Ковальчук] // Економіка і суспільство. – 2017. – № 8. – С. 741–747.
5. Голуб Л.О. Оцінка аудиторського ризику та тестування засобів контролю фінансової діяльності підприємства / Л.О. Голуб // Наукові праці МАУП. – 2014. – С. 207–214.
6. Кононова І.В. Особливості обліку та аудиту основних засобів згідно з міжнародними стандартами / І.В. Кононова, А.О. Бакум. // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – 2016. – № 6. – С. 19–23.
7. Комірна О.В. Процедури аудиторської перевірки проектних ризиків / О.В. Комірна // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – 2013. – Вип. 8. – С. 222–226. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkrpuen_2013_8_63.
8. Місце інвентаризації в аудиті основних засобів на підприємстві / [Т.В. Мултанівська, М.С. Горяєва, Ю.В. Васильєва]. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/1721>.
9. Петрик О.А. Аудит оцінки вартості основних засобів / О.А. Петрик, І.О. Мариніч // Економіка. Фінанси. Право. – 2015. – № 4. – С. 24–26. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecfipr_2015_4_8.
10. Проскуріна Н.М. Теоретичні узагальнення класифікації аудиторських процедур / Н.М. Проскуріна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – 2011. – № 2. – С. 207–212.
11. Подоляничук О.А. Методика і аналіз аудиту обліку основних засобів / О.А. Подоляничук, Г.М. Химич // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – С. 76–80.
12. Рета М.В. Методика аудиту операцій з основними засобами / М.В. Рета, А.О. Іванова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.kpi.kharkov.ua/View/37250>.
13. Самчик М.Ю. Внутрішній аудит витрат на ремонт основних засобів / М.Ю. Самчик // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2016. – № 2. – С. 25–50.
14. Белоусов І.М. Сутність та складові аудиторського ризику, методичні підходи до його розрахунку / І.М. Белоусов, С.П. Макаренко // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 3. – С. 43–45.
15. Про затвердження типових форм з обліку та списання основних засобів суб'єктами державного сектору та порядку їх складання: Наказ Міністерства фінансів України від 13 вересня 2016 р. № 818 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1336-16>.

Slutskiy Y.V.

ASSESSMENT AUDIT OF MAIN ACTIVITIES ON THE DIFFERENT STAGES OF THEIR LIFE CYCLE ON THE BASIS OF THE ENTERPRISES INCLUDED TO MANAGEMENT OF THE STATE CONCERN "UKROBORONPROM"

The article reviews and analyzes audit reports of enterprises transferred to the state concern "Ukroboronprom". In the course of the study of audit reports, we have systematized the typical shortcomings indicated in the results of audit procedures on each stage of the life cycle of the main assets of the companies selected for the study. The most risky operations which carry out an accounting valuation of fixed assets, for each of the stages of their life cycle were identified. Classification of typical forms of accounting for fixed assets on various stages of the life cycle for documenting the conduct of the audit procedure in the public sector has been carried out. The carried out researches considerably facilitate and optimize the work of auditor bodies in the sphere of checking the accounting of an estimation of the basic means, moreover they give the chance to save their time, and as a result the means for carrying out of audit.

Key words: life cycle of fixed assets, valuation, revaluation, audit procedures, fair value, fixed assets.

Наукове видання

ПРОБЛЕМИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ЕКОНОМІЦІ

Збірник наукових праць

Випуск 5(61)

Технічне редагування *С.В. Петровська*

Опубліковано в авторській редакції

Формат 60x84/8. Гарнітура ZurichCyrillic BT.
Папір офсет. Цифровий друк. Обл.-вид. арк. 27,67. Ум.-друк. арк. 23,70.
Замов. № 24/17. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.