

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

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ**

Серія
**МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 6
Частина 2

Ужгород-2016

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

- Головний редактор:** Палінчак Микола Михайлович – декан факультету міжнародних відносин Ужгородського національного університету, доктор політичних наук, професор
- Заступники головного редактора:** Приходько Володимир Панасович – завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Химинець Василь Васильович – професор кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
- Відповідальний секретар:** Дроздовський Ярослав Петрович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
- Члени редколегії:** Ярема Василь Іванович – завідувач кафедри господарського права Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Мікловда Василь Петрович – завідувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Національної академії наук України
Філіпенко Антон Сергійович – доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, заслужений професор КНУ ім. Тараса Шевченка, академік АН ВШ України
Газуда Михайло Васильович – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, доктор економічних наук, професор
Луцишин Зоряна Орестівна – професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Старостіна Алла Олексіївна – завідувач кафедри міжнародної економіки економічного факультету КНУ ім. Тараса Шевченка, доктор економічних наук, професор
Слава Світлана Степанівна – професор кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук, доцент
Ерфан Єва Алоїсівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Кушнір Наталія Олексіївна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Шинкар Віктор Андрійович – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Король Марина Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат економічних наук
Рошко Світлана Михайлівна – доцент кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету, кандидат філологічних наук
Бурунова Олена – доктор економічних наук, професор Полонійського університету (Республіка Польща)
Andrzej Krynski – доктор габілітований, професор, ректор Полонійського університету (Республіка Польща)
Ioan Horga – доктор історичних наук, професор Університету Орадеа (Румунія)
Ludmila Lipková – доктор економічних наук, професор Братиславського економічного університету (Словаччина)

Науковий вісник Ужгородського національного університету.
Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказ МОН України від 21 грудня 2015 року № 1328.

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Державного вищого навчального закладу
«Ужгородський національний університет»
на підставі Протоколу № 3 від 24 березня 2016 року.

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

ЗМІСТ

Кожухівська Р. Б., Удовенко І. О. ECONOMIC SECURITY SME IN THE TOURISM SECTOR.....	6
Козій Н. С. СВІТОВИЙ ДОСВІД СТАБІЛІЗАЦІЇ ГРОШОВОГО ОБІГУ.....	11
Кононенко Г. І. ОСОБЛИВІСТЬ ІНСТИТУЦІЙНОЇ КОНЦЕПЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА.....	16
Кононова І. В., Бакум А. О. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ.....	19
Кононова О. Є., Просенко К. І. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	23
Костецький Я. І. ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	28
Кульбіда М. В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	31
Лантух І. В. ДЕРЖАВНИЙ ДВОРЯНСЬКИЙ ЗЕМЕЛЬНИЙ БАНК ЯК ІНСТРУМЕНТ КАПІТАЛІСТИЧНОГО ГОСПОДАРСТВА НАПРИКІНЦІ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТ.....	37
Лепетюха Н. В. РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ DEA.....	42
Лещук Г. В., Жила В. С. ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КОНТРОЛІНГУ.....	46
Лищенко М. О., Устік Т. В. ЗНАЧЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАСЕЛЕННЯ ОВОЧАМИ.....	51
Ліба Н. С. ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ.....	56
Ліпич Л. Г., Волинець І. Г. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ.....	59
Македон В. В., М'ячин В. Г. ОЦЕНКА РИСКОВ КОРПОРАТИВНЫХ СДЕЛОК СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ МЕТОДОМ НЕЧЁТКИХ МНОЖЕСТВ.....	66
Максименко Д. В. АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	70
Маловичко С. В. АНАЛІЗ ТЕОРЕТИКО-ДОСЛІДНИЦЬКИХ ПІДХОДІВ ДО ВИВЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ.....	73
Мамонов К. А., Величко В. А. ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙДЕРСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ.....	79
Мартинович Д. Є. МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ ТА ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ НА РОЗВИТОК ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ТА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ.....	82

Матвієнко-Біляєва Г. Л. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНИХ ЗАДАЧ ЗА ОСНОВНИМИ ВИДАМИ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	85
Мельник Д. О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ РОЛЬ У ПРИКОРДОННОМУ РЕГІОНІ.....	88
Мельник С. С. СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ШАХРАЙСТВА В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ.....	91
Мельничук Л. С. БРЕНД ТА ЙОГО РОЛЬ У ПРОЦЕСІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....	96
Михайлишин Л. І. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	99
Михалків А. А. РОЛЬ АУДИТУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОСТОВІРНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ.....	105
Могилова А. Ю., Дмитрієв В. І. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ: ОСОБЛИВОСТІ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНИЙ РІВЕНЬ.....	108
Музиченко А. С., Голуб Т. І. СУЧАСНИЙ СТАН ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ.....	112
Назарук О. М. ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «ВИРОБНИЧІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА» В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ.....	116
Налбандян Н. А. ВИКОРИСТАННЯ БАЗИСУ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ.....	119
Нечипоренко А. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	122
Носик О. М. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: НАПРЯМИ ТА ЗАГРОЗИ.....	125
Овсянюк-Бердадіна О. Ф., Крисько Ж. Л. СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ СУСПІЛЬНИХ ПРОБЛЕМ: ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ ТА АКТИВІЗАЦІЇ.....	129
Оганесян В. С. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА.....	133
Огданський К. М. ОСНОВИ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ В ПРОЦЕСІ ПОБУДОВИ ЯКІСНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ.....	136
Огінок С. В. ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО РИНКУ ЄС.....	138
Однорог М. А. МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК.....	142
Одношевна О. О. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ.....	146

Петухова В. О. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ТА УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ.....	149
Петухова О. М., Черноштан Г. Г. ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ.....	155
Письменна М. С. НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОНТРОЛЮ.....	159
Піцик М. А. ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЙ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ.....	163
Полякова Ю. В. ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	168
Потравка Л. О. НАПРЯМИ ПОКРАЩАННЯ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	171
Примостка О. О. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ СОЦІАЛЬНОГО БАНКІНГУ.....	175

Kozhukhovskaya R. B.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Senior Lecturer of Technologies and Tourism Organization Department
Uman State Pedagogical University named after Pavlo Tychyna*

Udoenko I. O.

*PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Economic Theory,
Uman National University of Horticulture*

Кожухівська Р. Б.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри технологій та організації туризму
і готельно-ресторанної справи
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини*

Удовенко І. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Уманського національного університету садівництва*

ECONOMIC SECURITY SME IN THE TOURISM SECTOR

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА МАЛОГО ТА СЕРЕДЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В ТУРИСТИЧНІЙ СФЕРІ

Summary. The article considers the issue of economic security of small and medium enterprises in the tourism sector. Author reviewed of material on theoretical values and concepts of the term «economic security of enterprise» and proposed his own definition of the term «economic security of tourist enterprise» considering the analysis of the literature. Were singled out external and internal factors of the threats to economic security tourist enterprise, which are based on technical, economic, financial, personnel, information of components. Purpose. Explore the use of different technologies for an effective mechanism to ensure the safety of small and medium enterprises in the tourism sector. Results. Concluded the formulas of cumulative criterion of economic safety of tourist economic entity, which depends on the value of a separate criteria for the functional component, the specific gravity of the functional component and the quantity of functional components of economic security of enterprise, considering the indicators of internal and external factors that affect the economic security of tourism enterprises. In article are presented the basic requirements of the concept of economic security sector of small and medium tourism enterprises on the basis of scientific works and research materials in which substantiated interests of the administration of national and regional economic security. Conclusions. The author are generalized views that the specificity of the adaptability of the system of management of economic security of small and medium tourism enterprises means that the system must consider the existing state and the changes in resourcing the business environment of the influence of environmental factors, of the sectoral structure of the economy, competitiveness and financial sustainability of the enterprise and other parameters. Results of the research which are listed in the article can be used as a source of information for the determining of research, for development and improvement of the ways of economic security for small and medium enterprises in the tourism sector.

Key words: economic security, system, business, tourism, tourism enterprises, small and medium businesses (SME).

Problem setting. Issues of economic security for enterprises of any areas are becoming especially topical under the present conditions in connection with unstable political and economic the situation in Ukraine in particular in the tourism industry. Therefore, research subjects of principles of formation and the system of economic security and their introduction to the work of small and medium-sized tourism enterprises shall take extraordinary actualization.

Review of recent publications. An important contribution to the study of theoretical and practical aspects of ensuring economic security of enterprises is reflected in the writings of of national and foreign scientists: T. Ambler (2014), J. Clegg (2009), J. Makens (2011), L. Dwyer (2010), O. Okhrimenko (2013), I. Shevchenko (2014), L. Shemaieva (2012), J. Swarbrooke (2008), A. Westing (2014), F. William (2014) and others. However, problems of organization of economic security for

small and medium enterprises in the tourism sector are remained scarcely explored.

Unresolved issues. The study of the tourism industry is an important aspect of tourism development through the prism of economic security, because tourism affects the economy, the environment as a sphere of human activity. However, in the present conditions, security development of tourism is not ensured as a complex system of methodological approaches concerning the development of tourism. Theoretical and practical aspects of research of the economic security regarding of tourism spheres are still not disclosed in the methodical literature.

The aim of the article is the research of the specifics of economic security for small and medium enterprises in the tourism sector of Ukraine.

Materials and Methods. Author was used a whole complex of methods and techniques of scientific knowledge to

achieve this goal in the work. In particular during the research is disclosed systematic and functional characteristics of enterprises, theoretical concepts and definitions of the term «economic security of enterprise» based on the use methods of system approach. Author proposed his own definition of the term «economic safety tourist enterprise» based on an analysis of literary sources.

The research allowed single out external and internal threats to economic security factors of tourist enterprise, based on technical, economic, financial, personnel, information components using marketing methods of research.

The researchers also were defined main directions of improvement of quality and organizational-economic provision of the functioning of territorial tourism-recreational complexes in Ukraine using the methods of analysis and synthesis, comparison, SWOT-analysis.

Also, during a search, the use of analytical indicators allowed to state that the specific adaptability of management system of economic security for small and medium-sized tourism enterprises means, that this system must timely consider the status and changes in resource provision the business environment, the impact of environmental factors, sectoral structure of the economy, the level of competitiveness and financial sustainability of the enterprise and other parameters.

Key research findings. Security in the tourism industry is a combination of «factors which characterize the social, economic, legal and other condition ensuring the rights and legal interests of citizens, juridical persons and of the state in the tourism industry» (Law of Ukraine, 18.11.2013, # 1282-IV). Considering the specified, economic security of enterprise is serving of tourism part of overall security in tourism. The system of economic security of business entity is characterized by its ability to implement the goals and key business strategies under certain external conditions by protecting against existing and potential threats of the environment (Shemaieva, 2012). The system economic security of enterprise is a complex organizational, managerial, technical, preventive and other measures which aimed at implementation of the protection of the interests of the company from internal and external threats (Okhrymenko, 2013).

The object of economic security of tourist enterprise is determines the content of security a purpose and means of its ensuring and directly influences the formation of systems and mechanisms to its ensure (Shevchenko, 2014). Features of activity of tourism enterprise is determines the principles and functional safety components and functional components of security and affect the choice of economic security. The system of economic security of tourism of enterprise must contain a clear list of interconnected elements that ensure the safety of enterprise at achievement of by its main objectives business activities.

Economic security of tourist enterprise – is a state corporate resources and business opportunities, at which is guaranteed the most effective their application for a stable functioning and dynamic development, prevention of internal and external negative influences (threats), in our opinion. Thus, the structure of economic security of tourist of enterprise will have environmental, financial, investment, social, innovative components and functional ingredients, as shown in Fig. 1.

In our opinion, economic security of tourist enterprises is expressed the following components: tourist, technical and economic; financial, personnel; informative (fig. 2).

Ensuring economic security of tourist enterprise provides selection, analysis and assessment of existing threats from each of the functional components and developing on their basis of counteracting measures, what are prevents the beginning of negative phenomena in enterprise activity.

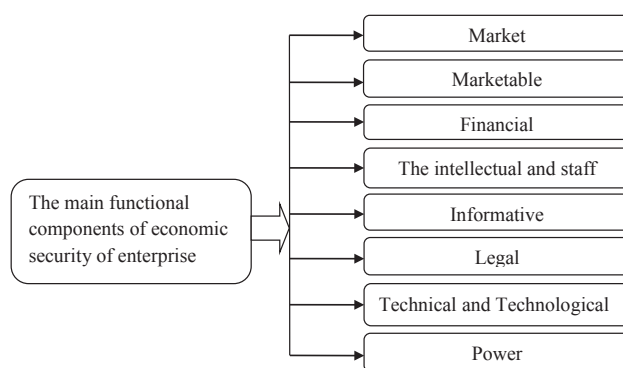


Fig. 1. The structure of the functional and economic components economic security of enterprise*

* systematized by the author based (Ambler, 2014; Okhrymenko, 2013)

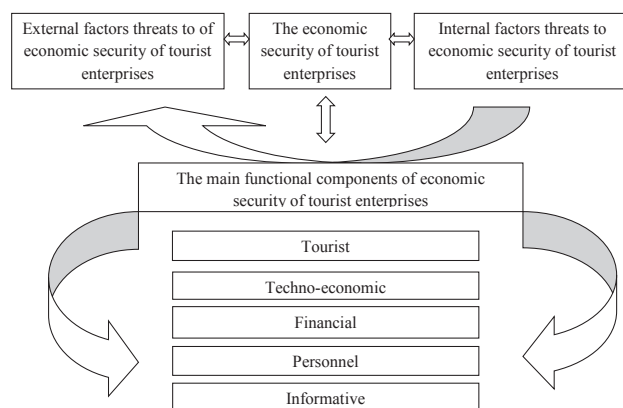


Fig. 2. System of economic security of tourist enterprises*

* source: built on the basis of the conducted research by author

The system of assessment and analysis of economic security encompasses the totality of consecutive interconnected among themselves blocks, stages, of systematized and adapted to these tasks of techniques methods, models, that allow to detect, evaluate and reduce the action of economic risks to the acceptable level with minimal expenses of corporate resources.

Functioning business from the perspective of action of external factors constantly threatened by deterioration of results of activity, because it is always possible violation of necessary regional, branch and inter-branch flows. Such violations occur through the action of various business partners – suppliers, customers, investors and others.

To risk factors should be attributed only it possible changes in input and output flow, it is impossible to predict in advance and clearly.

Success and failure in business should be seen as the interaction of a number of factors, because risk is an objective basis due to the uncertainty of the external environment and subjective through the decision-making of concrete person. Some of them are external to the economic entity, and others – internal (Swarbrooke, 2008), The parameters that characterize the external to the of enterprise environment, are external factors.

The correct solution to the problem of ensures the security of subjects of economic activities is directly dependent on understanding by all officials involved in this activity of basic categorical apparatus, used in its implementation and, primarily, clarification of content such categories as «danger,» «security», «risk», etc.

So, security means the absence of currently of causing a real threat to any activity, values or those of a particular harm occurrence of which previously feared. To ensure the

security it is important to be able to properly assess the situation that has developed and establish the presence or absence of danger.

We offer structure components of the economic security tourist enterprises. Based on the analysis of literary sources (Dwyer, 2010), Swarbrooke, 2008). This structure must be considered for the following algorithm:

- study of specific of business enterprise, its segment of the tourist market;
- analysis of internal and external threats of economic security tourist enterprises, research information about potential crisis situations, their causes and ways of settlement;
- audit of available funds to ensure the security and accordance analysis of detected threats;
- development of aims and strategies of economic security of tourist enterprises;
- modeling of the new system of economic security of tourist enterprises.

Implementation of the principles underlying the security tourist enterprises, implies the use of specific procedures and implementation of concrete actions order to ensure its of economic security, including:

- creating a legal service enterprises and its efficient operation;
- taking measures to preserve of trade secrets of enterprises;
- creating information-analytical of unit for computer security of enterprises;
- representing of interests and protection of the rights of enterprises within the legal field and different kinds of organizations.

Currently there is interdependence between the strengthening of the economic security sector of small and medium-sized tourism enterprises and ensuring of the national security state.

In our opinion, basic components that ensure the economic security of tourism enterprises in particular and the state in general are: financial, social, innovation and technology, food, external economic, demographic, energy, ecological safety.

In turn, business development in the tourism sector is a prerequisite for social and economic growth, of democratization of society, to ensure the European development of territories, etc. The impact of all factors, both internal and external, on the economic security of enterprise gets its manifestation in the change of indicators of its activities.

So, the level of economic security of enterprise $L_{ec.e}$ can be presented as a function of many variables:

$$L_{ec.e} = F(X_i) = a_1 f(x_1) + a_2 f(x_2) + \dots + a_n f(x_n), \left(\sum_{i=1}^n a_i = 1 \right), \quad (1)$$

where x_1, x_2, \dots, x_n – the main indicators of enterprise activity;

$f(x_1), f(x_2), \dots, f(x_n)$ – local functions of depending on the level of economic security of the relevant indicators of enterprise activity;

a_1, a_2, \dots, a_n – the share of the importance of each indicator for economic security of enterprise;

i – number of indicators.

Economic science has developed and economic practice and tested method of assessing the level the overall the economic security of tourist enterprise. We propose to evaluate it on the basis of determining of the cumulative criterion through the weighting and summing individual functional criteria, which are calculated by comparing of the possible magnitude the harm to the company and the effectiveness of measures to prevent this damage.

The cumulative criterion the economic security tourist business entity (C_{ces}) can be calculated using the formula:

$$C_{ces} = \sum_{i=1}^n k_i d_i \quad (2)$$

where k_i – the value of the individual (single) criterion for i -s functional component;

d_i – proportion of significance i -s functional component;

n – number of functional components of economic security.

The level of the economic security is assessed by comparing the calculated values C_{ces} with the real value of this indicator for the enterprise, which analyzed, and too (if possible) for analogous of business entities in respective economic sectors.

After the calculation of the impact of the functional components of the change C_{ces} performed functional analysis of measures of organization necessary level of the economic security for the individual components using the appropriate algorithm:

- determining the structure of negative impacts on the functional components of economic security.
- distribution of objective and subjective of negative impacts.
- Fixing of undertaken of preventive measures to prevent negative impacts on all functional components of economic security.
- Assessment of efficiency of the measures in terms of neutralizing of specific negative impacts for each component of the economic security.
- Determining the causes of insufficient effectiveness of measures undertaken to overcome existing and possible of negative impacts on economic security.
- Detection of the expected negative impact on the level of the economic security and those that may appear in the future.
- Processing of recommendations for elimination of the existing negative impacts on economic security and the prevention of such possible influences.
- Assessment of the cost of each of the proposed measures to eliminate the negative impact on economic security and who is responsible for their implementation.

The results of functional analysis are made in a special table card. During its filling, negative developments that affect just a few components of the economic security, which are repeated on various functional components account for in the budget of enterprise (organization) only once.

Assessment of effectiveness of relevant structural divisions using cost of data to prevent possible negative impacts on economic security and about the size and caused damage gives objective (backed by economic calculations) a picture of effectiveness of activity of all structural subdivisions on the matter.

For today, the impact of small and medium business is quite important in the development of the region and the state as a whole. Besides, transformational, systemic changes that are taking place in the economy of Ukraine and institutional transformation of subject-object structure, are determine the formation of entrepreneurship as a phenomenon which owned by market economy, which when creating of appropriate favorable conditions will receive prospects of development (from the experience of developed countries, which are indicators of the sector and the role of tourism enterprises in the economy is significant positions).

It must necessarily provide socio-economic growth of regions and Ukraine in general. To such preconditions belonging:

- changes of the nature of political-economic space and relationships that are realized within it;
- transformation into a free-market economic principles of the system of social division of labor;
- the formation of social interlayer of owners – business entities;
- legal provision of property rights, freedom of choice of sphere capital investment;
- variety of forms services, openness of markets and the national economy for the entry into world economic relations.

So, strategic interests of the administration in the economic security of small and medium-sized of tourism enterprises are directly determined by the desire to achieve social and economic development of socio-economic system, create democratic society and ensure its development on the basis of European principles. In this context, more practical value has delineation directions, goals and government policy measures in the sphere of strengthening of the economic security of the investigated economic sector.

Discussion of results. Before to proceeding to development strategy for any policy, In our opinion, should identify the range of problems or factors of negative influence, to overcome which will be developed targeted measures. Credit system, tax policy, the absence of a favorable investment climate and innovation are also weighty deterrent factors, in addition to the negative impact of existing today in regions Ukraine preconditions and factors that hinder business development and constrain the progress of market-reformation change.

The subjects sector of small and medium-sized tourism enterprises has opportunities in regions Ukraine to engage in entrepreneurial activity available financial and credit resources for investment, innovation, modernization of production facilities. The national taxation system depresses the business environment yet more, which significantly reduces of business activity of the population, causes the negative attitude of business environment for of public authorities.

The complex nature of these influences leads to that what country's financial system, which is a significant investment resource to give preference to the speculative character of turnover in the financial sector, where accumulated capital, which does not go into the real (productive) sphere of economy, because the last level of profitability is much lower, and the period of recoil of resources – a more prolonged.

In accordance to the above, these conditions do not correspond to the nature of an enabling environment for conduct of business and, until they are altered, and are impossible concerning formation in most regions of Ukraine of appropriate conditions for the development of national entrepreneurship in tourism SMEs.

A major problem and a characteristic feature of the modern of business environment is that in Ukraine is practically no civilized market of buying and selling businesses as such. This significantly constrains the investment activity, contributes to illegal activities, leads to lower of the level of liquidity of national small and medium enterprises, «freeze» in them nested assets, the absence at owners incentives for capitalization own business and the economically and organizationally unjustifiable creation (registration) of new legal entities, which, in its turn, complicates the activity registration, tax, law enforcement and other government agencies, forms the ballast inactive of legal entities and, as a result, distorting national statistics on the increase the number of enterprises in the sector of small and medium-sized of tourism enterprises and their share in the economy.

Considering mentioned systemic causes decide complex to these problems is not possible only through the implementation of individual or a whole range of activities. It is nec-

essary to develop and implement strategies changes in relationship «government-business-society» based on the phased implementation of complex measures of normative-organizational, administrative-economic and law nature in Ukraine.

The strategic objective of the whole set of measures and solutions should serve the need to formation of favorable conditions for the development of legitimate entrepreneurial activity of competitive environment.

It should be recognized, that the policy of support entrepreneurship in Ukraine requires substantial adjustments. The state policy in sphere support of small and medium-sized tourism enterprises is not of a systematic nature and that are put for representatives of public authorities.

So, first of all, should provide for the recognition of social-political groups of the importance of obtaining long-term economic return on the investment from limited resources. This requires forming understanding by social and political groups of link between investing resources in less profitable areas of activity (innovation, research-technological development, education, social services, etc) and providing creative and more efficient business environment of country.

Should also be to develop and ensure recognition society of the basic principles of economic development. Mainly, it concerns the importance of selection and analysis of the basic principles of the economic policy, which should be based on a system of moral values, and be the basis for the formation of an effective model of economic development and business environment to eliminate existing contradictions in it, primarily those, which adversely affect to deepening integration trends in the socio-economic environment.

The principles of economic policy should include: reducing the distribution function of government; ensuring that economic and social development; reducing economic monopolization more.

The principles that provide small and medium enterprises in tourism for the economy in terms of openness should be: focusing on a industries that are competitive in the global economy in regional and global dimensions; increasing the level of integration of economy in the country, creation of national tourist product on the market as a basis for appropriate employment niches in the competitive global markets of goods and services; incorporation into account of the intensity of national industries in comparison with other countries, incorporation into account of the different kinds of costs, prices and their international counterparts.

Creating a system of incentives to public legitimization of shadow incomes and ownership, ensuring investment in innovation, research-technological development, education and social services, that will allow ensure the development of less profitable activities, including reach the ensuring of amnesty by «shadow» incomes which are invested exclusively in these areas (Westing, 2014).

Ensuring compliance with the state economic policy will provide the opportunity to empower of government functions to those and financial leverage over commit.

Adherence to the standards of economic policies will be possible on the basis of:

- tax cuts, simultaneously with the restriction value of other financial resources which are focused in the budget, approval of customs tariffs and fees to the level envisaged by the World Trade Organization;
- liquidation of benefits, grants, subsidies, etc., which are paid from local and state budgets;
- simplification of the legal formalities for the creation of new businesses and the elimination of existing and more;
- strengthening of antimonopoly law of Ukraine with expanding the powers of Antimonopoly Committee;
- implementation of reforms in the area of jurisprudence;

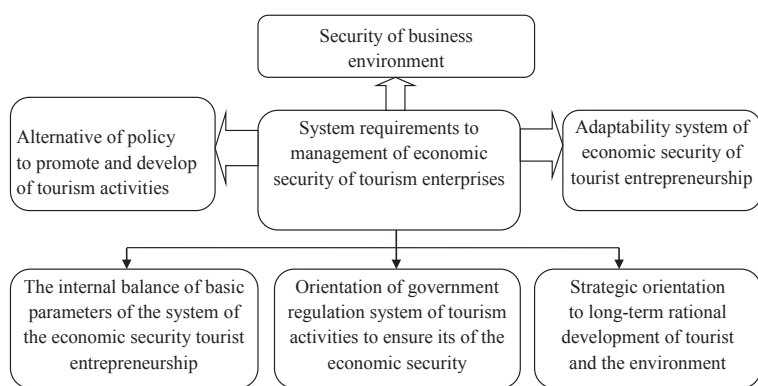


Fig. 3. Requirements for effective public policy to ensure of the economic security for small and medium-sized tourism enterprises*

* source: built on the basis of the conducted research by author

- ensuring transition from proportional electoral system to a mixed to enhance its «individualization»;
- compliance with the rules of prohibition for entrepreneurs to run for posts in representative bodies, executive or judiciary until such time as their business will not be sold on the open auction with appropriate coverage in the media.

On the basis of scientific works and research materials, which are prove the interest of agencies of public administration of national and regional economic security sphere, we present basic requirements, which, in our opinion, are defined by the concept of economic security of sector of small and medium-sized tourism enterprises in Fig. 3.

Ensuring the implementation of the requirements of alternative management decisions provides that preparation of each solving or regulatory act within the principles of state regulation of business should consider variants for effects on the possible development of small and medium business, of structure and main indicators of sector economic security.

Specificity of adaptability management system of economic security for small and medium-sized tourism enterprises means that this system must timely consider the status and changes in resources for the business environment, the impact of environmental factors, sectoral structure of the economy, the level of competitiveness and financial viability and other parameters.

Conclusion. Orientation of government regulation of tourism system (in the sector of small and medium enterprises) to ensure its economic

security of provides that administrative decisions which taken in the area of state regulation of economy and have an impact on development of entrepreneurship, must be considered and receive an assessment in terms of their impact on the economic security of the sector of small and medium-sized tourism enterprises as in the current time period and in the future.

So, organization of economic security for small and medium enterprises in the tourism sector obliges make management decisions governmental authorities, taking into account the totality of factors external and internal environment, and predict the measures to protect the interests of subjects of tourist activities in future periods.

References:

1. Закон України «Про туризм» від 18.11.2013 р. № 1282-IV // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2013. – № 13. – Ст. 180.
2. Охрименко О.О. Соціальні аспекти безпеки сфери туризму в умовах глобалізації / О.О. Охрименко // Стратегічна панорама. – 2006 – № 1. – С. 38–41.
3. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства / І. Шевченко // Наука молода. – 2010. – № 10. – С. 178–181.
4. Шемаєва Л.Г. Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища: автореф. дис. ... д.е.н. / Л.Г. Шемаєва. – К., 2010. – 41 с.
5. Ambler, T. Marketing and the Bottom Line: The Marketing Metrics to Pump up Cash Flow / T. Ambler / Hemel Hempstead: FT Prentice Hall, 2014. – 334 p.
6. Clegg, J. (2009). Multinational Enterprises and World Competition / J. Clegg // Harvard University Press Manual request [Infotrieve]. – 2009.– 134 p. – ISBN– 03–334–322–74.
7. Dwyer, L. (2010). International Handbook on the Economics of Tourism [Text]: /L. Dwyer// Publisher: Edward Elgar Publishing. – 2010. – 495 p. – ISBN I–8–5278 –893.
8. Makens, J. (2011). Marketing for Hospitality and Tourism [Text] / J. Makens // Publisher: Prentice Hall; Inc. Category: Business. 4th edition. – 2011. – 478 p. – ISBN–101–3–197623–0.
9. Swarbrooke, J. (2008). Sustainable tourism management by CABI Publishing / J. Swarbrooke// Division of CABI International, New York. – No. of pages: 371. – ISBN 0-85199-314-1.
10. Theobald, W. (2014). Global Tourism. Third Edition / W. Theobald, // – Publisher: Butterworth–Heinemann; 3 ed. – 2014. – 588 p. – ISBN 07–506–778–99.
11. Westing, A. (2014). Global Resources and International Conflict [Text]:. /A. Westing// Environmental Factors in Strategy Policy and Action. Oxford. – 2014. – 181 p.

Анотація. У роботі розглянуто питання організації економічної безпеки малого та середнього підприємництва в туристичній сфері. Проведено огляд теоретичних визначень та понять терміну «економічна безпека підприємства». Автором запропоновано власне визначення даного терміну. Виокремлено зовнішні та внутрішні чинники загроз економічної безпеки туристичного підприємства, які ґрунтуються на техніко-економічній, фінансовій, кадровій, інформаційній складових. Зважаючи на показники внутрішніх і зовнішніх факторів, що впливають на економічну безпеку туристичного підприємства, виведено формулу сукупного критерію економічної безпеки туристичного суб'єкта господарювання, який залежить від величини окремого критерію за функціональною складовою, питомої ваги функціональної складової та кількості функціональних складових економічної безпеки підприємства. Узагальнено, що специфіка адаптивності системи управління економічною безпекою малих і середніх туристичних підприємств означає, що ця система повинна своєчасно враховувати існуючий стан та зміни в ресурсному забезпеченні підприємницького середовища, вплив факторів зовнішнього середовища, галузевої структури економіки, рівні конкурентоспроможності і фінансової стійкості підприємства та інші параметри. Наведені у статті результати дослідження можуть бути використані в якості джерела інформації для визначення, дослідження, організації, розробки та вдосконалення шляхів економічної безпеки малого та середнього підприємництва в туристичній сфері.

Ключові слова: економічна безпека, система, підприємництво, туризм, туристичне підприємство, малий і середній бізнес.

Аннотация. В работе рассмотрен вопрос организации экономической безопасности малого и среднего предпринимательства в туристической сфере. Проанализированы теоретические определения термина «экономическая безопасность предприятия». Учитывая анализ литературных источников, автором предложено собственное определение термина «экономическая безопасность туристического предприятия». Выделены внешние и внутренние факторы угроз экономической безопасности туристического предприятия, основанные на технико-экономической, финансовой, кадровой, информационной составляющих. Учитывая показатели внутренних и внешних факторов, влияющих на экономическую безопасность туристического предприятия, выведена формула совокупного критерия экономической безопасности туристического предприятия, который зависит от величины отдельного критерия по функциональной составляющей, граничного веса функциональной составляющей и количества функциональных составляющих экономической безопасности предприятия. Подытожено, что специфика адаптивности системы управления экономической безопасностью малых и средних туристических предприятий означает, что эта система должна своевременно учитывать текущее состояние и изменения в ресурсном обеспечении предпринимательской среды, влияние факторов внешней среды, отраслевой структуры экономики, уровня конкурентоспособности и финансовой устойчивости предприятия и других параметров. Результаты исследования, изложенные в статье, могут быть использованы в качестве источника информации для определения, исследования, организации, разработки и совершенствования путей экономической безопасности малого и среднего предпринимательства в туристической сфере.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система, предпринимательство, туризм, туристическое предприятие, малый и средний бизнес.

УДК 336:741.23

Козій Н. С.
*аспірант кафедри фінансів,
асистент кафедри фінансових ринків
Університету державної фіскальної служби України*

Koziy N. S.
*Postgraduate of Department of Finance,
Assistant of Department of Financial Markets
University of State Fiscal Service of Ukraine*

СВІТОВИЙ ДОСВІД СТАБІЛІЗАЦІЇ ГРОШОВОГО ОБІГУ

GLOBAL EXPERIENCE IN MONEY CIRCULATION STABILIZATION

Анотація. У роботі проаналізовано досвід зарубіжних країн, а саме Японії, США та країн Євросони, щодо стабілізації грошового обігу шляхом проведення центральними банками заходів нестандартної монетарної політики. За підсумками реалізації антикризових і стабілізаційних заходів зроблено висновки, що більшість центральних банків проводили нетрадиційну монетарну політику в частині кількісного і кредитного пом'якшення, яка в довгостроковому періоді має низку недоліків, серед яких: активне нарощування ліквідності; зростання кредитних ризиків; зниження ефективності передавальних каналів трансмісійного механізму.

Ключові слова: монетарна політика, грошово-промислова політика, грошовий обіг, фінансова криза, зарубіжний досвід.

Вступ та постановка проблеми. Питання вдосконалення регулювання грошового обігу постійно знаходилося в центрі уваги науковців, фахівців і практиків зарубіжних країн. Проте особливо гостро питання грошової стабілізації постало в період світової фінансової кризи 2008–2009 рр., яка супроводжувалася безпрецедентним падінням активності фінансових і грошово-кредитних ринків, різкими стрибками валютних курсів та цін, структурними дисбалансами грошового обігу окремих країн та кризовими процесами в реальному секторі економіки. Тривалість і глибина цієї кризи, труднощі відновлення рівноваги товарно-грошових ринків засвідчили недоліки монетарної політики центральних банків розвинених країн. У цих умовах актуалізувалося завдання перегляду концептуальних засад стабілізаційної (антикризової) монетарної політики в частині заходів щодо стабілізації грошового обігу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Заходи нестандартної монетарної політики застосовувалися в багатьох країнах із різною ефективністю, що актуалізує завдання аналізу їх наслідків і каналів впливу на економіку. Ґрунтовний аналіз даних заходів міститься в наукових дослідженнях В. Ключова [1], М. Ленза [2], С. Боріо [3], Б. Бернанке [9], Ю. Щербовіч [4], К. Іші [5], Р. Морено [6]. Огляд заходів нестандартної монетарної політики, які застосовували центральні банки починаючи з 2007 р., представлений у роботі М. Стона, К. Фуджіта та К. Іші [7]. Дослідження впливу інституційних факторів на вибір типу монетарної політики в країнах, що розвиваються, міститься в роботі Б. Коулібелі [8].

Метою даної роботи є аналіз та оцінка світового досвіду стабілізації грошового обігу в контексті нетрадиційної монетарної політики й антикризових програм.

Результати дослідження. Для вирішення питання в частині заходів щодо стабілізації грошового обігу центральні банки розвинених країн (Федеральна резервна система у США, Європейський центральний банк, Банк Англії, Банк Канади, Банк Японії та ін.) активізували співпрацю для розробки рекомендацій щодо підвищення ефективності впливу монетарних важелів на економіку. У складному становищі опинилися менш розвинені країни (emerging market economies – ЕМЕ), які також зіткнулися з кризовими процесами, що поширилися на їх економіки по фінансових каналах руху капіталів – «раптова зупинка» (suddenstop) припливу капіталу в ці країни спровокувала знецінення більшості національних валют та падіння фондових ринків. Заходи, використані центральними банками розвинених і менш розвинених країн для боротьби з наслідками фінансової та економічної кризи, отримали назву нестандартної монетарної політики (unconventional monetary policy). Ці заходи вважаються «нестандартними» тому, що раніше вони або не застосовувалися центральними банками для впливу на монетарну і реальну сфери економіки, або не використовувалися настільки часто і в таких обсягах [3], або використовувалися не таким способом.

Після подолання гострих кризових процесів постало завдання розробки ефективних інструментів стабілізації грошового обігу, що водночас сприятимуть вирішенню завдання стимулювання реального сектора економіки. Наднаціональний характер цього завдання обумовлює необхідність регулярних нарад голів центральних банків (насамперед ФРС, Банку Японії, Банку Англії і Європейського центрального банку (ЄЦБ)) із питань грошово-кредитної політики. Оскільки кризові процеси із фінансової сфери поширилися в реальний сектор економіки, що формує замкнене негативне коло, то в більшості зарубіжних країн монетарна політика набула чітко вираженого цільо-

вого економічного призначення – стимулювання промислової сфери. Така політика отримала назву грошово-промислової політики [10]. В її рамках спільною декларацією саміту провідних країн світу G-20 затверджено п'ять напрямів здійснення стабілізаційних заходів [11]:

- відновлення довіри, позитивних темпів економічного зростання та зайнятості;
- посилення контролю та вдосконалення регулювання фінансової системи;
- підвищення капіталізації та реформування міжнародних фінансових організацій;
- сприяння розвитку світової торгівлі та міжнародних інвестицій, послаблення протекціонізму;
- забезпечення всебічного, сталого відновлення та формування «зеленої економіки».

У зазначених напрямках безпосередньо до монетарного регулювання відноситься лише один, проте жоден інший напрям не може без нього реалізуватися. Для фінансового забезпечення цих напрямів країни – лідери G-20 схвалили механізм сприяння сталому та збалансованому економічному зростанню, що ґрунтується на стабілізації грошового обігу. Насамперед мова йде про фінансову підтримку та кредитування структурних реформ та «зелених інвестицій», що можуть підвищити продуктивність праці на принципово новій основі та прискорити перехід до використання нових технологічних джерел економічного зростання.

Другим завданням є забезпечення стійких темпів росту на основі розширення приватного споживання та інвестицій, що потребуватиме як монетарного стимулювання попиту, так і їх фіскальної підтримки.

Третім завданням визначено забезпечення збалансованого характеру економічного зростання в частині підтримання внутрішньої та зовнішньої рівноваги. Дефіцит (профіцит) платіжного балансу може бути пов'язаний із дефіцитом бюджету, надмірно адаптивною грошово-кредитною політикою, диспропорціями внутрішнього ринку або неадекватним рівнем валютного курсу.

На поточному етапі економічного розвитку завдання стабілізації грошового обігу включає три різнопланові складові: по-перше, підтримка достатнього обсягу та оптимальної структури грошової маси в економіці, що дозволить знизити процентні ставки, по-друге, реформа фінансового регулювання, по-третє, напрацювання безпечних механізмів поступового стиснення грошової маси у фазі виходу із кризи та визначення часових і кількісних параметрів цього процесу. Таким чином, нетрадиційна політика монетарна стимулювання поступово трансформувалася у грошово-промислову політику.

Проаналізуємо це на прикладі окремих країн. Японії, яка одна з перших проводила нетрадиційну монетарну політику, в 2008–2009 рр. удалося уникнути масштабної фіскальної і фінансової кризи лише завдяки тому, що іноземні інвестори володіли незначною часткою облігацій, представлених на японському ринку (менше 5%), а уряд країни зміг сформувати механізми спрямування заощаджень населення і ресурсів банківської системи на фінансування дефіциту держбюджету. Проте фіскальні ризики дестабілізації грошового обігу збереглися, а саме: низька прибутковість облігацій (0,56% по 10-річних державних облігаціях) і високий державний борг відносно ВВП (245% у валовому виразі, 145% – у чистому).

У 2012 р. прем'єр-міністр Японії Сіндзо Абе презентував стратегію виходу Японії з кризи, яка ґрунтується на «трьох стрілах» [13]:

- «перша стріла» – це подолання дефляції і забезпечення інфляції на рівні 2% на рік;

– «друга стріла» – розширення бюджетних витрат для підтримки економіки, включаючи інфраструктурні проекти і нові технології;

– «третя стріла» – вихід Японії на стабільну траєкторію економічного зростання у спосіб монетарного стимулювання інвестицій та прямих іноземних інвестицій.

Нині Банк Японії розробляє заходи щодо стабілізації грошового обігу виходячи виключно із необхідності досягнення цілей економічної політики, серед яких найважливішими є збалансований економічний розвиток. Саме цьому завданню підкорені заходи Банку Японії щодо впливу на курс єни, регулювання грошового обігу, сприяння стабільності цін через коригування процентної ставки, підтримання стабільності фінансової системи. Мова йде про поєднання агресивного пом'якшення грошово-кредитної політики зі зміною вектору політики соціальних витрат. Основний наголос робиться на фіскальному і монетарному стимулюванні корпоративного сектора економіки, що передбачає надання пільгових кредитів і податкових пільг для збільшення прямих іноземних інвестицій, спрощення правил ведення бізнесу, пом'якшення правил житлового будівництва, стимулювання зайнятості жінок та ініціативних молодих спеціалістів.

Очікується, що Банк Японії й надалі проводитиме м'яку монетарну політику, зберігаючи нульові рівні процентних ставок і нарощуючи грошову масу у спосіб викупу активів у фінансових установ, підтримуючи «слабкість» ієни. Стратегічними цілями м'якої грошово-промислової політики є пожвавлення споживчого попиту, втримання безробіття на рівні 4,0%, активізація експорту і росту ВВП Японії на 3–4% на рік.

Хоча МФВ відзначає позитивні наслідки стратегії прориву Японії, проте лише щодо стабілізації грошового обігу. Стійкого позитивного результату у сферах реалізації інших «стратегічних стріл» Японії досягти ще не вдалося. Причиною цього є збереження таких потужних ризиків, як відтік інвестицій із національного фондового ринку, що підвищує його волатильність, та велике боргове навантаження.

Щодо заходів стабілізації грошового обігу в США, то в період кризи 2008–2009 рр. Федеральна резервна система (ФРС) своїми головними завданнями визначила забезпечення максимальної зайнятості, підтримку низьких довгострокових процентних ставок і помірних темпів зростання грошових агрегатів з урахуванням потенціалу збільшення виробництва. Для цього ФРС реалізувала програму «Operation twist», яка передбачає зростання емісії «довгих ресурсів» шляхом придбання урядових цінних паперів на тривалий термін обігу. Їх випуск і подальший викуп дають змогу формувати довгу емісію (понад 30 років), спрямовану на фінансування бюджетних пріоритетів [14].

При розробці заходів монетарної політики ФРС урахувала той факт, що розбалансування грошового обігу відбувається і через зміну його швидкості (швидкість обігу грошової маси M2 впала протягом 2000–2009 рр. з понад 2 до 1,5 рази) [15], а не тільки через зміну сукупної пропозиції грошей. Тому велика увага приділялася коригуванню структури емісії грошової маси та підтримці банківської ліквідності. У рамках вирішення останнього завдання ФРС запровадила практику сплати банкам відсотків за залучені кошти резервування (1,4% – по обов'язковим резервам і 1,00% – по надлишковим резервам), проте до 2010 р. відсоткову ставку було знижено до 0,25%. Іншими словами, ФРС формувала канали додаткової ліквідності для банків, а потім надавала останнім можливість їх прибуткового розміщення у власні цінні папери. Це дозволяло банкам полегшити тягар своїх збитків, проте така

політика ФРС зазнала критики, тому що більшою мірою стимулювала банки збільшувати резерви, а не нарощувати кредити приватному сектору.

Таким чином, для стабілізації грошового обігу ФРС застосовувала заходи, спрямовані на коригування як обсягу, так і структури грошової пропозиції. Для цього більшою мірою використовувався трансмісійний канал цінних паперів, що дозволило змінити кількість та структуру фінансових активів у власності ФРС. Базуючись на положенні, що різні фінансові активи не є повноцінними замінниками в портфелі інвестора, мета стабілізації грошового обігу досягалася через коригування кількості або термінової структури цінних паперів у власності центрального банку (так званий «підхід із позиції запасів») на відміну від проведення операцій з купівлі-продажу цінних паперів (так званий «підхід із позиції потоків»). Це веде до зміни ролі центрального банку від «активного регулятора» до «регуляторного експерту», який управляє грошовим обігом на основі постійного координаційного контролю.

Проведений аналіз дає змогу зробити висновок про певну етапність реалізації ФРС заходів нетрадиційної монетарної політики, що характеризується специфічним характером впливу на баланс ФРС. На першому етапі (серпень 2007 р. – вересень 2008 р.) ФРС проводила політику кредитного пом'якшення, у результаті якої змінювалася структура активів балансу ФРС. На другому етапі (вересень 2008 р. – листопад 2010 р.) ФРС проводила комбіновану політику, що вела до розширення балансу ФРС за рахунок збільшення резервів банків і зміни структури їх активів. На третьому етапі (листопад 2010 р. – дотепер) ФРС проводить балансову політику, за якої зміна балансу ФРС пов'язана зі збільшенням резервів банків. Оскільки зміна балансу ФРС як характерного наслідку політики кількісного пом'якшення спостерігається лише на третьому етапі, то розглядати політику ФРС виключно як політику «кількісного пом'якшення» не зовсім правильно.

Свою специфіку заходи щодо стабілізації грошового обігу мали в Єврозоні. Причинами кризових процесів в Єврозоні були як зовнішні, пов'язані з глобальними кризовими процесами, так і внутрішні, зумовлені проблемами розвитку Єврозони, а саме: високим безробіттям, протистоянням між «північчю» і «півднем», що пов'язане з небажанням уряду Німеччини постійно допомагати іншим економікам Єврозони, недоліками функціонування монетарного союзу за слабого узгодження фіскальної та банківської політики. Негативний вплив суверенного боргу на рівень ліквідності в банківській системі формує ситуацію, коли країни-боржники змушені скорочувати дефіцит бюджету і зарплати, тоді як країнам-кредиторам, наприклад Німеччині, не ставиться в обов'язок ці зарплати і дефіцити підвищувати. У результаті тягар коригування бюджетних дефіцитів повністю лягає на «дефіцитні» економіки.

Отже, стабільність грошового обігу в окремо взятій країні Єврозони знаходиться під впливом низки факторів, на які національний уряд не має впливу. На кінець 2007 р. обсяг виданих і непогашених кредитів приватному сектору склав 145% ВВП зони євро, тоді як, наприклад, у США це відношення дорівнювалося 63% [16]. Якщо до кризи монетарний режим інфляційного таргетування досить успішно функціонував, то в період кризи ситуація у фінансовій та монетарній сферах Єврозони загострилася. Відповідно, нарізла необхідність коригування монетарної політики.

Серед основних завдань Європейського центрального банку (ЄЦБ) – підтримання цінової стабільності; реалізація єдиної економічної політики в зоні євро і координація у сфері зайнятості; сприяння ефективному розподілу

ресурсів і посилення конкуренції у промисловості країн – членів Економічного і валютного союзу [17].

Із початком кризи в концепцію реалізації монетарної політики ЄЦБ були внесені відповідні корективи. 27 листопада 2008 р. Європейська Комісія направила до Ради проект «Плану економічного відновлення ЄС», який було затверджено у грудні 2008 р. План подолання кризи базувався на двох опорах. Перша – стимулювання довіри й розширення попиту, на що було виділено 200 млрд. євро (1,5% ВВП). Друга опора – посилення конкурентних позицій Євросоюзу на світових ринках. Для цього була розроблена стратегія «розумних» інвестицій, яка передбачала інвестування коштів у підвищення ефективності використання енергії та енергозбереження, розвиток чистих технологій, а також у розвиток науково-дослідницької інфраструктури. Головними принципами Плану визначено солідарність та соціальну відповідальність (збереження робочих місць, допомогу звільненим працівникам, зниження цін на енергію й надання Інтернет-послуг соціально незахищеним верствам населення). На конкретизацію цих завдань наведено 2009 р. Комісія прийняла план «Сприяння економічному відновленню», що містив програму реформування фінансового сектору, методи підтримання споживчого попиту, стимулювання інвестицій та збереження або створення нових робочих місць.

Оскільки джерелом кризових процесів була фінансова сфера, то основний блок заходів спрямовувався на стабілізацію грошового обігу, фінансових ринків і зміцнення євро. Основними напрямками застосування заходів стали:

1) поліпшення умов кредитування та функціонування грошового ринку шляхом активного нарощування ліквідності і зниження процентних ставок (мінімальна ставка по операціях рефінансування ЄЦБ знижена до 3,25%; відсоткова ставка за кредитами овернайт знижена до 3,75%; відсоткова ставка за депозитами овернайт – до 2,75%);

2) підтримка банків шляхом надання на комерційних умовах, прямо або непрямо, гарантії уряду, страхування або аналогічних послуг на середньострокову перспективу (до п'яти років);

3) зміцнення довіри клієнтів до фінансової системи у спосіб підвищення мінімального розміру страхування вкладів від € 20 000 до € 100 000 у всіх державах – членах ЄС;

4) розробка принципів, які регулюють правила державної допомоги фінансовим установам, зокрема участь у банківському гарантуванні та рекапіталізації, розробці структурної перебудови і заходи щодо списання проблемних активів;

5) розробка комплексного пакету реформ для зміцнення фінансової системи в цілому, вдосконалення нагляду і контролю, покращання нормативно-законодавчої бази.

Більшість заходів по зазначеним напрямкам проводилась у тісній координації з центральними банками США, Японії, Великобританії, Швейцарії та інших країн.

За підсумками реалізації антикризових і стабілізаційних заходів щодо стабілізації грошового обігу в країнах ЄС можна стверджувати, що більшість ЦБ країн ЄС проводили нетрадиційну монетарну політику в частині кількісного і кредитного пом'якшення. Проте в контексті забезпечення стабілізації грошового обігу м'яка монетарна політика має низку недоліків у довгостроковому періоді, серед яких слід відмітити наступні.

По-перше, активне нарощування ліквідності в обігу містить суттєву інфляційну загрозу, реалізація якої залежить від спроможності ЦБ вчасно забезпечити стиснення грошової маси відповідно до темпів зростання ВВП та потреб економіки. По-друге, зростають кредитні ризики, що вимагає підвищення контролю ЦБ процесу кредитування банків та реструктуризації проблемних кредитів. По-третє, лишається відкритим питання ефективності аукціонів із розміщення ліквідності в аспекті впливу на процентні ставки. Існує загроза, що такі заходи лише подовжують кризовий період, тому що не вирішують фундаментальних проблем банківської системи, а забезпечують лише короткострокову рівновагу грошового ринку. Проведення політики кількісного пом'якшення знижує ефективність передавальних каналів трансмісійного механізму. Канал процентних ставок стає недовірливим, тому що процентні ставки знаходяться на вкрай низькому рівні. Низька ефективність банківського каналу обумовлюється падінням ліквідності й оборотності банківського капіталу. Валютний канал послаблює свою ефективність через загрозу валютних війн.

Отже, у довгостроковому періоді для стабілізації грошового обігу необхідно вийти з режиму м'якої монетарної політики, що потребує розробки науково обгрунтованої стратегії. Зокрема, в документах Ради фінансової стабільності розглядається можливість розширення кола цілей центральних банків від суто монетарних до загальноекономічних відповідно до концепції грошово-промислової політики.

Висновки. Світовий досвід стабілізації грошового обігу в умовах кризи ліквідності 2008–2009 рр. засвідчив зміну концептуальних засад реалізації монетарної політики і перехід до нестандартної монетарної політики, за якої розширюється коло цілей центральних банків від суто монетарних до загальноекономічних, коли завдання стабілізації грошового обігу підкреслено необхідності стимулювання реального сектору. На поточному етапі більшість центральних банків зарубіжних країн концентрують зусилля на збереженні стабільності грошового обігу, на посиленні стимулюючого характеру монетарної політики шляхом поєднання стимулюючих (нарощування ліквідності і зниження процентних ставок) і обмежуючих заходів (контроль емісійного фінансування дефіциту бюджету, регулювання пропозиції банківських грошей, проведення антиінфляційної та валютно-курсової політики).

Список використаних джерел:

1. Klyuev, V., De Imus, P. and Srinivasan, K. (2009). Unconventional Choices for Unconventional Times: Credit and Quantitative Easing in Advanced Economies // IMF Working Papers. SPN 09/27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/spn/2009/spn0927.pdf>.
2. Lenza, M., Pill, H. and Reichlin, L. (2010). Monetary Policy in Exceptional Times // ECB Working Paper. – № 1253.
3. Borio, C. and Disyatat, P. (2009). Unconventional Monetary Policies: An Appraisal // BIS Working Paper. – № 292.
4. Szczerbowicz, U. (2011). Are Unconventional Monetary Policies Effective? // Working Papers CELEG. – № 1107.
5. Ishi, K., Stone, M., and Yehoue E. (2009). Unconventional Central Bank Measures for Emerging Economies // IMF Working Papers. WP/09/226.
6. Moreno, R. (2011). Central bank instruments to deal with the effects of the crisis on emerging market economies // BIS Working Paper. – № 54.
7. Stone, M., Fujita, K. and Ishi, K. (2011). Should Unconventional Balance Sheet Policies be Added to the Central Bank Toolkit? A Review of the Experience So Far // IMF Working Paper. – № 145.

8. Coulibaly, B. (2012). Monetary Policy in Emerging Market Economies: What Lessons from the Global Financial Crisis? Board of Governors of the Federal Reserve System // International Finance Discussion Papers. – № 1042.
9. Ben Bernanke versus Milton Friedman. The Federal Reserve's Emergence as the U.S. Economy's Central Planner // The Independent Review, v. 15, n. 4, Spring 2011. – P. 485–518.
10. Cochran John. The Intellectual Roots of «Mondustrial Policy» MARCH 22, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.mises.org/16178/the-intellectual-roots-of-mondustrial-policy/>.
11. Supervisory Intensity and Effectiveness Progress Report on Enhanced Supervision (2014) Financial Stability Board [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_140407.htm.
12. John B. Taylor Monetary Policy and the Recent Extraordinary Measures Taken by the Federal Reserve / Testimony before the Committee on Financial Services U.S. House of Representatives. – February 26, 2009.
13. Королева А. Третья стрела / А. Королева // Expert Online [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://expert.ru/dossier/story/krizis-v-yaponii/>.
14. Monetary Policy and the Recent Extraordinary Measures Taken by the Federal Reserve Testimony before the Committee on Financial Services U.S. House of Representatives John B. Taylor Professor of Economics Senior Fellow, Hoover Institution Stanford University February 26, 2009.
15. Офіційний сайт ФРС США. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.federalreserve.gov/>.
16. Ершов М.В. О механизмах оживления экономики в современных условиях / М.В. Ершов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ershovm.ru.
17. Michael Latzer, Authors: Forrest H. Capie, Florian Saurwein, Stefan W. Schmitz, Dimitrios P. Tsomocos, Geoffrey E. Wood, Lawrence H. White. Institutional change in the payment systems by electronic money innovations: implications for monetary policy // Institute of technology assessment. – Of the austrian academy of sciences. – Research report, supported by the oenbjubiläums fond. – Vienna, January 2005. – 151 p.

Аннотация. В работе проанализирован опыт зарубежных стран, а именно Японии, США и стран Еврозоны по стабилизации денежного обращения путем проведения центральными банками мер нестандартной монетарной политики. По итогам реализации антикризисных и стабилизационных мер сделаны выводы, что большинство центральных банков проводили нетрадиционную монетарную политику в части количественного и кредитного смягчения, которая в долгосрочном периоде имеет ряд недостатков, а именно: активное наращивание ликвидности; рост кредитных рисков; снижение эффективности передающих каналов трансмиссионного механизма.

Ключевые слова: монетарная политика, денежно-промышленная политика, денежное обращение, финансовый кризис, зарубежный опыт.

Summary. The article analyzes the experience of foreign countries, such as Japan, the US and the Eurozone, regarding cash flow stabilization through non-standard monetary policy measures taken by central banks. According to results of anti-crisis and stabilization measures, it was concluded that most central banks carried out unconventional monetary policy in terms of quantitative and credit easing, which in long run, has a number of drawbacks, including: active accretion of liquidity; increase of credit risks; reduction of effectiveness of the transmission mechanism channels.

Key words: monetary policy, monetary and industrial policy, currency circulation, financial crisis, foreign experience.

Кононенко Г. І.

*аспірант кафедри економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну*

Kononenko G. I.

*Graduate Student of Business Economics
Kiev National University of Technology and Design*

ОСОБЛИВІСТЬ ІНСТИТУЦІЙНОЇ КОНЦЕПЦІЇ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURE INSTITUTIONAL CONCEPT COMPETITIVE ADVANTAGE

Анотація. У роботі наведено основні концепції формування конкурентних переваг підприємств. Акцентовано увагу на формуванні конкурентних переваг на основі розвитку відносин між бізнес-партнерами. Розглянуто основні форми довгострокових партнерських відносин між суб'єктами господарювання. Проаналізовано вплив законодавчого забезпечення інституту конкуренції на формування конкурентних переваг. Запропоновано заходи щодо об'єднання ринкової, ресурсної та інституційної концепції для формування стійких конкурентних переваг підприємства.

Ключові слова: конкурентні переваги, інституційна концепція, інтеграція, законодавче забезпечення, конкурентоспроможність.

Вступ та постановка проблеми. У сучасній економічній теорії існують три основні концепції визначення джерел формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання, які подано в порядку їх формування: ринкова, ресурсна, інституційна. Якщо перші дві концепції отримали широку підтримку в наукових колах, то у останньої ще недостатньо багато прибічників і неоднозначне розуміння її суті в забезпеченні конкурентних переваг підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування конкурентних переваг за допомогою різних концепцій досліджували вчені та економісти різних держав, як вітчизняні так і зарубіжні, а саме: Я.Ю. Криворучко, Р. Коуз, Ф. Вебстер, М.М. Смирнова, Е.А. Сисоєва, Б.П. Воловиків, Г.М. Самошилова, Э.С. Чачашвили та ін. У роботах зазначених авторів проводиться аналіз використання ринкової та ресурсної концепції формування конкурентних переваг підприємств та методів їх оцінки, але на сьогодні залишаються проблеми стосовно вивчення та дослідження інституційного підходу формування конкурентних переваг та їх оцінки на підприємствах України.

Метою даної роботи є систематизація наукових поглядів та розвиток концептуальних засад відносно визначення сутності інституційного підходу і механізму його впливу на формування конкурентних переваг підприємств.

Результати дослідження. Інституційний підхід до формування конкурентних переваг пов'язується з розвитком нової інституційної теорії. Конкурентна поведінка суб'єктів ринку стає більш складною і визначається як необхідністю отримання прибутку і досягати конкурентних переваг не тільки завдяки матеріальним і нематеріальним ресурсам, але й використовуючи обмеження, які мають соціальну природу, певні цінності та традиції. Крім того, у 2000-х роках з'явилися нові організаційні форми ведення бізнесу, розвиток яких пов'язувався не тільки з традиційними маркетинговими підходами, а й з іншими відмінними від них підходами, які передбачали довгострокові відносини зі споживачами, різного роду партнерствами, стратегічними альянсами [1, с. 76].

До того ж саме в перехідних економіках найбільш актуальним постає завдання інституційного вибору. Головна проблема в цей період полягає в тому, що все суспільство та його окремі системи знаходяться в стані невизначеності, у тому числі це відноситься і до конкурентних відносин [2, с. 95].

Відповідно до інституційної концепції, конкурентні переваги з'являються в результаті інтеграції на підприємствах процесів взаємодії на індивідуальному (норми, звички, традиції), організаційному (корпоративна культура, система цінностей) і міжорганізаційному (вплив із боку держави, галузевих альянсів, суспільних очікувань) рівнях [3].

Таким чином, інституційні конкурентні переваги пов'язані із трьома рівнями: на першому (індивідуальному) вони асоціюються із соціальними факторами (соціальна відповідальність бізнесу); на другому – на рівні корпоративної культури (включаються всі складові управління підприємством: стратегія, цілі, ринкові сегменти, продуктивність правці, якість продукції); на третьому – проявляються внаслідок державного законодавчого забезпечення, сприятливого для ведення бізнесу і здійснення добросовісної конкуренції, а також інтеграційних відносин із споживачами, постачальниками, конкурентами.

Виходячи з цих визначень, стає зрозумілим, що ринкова, ресурсна і інституційна концепції по-різному впливають на поведінку людей і підприємств при формуванні конкурентних переваг. На необхідність доповнення ресурсного підходу інституційним указували і сучасні дослідники. Наприклад, Б.П. Воловиків зазначав, що не можна абсолютизувати діяльність компаній, які роблять ставку лише на ресурсні переваги, адже це може супроводжуватися нерациональними ресурсними рішеннями, які можуть бути не завжди оптимальними і продуктивними. Натомість важливою умовою продуктивності ресурсних вкладень є їх відповідність організаційній культурі та соціальним факторам [4, с. 66]. Слід зазначити, що дослідження інституційних змін у соціальних нормах недостатньо досліджені і знаходяться в стадії розвитку.

Якщо ресурсні конкурентні переваги базуються на продуктивних активах та компетенції компанії, то інсти-

туційні переваги їх доповнюють і можуть або сприяти, або протидіяти оптимальному використанню ресурсних конкурентних переваг. Тому інституційні переваги доцільно використовувати при визначенні конкурентоспроможності підприємства.

Слід зазначити, що законодавчий напрям інституційної концепції не завжди піддається кількісному виміру, що важливо при оцінюванні конкурентних переваг підприємства. Виключеннями можуть бути, наприклад, показники рівня податкового тиску, розрахунок монопольної частки ринку. Формалізованими же (у вигляді взаємозв'язків, математичних формул) доцільно використовувати показники рівня соціальної відповідальності бізнесу, які можна визначати відношенням соціальних інвестицій до обсягу реалізованої продукції або до витрат.

Соціальні фактори інституційної концепції можна розглядати як самостійний ресурс формування конкурентних переваг підприємства, і з цим погоджується низка авторів [4, с. 68; 5, с. 49; 6, с. 164].

На нашу думку, соціальні фактори впливають на підприємство, знижуючи рівень неоднорідності (гетерогенності) положення працівників усередині підприємства як за рівнем їх доходів, кваліфікації, так і соціального забезпечення. Це відбувається внаслідок використання системи соціальних інвестицій (сума оплати праці із соціальними виплатами, розвиток кадрів через навчальні програми, підвищення кваліфікації, допомога в критичних ситуаціях – нещасні випадки, лікування). Унаслідок цього зростає якість робочої сили, продукції (послуг), стабілізація колективу, що сприяє досягненню економічного, соціального ефекту в системі конкурентних переваг підприємства.

Інтеграційний напрям інституційної концепції (або міжгалузева, ринкова кооперація), як відмічалось вище, може бути економічно вимірним, що важливо при кількісному оцінюванні конкурентних переваг підприємства, тому зупинимось на ньому більш докладно. Формування конкурентних переваг підприємства відбувається не тільки за рахунок його власних зусиль, але й унаслідок коопераційних, інтеграційних, контрактних зв'язків із партнерами по бізнесу. Мета такої інтеграції полягає у формуванні колективних конкурентних переваг, які сприяють отриманню певних видів (зниження витрат, додатковий дохід та/або прибуток).

У сучасній економічній літературі, особливо в українській, представлено незначну кількість досліджень, пов'язаних з узагальненням діяльності підприємств щодо формування конкурентних переваг на основі розвитку відносин між бізнес-партнерами, хоча необхідність активного розвитку таких переваг підкреслюється науковцями в багатьох працях [7, с. 42; 8, с. 349].

У своїй роботі Ф. Вебстер дійшов висновку щодо необхідності створення моделі, яку слід будувати на довгострокових партнерських відносинах. Водночас створення таких зв'язків автором розглядається через призму нематеріальних специфічних ресурсів компанії, які слугують джерелом конкурентних переваг. В якості прикладів таких ресурсів наводяться знання споживача щодо продуктів і торгових марок підприємств [9, с. 254].

На наше переконання, довгострокові партнерські відносини між суб'єктами господарювання можуть бути формалізованими й економічно вимірюваними (шляхом зменшення трансакційних витрат, прискорення показників обертання оборотних засобів, у т. ч. дебіторської заборгованості, а також кредиторської заборгованості).

Слід зазначити, що ідея про включення трансакційних витрат до економічного аналізу, яка належить Р. Коузу, стала центральною категорією неінституційного аналізу, яка відображена в його роботі «Природа фірми» (1937 р.)

[10, с. 23]. Ним було доведено, що кожна угода між бізнес-партнерами повинна супроводжуватися ретельними переговорами для встановлення тісних зв'язків, ліквідації суперечностей, щоб мінімізувати трансакційні витрати.

Цілком справедливим є висновки із дослідження авторів про те, що розвиток відносин між бізнес-партнерами вимагає застосування щоразу складніших методів управління: від операційного управління (на рівні разових трансакцій) до стратегічного управління (на рівні партнерських відносин, інтеграції). Причому чим складніші і триваліші є відносини – тим більший потенціал формування стійкої конкурентної переваги – переважно через унікальність сформованих відносин та спектр можливостей їх реалізації [8, с. 351].

Основними формами довгострокових партнерських відносин між суб'єктами господарювання є наступні. Форми інтеграції м'які (контрактні), без втрати контролю над власністю: контрактні та субконтрактні відносини (довгострокові); агентські угоди; коопераційні угоди; спільне використання майна та матеріально-технічної бази; спільна операційна діяльність; аутсорсинг; спільні (єдині) системи збуту, матеріально-технічного забезпечення; спільні інноваційні (інвестиційні, фінансові, інфраструктурні) проекти (програми) [11, с. 87].

Поняття «інтеграція» у перекладі з латинської означає «цілий». Основними її формами є горизонтальна і вертикальна інтеграція. Кожен вид інтеграції має переваги і недоліки, які проявляються залежно від особливостей виробничого циклу та сфери бізнесу. Вертикальна інтеграція здійснюється упродовж виробничого циклу – від видобування сировини, його переробки до виготовлення кінцевого продукту і доставки його споживачеві (видобування нафти, її переробка, виготовлення бензину, оптові поставки, роздрібні поставки бензину). Цей вид інтеграції більше за все поширений у видобувних галузях. У промисловості вертикальна інтеграція може включати:

об'єднання з підприємствами-постачальниками (інтеграція вниз);

об'єднання зі споживачами продукції;

об'єднання із дилерськими, сервісними компаніями (інтеграція вверх).

Потреба в установленні тісних довгострокових зв'язків із підприємствами-постачальниками виникає при реалізації програми управління якістю. У цьому випадку можливий вхідний контроль якості сировини, комплектуючих виробів підприємствами – виробниками продукції, що сприяє запобіганню виготовлення неякісної бракованої продукції. Крім того, при тривалих зв'язках із постачальниками можливі знижки на сировину, матеріали, вигідніші умови поставок (за строками, обсягами, ціною ресурсу та його якістю).

Вертикальна інтеграція з каналами збуту дозволяє при значних обсягах вироблюваної продукції знижувати торгові націнки. Вертикальна інтеграція зі споживачами продукції сприяє випуску високоякісної продукції за умов встановлення вихідного контролю споживачами.

Горизонтальна інтеграція – це інтеграція підприємств, які розміщені на одному рівні паралельних ланцюгів виробничого циклу. Горизонтальна інтеграція дає змогу ефективно налагоджувати випуск продукції, яка користується підвищеним попитом. На рівні об'єднання горизонтальна інтеграція дає змогу управляти асортиментом продукції з метою: переходу від однотипних продуктів до виробництва доповнюючих продуктів; виконання комплексних поставок, спільної оптової закупівлі сировини, матеріалів, напівфабрикатів, фурнітури; трансформації конкуренції в кооперацію тощо.

Використання цих форм партнерських відносин сприяє забезпеченню лояльності партнерів та споживачів, поліпшенню ринкової позиції.

Особливе місце в інституційній концепції конкурентних переваг належить державі внаслідок законодавчого забезпечення інституту конкуренції.

Слід зазначити надзвичайну важливість інституційної концепції до проблеми формування конкурентних переваг, яка визначає не тільки вектор і силу впливу інституційного середовища на конкуренцію, але й завдяки яким саме інституціям відбувається цей вплив.

Слід констатувати, що суб'єкти ринку не можуть впливати на зміну зовнішніх факторів, особливо законодавчого характеру, натомість мають змогу оперативного реагувати, пристосовуватися до них із метою формування стійкого конкурентного положення на ринку.

Основоположне місце з погляду впливу на стан конкурентного середовища належить інституту права власності. Свідченням проблемності вітчизняної системи реєстрації прав на нерухомість можуть слугувати слабкі позиції України в рейтингу Doing Business-2015. За зручністю реєстрації прав власності наша держава посіла лише 64-е місце із 183 країн, хоча спостерігається і позитивна тенденція – за рік відбулося зростання на 33 позиції. Неналежний захист цих прав із боку держави призводить до зростання негативних тенденцій, конфліктів у суспільстві, що супроводжується відпливом як вітчизняного, так і зарубіжного капіталів.

Важливу роль у забезпеченні повного захисту прав власності відіграє ефективна, некорумпована судова система, яка сприяє захисту підприємницької активності, зміцненню конкурентного середовища [12, с. 76].

Інститут оподаткування в разі сприятливої системи податків позитивно впливає на конкурентоспроможність підприємств, і навпаки, надмірне оподаткування негативно позначається на конкуренції як окремого підприємства, так і країни в цілому.

Особливе значення у сфері конкурентних відносин має інфляція і зміни ставок оподаткування. Механізм інфляції супроводжується збільшенням витрат, що негативно позначається на розмірі прибутку, провокує зростання споживчих цін і падіння споживчого попиту. Своєю чергою, жорсткий режим оподаткування ускладнює проведення господарської діяльності підприємства і перспектив його розвитку, в підсумку посилюється конкурентна боротьба суб'єктів госпо-

дарювання за своє виживання (використовуються тіньові схеми оплати праці, ухилення від оподаткування).

Певне позитивне значення для зростання конкурентоспроможності легального бізнесу в Україні порівняно з нелегальним, тобто бізнесом незареєстрованим (який, наприклад, у вітчизняній легкій промисловості, за розрахунками експертів Української асоціації підприємств легкої промисловості, досягає 80% загального обсягу ринку товарів легкої промисловості, який оцінюється цією асоціацією у 80 млрд. грн.), є лібералізація податкового законодавства. Починаючи з 2016 р. зменшено ставку податку на додану вартість до 18% (20% у 2015 р.) і ставку на заробітну плату (ЄСВ) до 22% (35% і вище в 2015 р.). Це дасть можливість підприємствам дещо знижувати і ціни, і собівартість виробленої продукції та/або підвищувати розмір заробітної плати працівникам, щоб мати можливість наблизитися до показників оплати праці в нелегальному бізнесі і конкурувати з ним за даною статтею витрат. Окрім того, введення нульової ставки ввізного мита до країн ЄС поліпшить умови для експорту української продукції, а саме: для провідних підприємств з'явиться додаткова можливість прямого експорту; для підприємств, які використовують толінгові схеми, коли підприємство продає не готову продукцію до країн ЄС, а послугу з її виготовлення, дозволить збільшити оплату цих послуг.

Підтримання конкурентних переваг досягається передусім завдяки законодавству, пов'язаному із захистом суб'єктів господарювання від недобросовісної конкуренції.

Збереження і розвиток конкурентних відносин забезпечується антимонопольним законодавством, яке на відміну від норм про захист конкуренції потребує захисту ринку від монополістичної діяльності суб'єктів господарювання.

Останнім часом почали формуватися наукові підходи, які однак ще не стали загальноприйнятними, в яких пропонується об'єднати ринкову, ресурсну та інституційну концепції для формування стійких конкурентних переваг [6, с. 166; 13].

Висновки. За умов висококонкурентного ринкового середовища підприємства можуть досягти стійких конкурентних переваг лише за комплексним (від лат. complexus – поєднання, зв'язок) оптимальним використанням як факторів внутрішнього середовища, основним джерелом яких виступають продуктивні ресурси підприємства, так і факторів зовнішнього середовища з орієнтацією на споживачів, постачальників, конкурентів і на інституційну систему ринку.

Список використаних джерел:

1. Чачашвили Э.С. Эволюция стратегического маркетинга: теория и практика / Э.С. Чачашвили // Научные ведомости. – 2009. – № 9 (64).
2. Яременко О.Л., Назыров К.З. Предпосылки становления институциональной концепции конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации / О.Л. Яременко, К.З. Назыров // Проблемы экономики. – 2015. – № 3.
3. Schumpeter J. History of Economic Analysis: The School of Economics. St. Petersburg State University of Economics and Finance, Graduate School of Economics; 2004.
4. Воловиков Б.П. Корректировка маркетинговой стратегии предприятия на основании результатов исследования рынка / Б. П. Воловиков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2010. – № 6.
5. Сысоева Е.А. Конкурентные преимущества предприятия: эволюция и источники формирования / Е.А. Сысоева // Теория и история экономики, государства и права. – 2011. – № 5.
6. 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. – № 25 (64). – № 2.
7. Смирнова М.М. Управление взаимоотношениями на промышленных рынках как источник конкуретных преимуществ компании / М.М. Смирнова // Российский журнал менеджмента. – 2006. – Т. 4. – № 3.
8. Криворучко Я.Ю., Прийма Л.Р. Формування конкурентних переваг підприємства в контексті управління відносинами із бізнес-партнерами / Я.Ю. Криворучко, Л.Р. Прийма // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua>.
9. Вебстер Ф. Теории «информационного» общества / Ф. Вебстер. – М.: Аспект Пресс, 2004.
10. Коуз Р. Природа фирмы / Р. Коуз; пер. с англ. Б. Пинскера; сост. В.М. Гальперин. – СПб.: Экономическая школа, 1995.

11. Босовська М.В. Теоретичне обґрунтування концепції інтеграційного розвитку туристичних підприємств / М.В. Босовська // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 9 (1). – Ч. 1.
12. Самошилова Г.М., Васильева И.А. Конкурентоспособность – институциональная составляющая / Г.М. Самошилова, И.А. Васильева // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2012. – № 4.
13. Смирнов С.М. Обґрунтування підходу до формування стійких конкурентних переваг підприємства / С.М. Смирнов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc.../64.pdf.

Анотация. В работе приведены основные концепции формирования конкурентных преимуществ предприятия. Акцентируется внимание на формировании конкурентных преимуществ на основе развития отношений между бизнес-партнерами. Рассмотрены основные формы долгосрочных партнерских отношений между субъектами хозяйствования. Проанализировано влияние законодательного обеспечения института конкуренции на формирование конкурентных преимуществ. Предложены меры по объединению рыночной, ресурсной и институциональной концепций для формирования устойчивых конкурентных преимуществ предприятия.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, институциональная концепция, интеграция, законодательное обеспечение, конкурентоспособность.

Summary. The article presents the basic concepts of the formation of the competitive advantages of the company. The attention is focused on building competitive advantage through the development of relations between business partners. The basic forms long-term partnerships between business entities. The effect of the legislation to ensure competition on the formation of the institute of competitive advantages. The proposed arrangements for the association market, resource and institutional concepts to create sustainable competitive advantage.

Key words: competitive advantage, institutional concept of integration, legislative support, competitiveness.

УДК 657:006.033

Кононова І. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку, економіки
і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії
будівництва та архітектури*

Бакум А. О.

*студентка
Придніпровської державної академії
будівництва та архітектури*

Kononova I. V.

*PhD in Economic Science, Associate Professor,
Docent of Accounting, Economics
and Human Resources Management Department
Prydniprovs'ka State Academy of Civil
Engineering and Architecture*

Bakum A. O.

*Student
Prydniprovs'ka State Academy of Civil
Engineering and Architecture*

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗГІДНО З МІЖНАРОДНИМИ СТАНДАРТАМИ

FEATURES MAJOR ACCOUNTING AND AUDIT DRUGS UNDER INTERNATIONAL STANDARDS

Анотація. У роботі розглянуто особливості обліку основних засобів та методику проведення аудиту основних засобів згідно з Міжнародними стандартами. Здійснено огляд нормативної бази обліку та аудиту об'єктів основних засобів. Розглянуто критерії та особливості визнання основних засобів. Викладено принципи та вимоги МСБО 16 «Основні засоби». Розкрито завдання, об'єкти, джерела та послідовність аудиту основних засобів.

Ключові слова: облік, аудит, основні засоби, матеріальні активи, амортизація, інвентаризація, Міжнародні стандарти.

Вступ та постановка проблеми. Основні засоби є важливим елементом, що забезпечує функціонування діяльності будь-якого підприємства. Зазвичай у більшості підприємств основні засоби займають більшу частину активів. Їх стан і вартість цікавлять як керівництво, так й інвесторів, засновників, акціонерів, так як достовірна оцінка об'єктів основних засобів дає змогу робити висновки про фінансовий стан та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Україна стає важливим учасником світової економіки, тому для українських підприємств є доцільним ведення обліку, формування звітності та аудиторських висновків як за національними, так і за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку (МСБО).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Облік та аудит основних засобів згідно з Міжнародними стандартами розглядалися в наукових працях вітчизняних учених: К.О. Утенкова, В.П. Пантелєєва, О.А. Петрик, Б.Ф. Усача, Л.К. Афанасьєва, А.П. Крюкова, В.М. Костюченко, Н.А. Пономарьова та ін. Незважаючи на велику кількість досліджень з обліку та аудиту згідно з міжнародними стандартами, саме питання обліку та аудиту за МСБО для українських підприємств є дуже актуальним.

Метою даної роботи є аналіз ведення бухгалтерського обліку та аудиту основних засобів згідно з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, розробка рекомендацій стосовно обліку основних засобів за МСБО.

Результати дослідження. В Україні прийнято низку нормативних документів, які не тільки регламентують застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності та обліку, але й містять різні роз'яснення для компаній, аудиторів, контролюючих і координуючих органів [4]. Постановою Кабінету Міністрів України від 28.10.1998 р. № 1706 було затверджено Програму реформування системи бухгалтерського обліку із застосуванням Міжнародних стандартів. З 1997 р. переклад на українську мову і публікацію за ліцензійною угодою здійснює Федерація професійних бухгалтерів та аудиторів.

Згідно з МСБО 16, основні засоби – це матеріальні об'єкти, які:

- а) утримуються для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг, для надання в оренду іншим або для адміністративних цілей;
- б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду [1].

Належність окремих видів майна до основних засобів визначається на підставі професійної думки бухгалтера з урахуванням конкретних обставин і умов експлуатації об'єкта, в окремих випадках методів нарахування амортизації [3, с. 136]. Також МСБО 16 передбачена можливість об'єднання окремих незначних активів (наприклад, шаблонів, інструментів і штампів тощо) в один об'єкт основних засобів, а амортизація активу починається з моменту, коли актив можна використати за призначенням. Відповідно

до МСБО 16, ремонт або ж будь-яке технічне обслуговування активу не скасовує необхідності амортизації такого основного засобу. А предмети прокату, що значаться серед цих активів, належать до МСФЗ 40 «Інвестиційна нерухомість» як вид довгострокових активів.

Основне питання обліку основних засобів за МСБО 16 «Основні засоби» – це визнання та класифікація активів, визначення їх балансової вартості, а також відповідних амортизаційних відрахувань і збитків від знецінення, що підлягають визнанню.

Згідно з МСБО 16, основні засоби класифікуються наступним чином:

- земля;
- земля тт. будівлі;
- машини та обладнання;
- автомобілі;
- кораблі;
- літаки;
- меблі та прилади.

МСБО визнаються основні засоби при виконанні двох умов. По-перше, якщо існує ймовірність, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням таких активів. При переході на застосування міжнародних стандартів фінансової звітності дотримання підприємством цієї умови підлягає окремій перевірці, яка найчастіше проводиться під час інвентаризації основних засобів. Якщо виявиться, що від наявних об'єктів отримання вигод не очікується, то балансова вартість таких активів підлягає списанню за рахунок нерозподіленого прибутку. По-друге, собівартість (первісна вартість) таких активів повинна бути достовірно визначена.

Згідно з Міжнародними стандартами, до первісної вартості основних засобів включають: ціну придбання з вирахуванням отриманих знижок, митні збори, невідшкодовані податки, витрати для налагодження основних засобів. Для визначення складу об'єкта основних засобів слід застосовувати судження з урахуванням конкретних умов діяльності підприємства.

Собівартістю основних засобів вважається сплачена сума грошових коштів або їх еквівалент, або справедлива вартість іншої форми компенсації, наданої на момент придбання або створення активу, та включає:

- купівельну ціну (у тому числі ввізне мито та безповоротні податки на придбання) за вирахуванням торговельних знижок;
- витрати, що безпосередньо пов'язані з доставкою активу і приведенням його в робочий стан, необхідний для його використання;
- первісно оцінені витрати, демонтаж і ліквідацію об'єкта та відновлення майданчика, на якому він розташований, зобов'язання щодо якого виникли під час придбання об'єкта [5, с. 259].

Таблиця 1

Визнання основних засобів за МСБО 16

Визначення основних засобів не передбачає в якості обов'язкових критеріїв використовувати об'єкт як засіб праці	Основні засоби відображаються в балансі підприємства	Запасні частини та допоміжне обладнання
Підприємство має бути впевненим у тому, що йому належать усі майбутні винагороди, пов'язані з використанням отриманого активу, а також підприємство приймає всі ризики, пов'язані з володінням даним об'єктом	Існує ймовірність, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього активу. Його собівартість може бути достовірно визначена або оцінена. Майбутня економічна вигода – це потенційна здатність активу сприяти надходженню грошових коштів або їх еквівалентів	Відображаються як запаси та визнаються в прибутку чи збитку в процесі їхнього споживання. Основні запасні частини та резервне обладнання розглядаються як основні засоби, якщо підприємство очікує, що використовуватиме їх протягом більше одного періоду

Отже, витрати, що формують вартість об'єкта основних засобів, – це грошове вираження вартості, за якою об'єкт купують (будують, споруджують), доставляють і доводять до готовності для експлуатації плюс передбачувані витрати на його ліквідацію після закінчення терміну експлуатації.

Суттєвою особливістю оцінки основних засобів, згідно з МСБО, є той факт, що їх балансова вартість може бути зменшена відповідними державними грантами. Порядок цього зменшення розкривається в МСБО 20 «Облік державних грантів і розкриття інформації про державну допомогу». Міжнародні стандарти, крім основної рекомендованої оцінки основних засобів за первісною вартістю, дозволяють альтернативний підхід: основні засоби можуть відображатись у звітності за переоціненою вартістю [6, с. 93].

Метою аудиту основних засобів є об'єктивний збір та оцінка свідчень про економічні події з основними засобами та надання результатів перевірки зацікавленим користувачам. Основними методами, які використовуються при аудиті основних засобів, є опитування, фактична перевірка, порівняння, перерахунок, документальна перевірка, вибіркове дослідження.

Оскільки перевірка аудитором обліку основних засобів є процесом досить трудомістким, потребує обробки великої кількості інформації, аудитор може застосовувати вибіркове дослідження основних засобів при прийнятному рівні аудиторського ризику.

Одним із найважливіших аспектів аудиторської перевірки основних засобів є перевірка правильності їх оцінки. Проблема оцінки основних засобів – одна з основних у бухгалтерському обліку, а принцип єдності та реальності оцінки основних засобів – визначаючий фактор в організації бухгалтерського обліку підприємства.

При перевірці витрат на ремонті слід установити: наявність планів і кошторисів ремонту, актів на виконання робіт, актів приймання-передачі виконаних робіт, актів технічного огляду будинків і споруд, правильність і своєчасність складання відповідних документів; правильність формування витрат за статтями затрат; чи не завищувалися норми витрат матеріалів і розцінки з оплати праці на ремонтні роботи; правильність віднесення робіт до поточного або капітального ремонту. Також установлюється доцільність і законність операцій з ремонту. Одним із важливих етапів аудиторської перевірки є аудит переоцінки основних засобів, не

пов'язаний зі зменшенням корисності активу. Для контролю правильності дотримання вимог із переоцінки аудит здійснюється за такими напрямками:

- Контроль повноти та проведення операцій із переоцінки основних засобів.
- Правильність документального відображення результатів переоцінки.

- Правильність відображення операцій із переоцінки в бухгалтерському обліку [7, с. 54].

Такий аудит здійснюється на підставі вивчення документів, які містять результати переоцінки, і передбачає наступні аудиторські процедури:

- визначення всіх питань щодо переоцінки, які знайшли відображення в обліковій політиці підприємства;
- перевірка відповідності записів в інвентарних картках результатам здійсненої переоцінки;
- перевірка правильності бухгалтерських записів, які відображають результати переоцінки основних засобів в обліку;
- перевірка справедливої вартості об'єктів основних засобів;
- перевірка правильності визначення індексу переоцінки;
- перевірка правильності розрахунку переоціненої вартості основних засобів і зносу.

МСБО 16 визначає амортизацію як систематичний розподіл вартості об'єкта основних засобів, яка підлягає амортизації, протягом терміну його корисної експлуатації.

Вимоги до амортизації основних засобів:

- Вартість, що амортизується, має списуватись систематично на протязі строку корисної експлуатації.
- Метод амортизації, що використовує підприємство, повинен відображувати процес використання ним економічних вигід даним об'єктом.
- Амортизаційні відрахування за кожний період визнаються витратами, крім тих випадків, коли вони включаються до балансової вартості інших об'єктів основних засобів.

Аудит амортизації основних засобів доцільно проводити в чотири етапи:

1. Фактична перевірка наявності основних засобів.
2. Контроль дотримання чинного законодавства щодо амортизації основних засобів.
3. Аудит нарахування амортизації основних засобів.
4. Перевірка правильності відображення амортизації основних засобів в облікових регістрах та звітності.

Таблиця 2

Формування вартості об'єкта основних засобів згідно з МСБО 16

Витрати на створення резерву майбутніх витрат	При первісній оцінці об'єктів основних засобів до вартості основних засобів може включатися резерв майбутніх витрат на демонтаж, ліквідацію об'єкта і відновлення ділянки після закінчення терміну експлуатації. Такі резерви нараховуються (визначаються й оцінюються) відповідно до МСБО 37
Витрати на сплату відсотків	У разі якщо об'єкт будується (створюється) за допомогою залучення кредитів, то облік витрат на виплату відсотків здійснюється відповідно до МСБО 23 «Витрати на позики» залежно від того, чи є цей об'єкт кваліфікованим активом, а також від умов і обставин сплати таких відсотків. Під активом розуміють актив, підготовка якого до запланованого використання або для продажу обов'язково потребує значних витрат часу
Оцінка об'єктів при їх будівництві	Об'єкти, побудовані/споруджені компанією (як і самостійно виготовлені промисловим способом), оцінюються за тими самими принципами, що й об'єкти, придбані на стороні
Придбання основних засобів за рахунок грантів	Балансова вартість об'єкта основних засобів може бути зменшена на суму отриманих державних грантів, якщо таке фінансування пов'язане з придбанням саме цього об'єкта. Облік отримуваних грантів регулює МСБО 20 «Облік державних грантів та розкриття інформації про державну допомогу». Метод зменшення вартості активів МСБО 20 не називає як єдиний, а лише як альтернативний іншому методу – методу визнання грантів у доходах
Момент припинення формування вартості основних засобів	Формування вартості, за якою придбаний об'єкт повинен значитися на балансі як основні засоби, припиняється з моменту поміщення його у стан та умови, в яких він стає придатним для експлуатації

Критерієм вибору метода нарахування амортизації у відповідності до п. 41 МСБО 16 є максимальна відповідність форми надходження економічних вигід від використання об'єкта основних засобів.

Згідно з Міжнародними стандартами, переоцінка основних засобів відображається в обліку так:

- якщо балансова вартість основного засобу зменшується внаслідок переоцінки, то це відображається як витрати звітного періоду та одночасно відносяться на зменшення капіталу (додатковий капітал при переоцінці);
- якщо балансова вартість збільшується при переоцінці, це відноситься до категорії доходів прямо на капітал за статтею «Додатковий капітал при переоцінці».

Вибуття основних засобів за МСБО 16 може бути з наступних причин:

1. ліквідація;
2. продаж;
3. дар;
4. обмін.

Аудиторській перевірці підлягають операції, пов'язані з вибуттям основних засобів, які спостерігаються при безоплатній передачі їх іншим підприємствам, ліквідації у зв'язку з повним зносом, нестачах, виявлених при інвентаризації та перевірках, внесках у статутний капітал, у результаті стихійного лиха, невідповідності критеріям визнання активом. При цьому слід урахувати, що основні засоби підлягають списанню лише у тих випадках, коли відновити їх неможливо або економічно недоцільно. При перевірці вибуття основних засобів аудитор з'ясовує, чи створена на підприємстві постійно діюча наглядова комісія зі списання засобів праці. Якщо основні засоби ліквідовують унаслідок аварії чи інших надзвичайних ситуацій, то треба ознайомитися з актами про аварію, ліквідацію, а також з довідкою з метеорологічної служби, встановити, що призвело до надзвичайної ситуації [8, с. 342–343]. Крім того, необхідно встановити, чи правильно розраховані збитки від ліквідації основних засобів (витрати з ліквідації, недоамортизована сума списаних основних засобів). Слід також перевірити факти безоплатної передачі основних засобів та відображення в обліку витрат, пов'язаних із транспортуванням і монтажем, а також з пусконаладжувальними роботами.

Якщо операції з основними засобами стосовно їх переміщення, оприбуткування, вибуття, документального оформлення не відображують або неправильно відображують у бухгалтерському обліку, потрібно виявити винних осіб та причини, що спричинили таку ситуацію, і вжити відповідних заходів.

МСБО 16 визначає, що фінансова звітність щодо основних засобів має містити інформацію про способи оцінки собівартості, методи нарахування зносу (на початок та кінець періодів використання), данні про надходження,

вибуття, придбання через оборонення підприємств, результати переоцінок та інші зміни.

Аудиторам слід переконатись, що в примітках для кожного класу основних засобів розкрита інформація щодо:

- баз оцінок для визначення балансової вартості;
- методів амортизації;
- строків корисної експлуатації чи норм амортизації;
- валової балансової вартості та суми накопиченої амортизації, включаючи накопичені збитки від зменшення корисності, на початок і кінець періоду;
- узгодження балансової вартості на початок і кінець звітного періоду.

Отже, ефективне планування та проведення процесу аудиту основних засобів дозволять досягнути високого рівня якісних характеристик фінансової звітності підприємства. Аудитор, урахувавши в процесі планування та виконання аудиторських процедур проаналізовані особливості обліку основних засобів за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, зможе впевнено висловити свою думку щодо коректності облікових оцінок, зроблених управлінським персоналом, та їх відповідності МСБО 16.

Аудит основних засобів завершується аналізом ефективності їх використання. Визначають фондвіддачу, фондомісткість, коефіцієнти зносу, поновлення, придатності основних засобів.

Висновки. У процесі дослідження встановлено необхідність правильного обліку основних засобів та проведення аудиту згідно з Міжнародними стандартами, що є важливим для зовнішніх користувачів фінансової звітності. Орієнтація національних облікових систем на Міжнародні стандарти забезпечує можливість співставлення звітних показників підприємств різних країн. Це забезпечує інвесторів необхідною інформацією при прийнятті рішень щодо реалізації міжнародних інвестиційних проектів, сприяє переміщенню капіталів та інтеграції національних економік. Також це значною мірою сприяє здійсненню дієвого незалежного контролю стану та використання об'єктів основних засобів.

Зазначені нормативні документи в МСБО 16 містять повну і точну характеристику основних засобів щодо їх вартості, амортизації, вибуття, ліквідації, переоцінки, ремонту, ефективності їх використання та позитивний досвід багатьох країн.

Ведення обліку за міжнародними стандартами полегшило роботу бухгалтерів, підприємства яких мають справу з іноземними партнерами, і покращало імідж країни. Так як аудит основних засобів є складним процесом і з огляду на постійні зміни в нормативних актах щодо основних засобів – їх амортизації, класифікації, – буде доцільним уведення за Міжнародними стандартами, тому що аудит основних засобів є дуже важливою частиною загального аудиту підприємства.

Список використаних джерел:

1. Міжнародні стандарти аудиту / Міжнародний інститут аудиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mia.kiev.ua/ua/isa.html>.
2. Железняк Д. Оцінка основних засобів за міжнародними стандартами обліку / Д. Железняк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://konf.amsfo.com.ua/ocinka-osnovnix-zasobiv-za-mizhnarodnimi-standartami-obliku>.
3. Войнаренко М.П. Все про бухгалтерський облік / М. Войнаренко. – К.: Наукова думка, 2002. – 210 с.
4. Упровадження міжнародних стандартів фінансової звітності: краща світова практика, українські реалії та досвід країн СНД [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nabu.com.ua/Analytics/MSFO.pdf>.
5. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами: [навч. посіб.] / І.В. Жолнер. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 368 с.
6. Голова С.Ф. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / С.Ф. Голова. – К.: ФПБАУ, 2004. – 248 с.
7. Усач Б.Ф. Організація і методика аудиту: [підручник] / Б.Ф. Усач, З.О. Душко, М.М. Колос. – К.: Знання, 2006. – 295 с.
8. Сопко В.В. Організація та методика проведення аудиту: [навч.-практ. посіб.] / В.В. Сопко [та ін.]; 2-ге вид., перероб. і доп. – К., 2006. – 576 с.

Аннотация. В работе рассмотрены особенности учета основных средств и методика проведения аудита основных средств согласно Международным стандартам. Рассмотрены критерии и особенности признания основных средств. Изложены принципы и требования МСБО 16 «Основные средства». Раскрыты задачи, объекты, источники и последовательность аудита основных средств.

Ключевые слова: учет, аудит, основные средства, материальные активы, амортизация, инвентаризация, Международные стандарты.

Summary. The features of fixed assets and a technique of audit of fixed assets in accordance with international standards were considered in the article. Review of regulatory framework of accounting and audit of fixed assets was conducted. Fixed assets' criteria and features of recognition have been considered. The principles and requirements IAS 16 «Fixed Assets» were outlined in article. The objectives, objects, resources and consistency of fixed assets audit were revealed.

Key words: accounting, auditing, fixed assets, tangible assets, depreciation, inventory, international standards.

УДК 657.24:69

Кононова О. Є.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

Просенко К. І.

*магістр
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури*

Kononova O. E.

*PhD., in Economic Science, docent,
Assoc. Prof. of Accounting, Economics and Human Resources Management Department,
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture*

Prosenko K. I.

*Master
Prydniprovs'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture*

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ БУДІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

COST ACCOUNTING IMPROVEMENT OF CONSTRUCTION ENTERPRISES

Анотація. У статті наведено теоретичне обґрунтування та нові підходи до вирішення наукових проблем, що втілюються у практичних рекомендаціях з удосконалення організації та методики обліку витрат на виробництво в будівельному секторі економіки. Розкрито зміст і роль категорії «витрати» в системі обліку та управління підприємством. Запропоновано класифікацію статей витрат на будівельному підприємстві та рекомендації до змісту калькуляційних статей. Висвітлено найбільш повний перелік основних особливостей будівництва.

Ключові слова: витрати, облік витрат, особливості будівельного підприємства, статті витрат, будівельне підприємство.

Вступ та постановка проблеми. Сьогоднішні позиції української економіки досить слабкі, тож потребують багатьох змін у сфері управління виробництвом, визначають необхідність розробки системи обліку витрат, яка б відповідала вимогам ринку та враховувала б організаційно-технологічні особливості виробництва. Нині облікова інформація не повною мірою відповідає сучасним вимогам управління. Облік витрат займає визначальне місце в економіці підприємства, оскільки на ньому базуються економічні площини виробництва продукції. У ринкових умовах, коли більшість ринків є конкурентними, облік витрат і контроль є найважливішими ланками управління підприємством. Водночас більшість вітчизняних під-

приємств мають значні труднощі при створенні дієвої системи обліку та управління витратами.

Будівельна галузь України створює продукцію, головне призначення якої – забезпечення матеріальних умов розширеного відтворення. Інвестиційна політика та структурні зрушення в будівництві обумовлені передусім об'єктивними потребами конкретних галузей економіки в будівельній продукції, а результати його розвитку значною мірою впливають на ефективність економіки країни в цілому. Вихід економіки України із кризового стану пов'язується з проблемою підвищення ефективності управління витратним механізмом. Одним із важливих елементів даного механізму у будівельній галузі економіки є інформаційний ресурс, в якому значна питома вага

належить інформації, що формується у системі бухгалтерського обліку. Дослідження проблем, пов'язаних із реалізацією облікової функції в системі управління витратами, набуває особливої актуальності в умовах розвитку ринкових відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати дослідження обліку витрат виробництва висвітлені в працях багатьох вчених: В.С. Лень, І.А. Волкова, О.П. Скирпан, Ф.Ф. Бутинець, Л.О. Терешенко, Л.К. Сук [1-6] та інші. Вагомий внесок у дослідження проблем обліку витрат на будівельному підприємстві зробили такі вітчизняні науковці, як В.П. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, З.В. Гуцайлюк, Я.Д. Крупка, Б.М. Литвин, Н.М. Малюга, Л.В. Нападовська, В.В. Сопко, М.С. Пушкар, Ю.С. Цал-Цалко, М.Г. Чумаченко, [7-17] та інші. Серед зарубіжних економістів дослідженням обліку виробничих витрат присвятили свої наукові праці такі вчені, як А. Апчерч, І.О. Басманов, А.А. Баширов, П.С. Безруких, Я.І. Гуральник, К. Друрі, В.Б. Івашкевич, Й.С. Мацкевічюс [18-25] та інші. Здобутки вітчизняних та зарубіжних учених стали підґрунтям для подальшого вдосконалення обліку витрат на виробництво на підприємствах будівельного сектору економіки.

Проте в теорії залишаються дискусійні положення щодо складу витрат і порядку їх обліку, а практика не має однозначних рішень із питань обліку будівництва. Для одержання своєчасної й вірогідної інформації про витрати на виробництво слід раціонально організувати систему обліку прямих і непрямих виробничих витрат. Вона повинна забезпечити швидке одержання точних і об'єктивних даних про витрати за окремими підрозділами (цехами, відділками), за видами продукції, економічними елементами й статтями собівартості. Необхідність удосконалення і поглиблення теоретичної і практичної баз обліку витрат виробництва продукції підтверджують актуальність зазначеної теми статті.

Метою даної роботи є теоретичне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення організаційних та методичних засад обліку витрат будівельного підприємства, підвищення його оперативності, аналітичності, орієнтації на прийняття управлінських рішень.

У статті наведено теоретичне обґрунтування та нові підходи до вирішення наукових проблем, що втілюються у практичних рекомендаціях з удосконалення організації та методики обліку витрат на виробництво в будівельному секторі економіки.

Результати дослідження. Сприяння ефективному функціонуванню будівельної галузі економіки на сьогодні є одним із пріоритетних завдань розвитку економіки України. Це обумовлено перш за все об'єктивними потребами інших галузей економіки в будівельній продукції, оскільки будівництво забезпечує матеріальні умови розширеного відтворення. Чисельність господарських операцій, здійснюваних будівельними підприємствами, пов'язана з виникненням витрат. Порівняно з іншими об'єктами обліку виробничі витрати найбільшою мірою залежать від галузевої специфіки підприємства. Отже, належна організація та ведення обліку виробничих витрат визначають результативність діяльності всього будівельного підприємства. Саме тому одним із дієвих напрямів ефективного управління є удосконалення організаційних засад та методичних підходів до обліку витрат на виробництво будівельної продукції [26].

Витрати – важлива та складна економічна категорія, яка є одним з вирішальних чинників впливу на фінансові результати суб'єктів господарювання. Тому інформація про витрати займає центральне місце в системі управління

як підприємством в цілому, так і кожним його структурним підрозділом. Поняття «витрати» залишається самим невизначеним словом в обліку, оскільки використовується в багатьох різних значеннях. Цей погляд характерний не тільки для англійської мови, де слово «cost» одночасно означає: «собівартість», «вартість», «витрати», «затрати». Якщо в російській мові використовують окремі поняття «издержки» (вхідні витрати), «затраты» (витрати виробництва), «расходы» (витрати періоду) для уточнення особливостей використання (етапів руху) ресурсів у процесі операційного циклу, то в українських нормативно-правових актах поширеним є термін «витрати», що додатково ускладнює визначення сутності цієї категорії. Крім того, категорія «витрати» по-різному тлумачиться в чинних нормативно-правових актах, зокрема, для цілей оподаткування в податковому обліку та для визначення фінансових результатів в фінансовому обліку. М. Грещак та О. Коцюба визначають витрати підприємства як обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети. О. Орлов чітко розмежовує терміни «видатки», «платежі» та «витрати». Вчений наголошує, що «коли підприємство отримує засіб виробництва, ціна покупки складає видатки підприємства», а «якщо відбувається виплата грошей із каси, із банківських і інших рахунків підприємства, це називається платежем».

Досить багато уваги витратам приділяють вчені-економісти, що досліджують проблеми менеджменту. Їх цікавить, насамперед, управління витратами підприємства. Зокрема, М.Г. Грещак та О.С. Коцюба трактують витрати підприємства як «обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для досягнення певної мети... Як відомо, витрати бувають інвестиційні (разові) та поточні» [27]. М.І. Трубочкіна, вивчаючи проблеми управління затратами підприємства, виходить із аксіому тотожності понять «витрати» і «затрати». На її думку, «витрати матеріальних, трудових, фінансових, природних, інформаційних та інших видів ресурсів у вартісному виразі і є затратами підприємства». А.М. Турило, Ю.Б. Кравчук, А.А. Турило стверджують, що витрати – «це вартісне вираження абсолютної величини застосовано-споживаних ресурсів, необхідних для здійснення виробничо-господарської діяльності підприємства і досягнення ним поставленої мети» [28].

Дослідження суті й змісту економічної категорії «витрати на виробництво» ґрунтувалося на критичному аналізі дефініцій в історичному аспекті з урахуванням здобутків вітчизняних та зарубіжних учених, що дозволило навести уточнене визначення виробничих витрат, враховуючи специфіку будівельного процесу.

Виробничі витрати будівельного підприємства – це кошти, витрачені на придбання необхідних ресурсів, які використовуються на виробництво та реалізацію будівельної продукції, що трансформуються в собівартість продукції БМР або послуг.

Класифікація витрат на виробництво будівельного підприємства повинна включати такі напрями: для прийняття управлінських рішень, за якими витрати поділяються за конкретними ознаками залежно від цілей управління; для визначення фінансового результату, де класифікація витрат відбувається за їх складовими (собівартість будівельної продукції або витрати періоду) та суб'єктами покриття (замовник будівництва і будівельна підрядна організація); для здійснення контролю – витрати розмежовуються за центрами відповідальності, центрами та місяцями виникнення витрат. Роль обліку витрат на виробництво в системі управління будівельного підприємства визначається ступенем корисності інформації, наданої обліковою системою для прийняття управлін-

ських рішень. Підхід до управління, спрямований на стандартизовані процедури для відображення минулих подій, повинен поступитися місцем більш гнучким системам обліку, таким як управлінський облік, який орієнтований на аналіз можливостей підприємства та прийняття на їх підставі управлінських рішень.

На організацію та методику обліку виробничих витрат будівельних підприємств впливають такі особливості здійснення будівельного процесу: організаційні (відсутність потреби в складуванні, зберіганні й транспортуванні будівельної продукції, мобільність будівельних організацій, матеріальних та трудових ресурсів, індивідуальний характер кожного об'єкта будівництва, необхідність зведення тимчасових титульних і нетитульних споруд для забезпечення соціально-побутових умов для робітників, залучення до роботи за будівельним контрактом сторонніх субпідрядних організацій тощо), виробничо-технічні (тривалість операційного циклу, значні обсяги незавершеного будівництва, єдність процесів виробництва й реалізації будівельної продукції, залежність будівельного процесу від кліматичних та природних умов тощо) та економічні (індивідуальний порядок ціноутворення на основі специфічної кошторисної документації).

Найбільш повно перелік основних особливостей будівництва, у своїх працях розкриває Р. Є. До основних особливостей будівництва він відносить такі:

- унікальність переважної більшості об'єктів будівництва;
- різноманітність виконуваних видів будівельних робіт;
- залежність значної частини робіт від погодних умов;
- значна тривалість будівництва (як правило, більше 1 року);
- складність оцінки економічної ефективності прийнятих організаційно-технічних та управлінських рішень внаслідок значної тривалості реалізації будівельних проектів;
- наявність значних, об'єктивно обумовлених перерв у завантаженості спеціалізованих будівельних підприємств або окремих спеціалізованих бригад у складі будівельних підприємств;
- тривалий життєвий цикл продукції будівництва (може бути більше 100 років) у сукупності з необхідністю забезпечення безпеки експлуатації об'єктів будівництва протягом усього циклу;
- значний вплив кваліфікації персоналу як управлінського (на стадії підготовки та реалізації), так і виробничого (у процесі виконання будівельно-монтажних робіт) на безпеку подальшої експлуатації об'єкта будівництва;
- багатостадійність реалізації будівельних проектів;
- велика кількість учасників і складний процес організації документообігу;
- територіальна роз'єднаність адміністрації будівельного підприємства та виробництва;
- тенденція зниження якості будівельно-монтажних робіт, широкого залучення до виконання робіт малокваліфікованих робочих кадрів, зниження якості підготовки інженерно-технічних робітників.

С.О. Коцалап загостріє увагу на таких специфічних особливостях будівельних підприємств, як дефіцит кваліфікованих кадрів і залучення внаслідок цього працівників передпенсійного та пенсійного віку.

О.А. Карлова пропонує класифікувати особливості будівельного виробництва як організаційні та економічні. Крім уже названих специфічних рис, О.А. Карлова до організаційних також включає необхідність постійного вдосконалення технології будівельних робіт, а до економічних – відносно повільність оборотності капіталу, що

вимагає використання залучених додаткових кредитних ресурсів, а також особливості ціноутворення на готову продукцію будівництва [29].

С.Ф. Нізмов характеризує будівельне виробництво як досить роздріблену, не керовану з єдиного або кількох центрів безліч самостійних господарюючих суб'єктів, що володіють своїми специфічними особливостями і не пов'язані системними цілями [30].

Даний перелік можна доповнити наступними специфічними рисами будівельного виробництва:

- специфічність нормативно-правового забезпечення;
- різноманітність організаційно-правових форм будівельних підприємств;
- характерність поетапної оплати виконаних робіт замовниками;
- будівельна продукція є нерухомою, тоді як ресурси будівельних підприємств постійно змінюють своє місцезнаходження;
- висока залежність від допоміжного виробництва та суміжників;
- високий рівень травматизму та професійних захворювань.

Ці групи факторів стали підґрунтям для розробки пропозицій щодо удосконалення організаційних засад і методичних підходів до обліку витрат на виробництво будівельної продукції.

Важливою умовою отримання інформації про собівартість будівельних робіт є чітке визначення складу виробничих витрат. Планування і облік витрат за статтями калькуляції дозволяє групувати витрати за цільовим призначенням на безпосередньо пов'язані з виробництвом продукції і зумовленими процесами управління, реалізації тощо. З регламентацією процесів формування витрат і встановленням їх оптимального складу безпосередньо пов'язане прийняття обґрунтованих управлінських рішень. Так, без чіткого розмежування калькуляційних статей неможливо отримати прозору картину того, що в дійсності впливає на зростання собівартості об'єктів будівництва.

Отже, існуючі на сьогоднішній день способи угруповання статей витрат в будівництві не повною мірою відповідають зростаючим потребам управління будівельним підприємством. Окремі укрупнені статті включають в себе витрати, що мають різний економічний зміст. Діюча типова номенклатура калькуляційних статей не представляє всієї, необхідної для керівництва будівельного підприємства, управлінської інформації і може бути використана в управлінських цілях тільки після додаткового аналізу і обробки.

Зокрема, комплексний характер статей не дозволяє чітко розмежувати відповідальність за окремі складові собівартості будівельної продукції, пов'язавши величину витрат з діяльністю конкретних менеджерів. Класифікація витрат за статтями калькуляції повинна враховувати потреби нормативного обліку, а також давати можливість для реалізації такого важливого інструменту управління витратами, як бюджетування.

Для підвищення аналітичності, оперативності обліку і посилення контролю за формуванням собівартості необхідно переглянути методи організації аналітичного обліку та склад калькуляційних одиниць на будівельних підприємствах. З цією метою розроблено рекомендації до змісту калькуляційних статей (табл. 1), використання яких дозволить якісно покращити інформаційну базу для прийняття цілого ряду управлінських рішень. Нами також запропонована номенклатура калькуляційних статей, заснована на дотриманні єдності калькуляційних ознак, більш повно враховує особливості будівництва в сучасних умовах (табл. 2).

Використання даного складу калькуляційних статей помітно підвищує інформаційну якість системи обліку витрат на будівельному підприємстві, оскільки таке угруповання дозволяє посилити аналітичність обліку, що необхідно для обґрунтованого прийняття управлінських рішень.

Висновки. Рекомендована класифікація витрат на будівельних підприємствах дає змогу:

– посилити аналітичну та інформаційну функцію бухгалтерського обліку з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень;

– установити прямий зв'язок між витратами і визначальним обсягом будівельних робіт, а також з умовами їх здійснення;

– створити необхідні умови для аналізу і контролю витрат;

– більш обґрунтовано відносити умовно-змінні витрати на собівартість конкретних робіт (правильно розподіляти фактичні витрати між окремими видами будівельно-монтажних робіт);

– підвищити зацікавленість будівельних організацій у скороченні витрат на управління і обслуговування підприємства;

– проводити пошук резервів економії ресурсів.

Таким чином, при незначному збільшенні обсягу облікових робіт зростає аналітична цінність одержуваної інформації, яка необхідна для прийняття обґрунтованих і своєчасних управлінських рішень.

Таблиця 1

Рекомендації до змісту калькуляційних статей

Рекомендації до змісту калькуляційних статей	Можливості використання в управлінні
Можливості оцінки і нормування	Організація нормативного обліку і бюджетного планування
Розмежування прямих і непрямих витрат	Формування інформації про пряму собівартість об'єкту калькуляції
Розділене відображення змінних і постійних витрат	Ухвалення оперативних управлінських рішень на основі інформації про питомі витрати
Розмежування витрат, що знаходяться під контролем різних менеджерів	Організація обліку за центрами відповідальності і бюджетного планування
Виділення умовно-постійних та умовно-змінних накладних витрат	Виявлення причинно-наслідкових зв'язків між накладними витратами та об'єктами калькуляції, точніший підрахунок повної собівартості

Таблиця 2

Класифікація статей витрат будівельного підприємства

Типова класифікація	Запропонована класифікація
1. Матеріали	1. Матеріали
2. Витрати на оплату праці робітників	2. Транспортні витрати по доставці матеріалів
3. Витрати на утримання й експлуатацію будівельних машин і механізмів	3. Витрати на оплату праці виробничого персоналу
4. Накладні витрати	4. Відрахування на соціальні потреби
	5. Витрати на утримання і експлуатацію будівельних машин і механізмів
	6. Адміністративно-управлінські витрати
	7. Накладні витрати структурних підрозділів
	8. Загальнобудівельні накладні витрати
	9. Витрати на організацію робіт на будівельних майданчиках
	10. Охорона довкілля
	11. Інші накладні витрати

Список використаних джерел:

1. Лень В.С., Гливенко В.В. Бухгалтерський облік в Україні: основи та практика / В.С. Лень, В.В. Гливенко; за ред. В.С. Лєня. – Вид. 4-те. – Тернопіль: Навчальна книга – Богдан, 2012. – 752 с.
2. Волкова І. А. Бухгалтерський облік у банках Навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.
3. Скірпан О.П., Палюх М.С. Фінансовий облік. Навчальний посібник. – Т.: ТНЕУ, 2008. – 407 с.
4. Бутинець Ф.Ф. та ін. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів [Ф. Ф. Бутинець та ін.]; під заг. ред. [і з передм.] Ф. Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП «Рута», 2009. -912 с.
5. Терещенко Л.О. Інформаційні системи і технології в обліку. Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с.
6. Сук Л.К. Фінансовий облік: навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Сук Л.К., Сук П.Л. – К., 2012. – 647 с.
7. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: підручник / Ф. Ф. Бутинець. – 2-ге вид., перероб. і доп. – Житомир: Рута, 2002. – 480 с.
8. Бондар В.П. Договірне оформлення аудиту: проблеми та їх вирішення / В.П. Бондар // Економіка пром-сті. – 2010. – № 4. – С. 91-96.
9. Гуцайлюк, З. Бухгалтерський облік в Україні: плюси та мінуси запозичення зарубіжного досвіду / З. Гуцайлюк, Є. Воробець, Н. Мачуга // Вісник Тернопільської академії народного господарства. – Тернопіль, 2001. – Вип. 18, ч. 2. – С. 95-98.
10. Крупка Я.Д. Облік в будівництві: Підручник. / Крупка Я.Д. Задорожний З.В., Мельник Р.О.– Тернопіль: Економічна думка, 2005. – 608 с.
11. Литвин Б.М. Учет затрат и калькулирование себестоимости в строительстве / Литвин Б.М., Пушкарь М.С., Наринский А.С. – М.: Финансы и статистика, 1985. -125 с.
12. Малюга Н.М. Двойная запись в бухгалтерском учете: историко-теоретический аспект: Монография / Малюга Н.М., Давидюк Т.В. – Житомир: ЧП «Рута», 2003. – 512 с.
13. Нападковська Л.В. Управлінський облік: Підруч. для вищ. навч. закл. – К.: Книга, 2004. – 544 с.
14. Сопко В. В. Основы построения бухгалтерского внутрихозяйственного (управленческого учета) затрат и доходов деятельности (контроллинг) // Бухгалтерский учет и аудит – 1996. – № 10. – С. 2-10.
15. Пушкарь М.С. Бухгалтерский учет в строительстве. – Львов, «Вища школа», 1984. – 272 с.
16. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємства: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2002. – 656 с.
17. Чумаченко Н. Управленческий учет нуждается в поддержке // Бухгалтерский учет и аудит – 2003. – № 5. – С. 3-7.
18. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика: Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
19. Басманов И.А. Теоретические основы учета и калькуляция себестоимости промышленной продукции/ Под ред. В.А. Новака. – М.: Финансы, 1970. – 167 с.

20. Баширов А.А. Бухгалтерский учет в подрядном строительстве: Практическое руководство. – М.: Финансы и статистика, 1983. – 255 с.
21. Бухгалтерский учет: учебник / П. С. Безруких, В. Б. Ивашкевич, Н. П. Кондраков ; ред. П. С. Безруких. 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 1999. 624 с.
22. Гуральник Я.И. Журнально-ордерная система в строительстве. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 254 с.
23. Друри К. Управленческий и производственный учет: Пер. с англ.: Учебник. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.
24. Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учебник для вузов. – М.: Юристъ, 2003. – 618 с.
25. Мацкевичус И.С. Калькуляция себестоимости продукции: исторический аспект.– Вильнюс, 1974. – 212 с.
26. Актуальні проблеми і перспективи розвитку обліку, аналізу та контролю: матеріали I Всеукр. наук. – практ. конф. молодих науковців (18 грудня 2009 р). / відп. ред. З.В. Герасимчук. – Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2009. – 428 с.
27. Грещак М. Г., Коцюба О. С. 81 Управління витратами: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2002. – 131 с.
28. Турило А. М., Кравчук Ю. Б., Турило А. А. Управління витратами підприємства: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 120 с.
29. Карлова О.А., Гуляк Р.Е. Функціонування міста, як складної соціально-економічної системи./ О.А. Карлова, Р.Е. Гуляк// Коммунальное хозяйство городов, научно-технический сборник, Выпуск 80, Экономические науки.: К, «Техника». – 2008. – С.3-12.
30. Низомов С.Ф. Влияние отраслевой специфики строительных предприятий на организацию управленческого учета / С. Ф. Низомов // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 1. – С. 307–313.

Анотация. В работе приведены теоретическое обоснование и новые подходы к решению научных проблем, которые воплощаются в практических рекомендациях по совершенствованию организации и методики учета затрат на производство в строительном секторе экономики. Раскрыто содержание и роль категории затраты в системе учета и управления предприятием. Предложена классификация статей затрат на строительном предприятии и рекомендации по содержанию калькуляционных статей. Освещен наиболее полный перечень основных особенностей строительства.

Ключевые слова: затраты, учет затрат, особенности строительного предприятия, строительное предприятие.

Summary. The thesis presents a theoretical reasoning and new ways of approach of solving scientific problems are incarnated in practical recommendations to improve the organization and calculation's method of production costs in the Civil Engineering economics' sector. The content and the role of cost categories in the accounting system and management of enterprise were exposed. The classification of expenditure on construction enterprises and recommendations to the calculation of content articles were proposed. Clears up the most comprehensive list of the main features of the Civil Engineering.

Key words: costs, cost accounting, specifics of construction enterprises, expenditure, construction enterprise.

Костецький Я. І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту, ревізії та аналізу
Тернопільського національного економічного університету

Kostetsky Y. I.
PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Audit, Revision and Analysis
Ternopil National Economic University

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

INFLUENCE OF GLOBALIZATION ON TRANSFORMATION PROCESSES IN THE AGRICULTURAL SECTOR UKRAINE

Анотація. У роботі проаналізовано сучасний стан розвитку тваринництва в підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання. Розглянуто основні проблеми виробництва тваринницької продукції та запропоновано заходи щодо підвищення її економічної ефективності. Встановлено, що виробництво м'ясо-молочної продукції повинно стати невід'ємною складовою частиною реформування аграрного сектора економіки України. Обґрунтовано пропозиції для стабілізації виробництва тваринницької продукції в умовах трансформації виробничої структури аграрних підприємств і адаптації товаровиробників до ринкових умов господарювання.

Ключові слова: тваринництво, молочне скотарство, яловичина, ефективність, державна підтримка.

Вступ та постановка проблеми. Трансформація економіки України до ринкових відносин зумовлює необхідність перегляду підходів до прискорення шляхів відновлення та інноваційного розвитку м'ясо-молочного скотарства, адже для збалансованого харчування та підвищення працездатності населення продовольчі продукти повинні бути високої якості і в широкому асортименті. Це вимагає комплексного відродження тваринницької галузі, для якої необхідні значні кошти для оновлення матеріально-технічної бази, закупівлі високопродуктивних тварин. Розв'язання зазначеної проблеми має важливе значення для агропромислового виробництва, оскільки без державного регулювання м'ясо-молочна продукція є малорентабельною і навіть збитковою. Тому потребує вирішення питання вдосконалення цінового механізму на державному рівні та встановлення справедливої ціни, яка б відшкодовувала сільськогосподарським товаровиробникам витрати та сприяла одержанню прибутків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку тваринницької галузі, підвищення ефективності виробництва м'ясо-молочної продукції досліджували такі вчені, як: Андрійчук В.Г., Березівський П.С., Гайдуцький П.І., Зінчук Т.С., Лузан Ю.Я., Малік М.Й., Месель-Веселяк В.Я., Молдаван Л.В., Пархомець М.К., Пасхавер Б.Й., Пуцентейло П.Р., Саблук П.Т., Станько В.Ю., Черевко В.Г., Шпичак О.М., Шубравська О.В. та ін.

Проте вплив глобалізаційних процесів на розвиток аграрного ринку зумовив необхідність вирішення низки дискусійних теоретичних та практичних питань, які пов'язані із дослідженням чинників економічної ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств.

Метою даної роботи є вивчення та аналіз сучасних проблем розвитку тваринницької галузі сільськогосподарських підприємств, пошук шляхів ефективного функціонування молочного та м'ясного скотарства.

Результати дослідження. Тваринництво є важливою сільськогосподарською галуззю, що виробляє близько

половини валової продукції, забезпечує населення важливими продуктами харчування.

Сповільнення темпів розвитку галузі почалося на початку 90-х років минулого століття, що призвело до скорочення кількості поголів'я худоби в сільськогосподарських підприємствах, ліквідації державної підтримки, а лібералізація цінової політики сприяла значному диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію. Внаслідок таких дестабілізуючих процесів у галузі сільськогосподарські підприємства погіршили показники господарської діяльності. Тваринництво стало збитковою галуззю, що сприяло скороченню виробництва продукції [1; 2].

Молочне скотарство – тваринницька галузь, яка тривалий час розвивалася шляхом розширеного відтворення, опинилася у скрутному становищі. На початок незалежності України поголів'я корів в усіх категоріях господарств становило 8 378,2 тис. голів, обсяги виробництва молока досягли 24 508,3 тис. т (472,3 кг на одну особу), а виробництво м'яса всіх видів становило 4 357,8 тис. т (84,0 кг на одну особу) [3].

Значна частина сільськогосподарських підприємств практично повністю ліквідували молочне поголів'я. Так, станом на 1 січня 2015 р. обсяги виробництва молока скоротилися до 11 132,8 тис. т, виробництво на одну особу – до 258,9 кг, виробництво м'яса (у забійній вазі) – 2359,6 тис. т і 54,9 кг відповідно. Низька ефективність виробництва сприяла підвищенню собівартості виробленої продукції.

Важко не погодитись із думкою проф. Пархомця М.К., який зазначає, що собівартість тваринницької продукції залишається високою і має тенденцію до суттєвого зростання. Головним напрямом зниження собівартості продукції та підвищення економічної ефективності галузі тваринництва є зростання продуктивності тварин та концентрації тварин, чітко простежується закономірність зниження собівартості продукції, зростає якість тваринницької продукції, і на цій основі збільшається ціни реалізації та дохідності тваринництва [4, с. 99].

Негативний стан м'ясо-молочного тваринництва характерний для усіх регіонів України, включаючи і Тернопільську область (табл. 1). Аналіз статистичних даних свідчить, що в усіх категоріях господарств області поголів'я ВРХ знизилось в 5,7 рази, тоді як у сільськогосподарських підприємствах – у 22,6 рази, в господарствах населення – у 2,1 рази. Тільки за 2014 р. порівняно із 1990 р. поголів'я корів зменшилося на 203,5 тис. голів, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – на 155,3 тис. голів, в господарствах населення – на 48,2 тис. голів.

Таблиця 1
Динаміка поголів'я худоби та птиці в господарствах Тернопільської області (на кінець року, тис. голів)

Показники	1990 р.	2000 р.	2010 р.	2014 р.
Сільськогосподарські підприємства				
Велика рогата худоба, у тому числі корови	664,1	132,4	26,6	28,4
Свині	165,4	37,9	9,0	10,1
Вівці та кози	296,6	38,5	109,3	181,7
Птиця	143,7	0,4	0,4	0,5
Господарства населення				
Велика рогата худоба, у тому числі корови	1324,8	108,6	760,5	1455,5
Свині	286,6	255,1	155,8	134,9
Вівці та кози	137,9	155,6	102,9	89,7
Птиця	330,9	238,2	260,4	244,8
	9,6	15,6	10,8	12,3
	3930,7	4034,6	3576,2	3563,2

Джерело: [5]

Зміни в чисельності поголів'я корів вплинули на скорочення обсягів виробництва молока, яке відбулося переважно за рахунок сільгоспідприємств. Навіть господарствам, які протягом останніх років постійно збільшували його виробництво, не вдалося компенсувати загальне зменшення обсягів виробництва молочної продукції. Обсяг виробництва молока в 2014 р. у господарствах усіх категорій порівняно із 1990 р. знизився на 41,6%, у сільськогосподарських підприємствах – на 89,3%, а в господарствах населення він зріс на 35,7%. Загалом, за останні 25 років спостерігається тенденція до зниження виробництва молока в середньому на 1,7% щорічно.

Позитивним є те, що поряд зі скороченням поголів'я спостерігається ріст молочної продуктивності в розрахунку на одну корову. За досліджуваний період помітно зросла продуктивність корів у господарствах населення (з 2 285 кг у 1990 р. до 4 769 кг у 2014 р.) у сільськогосподарських підприємствах із 2 930 кг до 5 469 кг відповідно.

Проте, незважаючи на загальне зменшення обсягів виробництва молока, господарства населення залишаються основними його виробниками, їх частка становить 89,0% загального обсягу виробленого молока всіма категоріями господарств області в 2014 р., тоді як у 1990 р. їх питома вага становила 38,9%. Зменшення обсягів виробництва молока вплинуло на обсяги виробництва молокопродуктів та їх споживання в розрахунку на одну особу.

Що стосується м'ясного скотарства, то воно є однією із небагатьох галузей тваринництва, яка, незважаючи на заходи державної підтримки, як і в дореформений період, так і в ринкових умовах, розвивалась екстенсивним шляхом, унаслідок чого виробництво продукції було нестабільним і мало тенденцію до скорочення. Особливо гостро це проявляється з переходом аграрної сфери на ринкові засади господарювання. У цей період відбулося різке скорочення поголів'я в традиційних для України регіонах розведення ВРХ.

Як зазначає акад. Саблук П.Т., «у тваринництві залишається проблемною незабезпеченість потреби населення в продуктах галузі, низька продуктивність худоби внаслідок незбалансованої, а часто і недостатньої годівлі тварин, руйнування великої кількості тваринницьких ферм і комплексів, що веде до зростання собівартості продукції» [6, с. 72].

Так, виробництво м'яса всіх видів (у забійній вазі) у 2014 р. становило 53,9 тис. т порівняно із 123,3 тис. т у 1990 р., що становить, відповідно, 50,3 кг та 105,1 кг на одну особу. Найбільш ефективним напрямом у вирішенні питання ефективного розвитку галузі є спеціалізація і концентрація виробництва, переведення м'ясного скотарства на ресурсозберігаючі технології, які сприяють підвищенню продуктивності ВРХ м'ясних порід при максимальному врахуванні особливостей тварин та природно-економічних умов регіонів.

Чисельність корів є важливим факторним показником, від якого у значній мірі залежать обсяги виробництва яловичини. У 2014 р. в усіх категоріях господарств області обсяг виробництва яловичини становив 13,6 тис. т, що в 5,6 разів менше, ніж у 1990 р. Даний вид м'ясної продукції виробляється в основному у фермерських господарствах та господарствах населення.

Для збільшення виробництва яловичини сільгоспвиробникам необхідно нарощувати поголів'я корів, застосовувати інтенсивне вирощування і відгодівлю молочного стада в усіх господарствах різних форм власності, поглибити спеціалізацію виробництва.

Вагоме значення для збільшення виробництва яловичини мають генетичне поліпшення продуктивних якостей тварин, покращання селекційної роботи, впровадження збалансованих кормових раціонів годівлі відповідно до породи та віку тварин із додаванням комплексу вітамінів та кормових добавок, оптимальні строки забою тварин.

На сучасному етапі реформування аграрної економіки значні обсяги виробництва м'яса зосереджені в господарствах населення (58,1% загального обсягу), а система реалізації їхньої продукції не упорядкована. Посередники скуповують худобу за низькими цінами, що призводить до негативних наслідків. М'ясопереробні підприємства знаходяться в критичному стані, практично припинили свою діяльність.

Виходячи із такого становища, проф. Пуцентейло П.Р. наголошує, що низький рівень ефективності тваринництва зумовлений диспаритетом цін та скороченням державного фінансування і підтримки галузі. В аграрному секторі відбулись структурні зміни в чисельності поголів'я великої рогатої худоби між сільськогосподарськими підприємствами і господарствами населення. Особливо кризове становище склалося в сільськогосподарських підприємствах. Якщо основна частина поголів'я ВРХ до 1991 р. була зосереджена саме в сільськогосподарських підприємствах, то в подальшому поголів'я почало швидко скорочуватись. Причинами цього були відсутність обігових коштів та значна заборгованість, що спонукали господарства проводити розрахунки худобою, низький рівень ветеринарно-профілактичної роботи, що призводить до загибелі і вимушеного забою тварин [7, с. 153].

У даний час більшість продукції тваринництва виробляється господарствами населення та фермерськими господарствами. Тому в цих господарствах необхідно розробити заходи щодо адаптації виробничих потужностей товаровиробників до умов ринку, адже вони є стабілізуючою формою господарювання, що стримує спад виробництва продукції та забезпечує розвиток сільської місцевості. Тут доцільно використати переваги сучасних технологій вирощування сільськогосподарських тварин.

Виробництво свинини (у забійній вазі) в усіх категоріях господарств області в 2014 р. становило 28,4 тис. т, що становить 52,7% від загального обсягу виробництва м'яса в області.

Поголів'я свиней у всіх категоріях господарств області порівняно із 1990 р. скоротилось на 19,1% і становило в 2014 р. 426,5 тис. голів. Збільшення відбулося лише у фермерських господарствах, яке склало 10,2 тис. голів порівняно з 0,9 тис. голів у 1995 р. [5].

На сьогоднішній день основним завданням поряд зі збільшенням обсягів виробництва свинини є зниження затрат праці та коштів на одиницю продукції. Виходячи з цього, стратегічними заходами розвитку галузі свинарства має стати впровадження у виробництво чіткої системи племінних і товарних господарств, зміцнення кормової бази, підвищення якості кормів, формування свинарських ферм і комплексів раціонального розміру (12–24 тис. голів), зниження собівартості продукції свинарства на основі розробки екологічно безпечних, енергота ресурсозберігаючих технологій тощо [9–11].

Вартим наслідування та повчальним для вітчизняних товаровиробників м'яса та молока має стати досвід країн ЄС, де проблема забезпечення населення цими продуктами вирішується за рахунок інтенсивних технологій утримання скотарства, в якому основних забезпечуючим елементом аграрного сектору ЄС є велика рогата худоба. Тому використання зарубіжного досвіду та передових технологій позитивно вплине на розвиток вітчизняного тваринництва. Виробництво та споживання яловичини і телятини в країнах ЄС у 2011 р. становило понад 8 млн. т. Зростання чисельності населення за останні 20 років у цих країнах призвело до збільшення споживання м'яса на душу населення на 30%.

Значна частина виробництва яловичини в країнах ЄС базується на використанні телят із молочного стада,

що доповнюють забоем старих, выбракуваних молочних корів, тому зниження виробництва в молочному секторі є однією з головних причин падіння обсягів виробництва яловичини в країнах ЄС.

Розміри та способи виробництва яловичини змінюються як між країнами, так і всередині країн ЄС, залежно від географічного розташування та наявних ресурсів, кормової бази [12].

Висновки. Проведене дослідження основних чинників виробництва м'ясо-молочної продукції засвідчує про низький рівень розвитку цього сегменту вітчизняної аграрної сфери. Низькі реалізаційні ціни на сільськогосподарську продукцію не забезпечують покриття витрат виробництва, призводять до скорочення поголів'я худоби та птиці у сільськогосподарських підприємствах. Унаслідок дестабілізуючих процесів в аграрному секторі економіки всі сільськогосподарські підприємства, які займалися виробництвом тваринницької продукції, погіршили показники господарської діяльності.

Вивести із кризового становища підприємств – виробників м'ясної та молочної продукції можна лише за умови підвищення інтенсивності ведення м'ясо-молочного тваринництва як сільськогосподарських підприємствах, так і в господарствах населення.

Позитивні зрушення у виробництві цієї продукції можна отримати, здійснивши низку першочергових заходів:

- забезпечити диференційовану фінансову підтримку виробників м'ясної та молочної продукції;
- розробити гнучку, дієву систему пільгового кредитування для розвитку тваринництва;
- всесторонньо сприяти створенню та модернізації існуючих виробництв у високотоварні господарства;
- запровадити мінімальні закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію з метою отримання виробниками прибутку для розширеного відтворення.

Список використаних джерел:

1. Гайдуцький П.І. Про основні засади реформування системи державної підтримки сільського господарства та сільської території / П.І. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С. 43–50.
2. Лузан Ю.Я. Аспекти підвищення продуктивності виробництва в АПК. / Ю.Я. Лузан // Продуктивність агропромислового виробництва. – 2006. – № 4. – С. 21–25.
3. Сільське господарство України-2014: стат. зб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Пархомець М.К. Організаційно-економічний механізм підвищення дохідності сільськогосподарських підприємств регіону: теорія, методика, практика: [монографія] / М.К. Пархомець, В.В. Гудак – К., 2014. – 256 с.
5. Статистичний щорічник Тернопільської області за 2014 рік: стат. зб. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.te.ukrstat.gov.ua>.
6. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наукова доповідь / За ред. акад. НААН П.Т. Саблука. – К.: ННЦ ІАЕ, 2011. – 342 с.
7. Пуцентейло П.Р. Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика: [монографія] / П.Р. Пуцентейло. – Тернопіль: ТНЕУ, 2011. – 420 с.
8. Кон'юнктура та перспективи світових аграрних ринків: [монографія] / І.М. Волкова, О.М. Варченко, В.Є. Данкевич [та ін.]; під. ред. Т.О. Зінчук. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 672 с.
9. Месель-Веселяк В.Я. Напрями забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 7–14.
10. Молдаван Л.В., Шубравська О.В. Інвестиційні пріоритети у сфері розвитку агропромислового виробництва України та механізми їх реалізації / Л.В. Молдаван, О.В. Шубравська // Економіка України. – 2015. – № 4. – С. 78–87.
11. Пасхавер Б.Й. Концентрація та ефективність сільського господарства / Б.Й. Пасхавер // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 16–23.
12. Станько В.Ю. Європейські тенденції розвитку м'ясного скотарства / В.Ю. Станько // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – Мелітополь, 2012. – № 2 (18). – Т. 1. – С. 361–367.

Аннотация. В работе проанализировано современное состояние развития животноводства в предприятиях различных организационно-правовых форм хозяйствования. Рассмотрены основные проблемы производства животноводческой продукции и предложены меры по повышению ее экономической эффективности. Установлено, что производство мясомолочной продукции должно стать неотъемлемой составной частью реформирования аграрного сектора экономики Украины. Обоснованы предложения по стабилизации производства животноводческой продукции в условиях трансформации производственной структуры аграрных предприятий и адаптации товаропроизводителей к рыночным условиям хозяйствования.

Ключевые слова: животноводство, молочное скотоводство, говядина, эффективность, государственная поддержка.

Summary. The paper deals with the current state of development of livestock enterprises of different organization forms. The main problems of livestock production and proposed measures to improve its economic efficiency is considered. The author proposed production of meat and dairy products should be an integral part of the reform of the agricultural sector of Ukraine. Suggestions to stabilize livestock production in terms of transformation of the production structure of agricultural enterprises and producers adapt to market conditions have been researched.

Key words: livestock, dairy cattle, beef, efficiency, government support.

УДК 339.92(045)

Кульбіда М. В.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин та бізнесу
Навчально-наукового інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету*

Kulbida M. V.

*Postgraduate Student of International Economic Relations and Business Department,
Scientific-Educational Institute of International Relations,
National Aviation University*

ОСНОВНИ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У РЕГУЛЮВАННІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

THE MAIN WAYS OF ENHANCING THE ROLE OF INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS IN THE REGULATION OF INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Анотація. У роботі визначено роль міжнародних фінансових організацій у регулюванні міжнародних економічних відносин та глобальному економічному управлінні, показано їх місце в міжнародній економічній фінансовій архітектурі. Проаналізовано ефективність їх діяльності стосовно країн, що розвиваються, та країн із низьким рівнем доходів. Виявлено причини недосягнення стабілізації чи подолання кризових явищ в окремих країнах та регіонах світу. Визначено основні напрями вдосконалення ефективності діяльності міжнародних фінансових інституцій та підвищення їхньої ролі як регулятора МЄВ, зокрема в передбаченні та запобіганні глобальним економічним кризам, а також у подоланні наслідків криз. Проаналізовано поточний стан та перспективи реформування МФО.

Ключові слова: МФО, МВФ, Світовий банк, глобальна криза.

Вступ та постановка проблеми. Актуальність даного дослідження визначається постійно зростаючою роллю координації та регулювання дій у глобальному фінансовому просторі. Це, своєю чергою, зумовлює необхідність аналізу та виявлення недоліків в існуючій моделі для ефективного реформування як міжнародної фінансової архітектури, так і міжнародних фінансових інституцій, зокрема МВФ та Світового банку. Виклики, що стоять перед міжнародною спільнотою, вимагають рішучих дій у подоланні глобальних криз, які будуть ефективно впроваджуватись не тільки в розвинутих країнах, але й зможуть зменшити ризики для країн, що розвиваються, та допомогти країнам із низьким рівнем доходів.

Незважаючи на значну кількість критики, що лунала на адресу МФО на рубежі століть, вони відігравали та

продовжують відігравати вагомую роль у регулюванні МЄВ. У той же час діяльність МФО не завжди була ефективною, вони здебільшого виявилися неспроможними заздалегідь передбачати та попереджувати глобальні економічні кризи, а також адекватно та ефективно діяти з метою подолання наслідків цих криз.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивчати питання, пов'язані з місцем міжнародних фінансових організацій у міжнародній фінансовій архітектурі в умовах глобалізації, науковці почали в кінці ХХ ст. Серед учених, які займалися цією проблематикою, Н. Вудс [1], К. Ерроу, Дж. Сорос [7] та ін.

Щодо діяльності міжнародних фінансових організацій в умовах глобалізації, то даній проблематиці присвячено роботи Т. Вернес [3], Б. Грінвальд [5], Дж. Стігліц [2], а також аналітичні дані МВФ та Світового банку.

Дж. Стігліц [4] також досліджував питання діяльності міжнародних фінансових організацій під час великих фінансових криз кінця ХХ ст. та останньої глобальної фінансової кризи 2008 р., яка отримала назву Великої рецесії.

Виділення невирішених раніше частин проблеми.

На сьогодні є очевидним, що МФО неспроможні адекватно та ефективно відповідати викликам глобального економічного середовища, особливо в умовах кризи. Із метою підвищення своєї ролі як регулятора МЕВ МФО, насамперед МВФ і Світовий банк, повинні значно вдосконалити існуючі механізми своєї діяльності, у тому числі методи управління та механізми прийняття рішень. Одним із ключових аспектів реформування цих механізмів має бути перерозподіл квот у МВФ на користь країн, що розвиваються, збільшення представництва країн у керівних органах Світового банку, а також надання якомога більшої кількості країн, зокрема країнам, що розвиваються, та країнам із низьким рівнем доходів, можливості реально впливати на прийняття рішень у цих інституціях та брати участь у розробці та запровадженні їх політики, а також у здійсненні оперативної діяльності цими організаціями в окремих країнах чи регіонах.

Метою даної роботи є визначення основних проблемних аспектів діяльності МФО в передбаченні та регулюванні кризових явищ як на регіональному, так і на глобальному рівнях, установлення ролі цих інституцій у міжнародній фінансовій архітектурі, а також основні напрями вдосконалення їхньої діяльності.

Результати дослідження. В умовах глобалізації перед країнами світу постала проблема, як найбільш ефективно здійснювати та координувати економічну політику, щоб забезпечити економічне зростання, безпеку і стабільність у межах власних кордонів. Зближення національних економік та фінансових ринків сформувало передумови для створення механізму глобального регулювання та глобальної координації дій країн у фінансово-економічній та соціальній сферах.

У сучасних умовах міжнародні фінансові організації (МФО) відіграють ключову роль у регулюванні системи міжнародних економічних відносин (МЕВ). Їхня діяльність багато в чому сприяє зміцненню світогосподарських зв'язків і активізації участі країн у міжнародних валютно-кредитних відносинах. МФО є ключовим елементом інституціональної основи міжнародної фінансової системи. Володіючи значним обсягом фінансових ресурсів, вони здійснюють помітний вплив на економічний розвиток і змінюють умови організації міжнародного бізнесу в країнах і регіонах світу.

МФО створюються шляхом об'єднання капіталу країн-членів для вирішення різних завдань, частина з яких спрямована на регулювання системи МЕВ. До числа основних можна віднести: операції на міжнародних валютних і фондових ринках із метою стабілізації і регулювання світової економіки, підтримки і стимулювання міжнародної торгівлі, а також скорочення дефіциту платіжних балансів; кредитування державних програм галузевого та регіонального розвитку та сприяння малому і середньому бізнесу; інвестування міжнародних проєктів у галузі інфраструктури, інформаційних технологій, транспорту і зв'язку; фінансування міжнародної допомоги, фундаментальних наукових досліджень, заходів з охорони навколишнього середовища.

Для вирішення своїх цілей як регулятора МЕВ МФО використовують широкий спектр сучасних методів фінансового аналізу та управління ризиками, залучають до роботи провідні консалтингові, аудиторські та стра-

хові компанії, науково-дослідні центри та інвестиційні банки. Ефективність їх функціонування значною мірою залежить від інтенсивності взаємодії з державними органами країн-членів.

На сучасному етапі одним з основних завдань МФО є регулювання міжнародних відносин і запобігання негативним наслідкам глобалізації.

Хоча міжнародні фінансові інституції займають активну позицію в антикризовому управлінні та зміцненні фінансової стабільності, результативність відповідної допомоги та її наслідки для економічного відновлення окремих країн, а також світової економіки, широко дискутуються.

МФО далеко не завжди вдавалося ефективно виконувати роль регулятора МЕВ. Критика діяльності МФО як регуляторів МЕВ у більшості випадків пов'язана з тим, що вони, на думку багатьох науковців, обслуговують інтереси більш розвинених країн, а не країн, що розвиваються.

Зокрема, критичні зауваження на адресу МФО лунають у результаті оцінки їхньої діяльності під час великих фінансових криз, які виникали в різних регіонах світу в другій половині ХХ ст.

Як відомо, гостра необхідність у фінансових ресурсах та зовнішній технічній допомозі виникає в країні насамперед тоді, коли економіка цієї країни перебуває в кризовому стані.

Середина 90-х років ХХ ст. позначилася низкою великих економічних криз, що поетапно виникали в різних регіонах світу: Латинській Америці, Африці, Східній Азії та Центрально-Східній Європі.

У міжнародній економічній фінансовій архітектурі роль МВФ і міжнародних і регіональних банків розвитку досі важлива. Мандат МВФ розповсюджується на забезпечення глобальної фінансової та економічної стабільності. Передбачалось, що Фонд буде здійснювати нагляд за економічною діяльністю своїх країн-членів, попереджувати про економічні небезпеки, консультувати з питань економічної політики та надавати фінансову підтримку тим країнам-членам, які мають труднощі з платіжним балансом, а також допомагати країнам, що розвиваються, досягти макроекономічної стабільності і підтримувати зайнятість. Хоча, як визнали в самому МВФ, він не зміг настільки вдало, як очікувалось, визначити значну вразливість до ризиків та передбачити останню фінансову кризу, G-20 поклала на нього значну відповідальність за надання допомоги країнам, що розвиваються, для виходу з кризи. У той же час G-20 відмітила недоліки в існуючій системі управління. Для того щоб діяльність МВФ стала ефективною, щоб швидко долати як кризові явища, так і для забезпечення довгострокового росту та стабільності, необхідно провести реформування не тільки в його управлінні, але і в тій політиці, яку він традиційно проводив.

Світовий банк і регіональні банки розвитку повинні займати провідне місце в підтримці країн, що розвиваються, сприяти їх росту та стабільності та допомагати в боротьбі з бідністю. Із метою здійснення поставлених завдань вони надають країнам, що розвиваються, пільгові кредити і гранти, а також технічну допомогу. У межах своїх повноважень для боротьби з бідністю і забезпеченню стійкого розвитку та всебічного росту вони повинні проводити антициклічну політику з подолання кризових явищ. Міжнародні банки розвитку нещодавно переглянули свою політику, змінивши колишній ортодоксальний, суто ринковий підхід на нову стратегію списання боргів найбідніших країн-боржників, нездатних погасити свою заборгованість, та зниження рівня бідності [1, с. 225–226].

Фінансова криза 1997 р. і глобальна фінансова криза 2008 р. стали наступними «реперними точками» у диску-

сії щодо глобального управління. Як перша, так і друга кризи продемонстрували невідповідність МВФ, Світового банку та інших інституцій глобального характеру поставленим перед ними викликами. Більше того, Бреттон-вудські інститути були прямо звинувачені низкою експертів, у т. ч. колишнім головним економістом Світового банку, лауреатом Нобелівської премії з економіки Дж. Стігліцем, у поширенні кризи: «...довіра до МВФ сильно похитнулася через постійну підтримку Фондом політики дерегулювання та лібералізації, яка слугувала основною причиною виникнення кризи та її швидкого поширення світом [...]». Нарешті проблема була і в тому, що МВФ зазвичай виділяє кошти у формі короткострокових кредитів. Але велика кількість країн із низьким рівнем доходів, тільки почавши звільнятися від боргів, не має бажання знову опинитися в тому ж незаздрісному становищі» [1, с. 24].

На думку критика існуючої моделі управління МФО Дж. Стігліца, багатьом країнам, що розвиваються, було фактично нав'язано скорочення дефіциту в якості заходу проти розпочатого спаду, і кожен раз цей захід тільки погіршував спад – у Південній Кореї, Таїланді, Індонезії й Аргентині в якості малої вибірки з величезного масиву провалів. Інколи МВФ змушував країни, які сповідували докейнсійські ідеї, приймати заходи, які суперечать тому, що їх керівники вважали найбільш адекватним інтересам своєї країни. Інколи країни просто не могли знайти коштів, необхідних для скорочення дефіциту. Звичайно, саме в цілях допомоги в такій ситуації був під інтелектуальною егідою Кейнса створений МВФ: перед ним ставилася задача забезпечити країни коштами, необхідними для проведення експансіоністської фіскальної політики в періоди економічних спадів. Але на сьогодні МВФ не виконує свою первісну місію і, судячи з усього, набагато більше зацікавлений в забезпеченні повернення іноземних коштів, ніж у допомозі бідним країнам підтримувати свою економіку на рівні, по можливості близькому до повної зайнятості [2].

Досвід кризи був прийнятий до уваги – під егідою G-20 механізми МВФ були диверсифіковані, як і збільшено наявний їм капітал; однак дискусія щодо необхідності подальшого реформування міжнародних фінансових інституцій активно продовжується і сьогодні, та в її рамках висловлюються ідеї від «косметичного ремонту» МВФ та Світового банку до більш «радикальних перетворень» [3].

Якщо спробувати проаналізувати, чому багато з програм МВФ та інших МФО не досягли своєї мети, а іноді навіть погіршили ситуацію в регіонах, що потерпали від кризи, то можна виділити цілий ряд причин.

По-перше, хто визначає політику цих організацій?

Діяльність МВФ та Світового банку зосереджена насамперед на підтримці та допомозі країнам, що розвиваються, та країнам із низьким рівнем доходів, саме вони й отримують найбільшу частку коштів від цих інституцій, але очолюють та керують ними зазвичай представники розвинутих країн, і саме ці країни, зокрема США та інші країни G-7, мають найбільшу кількість квот у прийнятті та проведенні певної політики.

Однак 15 грудня 2010 р. Рада керуючих Фонду схвалила широкомасштабну реформу управління в рамках 14-го Загального перегляду квот¹. Пакет реформ передбачає подвоєння квот², що призводить до більш ніж 6%-го перерозподілу квот на користь країн, що розвиваються. Відповідно до змін, 54 країни-члени збільшать свої квоти, наприклад, Китай, Південна Корея, Індія, Бразилія та Мексика³. Інші 135 країн-членів, у тому числі країни з низькими доходами, матимуть більший вплив на прийняття рішень у результаті збільшення базових голосів, які залишаються фіксованими у вигляді відсотка від загальної кількості голосів. Реформа також передбачає перехід до повністю вибіркової Виконавчої ради (*Executive Board*) МВФ.

Окрім того, інтереси країн-членів у цих організаціях представляють міністри фінансів чи представники центральних банків, тобто високопосадовці, які більш за все розуміються на питаннях, пов'язаних із фінансовим становищем країн, при цьому інші сфери, такі як охорона навколишнього середовища, зайнятість та соціальні проблеми, у багатьох випадках відходять на задній план.

Можна зробити висновок, що рішення, які приймаються МФО, головним чином відображають фінансові та комерційні інтереси країн, що мають найбільший вплив на прийняття рішень, а також не повною мірою відповідають інтересам окремих країн, оскільки зазначені інтереси витісняють такі важливі сфери, як боротьба з бідністю, екологічні проблеми тощо.

По-друге, економісти, що працюють у цих інституціях, хоча і добре освічені та знайомі з проблемами країн, що розвиваються, але не завжди спроможні розробити ефективний план дій та визначити політику щодо конкретної країни, коли вони не знають глибинної суті проблеми. Особливо це стосується МВФ, місії якого зазвичай тривають два-три тижні, протягом яких представники цієї організації зустрічаються з представниками урядів країн, після чого повертаються додому і вже там розробляють план дій щодо стабілізації ситуації.

Але ж кожна країна має своїх спеціалістів у галузі економіки і фінансів, які, вочевидь, краще обізнані зі специфікою економічної ситуації в країні, а отже, вони можуть бути дуже корисними при розробці стабілізаційної політики. У той же час спеціалісти МФО могли б відігравати роль радників і ділитися досвідом, отриманим у результаті співпраці з іншими країнами, а не займати провідну роль у цьому процесі.

По-третє, МВФ та Світовий банк активно пропагували ідею ринкового фундаменталізму, що була умовою отримання коштів, яку очільники цих організацій визначали як панування «вільно і безперешкодно діючих ринків». Вони наполягали на дерегулюванні фінансового сектора, проведенні приватизації і лібералізації торгівлі [4, с. 380–385].

За припущеннями МВФ, ринки мали швидко пристосуватися до нових умов і колишні державні підприємства внаслідок переходу в приватну власність мали відразу відчути оздоровлення і підвищення ефективності їх функціонування. Але, на жаль, результати іноді були зовсім іншими, адже часто не враховувався людський фактор. Багато людей, що працювали за незначну заробітну плату на державних підприємствах, ставали безробітними, що, звичайно, мало негативний вплив на соціально-економічний розвиток. Окрім того, не було враховано той факт, що коли в країні високий рівень корупції, то приватизація не може принести тих результатів, яких від неї очікують, адже дуже часто підприємства продаються за дуже низькою ціною, тим самим збагачуються чиновники, але не стає багатшою держава.

Що стосується лібералізації торгівлі, то навіть МВФ сьогодні визнає, що саме ця його вимога до країн, що роз-

¹ IMF Board Approves Far-Reaching Governance Reforms. // IMF. 2010. November 5 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2010/NEW110510B.htm>); IMF Board of Governors Approves Major Quota and Governance Reforms. Press Release № 10/477. // IMF. 2010. December 16 (<http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2010/pr10477.htm>).

² IMF Quotas. // IMF. 2012. March 30 (<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/quotas.htm>).

³ Directors Back Reforms to Overhaul IMF Quotas and Voice // IMF. 2008. March 28 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/survey/so/2008/NEW032808A.htm>).

виваються, частково стала причиною фінансових криз 90-х років ХХ ст. У той час як азіатські гіганти, такі як Китай та Індія, що не діяли згідно з рекомендаціями МВФ та Світового банку, досягли небаченого росту економіки. Однак в інших країнах, особливо в тих, де домінувала політика МВФ та Світового банку, позитивних результатів досягнуто не було [9, с. 422].

Лібералізація потребує розвинутої системи економічного регулювання, яку важко швидко запровадити в країнах, що розвиваються.

По-четверте, західні країни наголошували на необхідності лібералізації, проте здійснювали протекціоністські заходи стосовно тих галузей, в яких країни, що розвиваються, могли скласти їм конкуренцію. Звичайно, така політика подвійних стандартів викликала вкрай негативну реакцію з боку країн, що розвиваються. Черговим прикладом такої політики стала реакція Сполучених Штатів на останню економічну кризу. У часи кризи у Східній Азії, яка трапилася в кінці 90-х років ХХ ст., США та МВФ зажадали, щоб постраждалі країни скоротили свій державний дефіцит і зробили це за рахунок зниження витрат, що змусило, наприклад, Таїланд до урізання витрат на боротьбу з епідемією СНІДу, Індонезію – до скорочення субсидій на продовольство, Пакистан – до зменшення витрат на утримання державних шкіл, що змусило батьків відправляти своїх дітей в медресе, де їх виховували в дусі ісламського фундаменталізму.

Контраст між реакцією на кризу у Східній Азії та реакцією на американську кризу очевидний. Щоб витягнути США з ями, в яку вони потрапили, країна пішла на масштабне підвищення витрат і на гігантське збільшення дефіциту бюджету, у той час як відсоткові ставки були знижені до нуля, а також значні ресурси було спрямовано на підтримку та порятунок банків.

На думку Б. Грінвольда, справа не тільки в подвійних стандартах. Оскільки розвинуті країни послідовно керувалися у своїх діях положеннями контрциклічної грошово-кредитної і фіскальної політики (як вони це робили і в часи останньої кризи), країни, що розвиваються, вимушені дотримуватись проциклічної політики (скорочення витрат, підвищення податків і відсоткових ставок), масштаби коливань у країнах, що розвиваються, виявилися більшими, ніж вони були б без проведення відповідної політики, а в розвинутих країнах – меншими. Це підвищує вартість капіталу для країн, що розвиваються, у порівнянні зі ставками, під які кредитуються розвинуті країни, і це ще збільшує перевагу останніх над першими [5].

По-п'яте, діяльності МФО дуже часто бракувало прозорості при розробці своїх програм і стратегій, рішення часто приймалися за закритими дверима, але ж МВФ та інші організації не є приватними структурами.

Якщо б програми реформ та заходи, що були рекомендовані цими організаціями урядам країн під час криз 90-х років ХХ ст., виносилися на обговорення, то, можливо, вдалося б вчасно виявити та виправити стратегічні недоліки й уникнути багатьох помилок, скоригувати політику МФО задля досягнення максимального ефекту. Можливо, був би знайдений альтернативний шлях стабілізації ситуації, який би максимально враховував інтереси всіх членів суспільства, а не тільки фінансового та комерційного секторів.

МФО мають звітувати про свою діяльність, щоб населення країн, в яких реалізуються програми цих організацій, мало можливість зробити висновки щодо ефективності роботи та виправданості їх вимог.

По-шосте, стабілізаційна політика МФО в регіонах світу, що перебували у кризі, завжди базувалася на фінансовій підтримці, що за своєю суттю відноситься до

поняття міжнародного кредиту, який сам по собі поряд із певними позитивними моментами має істотні негативні сторони, зокрема:

- появу диспропорцій відтворення суспільного продукту, оскільки розвиваються прибуткові галузі і затримується розвиток тих галузей, до яких іноземний кредит не залучається;

- посилення конкурентної боротьби країн за ринки збуту, джерела сировини, сфери вкладання капіталів;

- підтримку в країнах-позичальниках вигідних країн-кредиторам політичних та економічних режимів, маріонеткових урядів;

- мобілізацію для виплати боргу значних фінансових ресурсів, що часто перевищують потенційні можливості країни-позичальника, тощо [6].

Беручи до уваги викладене вище, зрозуміло, що необхідним є реформування глобальної фінансової архітектури, адже всі кризи 90-х років та Велика рецесія виявили вразливість національних фінансових систем і неспроможність МФО в багатьох випадках пом'якшувати негативні наслідки глобалізації, попереджаючи фінансові кризи. Звичайно, це не має стати приводом до руйнування цих організацій, але має спонукати до покращання їх діяльності [7].

Сьогодні світ дуже змінився, і, відповідно, МФО не можуть продовжувати функціонувати так само, як раніше, одразу після свого створення.

На сьогодні найважливішими завданнями цих організацій є недопущення кризових явищ у світовій фінансовій системі шляхом моніторингу потоків міжнародного капіталу та вироблення рекомендацій, а також надання фінансових ресурсів країнам, що намагаються подолати кризові явища чи відновити довіру до себе на світовому фінансовому ринку. При цьому функціонування МФО має стати більш відкритим, прозорим, потребує реформування їх внутрішньої структури.

Велика рецесія допомогла усвідомити необхідність рішучих дій задля вдосконалення світової фінансової архітектури, зокрема реформування ключових міжнародних фінансових інституцій.

Наразі МВФ і Світовий банк знаходяться на стадії реформування. Головні напрямки реформ включають перегляд квот країн-членів, антикризової програми кредитування та структуру управління Фондом. Ці реформи проводяться з метою зробити діяльність МВФ більш адекватною до викликів глобальної фінансової стабільності, одночасно реформування є кроком на шляху до створення нової фінансової архітектури.

Спільною проблемою, що постала перед усіма міжнародними організаціями в умовах глобалізації, стала проблема управління: чи зможуть організації, в яких домінує невелика кількість держав, здійснювати ефективний вплив та ефективно впроваджувати міжнародні стандарти та норми щодо широкого кола країн.

Хотілося б відмітити, що не всі країни прагнуть стати членами міжнародних організацій, а якщо і вступають до них, то кожна прагне різного ступеню впливу. Існує думка, що міжнародні організації мають бути структуровані таким чином, щоб відображати глобальну ієрархію впливовості різних держав світу. Критики цієї точки зору вважають, що в цьому випадку такі інституції перестануть бути ефективними, бо задачі, які перед ними стоять, потребують іншої форми впливовості, більш м'якої.

Традиційно ефективність міжнародних організацій, створених державами, визначалася чи в термінах спільних інтересів, які країни-члени прагнуть досягти завдяки участі в тій чи іншій організації, чи в термінах впливу домінуючої країни або країн у межах організації. При цьому потенціал

міжнародних організацій відігравати незалежну або автономну роль відходив на другий план [8].

На відміну від цієї позиції існує й така, що міжнародні організації відображають спільні цілі та інтереси не тільки держав, а й цілих народів та окремих груп у межах держав. Згідно з цією точкою зору, багатосторонні організації мають поширювати правила, що відображають спільні цілі, та слідкувати за тим, щоб ці правила виконувались усіма сторонами. У даному випадку ефективність організації залежить від того, наскільки їх члени підтримують ці цілі та наскільки вони готові брати участь у їх досягненні.

В умовах глобалізації задачі міжнародних організацій постійно розширюються. Якщо раніше міжнародні правила регулювали обмежене коло питань (такі, як зовнішня політика, оборона та деякі аспекти торгівлі), то глобалізація розширила ці рамки і визначила необхідність регулювання тих сфер, які раніше належали до повноважень урядів. Із кожним днем зростає кількість політичних питань, на які впливають міжнародні угоди та режими, обмежуючи таким чином автономність держав. Деякі країни ризикують стати менш впливовими завдяки стандартам, установленим невеликою кількістю домінуючих держав. При цьому виникає питання встановлення критеріїв і принципів політики, на яких МФО здійснюють свою діяльність по відношенню до окремих країн.

Питання правомірності вимог МФО підіймається досить часто. Наприклад, у 90-х роках МВФ став вимагати від країн структурні реформи для виправлення слабкості внутрішніх фінансових систем і позбавлення ознак економіки, що стали перепоною для зростання (такі як монополії, торговельні бар'єри, непрозора корпоративна практика). Такі умови виходили далеко за межі макроекономічних цілей, досягнення яких раніше вимагав МВФ. Вони втручалися глибоко у внутрішню економічну політику країн. Питання легітимності таких вимог ставилися під сумнів багатьма економістами, які наголошували, що національну економічну структуру мають визначати політичні інституції держави. Те, що держава потребує короткострокової фінансової допомоги, не дає МВФ права замінювати їх функції шляхом висування своїх вимог.

Це питання досить складне. Відомо, що МВФ має підтримувати стабільність міжнародної грошової системи. У той же час в умовах глобалізації все більш складним стає робити це без втручання у внутрішню політику держав. Сьогодні МФО намагаються зробити так, щоб міжнародні стандарти і правила застосовувалися не лише у зовнішніх взаємовідносинах між країнами, а й у межах кордонів кожної з країн.

Для того щоб досягти цієї мети, міжнародні організації мають дотримуватись основних принципів демократії у своїх взаєминах з урядами. Тоді уряди зможуть пояснити своїм виборцям, чому необхідним є дотримання правил міжнародних організацій і як ці правила представляють їх інтереси. Адже щоб поглибити рівень координації політики, міжнародним організаціям необхідна не лише згода урядів підписувати міжнародні договори, а й підтримка громадян держав-членів. При цьому, відпрацьовуючи принципи співробітництва з МФО, уряди країн-членів мають також розробляти механізми захисту національних інтересів і систему економічної безпеки, які були б адаптовані до умов відкритої економіки.

Хоча МФО вже самі визнають необхідність розширення членства та змін у методах роботи, але в той же час зрозуміло, що вони будуть намагатися уникнути глибоких структурних змін. Окрім того, країни, що історично мали домінуючий вплив у межах цих організацій, будуть намагатися утримати свої позиції.

Міжнародні організації повинні приділяти більше уваги залученню всіх країн до прийняття міжнародних норм та правил для того, щоб забезпечити стабільність та узгодженість дій, консолідувати зусилля в подоланні глобальних проблем, забезпечити об'єктивний розподіл функцій та знизити можливість домінування чи лобювання окремих країн своїх інтересів в цих організаціях.

Стосовно МВФ, то реформування було б доцільно проводити в напрямку підвищення рівня прозорості, поліпшення руху інформаційних потоків у міжнародній фінансовій системі, зобов'язати країни, що одержують кредити МВФ, прискорити надання розгорнутих макроекономічних даних разом з економічною та фінансовою інформацією, орієнтуючись при цьому на обов'язкові для всіх міжнародні стандарти, публікувати свої критичні зауваження по окремих країнах, з одного боку, як попередження для інвесторів, з іншого – як стимул для цих країн проводити назрілі реформи, а також більш тісно співпрацювати з країнами-позичальниками.

Окрім того, варто було б провести чітке розмежування задач МВФ і Світового банку. Таким чином, МВФ міг би повернутися до виконання своїх корінних задач – до запобігання кризам і кризовому менеджменту. Світовий банк міг би взяти на себе повноваження надання довгострокових кредитів із метою забезпечення економічного розвитку і надання допомоги найбіднішим країнам світу. З іншого боку, обидві ці інституції могли б інтенсивніше співпрацювати між собою при здійсненні програм реформ, приділяючи основну увагу не тільки макроекономічним, але й структурним, соціальним й інституціональним реформам.

Ураховуючи ті тенденції, які є сьогодні, через 20–30 років концентрація економічної могутності у світі буде знижуватись у країнах із розвинутою економікою і більш широко розосереджуватись по всіх регіонах світу. МВФ та інші міжнародні фінансові інституції повинні відображати ці тенденції, щоб зберігати свою актуальність. Система управління МВФ як організації, що об'єднує 188 країн-членів і працює заради благополуччя 7,5 млрд. жителів Землі, повинна залишатися публічною і вірною принципам, які містяться у Статтях угоди.

У короткостроковій перспективі це означає необхідність швидкого закінчення реформи МВФ 2010 р., у тому числі щодо перегляду квот. Це допоможе досягти того, що в довгостроковій перспективі МВФ буде дотримуватись шляху, який забезпечить йому ресурси і легітимність, необхідні для здійснення його задач щодо підтримки глобальної економічної і фінансової стабільності.

Висновки. Міжнародні фінансові інституції не є досконалими механізмами і не завжди можуть ефективно вплинути на негативні наслідки глобалізації, але їхня роль у регулюванні міжнародних фінансових відносин залишається досить значною і в разі удосконалення принципів та механізмів їх діяльності може стати вирішальною в адекватному та ефективному регулюванні глобалізаційних процесів.

Сьогодні найважливішими завданнями МФО є недопущення кризових явищ у світовій фінансовій системі шляхом моніторингу потоків міжнародного капіталу та вироблення рекомендацій, а також надання фінансових ресурсів країнам, що намагаються подолати кризові явища чи відновити довіру до себе на світовому фінансовому ринку. При цьому функціонування МФО має стати більш відкритим і прозорим, потребують реформування їхні методи управління та механізми прийняття рішень із більш широким залученням країн, у тому числі країн, що розвиваються, до розробки та запровадження політики цих інституцій.

Список використаних джерел:

1. Доклад Стиглица. О реформе международной валютно-финансовой системы: уроки глобального кризиса. Доклад Комиссии финансовых экспертов ООН. – М.: Международные отношения. 2010. – 328 с.
2. Стиглиц Дж. Ревущие девяностые. Семена развала. The Roaring Nineties: Seeds of Destruction / Дж. Стиглиц; пер. Г. Пирогова. – М.: Современная экономика и право. – 2005. – 424 с.
3. Bernes T. A. Strengthening International Financial Institutions to Promote Effective International Cooperation. – Centre for International Governance Innovation, Waterloo, Canada. – 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.isn.ethz.ch/Digital-Library/Publications/Detail/?lng=en&id=160111>.
4. Стиглиц Дж. Крутоопике. Америка и новый экономический порядок после глобального кризиса / Дж. Стиглиц. – М.: Эксмо, 2011. – 510 с.
5. Joseph E. Stiglitz and Bruce C. Greenwald. Creating a Learning Society. A New Approach to Growth, Development, and Social Progress. – Columbia University Press, New York. – 2014. – 680 p.
6. Смирнов А.Л., Красавина Л.Н. Международный кредит. Формы и условия / А.Л. Смирнов, Л.Н. Красавина. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 327 с.
7. Сорос Дж. Первая волна мирового финансового кризиса. Промежуточные итоги. Новая парадигма финансовых рынков / Дж. Сорос. – м.: Манн, Иванов и Фербер – 2010. – 272 с.
8. Mearsheimer John. The False Promise of International institutions, International Security. – Winter, 1994-1995. – Vol. 19. – № 3. – P. 5–49.

Аннотация. В работе определена роль международных финансовых организаций в регулировании международных экономических отношений и глобальном экономическом управлении. Показано их место в международной экономической финансовой архитектуре. Проанализирована эффективность их деятельности относительно развивающихся стран и стран с низким уровнем доходов, выявлены причины недостижения стабилизации или преодоления кризисных явлений в отдельных странах и регионах мира. Определены основные направления усовершенствования эффективности деятельности международных финансовых институций и повышения их роли как регулятора МЭО, в частности их роли в предвидении и предотвращении глобальных экономических кризисов, а также в преодолении последствий кризисов. Проанализированы текущее состояние и перспективы реформирования МФО.

Ключевые слова: МФО, МВФ, Всемирный банк, глобальный кризис.

Summary. The paper defines the role of international financial institutions in the regulation of international economic relations and global economic governance. Displaying their place in the international economic financial architecture. The efficiency of their activities with respect to developing countries and countries with low income, the causes of failure of stabilization or overcome crises in individual countries and regions of the world. The main directions of improvement of the effectiveness of the international financial institutions and enhance their role as a regulator of IER, in particular their role in the anticipation and prevention of the global economic crisis, as well as to overcome the effects of crises. Analyzed the current state and prospects of reforming the IFIs.

Key words: IFIs, the IMF, the World Bank, the global crisis.

Лантух І. В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії і права
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Lantuh I. V.
PhD in Economics,
Associate Professor of Business and Management Faculty
Kharkiv National Automobile and Highway University

ДЕРЖАВНИЙ ДВОРЯНСЬКИЙ ЗЕМЕЛЬНИЙ БАНК ЯК ІНСТРУМЕНТ КАПІТАЛІСТИЧНОГО ГОСПОДАРСТВА НАПРИКІНЦІ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТ.

STATE NOBLE LAND BANK AS AN INSTRUMENT OF CAPITALIST ECONOMY IN THE LATE XIX – EARLY XX CENTURIES

Анотація. У роботі розглянуто діяльність Державного дворянського земельного банку, який був створений для підтримки дворян-землевласників, щодо вирішення проблеми їх заборгованості по кредитам. Проте автор доводить, що основна маса дворян не була у сутяжному стані щодо позичок і використовувала банк для забезпечення собі комфортного існування, одержуючи від уряду значні преференції у вигляді різних пільг та подовження терміну кредиту, а це давало можливість поступово модернізувати сільське виробництво.

Ключові слова: Державний дворянський земельний банк, кредит, дворяни-землевласники, борги, позика.

Вступ та постановка проблеми. Селянська реформа 1861 р. дала поштовх радикальним перетворенням на селі, які мали широкий резонанс, тому що торкнулися всіх секторів економіки. Але ці зміни потребували значних капіталовкладень, на які Російська імперія і Україна, яка була її невід'ємною частиною, були надзвичайно бідними. Для того щоб вирішувати проблеми сільськогосподарського виробництва, створювалися умови швидкого розвитку так званого іпотечного кредиту. Тому відразу після реформи 1861 р. уряд підготував «Положення про міські громадські банки» (1862 р.), загальнодержавний закон «Про відкриття кредитних установ земствами» (1872 р.), загальні правила «Про порядок заснування кредитних установ приватними особами» (31 травня 1872 р.) [1]. Але це були умови для розвитку дрібного іпотечного кредиту, який не міг задовольнити дворян-землевласників, що мали великі борги. По суті, реформа 1861 р. вирішила проблему заборгованості останніх за рахунок селян. Про це красномовно свідчить заборгованість по кредитах українських дворян-землевласників у 1859 р., яких було на той час 61,1%. А в 1879 р. кількість заборгованих поміщицьких господарств становила вже 18,1% [2]. Однак нездатність поміщиків організувати на великих земельних масивах конкурентоспроможні господарства зернового та тваринницького напрямів, що особливо стало відчутне в умовах аграрної кризи кінця ХІХ ст., зумовило різке зростання їхньої заборгованості. Вирішувати цю проблему можливо було тільки на державному рівні, а саме створенням Державного дворянського земельного банку, який став одним з інструментів упровадження капіталістичного виробництва на селі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі становлення банківської системи в Україні присвячено цілу низку робіт, які торкаються різних проблем, у тому числі й іпотечних [3]. Проте висвітлення роботи Державного дворянського банку дається епізодично у пазі загальної проблеми становлення і функціонування земельних банків [4].

Метою даної роботи є показ механізмів діяльності Державного дворянського банку в ліквідації заборгованості з боку його позичальників.

Результати дослідження. Державний дворянський земельний банк був заснований у 1885 р. для підтримки дворян-землевласників щодо вирішення проблеми їх заборгованості по кредитам. Спочатку термін позички становив 48,8 років, а сам кредит не міг перевищувати 60% вартості маєтку. Але був і виняток, який допускав позички у 75% вартості маєтку. Відсотки становили 6,25 крб. на кожні 100 крб. боргу. Боржникам, які впродовж шести місяців не змогли внести платіж, загрожував продаж маєтку з публічних торгів [4, с. 65].

Журнал «Вісник фінансів», як відомо, вітав появу цього банку з повною впевненістю, що «сприяння, яке буде ним здійснено дворянському землеволодінню, не буде потребувати якихось матеріальних витрат із боку держави, так як уряд, стаючи тільки посередником між землевласниками і капіталістами, забезпечить першим кредит на тих же, по можливості, умовах, на таких само як держава надає позики» [5]. Міністерство фінансів, що опікувалося цим процесом, прийшло до висновку, що «безумовно, знищені усілякі передбачення про видачу дворянам-землевласникам позичок із власних засобів казначейства або із інших сум, що знаходяться у розпорядженні уряду, так як, не говорячи вже про те, що таким способом не сталося можливості задовольнити потребу в кредиті у будь-яких широких розмірах, бо цей спосіб був би поєднаний із збільшенням податкового навантаження; як не бажано здешевлення кредиту, але ні в якому разі воно не повинно бути досягнуто шляхом знедолення останніх класів населення» [5]. Але таку впевненість поділяли не всі, навіть у самому дворянському середовищі. Останні вважали, що банк, який народився, збільшить лише заборгованість дворянського землеволодіння (як це було вже при здешевленні кредиту, коли кількість боржників збільшилася аж на 130%), тим самим прискорить його ліквідацію і зчинить масу великих втрат і самих серйоз-

Таблиця 2

**Кількість власників землі
за соціальним станом у 1882 р. [7]**

Соціальний стан	Кількість	У відсотках (%)
Селяни	278179	57,8
Дворяни	114480	23,8
Міщани	58004	12,1
Різничинці	18065	3,2
Купці	12630	2,6

Таблиця 3

**Кількість землі,
що належала землевласникам у 1882 р. [7]**

Землевласники	Кількість землі (дес.)	У відсотках (%)
Великі власники	64666313	70,6
Дрібні власники	11325987	12,5
Середні власники	9332867	10,2
Хуторяни	6280678	6,9

За соціальним станом землеволодіння розподілялися наступним чином (табл. 4).

Таблиця 4

**Кількість землі, що належала землевласникам,
за соціальним станом у 1882 р. [7]**

Соціальний стан	Кількість землі (дес.)	У відсотках (%)
Дворяни	73024814	70,6
Купці	9793961	10,7
Селяни	5626245	6,1
Міщани	1909603	2,1
Різничинці	1351222	1,4

Аналіз цих таблиць дав можливість констатувати два важливих факти:

– по-перше, хоча абсолютна і вельми значна більшість приватної земельної власності (майже чотири п'ятих усього підсумку) належала саме дворянам-землевласникам, але половина всієї її кількості повинна бути віднесена до розряду хуторян. І це не буде здаватися дивним тому, хто знав, що в багатьох вітчизняних хлібородних губерніях зустрічалися цілі селища таких дворян-землеробів, які майже нічим не відрізнялися від селянського стану;

– по-друге, середня земельна ділянка кожного власника становила: у великих власників – біля 4 086 десятин, у середніх – 709, у дрібних – 238,5 у хуторян – не більше 15,5, тоді як за станом: у купців – 775,5 десятин, у дворян – біля 638, різничинців – 75, у міщан – 33 і в селян – трохи більше 20 [7].

Першість у даному випадку купецького землеволодіння над усіма іншими була прямим наслідком звільнення селян завдяки реформі 1861 р.: дуже багато із душевласників не знайшли для себе вигідним хазяйнувати на нових, комерційних засадах, і відразу величезна кількість належної їм землі перейшла до рук купців, причому купувалася вона частково заради експлуатації лісів, частково – у вигляді спекуляції землею як досить значним джерелом орендного доходу, частково – для заводської розробки торфу, глини, вугілля, заліза та інших місцевих багатств. Проте найбагатші із хлібних торговців купували великі простори землі, для того щоб «самим стати засівальниками». І в останньому випадку вони вже ставали кращими із місцевих господарів, бо не обмежуючись в оборотному капіталі, більше тримали худоби, краще удобрювали і обробляли лани, уважно відносилися до своїх робітників, котрі тому і наймалися до них охоче, ніж до інших землевлас-

них ускладнень. Це підтверджувала практика, бо банк за чотири роки свого існування (1885–1889 рр.) вже роздав своїм клієнтам біля 200 млн. крб. і, звичайно, обійшовся державі не без жертв, а саме зробив некомфортними звичайні до нього операції Державного банку і загальмував повне здійснення відомого заходу відносно тимчасового випуску кредитних білетів. Тому треба зазначити, що започаткування Дворянського банку було направлено на підтримку господарства і на охорону маєтків від продажу за допомогою кредиту, але насправді це ледь не призвело до протилежної цілі – доставляючи багатством неспроможним або нужденним новий зручний спосіб заборгувати, без розрахунку на погашення боргу із прибутків маєтку.

Незважаючи на цю різномудність, урядовий погляд на Дворянський банк не змінився. Наведена довідка з офіційних джерел, безумовно, переконувала, що позицію уряду можна сформулювати у вигляді наступних положень:

1) уряд засудив казенні поземельні банки як заклади, які легко здійснені і без його участі, але для казни дискомфортні;

2) якщо уряд і вирішив прийти на допомогу нужденним у землі селянам і деяким із дворян, які потребували більш дешевого кредиту, проте він у самій категоричній формі вважав, що допомога ця буде полягати тільки у посередництві, що ніякі видачі сум, якими він володів, не будуть мати місця і що ні в якому випадку останні прошарки населення не будуть платниками за несправних банківських боржників.

Тому з допомогою офіційних цифрових даних центрального статистичного комітету доведемо, що дворянське землеволодіння не знаходилося в сутяжному стані, щоб бути нужденним у скасуванні з нього банківських позичок. У «Збірці свідчень по Європейській Росії за 1882 р.» знаходяться таблиці III та V, де наводяться вельми ретельні і засновані на «особливому обстеженні» цифрові дані по приватному особистому землеволодінні у 49 губерніях, але без земель Війська Донського та Привіслянській губернії та Фінляндії, з указівкою як розмірів земельної власності, так і суспільного становища самих власників [6]. Усі ці дані свідчили, що за вирахуванням селянських земель, які становили біля 131 000 000 десятин, загальна чисельність усіх особистих власників становила 481 358, а кількість землі, що їм належала – до 91 605 485 десятин [7]. Розглядаючи ці загальні підсумки, з'ясуємо, яке місце займало власне дворянське землеволодіння, яке поступово повинне було переходити на рейки капіталістичної модернізації і перетворюватися у промислове сільське господарство, бо дворяни були тим рудиментом феодалізму, який гальмував цей процес.

Звіт за 1882 р. давав змогу прослідкувати, яке місце займало власне дворянське землеволодіння за певними показниками (табл. 1).

Таблиця 1

**Кількість землевласників
за розмірами земельної ділянки за 1882 р. [7]**

Землевласники	Кількість	У відсотках (%)
Хуторяни	404881	84
Дрібні власники	47482	9,9
Великі власники	15826	3,2
Середні власники	13169	2,7

Цікавим був і їх соціальний стан, про що свідчить табл. 2.

Що стосувалося кількості землі, яка належала землевласникам, то це видно з табл. 3.

ників. Вони отримували на своїх ланах кращі врожаї, переробляли зерно в крупу, муку, вино та масло, самі і торгували своїми продуктами і, врешті-решт, збирали максимум того, що могла давати земля у роботах і хазяйновитих руках.

Ці факти давно були підтверджені як експедиціями об'єднаних товариств російського географічного та вільного-економічного, так і комісією під керівництвом статс-секретаря Валуєва [7]. Також вони знайшли своє повне підтвердження і в самому розмішені купецького землеволодіння. Так, найбільші маєтки, що належали цьому стану, у кількості 2 867 знаходилися в Пермській губернії із середньою ділянкою 25 261 десятина, в Оренбурзькій – 11 206 десятин, Мінській – 3 497, Уфимській – 2 789, Самарській – 2 523, Астраханській – 2 221, Новгородській – 1 897, Таврійській – 1 816, Волинській – 1 722, Херсонській – 1 584, Естляндській – 1 557, Олонецькій – 1 538, Гродненській – 1 405, Бессарабській – 1 303, Катеринославській – 1 187, Саратовській – 1 158, Костромській – 1 069 десятин, тобто саме в губерніях, які відрізнялися або лісовими масивами та мінеральними багатствами, або великомасштабним хліборобством та скотарством. Третя частина купецького землеволодіння знаходилася в Україні [7].

Цей факт свідчив про те, що при бажанні та вмінні можна і на вітчизняних теренах здобувати гарні статки із сільського господарства, навіть суто степового, яке часто знаходилося під впливом різних природних катаклізмів.

Щодо дворянського землеволодіння, то за свідченнями, що наведені в таблицях, слід зазначити, що майже половина дворян-землевласників, тобто 57 240 осіб, повинна бути віднесеною, за розмірами їх ділянок, до розряду хуторян, середня ділянка яких визначалася 15,5 десятин. Це тому, що з числа купців, по відносним розмірам їх землеволодінь, лише дуже небагатьох можна було віднести до хуторського розряду. Причина ще і в тому, що загал хуторян, а саме 404 881 особа, далеко не заміщував собою володіючих землею селян, міщан, різночинців, навіть якщо їх повністю признати хуторянами (354 248). Проте зробити цього не можна, бо серед власників, що належали до дрібного та середнього розряду, були і власники великих ділянок землі. Так, середній розмір селянських наділів в Астраханській губернії сягав 761 десятину, у Ліфляндській – 556, Естляндській – 256, Оренбурзькій – 242%, Самарській – 139, Катеринославській – 134. Така ж міщанська ділянка сягала в Естляндській губернії – до 830 десятин, у Ліфляндській – 772, Оренбурзькій – 468, Курляндській – 212, Новгородській – 207, Астраханській – 200 десятин. Серед різночинців середній розмір землеволодіння сягав 1 736 десятин в Олонецькій губернії, 1135 – у Вітебській, 590 – в Оренбурзькій, 561 – у Курляндській, 530 – в Естляндській, 503 – у Бессарабській тощо [7]. Виходячи з цих свідчень, було очевидним, що середній розмір дворянського землеволодіння, що визначався для всіх дворян 49 губерній у 638 десятин, повинний десь збільшитися для тієї останньої половини дворян, які не належали до хуторського розряду. Тут виникає природне питання: де ж відбулося це збільшення і як?

Щоб відповісти на це питання, необхідно 49 губерній розверстати на сім смуг, як за місцезнаходженням, так і за однаковістю природних умов, в яких знаходилися сільськогосподарські ділянки. Виявилися наступні смуги [7]:

1) *північна* – з Архангельською, Вологодською, Олонецькою, Новгородською, Санкт-Петербурзькою, Псковською губерніями;

2) *верхньоволжська* – з Костромською, Тверською, Ярославською, Нижегородською, Казанською, В'ятською губерніями;

3) *балтійська* – з трьома Остзейськими губерніями;

4) *західна* – з Ковеньською, Віленською, Вітебською, Могилевською, Гродненською, Мінською, Смоленською та Чернігівською губерніями;

5) *центральна* – з Володимирською, Московською, Калузькою, Тульською, Рязанською, Тамбовською, Пензенською, Сибірською, Орловською, Курською губерніями;

6) *східна* – з Пермською, Уфимською, Оренбурзькою, Самарською, Саратовською, Астраханською губерніями;

7) *південна* – з Воронежською, Харківською, Полтавською, Київською, Волинською, Подільською, Катеринославською, Херсонською, Бессарабською, Таврійською губерніями.

Розглядаючи дворянське землеволодіння по кожній смузі, одержимо наступну таблицю:

Таблиця 5
Дворянське землеволодіння за 1882 р. [7]

Полоси	Відсоток дворянського землеволодіння у загалі (%)	Відсоток із загалу приватних земель, що знаходилися у дворян (%)	Кількість десятин землі, що приходилися на дворянській наділ (десятин)
Північна	10,9	65,5	847
Верхньоволжська	10,6	71,9	612
Балтійська	75	94,2	2842
Західна	39	88,4	425
Центральна	23,9	77,8	380
Східна	29,4	78,7	3357
Південна	29,7	81,7	616

Цю таблицю співставимо зі звітами Державного дворянського земельного банку за 1886 р. та за 1887 р., саме в ці роки в нього була найбільша кількість позичальників [7]. Отже, можна зробити декілька висновків:

1. Максимум дворян-землевласників зосереджено в *балтійській та західній* смугах, де, з одного боку, дворянство мало надто багато землі (2 842 десятини), щоб бути нужденним у послугах Дворянського банку, або, з іншого боку, якщо б і було нужденним у ньому, то по відносній мізерності своїх земельних ділянок (425 десятин). Цим і пояснювалося, що в перші два роки існування Дворянського банку, а саме в 1886–1887 рр., із 36 025 дворян-землевласників балтійської та західної смуг скористалися його кредитом лише 469 осіб, або 1,3% загалу. Зокрема, по губерніях це становило: у Смоленській – 199 осіб, Чернігівській – 132, Вітебській – 52, Могилевській – 40, Віленській – 16, Ковеньській – 12, Гродненській – 11, Мінській – 7 осіб.

2. Таблиця також свідчить, що хоча у дворянства *східної смуги* був менше простір приватної земельної власності, проте розмір середніх ділянок був найвищий, ніж по усіх інших земельних смугах. Зокрема, він доходив: у Пермській губернії – до 109 711 десятин, Оренбурзькій – 5 285, Астраханській – 3 251, Самарській – 1 879, Уфимській – 1 874, Саратовській – 1 267 десятин. А це зобов'язувало враховувати, що в масі позичальників дворянського банку були і такі, котрі шляхом закладення своєї землі за досить низькі відсотки купували можливість одержувати більш високі і стабільні прибутки, аніж які приносила земля. Саме, як нам уявляється, із цієї причини кількість боржників Дворянського банку за два роки зросло до 191 особи, зокрема у Саратовській губернії – 153 особи, Самарській – 23, Уфимській – 13, Оренбурзькій – та Астраханській по одній особі, що становило 4,6%

усіх місцевих дворян-землевласників, яких нараховувалося 4 180 осіб.

3. Найменша кількість дворян-землевласників припадала на *північну та верхньоволжську смуги*. У північній смузі середній розмір кожної ділянки хоча і доходив до 847 десятин, але за умов клімату і бідного ґрунту земля була неперспективною. У верхньоволжській смузі середній розмір ділянки не перевищував 612 десятин. При цьому слід ураховувати той факт, що за два роки із 17 377 місцевих дворян-землевласників до послуг Дворянського банку звернулося лише 341 особа. Зокрема, у Казанській губернії – 101 особа, Тверській – 78, Санкт-Петербурзькій – 56, Новгородській та Псковській – по 31, Ярославській – 25, Нижегородській – 8 і Костромській – 1, або менше 2%. Факт цей знаходився в найміцнішому зв'язку з тим, що дворяни хутірського розряду майже зовсім не належали до клієнтури Дворянського банку. Про це свідчила та обставина, що Дворянський банк лише в надзвичайних випадках видавав понад 60 крб. за орну десятину або 930 крб. за 15½ десятин. Тому за два досліджувані роки видав маленьких позик, розміром кожна до тисячі карбованців, тільки 54 особам, що становило 0,09% дворян-хуторян усього загалу.

4. Що стосувалося *південної смуги*, тобто України, то хоча розміри середньої дворянської ділянки, що становили 616 десятин, були майже однаковими із верхньоволжською, проте саме гарний ґрунт, близькість до морських портів створили той ефект, що губернії, які входили до складу цієї смуги, відрізнялися добрим і постійним урожаєм, а також більшу кількість боржників давали Дворянському банку саме вони. І це незважаючи на те, чи вони належали до розряду великих землевласників, як у *Катеринославській* губернії із середньою дворянською ділянкою в 1 243 десятини, або у *Бессарабській* губернії із ділянкою в 1 079 десятин, або самою дрібною ділянкою, як у *Полтавській* губернії, із середньою ділянкою в 170 десятин. Від цього із 28 928 місцевих дворян-землевласників встигли за два роки заборгувати Дворянському банку 1 359 осіб, а саме: у *Полтавській* губернії – 426 особи, *Воронезькій* – 223, *Харківській* – 207, *Катеринославській* – 177, *Бессарабській* – 123, у трьох південно-західних – 135, у *Херсонській* – 41, у *Таврійській* – 27, або 4,7% усього загалу.

Наочним доказом того, що розміри середнього землеволодіння до кількості боржників не мали ніякого значення, могло слугувати співставлення Полтавської губернії із сусідньою Чернігівською, де середня дворянська ділянка не перевищувала 187 десятин, але де до послуг банку звернулося втричі менше клієнтів, ніж у Полтавській. Ще наочніше це ж явище повторювалося у центральній смузі. Правда, середній розмір дворянської ділянки становив тут мінімальний рівень, а саме 380 десятин, але найбільш хлібородні тут губернії давали Дворянському банку за два роки більшу кількість боржників, ніж губернії, що жили за рахунок покупного хліба. Усе це призвело до того, що з 27 970 дворян-землевласників зробилися клієнтами Дворянського банку 2 141 особа, причому в Орловській губернії – 859 осіб, Курській – 353, Рязанській – 340, Тамбовській – 282, Тульській – 257, Сибірській – 180, Пензенській – 164, Калузькій – 127, Московській – 56, Володимирській – 25, або 7,7% усього загалу. Як мало і тут впливали середні розміри дворянської ділянки, видно із співставлення Орловської губернії, де така ділянка становила 400 десятин, з Курською, де вона була майже вдвічі менша, а саме 204 десятини.

Як же можна було пояснити таке явище: чим кращі умови дворянського господарства, тим більша потреба хазяїв у кредиті, і навпаки? На нашу думку, це явище

мало чисто психологічне пояснення, і пояснити його можна було тим, що боротьба із зовнішніми обставинами і формувала риси підприємливості, а саме: настирливість у переслідуванні різних цілей, розрахунок на власні сили і ні на що більше, вміння задовольнятися тим, що є, які самі по собі складають вже досить значний капітал, що позбавляло людину від необхідності шукати ще інші капітали на боці і платити за них відсотки. І, навпаки, сприятливе зовнішнє середовище виховувало протилежні якості, при яких людина скоріше слабшала і волею, і розумом, легко піддавалася надіям, не прагнула корегувати свої потреби, а тому легше ставала позичальником. Так, володимирівські дворяни, без сумніву, хазяйнували у гірших умовах, ніж орловські, але у перших заборгованість складала 1,2% усього загалу, тоді як у орловських – 11,7%.

А *Полтавська* губернія мала ще більші переваги перед Володимирівською та Орловською губерніями. Так, приватних земель у губернії нараховувалося 2 021 000 десятин, де дворянам належало 1 727 000 десятин, або 85%. Із цієї кількості у Дворянський банк було закладено лише 238 000 десятин, тобто менше однієї сьомої частини дворянської землі. При цьому їх середній борг становив 57 крб. за десятину. Платіж же в Дворянський банк із десятини становив 3,3 крб. Усім іншим земельним банкам полтавські землевласники всіх без винятку станів заклали 554 000 десятин, або біля четвертої частини усього приватного землеволодіння. Взагалі, борг землеволодіння всім банкам разом становив 36 000 000 крб. Як бачимо, три п'ятих усього земельного простору маєтків дворян не були закладеними в банках, а із останніх двох п'ятих, а це менше ніж для третьої частини, мало значення питання про платіж Дворянському банку. Проте і ця меншість далеко не завжди була зацікавленою у справі несплати боргу [8].

Висновки. Позичальниками у середовищі вітчизняних дворян-землевласників робили не стільки розміри землеволодіння і оточуючі умови, що знаходилися поза самого хазяїна, скільки загальноприйняте життєве правило, що усілякі позики та збори на вітчизняному терені не сплачувалися, а стягувалися. Наведені вище розрахунки з усією наочністю свідчили, що за два роки існування Дворянського банку (1885–1887 рр.) до послуг його звернулося 4 503 землевласника. Якщо припустити, що всі вони зробилися позичальниками, то кількість їх становила менше 4% усього загалу дворян-землевласників. Тому ці 4% не можна ототожнювати з цілим дворянським землеволодінням.

Дворянський банк забезпечував кредитами майже усі прошарки населення, які мали справу із землею, і цим сприяв розвитку сільськогосподарського капіталістичного виробництва. Тим більше уряд сприяв цьому, як не сприяв жодній подібній банківській установі. Так, у кінці 80-х років XIX ст. Міністерство фінансів знизило розмір платежів по кредитах на 0,5%, а термін позички збільшився до 51,9 року. У цей же час обігові кошти банку були збільшені шляхом випуску 5% закладних зобов'язань, що дало банку прибуток у 80 млн. крб. (1889 р.). А враховуючи прохання дворян, уряд дозволив видавати позички останнім готівкою.

Нова редакція Статуту банку, що була поновлена у 1890 р., встановила дев'ять термінів кредитування замість двох і визначила мінімальний термін кредитування – 11 років і максимальний – 66 років і 6 місяців. А у 1891 р., керуючись екстремальними умовами, а саме неврожаєм, уряд скасував торги збанкрутілих поміщиків і надав право розстрочки до 20 півріч з анулюванням пені за недоїмки. У 1897 р. дворяни одержали нові пільги. Ім з боку уряду

були зменшені відсотки по кредитах на 0,5%, а усі недоїмки були зараховані особливим боргом, погашення якого обмежувалося 0,25%. Тому наслідком цілеспрямованої діяльності Ради банку, що керувалася Міністерством фінансів, було те, що дана установа мала вкрай низьку ефективність функціонування та була напівблагодійною

і, врешті-решт, не виконала свого прямого призначення і тим самим розбещувала своїх клієнтів, що в значній мірі гальмувало становлення капіталістичного виробництва на селі. У 1910 р. усі справи Державного дворянського банку були передані Державному селянському земельному банку, який на цей час процвітає.

Список використаних джерел:

1. Гурьев А. Очерки развития кредитных учреждений в России / А. Гурьев. – СПб, 1904. – С. 62.
2. Ходский Л.В. О крупном поземельном кредите в России / Л.В. Ходский // Русская мысль. – 1882. – № 7. – С. 236.
3. Новікова І.Е. Формування вітчизняної банківської системи у другій половині XIX ст. (структура та функціональне призначення) / І.Е. Новікова // Історія народного господарства та економічної думки України: зб. наук. праць. – Київ, 2009. – Ч. 3. – 300 с.
4. Приймак О.М. Позикова політика Селянського банку на Півдні України / О.М. Приймак // Наукові праці історичного факультету Запорізького державного університету. – Запоріжжя: Просвіта, 2005. – Вип. 9. – 188 с.
5. Крохмалюк Д. Банківська справа в Україні у складі Російської імперії (друга половина XIX ст. – 1917 р.) / Д. Крохмалюк // Вісник НБУ. – 2000. – № 9. – С. 58–63.
6. Чухась А. Селянський поземельний банк Російської імперії / А. Чухась, Г. Бобер // Вісник НБУ. – 2002. – № 4. – С. 60–61.
7. Краснікова О.М. З історії становлення і функціонування земельних банків в Україні (1861–1918 рр.) / О.М. Краснікова // Український історичний журнал. – 1999. – № 6. – С. 64–69.
8. Наше дворянское землевладение (1) // Новости и биржевая газета. – 1889. – 11 октября. – № 283.
9. Сборник сведений по Европейской России за 1882 г. – СПб., 1883. – 108 с.
10. Наше дворянское землевладение (2) // Новости и биржевая газета. – 1889. – 15 октября. – № 284.
11. Новости и биржевая газета. – 1889. – 25 сентября. – № 264.

Аннотация. В работе рассматривается деятельность Государственного дворянского земельного банка, который был создан для поддержки дворян-землевладельцев в решении проблемы их задолженности по кредитам. Однако автор доказывает, что основная масса дворян не была в стеснительном положении по отношению к займам и использовала банк для обеспечения себе комфортного существования, получая от правительства значительные преференции в виде различных льгот и продления срока кредита, а это давало возможность постепенно модернизировать сельское хозяйство.

Ключевые слова: Государственный дворянский земельный банк, кредит, дворяне-землевладельцы, долги, займы.

Summary. The article discusses the activity of the State Noble Bank, which was founded to support the land-owning noble classes to decide the question on their loan debts. However, the author shows that the great bulk of nobility was not in difficult situation about the loans and used the bank to provide a comfortable being getting the government considerable preferences in the form of benefits and loan extension and that made it possible to modernize agricultural production gradually.

Key words: State Noble Land Bank, credit, the land-owning noble classes, debts.

Лепетюха Н. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Lepetiukha N. V.

*PhD in Economics,
Assistant Professor of Enterprise
Economics and Management Department at Simon Kuznets
Kharkiv National University of Economics*

РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ DEA

RATING EVALUATION OF TOURISM ACTIVITIES UKRAINE'S REGIONS WITH DEA METHOD

Анотація. У роботі розглянуто проблему рейтингового оцінювання ефективності туристичної діяльності регіонів України. Розкрито методику DEA, яка базується на застосуванні методів лінійного програмування для вирішення поставлених завдань. Побудовано input-oriented CCR-input модель, яка дозволила визначити ефективність туристичної діяльності в окремих регіонах. Проведено класифікацію регіонів за рівнем ефективності. З метою підвищення ефективності отримано оптимальні значення витрат на здійснення туристичної діяльності для регіонів України.

Ключові слова: туристична діяльність, ефективність, рейтингова оцінка, метод DEA, input-oriented CCR-input модель, дохід від надання туристичних послуг, операційні витрати туристичної діяльності.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні туристична галузь відіграє значну роль у розвитку економіки регіонів України та країни в цілому. Це обумовлюється тим, що завдяки туризму можливо досягти ефекту в соціальній сфері шляхом створення нових робочих місць, підвищення якісного рівня життя населення, поліпшення платіжного балансу країни тощо. Необхідність розвитку сфери туризму сприяє підвищенню рівня утворення, удосконаленню системи медичного обслуговування населення, упровадженню нових засобів поширення інформації і т. д. Економічні результати діяльності суб'єктів туристичної діяльності відображаються на загальному соціально-економічному розвитку регіонів України. Окрім того, співставлення результатів туристичної діяльності з її витратною частиною обумовлюють рівень її ефективності, що дозволяє своєчасно вирішувати проблеми раціонального використання ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми оцінювання ефективності та розвитку туристичної діяльності в Україні приділяється достатньо уваги з боку вітчизняних практиків та вчених, серед яких Л.Г. Агафонова, О.Є. Агафонова [1], О.О. Бейдик [2], М. Борушак [3], Т.І. Ткаченко [4], Л.М. Шульгіна [5], В.Г. Явкін [6] та ін. Однак відсутність однозначного підходу до формування показників ефективності туристичної діяльності регіонів України та методики її оцінювання спричиняють певні протиріччя в отриманні об'єктивних рейтингових оцінок.

Метою даної роботи є побудова рейтингової оцінки ефективності туристичної діяльності регіонів України.

Результати дослідження. Для досягнення поставленої мети нами було застосовано метод DEA, що дозволяє отримувати рейтингову оцінку завдяки класичному застосуванню методів лінійного програмування до вирішення завдань шляхом порівняння багатомірних об'єктів за ефективністю функціонування та їх продуктивністю [7].

Родоначальником методу DEA був Фаррел (1957 р.). Однак широкого застосування модель зазнала лише після виходу роботи Чарнса, Купера і Родеса (1978 р.) Measuring the efficiency of decision making units, де використовувався термін DEA (Data Envelopment Analysis) [8; 9]. На відміну від Фаррела, який пропонував непараметричний підхід до оцінки відносної ефективності з одним входом та одним виходом, вони узагальнили цей підхід та розвинули його до множинного входу та виходу.

Основним поняттям моделі DEA є ефективність. Модель DEA дозволяє з досліджуваних об'єктів визначити ефективні одиниці шляхом побудови меж ефективності, а для всіх інших – міру їхньої неефективності. У моделі DEA методом лінійного програмування будується кусочно-лінійна пряма в багатомірному просторі вхідних й вихідних даних (ефективна границя). Об'єкти, що опинились на межі, мають ефективність, що дорівнює одиниці. Ефективність інших об'єктів визначається за їх відносною відстанню від межі. У моделі DEA оптимум досягається за Парето та формулюється як критерій визначення ефективності. При цьому виділяють моделі, орієнтовані на вхід (input-oriented) і на вихід (output-oriented):

у моделях input-oriented мінімізуються вектор вхідних параметрів при фіксованому векторі вихідних змінних;

у моделях output-oriented максимізується вектор вихідних параметрів при фіксованому векторі вхідних параметрів [7].

Із метою оцінювання ефективності туристичної діяльності регіонів України нами було застосовано двоїсту input-oriented CCR-input модель, за якою можливо отримати максимальний ефект при мінімізації зважених входів по відношенню до будь-якого нормованого виходу [10].

У загальному випадку input-oriented CCR-input модель має вид:

$$\frac{\sum_i u_i y_{iq}}{\sum_j v_j x_{jq}} \rightarrow \max,$$

з урахуванням обмежень:

$$\begin{cases} \sum_i u_i y_{ik} \leq \sum_j v_j x_{jk}, k = 1, 2, \dots, n \\ u_i \geq 0; i = 1, 2, \dots, m \\ v_j \geq 0; j = 1, 2, \dots, s, \end{cases}$$

де $\frac{\sum_i u_i y_{iq}}{\sum_j v_j x_{jq}}$ – ефективність об'єкту q ;

x_{jq} – значення вхідної змінної j для об'єкту q ; y_{iq} – значення вихідної змінної i для об'єкту q ; u_i – вага вхідної змінної i ; v_j – вага вихідної змінної j .

У випадку туристичної діяльності ефективність буде визначатись як відношення зваженої суми вхідних та вихідних параметрів, які пов'язані між собою. В якості вхідних параметрів будемо розуміти елементи сукупних витрат операційної туристичної діяльності певного регіону, а вихідного параметру – результат туристичної діяльності регіону (дохід). Тобто система вихідних та вихідних параметрів моделі має вид:

y – дохід від надання туристичних (без ПДВ, акцизів) послуг; x_1 – матеріальні витрати, тис. грн.; x_2 – витрати на

оплату праці, тис. грн.; x_3 – витрати на соціальні заходи; x_4 – амортизація, тис. грн.; x_5 – інші операційні витрати, тис. грн.

Для будови input-oriented CCR-input моделі було використано статистичні дані щодо показників роботи суб'єктів туристичної діяльності юридичних осіб за регіонами [11–13] за період 2012–2014 рр. Реалізація моделі проводилась у Microsoft Excel 2010 за допомогою «Пошуку рішення» Це дозволило отримати такі рейтингові оцінки ефективності туристичної діяльності регіонів України, зокрема для 2014 р. (табл. 1). Зауважимо, що розрахунок рейтингових оцінок проводився за винятком Донецької та Луганської областей та АР Крим.

За даними табл. 1, ефективність туристичної діяльності регіонів у 2014 р. носить нерівномірний характер. Найбільш ефективно та оптимально з точки зору «результати – витрати» здійснили суб'єкти туристичної діяльності в Івано-Франківській, Кіровоградській, Львівській, Тернопільській, Херсонській, Чернігівській областях та м. Київ. Значення рейтингової оцінки в цих регіонах у 2014 р. дорівнює одиниці.

Аналогічним чином було отримано рейтингові оцінки ефективності туристичної діяльності регіонів України за 2011, 2012 та 2013 рр.

Із метою об'єктивного визначення ефективності туристичної діяльності за період 2011–2014 рр. кожній області було присвоєно ранг, за яким визначалась частота прояву ефективності, тобто одиниці (табл. 2). У результаті було встановлено, що за цей період ефективність туристичної діяльності за регіонами носить змінний характер.

Таблиця 1

Результати побудови рейтингової оцінки ефективності туристичної діяльності регіонів України за моделлю DEA за 2014 р.

Області	Дохід від надання туристичних (без ПДВ, акцизів) послуг	Матеріальні витрати	Витрати на оплату праці	Витрати на соціальні заходи	Амортизація	Інші операційні витрати	Рейтингова оцінка
	Y_1	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	
Вінницька	5933,6	821,3	873,9	250,1	72,2	1108,5	0,639
Волинська	5030,5	431	821,2	289,2	60,7	451,8	0,836
Дніпропетровська	18565,9	2492	5979,2	2148,8	344	6440,6	0,537
Житомирська	1744,2	599,1	553	214,6	13,7	605,7	0,576
Закарпатська	7017,4	1710,1	1022,2	325,1	93,3	3054,9	0,517
Запорізька	10588,4	1716,6	3292,9	1216,6	351	3251,8	0,437
Івано-Франківська	205352,1	16051,5	10213,6	3702,8	1628,4	153236,5	1,000
Київська	4091,7	877,5	1500,8	560,6	160,6	1393,2	0,326
Кіровоградська	8206,5	685,9	526,8	173,7	42,8	3011,7	1,000
Львівська	166910,8	12252,9	10502,5	4115	940,5	10216,9	1,000
Миколаївська	3045,9	507,4	907,3	346,2	68,4	556,9	0,427
Одеська	108267,9	56050,4	8870,3	3191,2	538,6	24940,3	0,947
Полтавська	2796,8	636,9	918,2	330,5	49,1	800,2	0,334
Рівненська	4165,5	589,7	680	266,1	36,2	2370,9	0,611
Сумська	3163,6	353,1	822,3	314	120,1	1229,6	0,603
Тернопільська	2912,9	1107	687,6	233,6	6,9	337,1	1,000
Харківська	17093,5	5777,3	5420	2020,3	652,4	5045,5	0,218
Херсонська	7341,1	4866,1	518,9	160,8	46,3	1907,4	1,000
Хмельницька	6579,6	3234,9	1333,9	374,1	172,4	1153	0,479
Черкаська	5240,6	1893,3	901,4	297,7	169,9	1657,7	0,465
Чернівецька	6432,3	2900,2	1527,5	458,1	61,2	775,1	0,576
Чернігівська	1199,4	59,4	513,4	174,2	47,9	297,3	1,000
м. Київ	4823399,2	2034522	163618	61275,6	15428,9	2397532,4	1,000

Таблиця 2

Результати побудови рангової оцінки ефективності туристичної діяльності регіонів України за 2011–2014 рр.

Області	Роки				Частота прояву ефективності (1)
	2011	2012	2013	2014	
Вінницька	5	22	1	4	1
Волинська	1	6	1	3	1
Дніпропетровська	18	2	7	9	0
Житомирська	1	18	1	8	2
Закарпатська	15	1	16	10	1
Запорізька	13	14	3	13	0
Івано-Франківська	9	15	1	1	2
Київська	3	20	15	16	0
Кіровоградська	11	4	13	1	1
Львівська	14	11	1	1	2
Миколаївська	19	21	4	14	0
Одеська	16	13	1	2	1
Полтавська	10	19	9	15	0
Рівненська	4	7	6	5	0
Сумська	2	5	8	6	0
Тернопільська	1	1	1	1	4
Харківська	12	1	2	18	1
Херсонська	8	16	1	1	2
Хмельницька	7	12	12	11	1
Черкаська	1	8	11	12	0
Чернівецька	17	3	10	7	0
Чернігівська	1	9	1	1	3
м. Київ	1	1	1	1	4

За результатами частотного аналізу (табл. 2) виявлено лише двох лідерів із високим рівнем ефективності туристичної діяльності – Тернопільська область та м. Київ. В інших регіонах ефективність туристичної діяльності за 2011–2014 рр. визначалась епізодично або зовсім була відсутня. Отримані в табл. 2 результати дозволили здійснити класифікацію ефективності туристичної діяльності за частотою її прояву та розділити області на групи (табл. 3).

Згідно з даними табл. 3, більшість регіонів України здійснюють туристичну діяльність неефективно, що свідчить про необхідність корегування та оптимізацію використання витрат на її здійснення.

У результаті використання input-oriented CCR-input моделі нами було отримано оптимальні значення витратної частини туристичної діяльності при незмінному значенні доходу від надання туристичних послуг за 2014 р., які наведено в табл. 4.

Список використаних джерел:

1. Агафонова Л.Г. Туризм, готельний та ресторанный бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання / Л.Г. Агафонова, О.Є. Агафонова. – К.: Знання України, 2002. – 351 с.
2. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування: [монографія] / О.О. Бейдик. – К.: Київський університет, 2001. – 395 с.
3. Борушак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів: [монографія] / М. Борушак. – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
4. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія / Т.І. Ткаченко. – К.: КНТЕУ, 2006. – 537 с.
5. Шульгіна Л.М. Тенденції розвитку туристичного ринку України / Л.М. Шульгіна // Зб. наук. праць «Проблеми системного підходу в економіці». – К.: НАУ. – 2004. – Вип. 7. – С. 65–68.
6. Проблеми географії та менеджменту туризму: [монографія] / В.Г. Явкін, В.П. Руденко, О.Д. Король [та ін.]. – Чернівці: Рута, 2006. – 260 с.

Для Івано-Франківської, Кіровоградської, Львівської, Тернопільської, Херсонської, Чернігівської областей та м. Київ входні параметри залишилися на рівні 2014 р., адже за input-oriented CCR-input моделлю вони є оптимальними. Результати табл. 4 є основою для управління та підвищення ефективності туристичної діяльності шляхом оптимальної зміни витрат на її здійснення.

Таблиця 3

Класифікація регіонів України за рівнем ефективності туристичної діяльності

Області	Частота прояву ефективності (1)	Кількісний склад	Класифікація ефективності
Тернопільська	4	2	висока
м. Київ	4		
Чернігівська	3	5	середня
Житомирська	2		
Івано-Франківська	2		
Львівська	2		
Херсонська	2		
Вінницька	1	8	низька
Волинська	1		
Закарпатська	1		
Кіровоградська	1		
Одеська	1		
Харківська	1		
Хмельницька	1		
Дніпропетровська	0		
Запорізька	0		
Київська	0		
Миколаївська	0		
Полтавська	0		
Рівненська	0		
Сумська	0		
Черкаська	0		
Чернівецька	0		

Висновки. Таким чином, запропонований підхід до визначення рейтингових оцінок ефективності туристичної діяльності регіонів України базується на системному підході, що дозволяє при заданому рівні результатів діяльності туристичної діяльності регіонів знаходити оптимальні значення її витратної частини. Базуючись на запропонованому підході, процес прийняття управлінських рішень щодо підвищення ефективності туристичної діяльності як для окремих регіонів, так і галузі в цілому є якісним та носить оптимальний характер.

Оптимальні значення параметрів input-oriented CCR-input моделі за 2014 р.

Області	Дохід від надання туристичних (без ПДВ, акцизів) послуг	Матеріальні витрати	Витрати на оплату праці	Витрати на соціальні заходи	Амортизація	Інші операційні витрати
	Y_1	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5
Вінницька	5933,60	525,03	433,24	159,88	33,31	708,63
Волинська	5030,50	360,27	462,90	169,84	37,37	377,65
Дніпропетровська	18565,90	1337,27	1560,25	587,19	141,44	1336,87
Житомирська	7409,30	539,94	537,56	203,09	42,57	483,67
Закарпатська	1744,20	345,04	282,38	94,29	7,89	348,84
Запорізька	7017,40	884,45	467,75	168,14	36,75	1579,96
Івано-Франківська	10588,40	750,27	1079,37	397,48	98,47	859,33
Київська	205352,10	16051,50	10213,60	3702,80	1628,40	153236,50
Кіровоградська	4091,70	285,65	488,54	175,41	41,42	364,99
Львівська	8206,50	685,90	526,80	173,70	42,80	3011,70
Миколаївська	184,70	9,40	86,20	25,90	1,90	42,80
Одеська	166910,80	12252,90	10502,50	4115,00	940,50	10216,90
Полтавська	3045,90	216,88	303,95	109,30	22,33	238,04
Рівненська	108267,90	21978,24	5983,59	2300,70	510,05	23618,11
Сумська	2796,80	212,61	252,23	90,14	16,39	267,12
Тернопільська	4165,50	360,24	315,02	103,39	22,11	1448,35
Харківська	3163,60	213,07	496,20	174,91	43,46	343,10
Херсонська	2912,90	1107,00	687,60	233,60	6,90	337,10
Хмельницька	17093,50	1258,40	1141,64	440,06	97,02	1099,00
Черкаська	7341,10	4866,10	518,90	160,80	46,30	1907,40
Чернівецька	6579,60	842,06	484,52	179,34	38,25	552,72
Чернігівська	5240,60	880,35	378,67	138,43	28,65	770,80
м. Київ	6432,30	625,69	552,17	203,84	35,25	446,48

- Vincová K. Using DEA models to measure efficiency / K. Vincová // Technical University Košice BIATEC. – Volume XIII. – 2005. – P. 24–28.
- Farrell M.J. The Measurement of Productive Efficiency / M.J. Farrell // Journal of the Royal Statistical Society. Series A. – 1957. – Vol.120. – № 3. – P. 253–259.
- Charnes A. Measuring the efficiency of decision making units / Charnes A., Cooper W.W., Rhodes E. // European Journal of Operational Research. – 1978. – Vol. 2. – № 6. – P. 429–444.
- Ткалич Т.А. Модель DEA-анализа в принятии управленческого решения в IT-менеджменте / Т.А. Ткалич [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/111860/1/%D0%A2%D0%BA%D0%B0%D0%BB%D0%B8%D1%87.pdf>.
- Туристична діяльність в Україні у 2012 році: статистичний бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2013. – 272 с.
- Туристична діяльність в Україні у 2013 році: статистичний бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2014. – 272 с.
- Туристична діяльність в Україні у 2014 році: статистичний бюлетень. – К.: Державний комітет статистики України, 2015. – 76 с.

Аннотация. В работе рассмотрена проблема рейтингового оценивания эффективности туристической деятельности регионов Украины. Раскрыта методика DEA, которая базируется на применении методов линейного программирования относительно решения поставленных задач. Построена input-oriented CCR-input модель, которая позволила определить эффективность туристической деятельности в отдельных регионах. Проведена классификация регионов по уровню эффективности. С целью повышения эффективности получены оптимальные значения затрат на осуществление туристической деятельности для регионов Украины.

Ключевые слова: туристическая деятельность, эффективность, рейтинговая оценка, метод DEA, input-oriented CCR-input модель, доход от предоставления туристических услуг, операционные затраты туристической деятельности.

Summary. The article considers the problem of estimating the efficiency rating of tourist activity. Expands the DEA methodology, which is based on the use of linear programming techniques with respect to the task. Built-input oriented CCR-input model that allowed us to determine the effectiveness of tourist activities in some regions. The classification of regions in terms of efficiency. To improve the efficiency obtained optimal values of the tourist activity cost for Ukraine's regions.

Key words: tourist activity, efficiency, rating evaluation, the DEA method input oriented-CCR-input model, revenue from the provision of tourist services, the operating costs of tourism.

Лешук Г. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва
Прикарпатського інституту імені Михайла Грушевського
Міжрегіональної академії управління персоналом*

Жила В. С.

*старший викладач кафедри правознавства
Прикарпатського інституту імені Михайла Грушевського
Міжрегіональної академії управління персоналом*

Leshchuk H. V.

*Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Department of Economy and Enterprise
Carpathian Institute named after M. Grushevskiy
of the Interregional Academy of Personnel Management*

Zhyla V. S.

*Senior Lecturer Department of Jurisprudence
Carpathian Institute named after M. Grushevskiy
of the Interregional Academy of Personnel Management*

ТЕОРЕТИЧНО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КОНТРОЛІНГУ

THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES OF THE INVESTMENT CONTROLLING

Анотація. У роботі розглянуто теоретично-методологічні засади концепції контролінгу. Узагальнено наукові підходи до трактування сутності понять «контролінг» та «інвестиційний контролінг», а також визначено їх мету, функції, завдання, принципи та види. Виокремлено класифікацію інструментів контролінгу, за допомогою яких визначено мету, завдання та стратегію підприємства, що можуть бути досягнуті з максимально позитивним результатом і в найкоротший термін. Запропоновано модель імплементації системи інвестиційного контролінгу для вітчизняних підприємств на основі визначених науково-методичних положень її організації, що дозволить у сучасних умовах фінансово-економічної нестабільності своєчасно та комплексно здійснювати інвестиційне планування, аналізування, контроль та моніторинг, а також сприятиме прийняттю актуальних інвестиційних управлінських рішень щодо інвестиційної політики та діяльності суб'єктів господарювання.

Ключові слова: контролінг, інвестиційний контролінг, функції, інструменти, підприємство.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних ринкових умовах господарювання актуалізуються питання імплементації концепції контролінгу на вітчизняних підприємствах, а також особлива увага до особливостей застосування інвестиційного контролінгу, що зумовлено негативним впливом факторів зовнішнього середовища, соціально-економічним розвитком економіки, низьким рівнем розвитку інвестиційного ринку, зниженням ділової активності потенційних інвесторів тощо.

В економічній літературі імплементація поняття «контролінг» розпочалась у першій половині 80-х років ХХ ст. у Західній Європі. Основна ідея контролінгу полягає в побудові логічної системи, котра завдяки комплексному та системному застосуванню різних структурних елементів підприємства, що беруть безпосередню участь у його господарській діяльності, вираженій у фінансовій, економічній, інвестиційній, організаційній і технічній сферах, сприятиме прийняттю ефективніших управлінських рішень у сфері операційної (оперативної) та стратегічної діяльності.

У рамках стратегічного розвитку підприємства однією з головних складових є стратегія інвестиційної діяльності, яка, відповідно, повинна ґрунтуватись на створенні системи інвестиційного контролінгу як невід'ємної складової побудови загальної системи управління підприємством із

метою забезпечення ефективності його діяльності. Для імплементації системи інвестиційного контролінгу необхідне чітке розуміння та усвідомлення керівництвом підприємства її сутності, завдань, функцій та інструментів.

Сутність поняття інвестиційного контролінгу в сучасній науковій літературі представляється із двох позицій, а саме: інвестиційний контролінг – внутрішній контроль інвестиційної діяльності підприємства, тобто контроль та спостереження за реалізацією інвестиційних завдань, вимір і діагностика відхилень фактичних результатів інвестиційної діяльності від передбачуваних, розробка управлінських рішень по корегуванню поточної інвестиційної діяльності або її цілей та завдань; інвестиційний контролінг – моніторинг, оцінювання і контролювання інвестиційних проектів, тобто ототожнюється з проєкт-контролінгом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретично-методологічні та практичні засади концепції контролінгу досліджували багато українських та зарубіжних учених. Зокрема, у працях таких вітчизняних науковців, як О.В. Оліфіров, М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар, О.В. Ареф'єва, Л.Л. Дякон, Л.Л. Гевлич, В.В. Верещакін, М.М. Аксентюк, В. Прохорова, Л. Мартюшева, Н. Петрушевич, Ю. Прохорова, Л.В. Балабанова, О.О. Гасило, О.В. Мелих [1–8], досліджується сутність поняття контр-

олінгу, його цілі, завдання та принципи. Водночас, незважаючи на вагомий напруження, проблема ефективного впровадження системи інвестиційного контролінгу на вітчизняних підприємствах, особливо в нестійких умовах фінансово-економічного розвитку, залишається актуальною, оскільки проведені дослідження не охоплюють низку як теоретичних, так і практичних аспектів вирішення даного питання в реальних і релевантних умовах функціонування підприємств.

Метою даної роботи є визначення наукових підходів до трактування сутності понять «контролінг» та «інвестиційний контролінг», дослідження їх мети, функцій, завдань, видів та інструментів; запропонування моделі імплементації системи інвестиційного контролінгу для вітчизняних підприємств на основі визначених науково-методичних положень її організації.

Результати дослідження. Дефініція «контролінг» (англ. дієслово *to control*) означає «управління» і «спостереження». У сучасній економічній літературі наведено багато різноманітних визначень сутності поняття «контролінг». Зокрема, доцільно виокремити наступні основні аспекти в трактуванні сутності поняття «контролінг»: концепція ефективного управління підприємством; система управління прибутком; система інформаційно-аналітичної і методологічної підтримки керівників; сукупність економічного аналізу, планування управлінського обліку і менеджменту; виявлення відхилень від фактичних результатів; стратегічне прогнозування і планування тощо.

Одним із найпоширеніших трактувань сутності поняття «контролінг» є відособлена система ефективного управ-

ління, пов'язана зі спостереженням, аналізуванням, плануванням, контролюванням, саморегулюванням, удосконаленням діяльності підприємства. При цьому метою контролінгу є реалізація глобальної (стратегічної) і локальної (операційної) мети підприємства, що, відповідно, пов'язано з основними завданнями контролінгу, тобто реалізація головної мети, принципів та функцій на практиці [1–3; 6; 7].

Частково відмінне визначення сутності контролінгу представлено в науковому дослідженні М.М. Аксентюк, зокрема: система контролінгу – це система, спрямована на забезпечення управлінського процесу, орієнтованого на розв'язання завдань стратегічного розвитку підприємства шляхом інтеграції систем планування, обліку, аналізу та контролю для досягнення синергетичного ефекту від їх цілеспрямованого функціонування [5, с. 8].

О.В. Мелих у своєму науковому дослідженні контролінг визначає фактично інструментом консалтингу, що поєднує різні аспекти прийняття управлінських рішень; перебуває в тісній взаємодії з різними елементами та підсистемами управління підприємством; дає змогу провести повне оцінювання діяльності; сформулювати, проаналізувати та прийняти ефективне управлінське рішення; підвищити фінансово-економічні показники діяльності підприємства та його конкурентоздатність [8, с. 18].

Таким чином, слід відмітити, що наукові підходи до трактування сутності поняття «контролінг» дещо відрізняються, проте основоположними елементами даної категорії повинні бути: системне спостереження; аналізування; планування (бюджетування); прогнозування; контроль (моніторинг) як установлених показників, так



Рис. 1. Узагальнення видів контролінгу на підприємстві



Рис. 2. Класифікація інструментів контролінгу

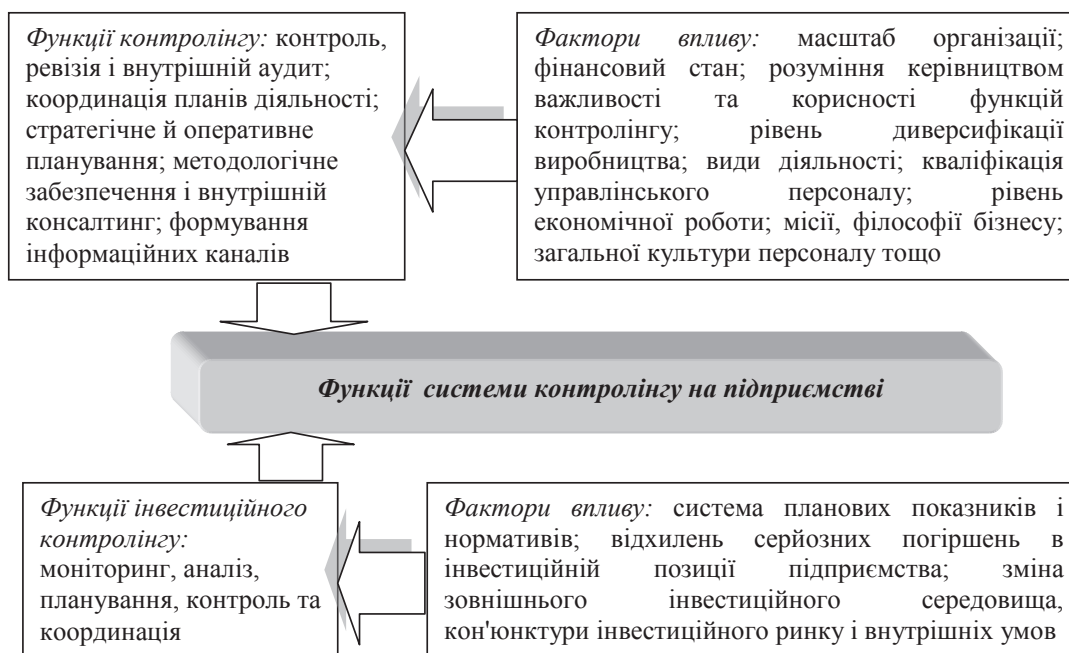


Рис. 3. Функції та фактори впливу у системі контролінгу

і виявлених фактичних відхилень; регулювання виявлених відхилень; підвищення ефективності прийняття управлінських рішень на основі комплексу контролінгових заходів. При дослідженні сутності поняття «контролінг» необхідно проаналізувати та виокремити класифікаційні ознаки і відповідні види даної категорії (рис. 1).

Оскільки контролінг охоплює весь процес управління від формування стратегії та розроблення планів до аналізу фактичного досягнення поставлених цілей, вітчизняні підприємства повинні використовувати специфічні

інструменти та методи, завдяки яким поставлена мета може бути досягнута з максимально позитивним результатом і в найкоротший термін. При формуванні інструментарію контролінгу необхідно враховувати наступне: підприємство є системою з окремими взаємопов'язаними між собою складовими та відповідним набором цілей; діяльність підприємства спрямована на виконання запланованих показників; контролінг є підсистемою контуру управління і забезпечує інструментальну та методичну бази підтримки прийняття управлінських рішень [1].

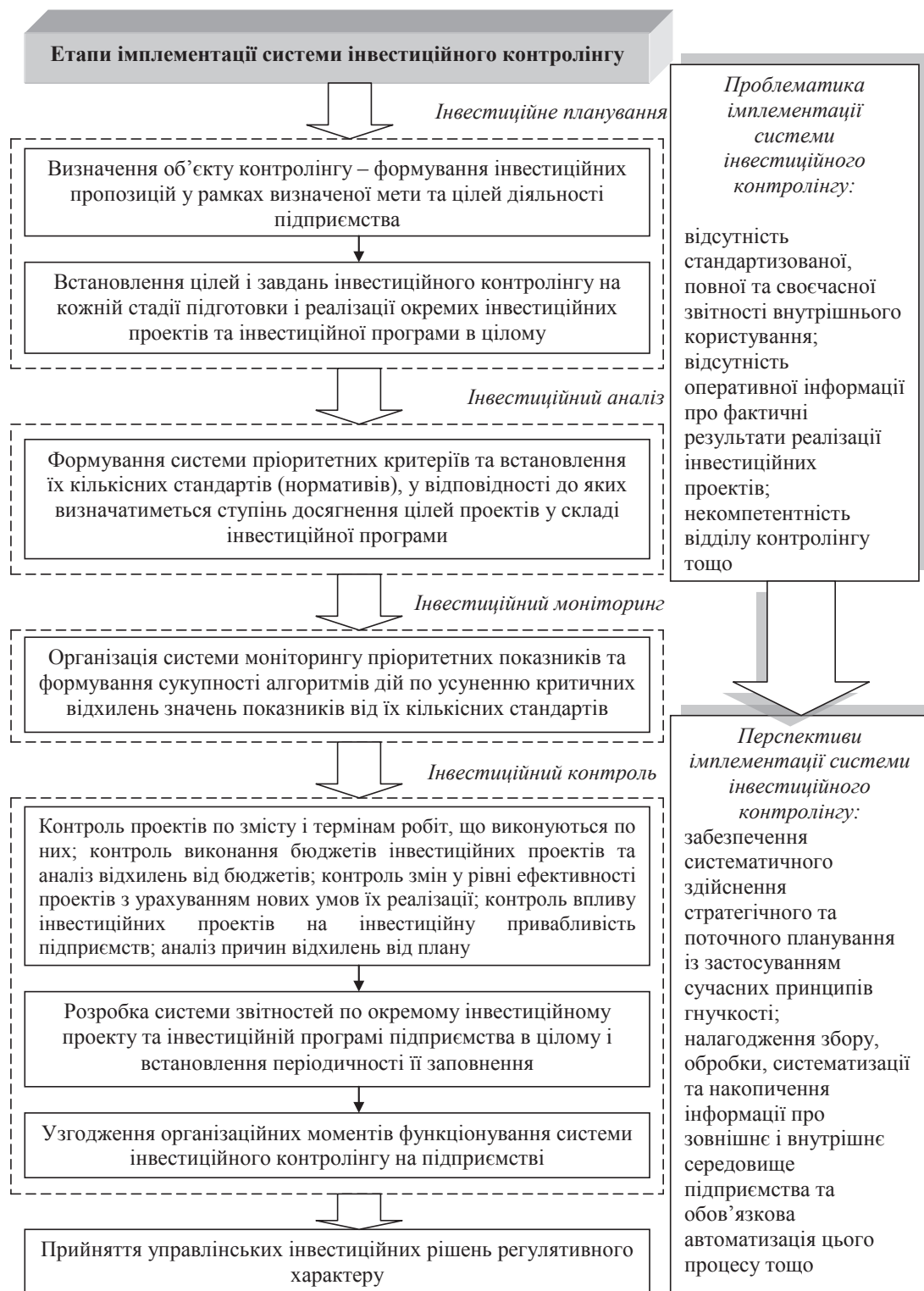


Рис. 4. Модель імплементації системи інвестиційного контролінгу

Узагальнену класифікацію інструментів контролінгу представлено на рис. 2.

У системі контролінгу надзвичайно важливим елементом є інвестиційний контролінг, тобто контролююча система, яка забезпечує концентрацію контрольних дій на найпріоритетніших напрямках інвестиційної діяльності підприємства та своєчасність регулятивних управлінських рішень, які забезпечують її нормалізацію.

Інвестиційний контролінг слід інтерпретувати як систему методів та інструментів, спрямованих на підтримку інвестиційної політики підприємства та реалізації окремих інвестиційних проектів, що охоплює інформаційне забезпечення, планування, аналіз, координацію, моніторинг і внутрішній консалтинг, а також своєчасне виявлення відхилень та причин їх виникнення з відповідним своєчасним прийняттям управлінських рішень щодо регулювання відхилень й підвищення ефективності інвестиційного процесу на підприємстві. В.В. Верещагін інвестиційний контролінг визначає як саморегуляційну систему управління, яка забезпечує своєчасне виявлення відхилень фактичних результатів від запланованих та прийняття оперативних управлінських рішень щодо нормалізації інвестиційної діяльності підприємства [4].

Цільове завдання інвестиційного контролінгу полягає в побудові на підприємстві ефективної системи прийняття управлінських інвестиційних рішень регулятивного характеру. Необхідною є адекватна оцінка ефективності інвестиційних дій підприємства, оскільки це дасть змогу виявити проблемні зони інвестиційного процесу, вжити конкретних заходів щодо їх усунення.

Узагальнюючи наукові погляди щодо визначення завдань інвестиційного контролінгу, доцільно виокремити наступні: збір даних для прийняття інвестиційних рішень; координація отримання інформації; планування і бюджетування інвестицій та інвестиційних проектів; перевірка і контроль інвестиційних заявок; проведення розрахунку інвестицій; контроль проекту за суттю і часом; поточний контроль інвестицій та комплексний моніторинг інвестиційних проектів; контроль бюджету інвестицій та аналіз відхилень; досягнення цілей підприємства у сфері інвестиційної діяльності; розробка системи критеріїв для оцінки ефективності інвестиційних проектів; аналіз і оцінка факторів внутрішнього і зовнішнього середовища; коригування планів інвестиційних проектів відповідно до зміни умов; контроль проекту за змістом виконаних робіт і за термінами; аналіз причин відхилень від плану; оцінка майбутньої ефективності проекту з урахуванням умов, що можуть змінитись; розробка рекомендацій для прийняття управлінських рішень [1–3].

При цьому саме комплексне поєднання функцій контролінгу та інвестиційного контролінгу на підприємстві сприятиме оптимізації управління системою реалізації стратегічного, тактичного й оперативного планування

інвестиційної діяльності та в комплексі покращанню діяльності підприємства (рис. 3).

Побудова системи інвестиційного контролінгу на вітчизняних підприємствах повинна також ґрунтуватись на визначених принципах, зокрема: направленість системи інвестиційного контролінгу на реалізацію розробленої інвестиційної стратегії підприємства; багатофункціональність інвестиційного контролінгу; орієнтованість інвестиційного контролінгу на кількісні стандарти; відповідність методів інвестиційного контролінгу специфіці методів інвестиційного аналізу та інвестиційного планування; своєчасність операцій контролінгу; гнучкість, економичність та простота побудови контролінгу.

На основі проведеного аналізу сутності та особливостей інвестиційного контролінгу доцільно сформулювати відповідну модель імплементації системи інвестиційного контролінгу для вітчизняних підприємств, яка відображатиме етапи, проблеми та перспективи впровадження (рис. 4).

За загальними науково-методичними положеннями організації системи інвестиційного контролінгу на вітчизняних підприємствах необхідна наявність певного стану зовнішнього середовища, зокрема: привабливого інвестиційного клімату, здорової конкуренції, розвинутої інфраструктури інвестиційного ринку, державної підтримки інвестиційних ініціатив підприємств, платоспроможного інвестора тощо.

Висновки. Таким чином, інвестиційний контролінг слід інтерпретувати як систему принципів, методів та інструментів, яка спрямована на реалізацію інвестиційної стратегії підприємства та окремих інвестиційних проектів, що охоплює інформаційне забезпечення, планування, аналіз, координацію, контроль (моніторинг) і внутрішній консалтинг, для забезпечення прийняття ефективних інвестиційних управлінських рішень. Інвестиційний контролінг повинен визначатись: контролем і спостереженням за реалізацією інвестиційної політики та окремих інвестиційних проектів; виміром та діагностикою відхилень фактичних результатів інвестиційної діяльності від передбачуваних, а також причин їх виникнення; розробленням управлінських рішень по корегуванню поточної інвестиційної діяльності або її цілей та завдань. Імплементація системи інвестиційного контролінгу є надзвичайно важливим питанням для вітчизняних підприємств, оскільки в сучасних умовах фінансово-економічної нестабільності своєчасне та комплексне інвестиційне планування, аналізування, контроль та моніторинг сприятимуть прийняттю актуальних інвестиційних управлінських рішень щодо інвестиційної політики та діяльності суб'єктів господарювання.

Перспективи подальших досліджень у цьому напрямі полягатимуть у дослідженні проблематики організаційного та інформаційного забезпечення системи інвестиційного контролінгу на підприємстві.

Список використаних джерел:

1. Оліфіров О.В. Контролінг інформаційної системи підприємства: [монографія] / О.В. Оліфіров. – Донецьк: ДонГУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2003. – 325 с.
2. Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна система стратегічного менеджменту: [монографія] / М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 370 с.
3. Ареф'єва О.В. Механізми контролінгу бізнес-процесів промислових підприємств: [монографія] / О.В. Ареф'єва, Л.Л. Дякон. – К.: Європ. ун-т, 2008. – 92 с.
4. Верещагін В.В. Контролінг як система управління реальними інвестиціями торговельного підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.07.05 / В.В. Верещагін. – Київ, 2004. – 33 с.
5. Аксентюк М.М. Формування адаптивної системи контролінгу в менеджменті аграрних підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / М.М. Аксентюк. – К., 2008. – 24 с.
6. Прохорова В. Контролінг – від теорії до реалізації на практиці: [монографія] / В. Прохорова, Л. Мартюшева, Н. Петрусевич, Ю. Прохорова; М-во освіти і науки України, Харків. нац. економічний ун-т. –Х.: ІНЖЕК, 2006. – 198 с.

7. Балабанова Л.В. Маркетинговий контролінг: теорія та методологія: [монографія] / Л.В. Балабанова, О.О. Гасило. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2006. – 212 с.
8. Мелих О.В. Формування та оцінювання інвестиційних рішень промисловими підприємствами на засадах контролінгу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / О.В. Мелих. – Одеса, 2015. – 26 с.

Аннотація. В работе рассмотрены теоретико-методологические принципы концепции контроллинга. Обобщены научные подходы к трактовке сущности понятий «контроллинг» и «инвестиционный контроллинг», а также определены их цель, функции, задания, принципы и виды. Выделена классификация инструментов контроллинга, с помощью которых определенная цель, задание и стратегия предприятия могут быть достигнуты с максимально позитивным результатом и в кратчайший срок. Предложена модель имплементации системы инвестиционного контроллинга для отечественных предприятий на основе определенных научно-методических положений ее организации, которая позволит в современных условиях финансово-экономической нестабильности своевременно и комплексно осуществлять инвестиционное планирование, анализ, контроль и мониторинг, а также будет способствовать принятию актуальных инвестиционных управленческих решений относительно инвестиционной политики и деятельности субъектов.

Ключевые слова: контроллинг, инвестиционный контроллинг, функции, инструменты, предприятие.

Summary. The theoretical and methodological principles of the controlling conception were examined in the article. The scientific approaches to the essence interpretation of «controlling» and «investment controlling» concepts were generalized, their aim, functions, tasks, principles and kinds were defined. The classification of controlling instruments that define the purpose, tasks and the enterprise strategy was distinguished. The implementation model of the investment controlling system for the national enterprises on the basis of defined scientific and methodological principles of its organization was created so it will give the possibility to carry out the investment planning, analysis, control and monitoring in a timely and comprehensive manner and to facilitate the adoption of the relevant investment management decisions on the investment policy and the business entities activity in the modern conditions of financial and economic instability.

Key words: controlling, investment controlling, functions instruments, enterprise.

УДК 543.97:635(73)

Лишенко М. О.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, аналізу
господарської діяльності та маркетингу
Сумського національного аграрного університету*

Устік Т. В.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри статистики, аналізу
господарської діяльності та маркетингу
Сумського національного аграрного університету*

Lyshenko M. O.

*Associate Professor of Statistics,
Analysis and Marketing
Sumy National Agrarian University*

Ustik T. V.

*Associate Professor of Statistics,
Analysis and Marketing
Sumy National Agrarian University*

ЗНАЧЕННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ НАСЕЛЕННЯ ОВОЧАМИ

THE VALUE OF THE DOMESTIC MARKET IN THE PROVISION OF VEGETABLES

Анотація. У роботі розглянуто питання забезпеченості населення продуктами харчування, зокрема овочами та баштанними. Досліджено баланси попиту і пропозиції овочів, зроблено їх аналіз. Розглянуто аспекти формування продовольчої безпеки держави, проведено оцінку рівня попиту і пропозиції, обсягів експорту та імпорту.

Ключові слова: овочі, ринок овочів, попит, пропозиція, баланси, експорт, імпорт, фонд споживання, фонд виробництва.

Вступ та постановка проблеми. Продовольче забезпечення держави є важливою проблемою, адже існування кожної окремої людини та суспільства, яке проявляється в розвитку соціальних економічних політичних і культурних відносин, важко уявити без повноцінного забезпечення відповідними продуктами харчування, зокрема овочами. Тому розвиток агропромислового комплексу країни, вітчизняного продовольчого ринку та ринку овочів повинен стати основою як внутрішньої, так і зовнішньої економічної політики держави. Про важливість наукових досліджень ефективності функціонування вітчизняного овочевого ринку як основи продовольчої безпеки країни чітко сказано в нормативних актах.

Тенденція до зниження споживання овочів пояснюється зменшенням урожайності, трансформуванням форм власності, порушенням міжгалузевих і міжгосподарських фінансово-економічних зв'язків тощо. Для ефективного функціонування регіонального овочепродуктового підкомплексу необхідно зосередити увагу на підвищенні якості та безпеки овочевої продукції, розширенні її асортименту та забезпеченні цінового паритету. Формування регіональних ринків залежить від кількості населення, питомої ваги міського та сільського населення в регіоні, природного фактора, рівня розвитку овочівництва за окремими категоріями господарства, співвідношення попиту і пропозиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питання забезпечення продовольчої безпеки України зробили такі фахівці, як: В.Я. Месель-Веселяк, С.М. Кваша, П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин, В.В. Писаренко, О.В. Ульяновченко, К.П. Голюкова, К.І. Яковенко, В.І. Криворучко, В.П. Рудь, В.Є. Крупін та ін. Проте дослідження цієї проблеми не повністю відповідає поточним потребам забезпечення продовольчої безпеки, тому виникла необхідність у вирішенні зазначених питань.

Метою даної роботи є аналіз та вивчення проблеми задоволення потреб населення овочами, дослідження балансів попиту та пропозиції овочів в Україні та формування регіонального овочепродуктового підкомплексу Сумської області в умовах економічних трансформацій.

Результати дослідження. Виробництво овочів є провідною галуззю сільського господарства України, яка входить до числа провідних світових виробників овочевих культур. Наявний потенціал та географічне розташування дають змогу формувати експортні партії овочевих культур та вести активну зовнішньоекономічну діяльність. Овочепродуктовий підкомплекс – одна з важливіших складових АПК. Овочівництво і баштанництво належать до п'ятірки галузей, що формують сучасну спеціалізацію рослинництва України, адже частка овоче-баштанної продукції у вартісній структурі валової продукції рослинництва становить 20,7% (зернові культури – 21,1%). Останнім часом галузь овочівництва демонструє високі темпи розвитку, адже абсолютний приріст за останні 12 років – найвищий серед інших операторів ринку і складає 4 620 тис. т. Овочівництво займає незначну частку в обсягах вироб-

ництва продукції рослинництва. У 2010 р. виробництво овочів становило 153,7 тис. т, що майже на 20% менше попереднього року. Врожайність знизилася з 20,4 т/га в 2009 р. до 16,7 т/га в 2010 р. У 2015 р. порівняно з 2010 р. обсяги виробництва збільшилися на 11,5%, а рівень урожайності – на 8,4% [4].

В Україні передові позиції у складі виробленої продукції займає Херсонська область, якій у структурі виробництва овочів належить найкращий результат, що перевищує показник Івано-Франківської області майже в сім разів. Сумська область займає одне з останніх місць по валовому збору овочів, хоча по всіх категоріях господарств має тенденцію до зростання на 40,6 тис. т. Дані табл. 1 свідчать про те, як розвивався внутрішній продовольчий ринок протягом останніх п'яти років. Згідно з даними табл. 1, фонд споживання овочів у цілому по Україні збільшився на 6,7%, а по Сумській області – на 8,4%.

Таблиця 1

Фонд споживання овочів і баштанних продовольчих культур, тис. т

	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	6581,3	7440,0	7452,2	7430,5	7019,1
АРК	307,1	365,3	349,2	373,8	...
Вінницька	249,0	291,1	284,0	284,9	272,2
Волинська	151,0	163,2	165,1	167,7	158,5
Дніпропетровська	514,2	549,2	555,0	546,2	593,2
Донецька	670,8	748,2	721,0	723,0	687,2
Житомирська	168,8	176,8	188,4	184,7	185,7
Закарпатська	160,6	185,9	191,7	200,1	205,9
Запорізька	284,8	297,9	308,4	310,7	309,5
Івано-Франківська	138,3	162,2	170,4	172,2	182,2
Київська	630,9	735,4	730,4	719,6	743,2
Кіровоградська	162,2	175,4	170,6	169,1	172,6
Луганська	284,2	316,0	354,7	348,5	284,0
Львівська	321,3	375,9	376,0	367,7	383,3
Миколаївська	175,9	231,2	231,2	236,4	219,3
Одеська	352,7	417,4	409,6	398,8	414,6
Полтавська	257,2	294,9	290,0	278,3	275,4
Рівненська	149,5	170,7	174,4	176,8	173,0
Сумська	175,8	187,4	180,3	182,0	190,6
Тернопільська	141,0	161,4	164,1	166,2	179,3
Харківська	389,3	449,2	452,8	461,5	460,2
Херсонська	202,1	211,6	211,7	204,7	198,1
Хмельницька	160,9	190,7	187,7	184,1	180,5
Черкаська	214,5	240,9	243,3	230,8	215,9
Чернівецька	136,1	151,3	153,0	153,6	156,3
Чернігівська	183,1	190,8	189,2	189,1	178,4

Для аналізу рівня забезпеченості овочами населення України необхідно зосередитись також на кількісному аспекті. На сьогодні пересічний громадянин споживає 163,4 кг овочів на рік, що на 61% більше рівня 2000 р., в Сумській області даний показник вище середнього і становить 168,9 кг, тоді як Луганська область має найнижчий показник – 127,4 кг, а в дев'яти областях спостерігається показник нижче рекомендованих норм споживання [1]. Така тенденція є страховкою для здоров'я, оскільки багатий на овочі раціон

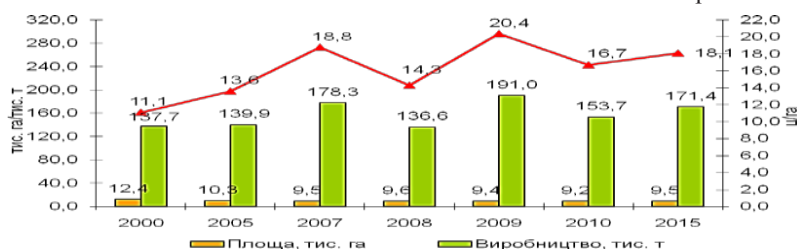


Рис. 1. Динаміка вирощування овочів у всіх категоріях господарств

оберігає організм людини, запобігає розвитку багатьох хвороб, забезпечує величезну кількість важливих для життєдіяльності речовин. Тому виключне значення овочів для людського організму важко переоцінити (табл. 2).

Таблиця 2

Споживання овочів і баштанних продовольчих культур однією особою за рік, кг

	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	143,5	162,8	163,4	163,3	163,2
АРК	131,0	155,8	148,8	159,0	...
Вінницька	151,3	177,7	174,2	175,6	168,6
Волинська	145,6	157,2	158,9	161,2	152,1
Дніпропетровська	153,7	165,0	167,5	165,5	180,6
Донецька	150,7	169,3	164,3	165,8	159,1
Житомирська	131,6	138,5	148,2	145,9	147,5
Закарпатська	128,9	148,8	153,0	159,4	163,6
Запорізька	157,7	165,8	172,4	174,5	174,8
Івано-Франківська	100,2	117,5	123,4	124,6	131,8
Київська	139,8	162,5	160,5	157,1	161,4
Кіровоградська	160,0	174,3	170,8	170,6	175,4
Луганська	123,5	138,5	156,6	155,0	127,4
Львівська	126,1	147,8	148,0	144,8	151,0
Миколаївська	148,3	195,8	196,6	201,9	188,0
Одеська	147,6	174,8	171,3	166,5	173,0
Полтавська	172,2	198,9	196,9	190,2	189,5
Рівненська	129,8	148,0	150,9	152,7	149,1
Сумська	150,7	162,0	157,1	159,9	168,9
Тернопільська	129,8	149,1	152,1	154,6	167,3
Харківська	140,9	163,4	165,1	168,4	168,3
Херсонська	185,3	194,9	195,9	190,3	185,1
Хмельницька	120,9	144,1	142,5	140,5	138,4
Черкаська	166,2	188,0	191,1	182,5	171,9
Чернівецька	150,5	167,2	168,8	169,2	171,9
Чернігівська	165,9	174,5	174,7	176,3	168,1

Джерело: розрахунок зроблено за даними статистичного бюлетеня України «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України»

На овочевому ринку України спостерігається неефективне формування пропозиції і розподілу овочевої продукції. Здійснивши аналіз балансу попиту і пропозиції за 2010–2014 рр., було встановлено, що ємність овочевого ринку (загальний фонд виробництва) за цей період збільшилася на 16,3%. Проте темпи зростання фонду споживання за цей же період зросли тільки на 6,7%, тобто темпи росту фонду виробництва перевищують темпи росту фонду споживання на 9,6 в. п. (табл. 3).

Спостерігається зменшення частки імпорту на 27,7%, станом на 2014 р. його обсяги становлять 225 тис. т. На 46,5% зросли втрати в 2014 р. порівняно з 2010 р. і в загальному внутрішньому попиті займають 11%. Витрати на корм також зросли, що пов'язано з надлишковим виробництвом овочів у господарствах населення, відсутністю ефективних та недосконалих каналів збуту, що змушує виробників згодувати продукцію худобі (1 620 тис. т у 2014 р.). На посадку використовують 118–130 тис. т овочів. Негативним моментом є скорочення експортних операцій на ринку овочів – із 335 тис. т. у 2010 р. до 294 тис. т у 2014 р. Однак обсяги експорту досить незначні, щоб впливати на рівень цін на внутрішньому ринку при збільшенні пропозиції овочів понад норму споживання. Крім того, експорт ще слабо розвинений унаслідок невідпо-

відності вітчизняної овочевої продукції сертифікаційним вимогам країн ЄС.

Таблиця 3

Баланс овочів і баштанних продовольчих культур по Україні (у т. ч. консервована та сушена продукція в перерахунку на свіжу), тис. т

	2010	2011	2012	2013	2014	Відхилення (+/-)
Виробництво	8873	10562	10815	10668	10323	1450
Зміна запасів на кінець року	-22	514	458	-13	183	205
Імпорт	311	285	213	237	225	-86
Усього ресурсів	9206	10333	10570	10918	10365	1159
Експорт	335	303	346	379	294	-41
Витрачено на корм	1337	1473	1568	1747	1620	283
Витрачено на посадку	118	126	127	130	117	-1
Втрати	835	991	1077	1231	1223	388
Фонд споживання	6581	7440	7452	7431	7019	438
Споживання у розрахунку на одну особу кг на рік	143,5	162,8	163,4	163,3	163,2	19,7

Дослідивши баланс попиту і пропозиції в розрізі основних видів овочів, можна констатувати, що спостерігається незадоволений попит по окремим видам овочів: обсяги попиту по капусті на 6 тис. т перевищують обсяги пропозиції, по моркві – на 8 тис. т, по цибулі – на 15 тис. т, по часнику – на 2 тис. т. Надлишок спостерігається лише у виробництві столового буряка. – 3 тис. т (табл. 4).

Зміна обсягу сукупних витрат на споживання харчових продуктів обумовлена зростанням чи скороченням рівня споживання певних видів продовольства, інфляційними процесами та зменшенням чисельності населення України, причому зазначені фактори мають різноспрямовані вектори розвитку, особливо в розрізі окремих груп товарів. Із метою оцінки можливостей продовольчого забезпечення населення України, задоволення виробничих потреб, визначення можливих обсягів експорту продукції здійснюються балансові розрахунки попиту і пропозиції основних видів продукції сільського господарства та продукції переробки [2, с. 20]. Зокрема, розрахунок балансів зроблено в господарствах населення, так як основна частина виробництва зосереджена саме там, по Україні вони становлять 86%, а по Сумській області – 96,6% (табл. 5).

Виходячи з обсягів виробництва овочів, тенденцій їх використання за попередні роки, а також чисельності населення, розробляються укрупнені розрахунки балансів овоче-баштанних культур. Ресурсна частина таких балансів, яка визначає пропозицію, формується переважно за рахунок обсягів виробництва овочів, зміни запасів на кінець року, обсягів імпорту в прогнозованому періоді. Витратна частина балансу, тобто попит, складається з виробничого споживання, фонду споживання, експорту, втрат, переробки на нехарчові цілі. Обсяги виробничого споживання основних видів продукції аграрного сектора визначаються виходячи з потреби у насінневих фондах, кормах, необхідності

створення страхових резервів, а також задоволення інших виробничих потреб. Фонд споживання овочів харчування визначається з урахуванням прогнозованої чисельності

постійного населення України та споживання на душу населення, рівень якого обґрунтовується на основі динаміки фактичних показників за останні роки та можливих про-

Таблиця 4

Баланс попиту і пропозиції овочів та баштанних продовольчих культур у 2014 р. по Україні
(у т. ч. консервована та сушена продукція в перерахунку на свіжу), тис. т

	Овочі та баштанні, всього	У т. ч. свіжі				
		Капуста	Бурак столовий	Морква	Цибуля	Часник
Пропозиція продукції	10365	2013	973	954	1083	202
Внутрішнього ринку, всього	10323	2001	972	953	1058	198
Виробництво	10323	2001	972	953	1058	198
Зміна запасів	183	0	0	0	0	0
Зовнішнього ринку (імпорт)	225	12	1	1	25	4
Попит на продукцію	10365	2013	973	954	1083	202
Внутрішнього ринку, всього	10327	2008	969	945	1073	200
у тому числі:						
фонд споживання	7019	1548	490	619	727	125
інше використання та втрати	3314	460	479	326	346	75
Зовнішнього ринку (експорт)	294	5	4	9	10	2
Споживання у розрахунку на одну особу, кг на рік	163,1	36,0	11,4	14,4	16,9	2,9

• Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь

Таблиця 5

Баланс овочів і баштанних культур у господарствах населення, тис. т

Україна					
	2010	2011	2012	2013	2014
Надходження: запаси на початок року	2587,3	2589,3	2871,5	3219,9	3219,2
вироблено	7834,9	8952,9	9323,1	9444,4	8937,6
куплено в торговельній мережі	835,7	1044,8	1225,7	1084,0	918,8
одержано в рахунок оплати праці	6,1	4,2	3,8	3,7	2,4
одержано за оренду паїв	2,7	2,2	1,4	2,5	0,7
куплено на ринках	1251,5	1291,4	1276,6	1365,9	1292,4
інші надходження	227,7	276,9	119,9	223,9	229,3
Використання: витрачено на посадку	115,1	123,5	125,4	127,0	116,0
витрачено на корм	1301,5	1412,5	1543,3	1660,2	1604,0
продано переробним та закупівельним організаціям	31,8	33,9	23,6	27,7	15,4
продано на ринках	1100,3	1185,8	1158,0	1253,9	1200,5
інша реалізація та витрати	693,1	720,7	897,1	1077,6	929,3
втрати при зберіганні	333,5	373,8	402,5	440,3	420,0
запаси на кінець року	2589,3	2871,5	3219,9	3327,1	3296,1
витрачено на споживання	6581,3	7440,0	7452,2	7430,5	7019,1
Сумська область					
Надходження: запаси на початок року	34,3	27,1	33,2	37,0	48,7
вироблено	156,1	191,1	183,7	192,3	200,0
куплено в торговельній мережі	19,3	30,0	35,0	28,2	29,1
одержано в рахунок оплати праці	0,1	-	-	-	-
одержано за оренду паїв	-	-	-	-	-
куплено на ринках	10,9	13,4	12,8	13,7	14,7
інші надходження	24,0	10,0	0,7	12,6	8,3
Використання: витрачено на посадку	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4
витрачено на корм	23,6	28,9	27,8	29,1	30,3
продано переробним та закупівельним організаціям	0,3	0,3	-	-	0,4
продано на ринках	10,6	13,0	12,5	13,1	13,6
інша реалізація та витрати	0,6	0,7	-	2,7	2,7
втрати при зберіганні	5,6	6,9	6,6	6,9	7,2
запаси на кінець року	27,1	33,2	37,0	48,7	55,0
витрачено на споживання	175,8	187,4	180,3	182,0	190,6

Джерело: розрахунок зроблено за даними статистичного бюлетеня України «Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України»

гресивних змін у структурі споживання овочевої продукції з метою наближення до раціональних норм [6, с. 201]. На основі прогнозних обсягів виробництва овочевої продукції та продуктів переробки, а також їх споживання в Україні в цілому та в розрізі Сумської області здійснюються укрупнені балансові розрахунки, які дають змогу оцінити рівень задоволення потреб кожної області в овочевій продукції. Крім того, такі балансові розрахунки дають змогу оцінити напрями використання наявних ресурсів, можливості задоволення виробничих та особистих потреб за рахунок власного виробництва, визначити обсяги продукції для продажу за різними каналами реалізації та закупівлі в інших областях для покриття дефіциту ресурсів продовольства. Протягом останніх років спостерігається як позитивна динаміка до збільшення виробництва овочів, так і нарощування обсягів експорту (рис. 2).

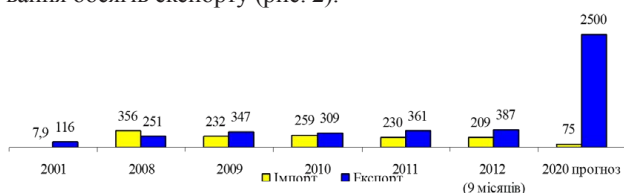


Рис. 2. Обсяги експорту та імпорту овочевої продукції, тис. т

Сьогодні Україна веде експортно-імпортні операції щодо продовольства з понад сімдесятьма країнами світу. Основними зовнішніми ринками експорту овочів є Росія, Білорусь, Литва, Латвія, Польща. Перспективними ринками, на які в найближчій перспективі Україна може вийти і закріпитися на них, визначено країни Західної Європи. Експорт є дуже перспективним видом збуту продукції для великих господарств, а також об'єднань фермерів.

Список використаних джерел:

1. Баланси та споживання основних продуктів харчування населенням України за 2012 р.: стат. зб. / Державна служба статистики України. – К., 2013. – 56 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Стратегія розвитку овочепродуктового підкомплексу України до 2015 року / С.А. Балюк, М.В. Лісовий, О.Д. Вітанов та ін. // Вісник аграрної науки. – 2012. – № 7. – С. 15–22.
3. Близький Р.С. Аналіз експортно-імпортних обсягів продажу овочів в Україні / Р.С. Близький // Економіка, менеджмент, підприємництво: зб. наук. пр. СНУ ім. В. Даля. – 2012. – № 24 (1). – С. 46–52.
4. Державний комітет статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Збір урожаю сільськогосподарських культур, плодів, ягід та винограду в регіонах України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
6. Логоша Р.В., Ільченко І.І. Формування та розвиток експортної діяльності на ринку овочів / Р.В. Логоша, І.І. Ільченко // Вісник Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського. – 2015. – № 4. – С. 200–204.

Анотація. В роботі рассмотрені питання забезпечення населення продуктами харчування, в частині овочами та бахчевими. Исследованы балансы спроса и предложения овощей, сделан их анализ. Рассмотрены аспекты формирования продовольственной безопасности государства, проведена оценка уровня спроса и предложения, объемов экспорта и импорта.

Ключевые слова: овощи, рынок овощей, спрос, предложение, балансы, экспорт, импорт, фонд потребления, фонд производства.

Summary. In the article the question of availability of food, including vegetables and melons. Studied the balance of demand and supply vegetables, made their analysis. We consider aspects of food security, an assessment of supply and demand, exports and imports.

Key words: vegetables, vegetable market, demand, supply, balance, exports, imports, consumption fund, fund production.

Ліба Н. С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету

Liba N. S.
Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Mukachevo State University

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ FOREIGN EXPERIENCE OF REGIONAL POLICY

Анотація. У роботі розглянуто досвід реалізації регіональної політики ЄС та провідних країн світу, який пропонує відпрацьовану форму інституційної підтримки регіонального розвитку – агенції регіонального розвитку та їхні мережі. Вони ефективно співпрацюють із місцевою та центральною владою в ролі головних центрів стратегічного планування та супроводження проектів розвитку територій, забезпечують ефективну міжсекторну співпрацю влади, бізнесу, громадськості та створюють нове економічне середовище.

Ключові слова: регіон, регіональна політика, регіональний розвиток, промисловий розвиток.

Вступ та постановка проблеми. Україна – не перша і не остання країна, яка здійснює пошук механізмів і форм поєднання економічних інтересів держави та агентів адміністративно-територіальних утворень, що перебувають під її юрисдикцією. Потреба в критичному переосмисленні наявних концептуальних засад промислової політики регіонів на предмет їх «розв’язувальних здатностей» значною мірою зумовлена зміною режиму відтворення економічного життя в країні. У цьому насамперед доцільно розглянути світовий досвід наукових уявлень про місію (призначення) регіональної промислової політики, роль держави в її здійсненні, місце цієї політики в системі державного регулювання економічного життя суспільства, її взаємозв’язок із макро- та мікроекономічною політикою, механізми реалізації зазначеної політики [2, с. 32].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню та узагальненню проблем регіонального розвитку і управління цим процесом присвячені фундаментальні дослідження українських учених-регіоналістів. Зокрема, глибиною і широтою охоплення досліджуваних проблем характеризуються наукові праці О.М. Алімова, З.С. Варналія, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, С.І. Дорогунцова, В.І. Куценко, Ю.П. Лебединського, В.К. Мамутова, В.Ф. Стоярова, В.І. Пили, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченка.

Недостатньо вивченими залишаються питання дослідження закордонного досвіду регіонального управління, його внутрішньої організації, оптимізації організаційних структур органів влади.

Метою даної роботи є вивчення та узагальнення світового досвіду та європейської практики регіональної політики з метою визначення можливостей для їх адаптації у вітчизняній системі регіонального управління.

Результати дослідження. Значення промисловості в економічному розвитку провідних країн світу сьогодні важко переоцінити. Саме промисловість забезпечує мультиплікативний ефект в економіці в цілому, формуючи попит на сировину, енергетичні ресурси, робочу силу, створюючи найбільші обсяги доданої вартості. Це відноситься як до великих, так і до середніх, а також малих економічно розвинених країн, «нових індустріальних країн», а також до країн, що розвиваються (рис. 1).

Для невеликих економічно розвинених країн Європи (Швеція, Нідерланди, Бельгія, Австрія, Данія, Фінляндія) характерний високий рівень розвитку окремих галузей промисловості, наприклад машинобудування, орієнтованого на експорт дорогих виробів високої складності. У кожній із цих країн є своя «візитна картка». Наприклад, у Нідерландів – це побутова електроніка «Філіпс», медичне устаткування; Швеції – автомобілі «Вольво»

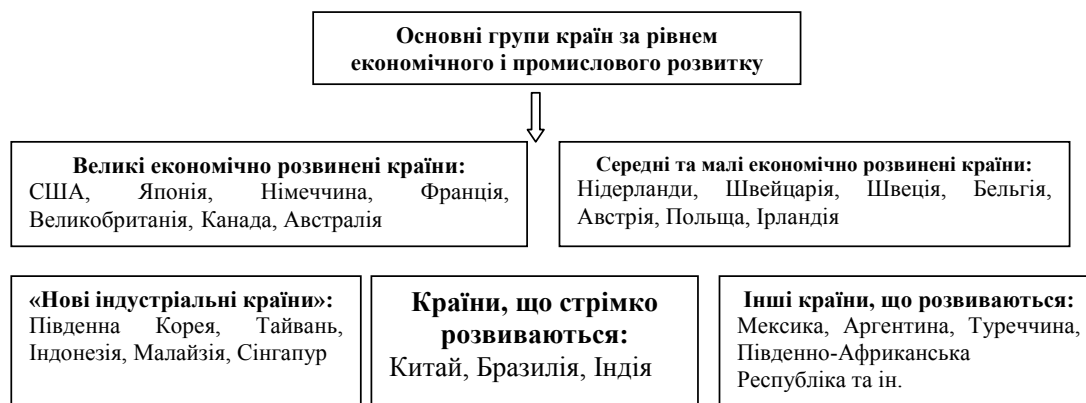


Рис. 1. Класифікація країн світу за рівнем економічного та промислового розвитку

і «Сааб»; Австрії та Бельгії – різноманітне промислове устаткування; Фінляндії – електроніка «Нокія».

Світовий досвід свідчить, що промислова політика набуває ефективності за умов раціонального визначення мети (стратегічних пріоритетів) та інструментів для її досягнення (табл. 1).

У більшості зарубіжних країн склалась триланкова система управління територіальним соціально-економічним розвитком. Поряд із центральними органами влади управлінською діяльністю займаються великі регіональні та локальні територіальні структури. Центральні органи територіального управління здійснюють макрорегулювання процесів соціально-економічного розвитку. Тут же формується законодавче середовище, що регламентує всю діяльність у сфері територіального управління [5, с. 17].

Регіональну політику в деяких країнах здійснюють спеціалізовані державні директивні або дорадчі органи. У Канаді діє комітет Кабінету Міністрів із питань економічного та регіонального розвитку. У США функціонує Президентська комісія з проблем федералізму, яка займається підготовкою аналітичних звітів і рекомендацій для президента та Конгресу, виробленням шляхів удосконалення федеративних відносин, координацією поточної діяльності федеральної адміністрації з питань удосконалення міжрегіональних відносин.

У практиці США накопичений значний досвід створення та функціонування агентств регіонального розвитку. Найбільш поширеною є така організаційна форма агентства регіонального розвитку, як державна інвестиційна корпорація. В основі її діяльності була покладена політика концентрації державних інвестицій, які спрямовувалися на розвиток міст, а останні, своєю чергою, здійснювали б позитивний економічний вплив на віддалену економічну периферію. Згодом від політики домінування державних інвестицій поступово перейшли до дольового фінансування регіональних проектів із боку федерального центру, регіону і місцевих громад, що сприяло об'єднанню всіх груп інтересів відносно цілей регіонального розвитку (ефект співучасті). Яскравим прикладом такої державної корпорації була Адміністрація долини Теннессі, діяльність якої стала хрестоматійною.

В Японії при Кабінеті Міністрів діють Економічна консультативна рада та Консультативна рада планування комплексного розвитку території. Керує ними прем'єр-міністр. Основним робочим органом у державному апараті Японії, що розробляє державну регіональну політику, програми і плани регіонального соціально-економічного розвитку, є Управління економічного планування.

У Швеції створюються державні регіональні компанії, які беруть дольову участь у реконверсії підприємств та організації виробництва нових товарів, підтримують малі й середні підприємства.

У Нідерландах створено п'ять державних компаній регіонального розвитку. Їх головна мета – удосконалення економічної структури регіонів і розв'язання проблем безробіття. Вони стимулюють розвиток власного потенціалу провінцій та посилення зв'язків між регіональною та національною промисловістю, надають допомогу малим та середнім підприємствам, приймають дольову участь у діяльності окремих фірм. Наприклад, завдяки діяльності компанії LIOF колишній шахтарський регіон Лімбург за 20 років перетворився в діловий і промисловий центр Європейського Союзу.

Особливість нідерландського досвіду полягає в тому, що на початку реконструкції регіону була створена спеціальна адміністрація з представників центрального уряду, провінції і муніципалітетів, яку розпустили, як тільки поставлені цілі були досягнуті. А компанія LIOF продовжує існувати, причому в її статутному капіталі частка центрального уряду складає 91%, частка провінції – 8%, частка муніципалітету – 1%.

У Бельгії створюються регіональні інвестиційні компанії, які стимулюють створення, реконструкцію та розширення приватних фірм, сприяють створенню нових державних компаній. Існують також регіональні корпорації розвитку, які управляють регіональними банками даних, підтримують секторальні інтереси і беруть участь в управлінні фірмами, які потрапляють у важкі умови.

Як свідчить світовий досвід, ефективне розв'язання проблем регіонів та підтримка їхнього розвитку вимагає законодавчого закріплення та реалізації системи цілеспрямованих заходів державного стимулювання регіонального розвитку. Так, стимулюючі заходи регіональної політики в усіх країнах Європейського Союзу регулюються відповідним законодавством, як правило, пов'язаним із заходами ЄС. У деяких країнах (в Італії, Німеччині та Іспанії) основні цілі регіональної політики закріплені конституціями.

Важливою нормою системи державного регулювання територіального розвитку в країнах ЄС є намагання врахувати соціально-економічні інтереси різних суб'єктів з урахуванням державних і регіональних пріоритетів. У зв'язку з цим застосовуються різні форми і методи стимулювання регіонального розвитку [3, с. 252].

Для України найбільш цікавим є досвід Франції та Польщі щодо впровадження контрактної форми стосунків між державою та регіонами.

Таблиця 1

Основні принципи промислової політики в розвинутих країнах

Країни	Мета	Інститути	Інструменти
Франція	Інтеграція національної промисловості в ринкове середовище ЄС	Міністерство промисловості пошти та зв'язку, Міністерство економіки, фінансів та бюджету	Міністерство промисловості, пошти та зв'язку, Міністерство економіки, фінансів та бюджету
Німеччина	Підвищення конкурентоспроможності в цілому, особливо наукоємного сектору. Денаціоналізація інфраструктурних галузей економіки.	Міністерство економіки, Міністерство фінансів	Податкова та бюджетна політика для впливу на регіональну інвестиційну складову. Стимулювання інвестицій у наукоємний сектор. Підтримка стратегічно важливих галузей (вугільної)
Великобританія	Підтримка конкурентоспроможності промисловості. Захист внутрішнього ринку	Територіальні департаменти з питань промисловості	Макроекономічне регулювання промисловості, підтримка наукоємного сектору
США	Підтримка конкурентоспроможності промисловості, захист внутрішнього ринку, експансія на зовнішніх ринках	Держрегулювання нарівні окремих штатів, місцеві органи управління	Переважне застосування непрямих інструментів, податкових, грошово-кредитних, бюджетних

Французькі плани регіонального розвитку (у формі контрактної угоди) є одним із засобів оптимізації розподілу відповідальності за регіональне планування між різними органами державної влади. Вони нормативно визначають адміністративну, правову та фінансову зацікавленість державної влади займатися розвитком країни (та її окремих регіонів) у середньостроковій перспективі.

Контракти планування мають універсальний характер, кожний регіон укладає такий контракт із державою на чотири роки (починаючи з 2000 р. – на сім років). Процес планування вміщує діалог між різними ланками управління та узгодження на кожному рівні між відповідальними органами. За змістом типовий контракт складається з обґрунтування спільної програми дій між державою та регіональною адміністрацією та узгодженої спільної програми на кілька років та фінансових зобов'язань, що включає: спільні цілі; конкретні цілі по регіонах та заходи з їх досягнення; зобов'язання по фінансуванню.

Кошти на регіональне планування спрямовуються міністерствами Франції за чотирма напрямками:

- розвиток фізичної інфраструктури;
- програми узгоджених дій, спрямовані на зони з особливими проблемами;
- освіта та наукові дослідження;
- підвищення зайнятості й поживлення економічного розвитку (поліпшення ділового середовища для малих підприємств шляхом надання грантів та консультацій).

Окрім того, у Франції багато років функціонує Міжміністерський комітет з проблем регіональних дій і впорядкування території, що приймає урядові рішення в галузі регіональної політики. У життя їх втілює Представництво з упорядкування території, голова якого підпорядковується безпосередньо прем'єр-міністру.

У Польщі діє Державна рада територіального розвитку. До її складу входять представники як законодавчої, так і виконавчої влади. До компетенції Ради входить підготовка пропозицій щодо формування державної регіональної політики, оцінок у галузі територіального планування.

Інституційне оформлення контрактної системи взаємовідносин між регіонами (воєводствами) та центральним урядом здійснюється через Закон «Про принципи підтримки регіонального розвитку», ухвалений у травні 2000 р., який має певні особливості, а саме:

- визначаються як заходи центральних органів, що підтримуються регіоном, так і заходи, що реалізуються регіональними органами і підтримуються урядом;
- рівноправний рівень сторін, що укладають контракт;
- гарантується доступ до будь-якої інформації, яка є у центральних органів виконавчої влади та у органів регіонального самоврядування, що стосується предмету укладання контракту;
- передбачається фінансова відповідальність сторін за невиконання умов контракту.

У Польщі функціонує три агентства регіонального розвитку національного рівня: Польське агентство регіонального розвитку, Агентство промислового розвитку, які координують дослідження з питань регіонального розвитку та допомагають втілювати програми на місцях; Національна асоціація агентств регіонального розвитку, на яку покладено освітні функції, зокрема: організація навчальних програм для урядовців регіонального та місцевого рівнів, проведення семінарів, круглих столів, обмін інформацією, консультації.

Взагалі, Польща протягом 90-х років стала лідером серед держав Центральної та Східної Європи за кількістю агентств регіонального розвитку (90% всіх зареєстро-

ваних там організацій). Особливістю польських АРР є їхня чітка прив'язка до адміністративно-територіального устрою. Крім того, більшість із них створена з ініціативи воєвод чи органів місцевого самоврядування за підтримки Польського агентства регіонального розвитку [4, с. 203].

В Угорщині основними завданнями регіональної політики визначалося сприяння розвитку ринкової економіки в усіх регіонах, скорочення нерівності між регіонами, стимулювання ініціативи на регіональному рівні тощо. Реалізація завдань регіональної політики знаходиться в компетенції Міністерства сільського господарства. Спеціальним інститутом національного рівня виступає Національна рада регіонального розвитку, інститутами регіонального рівня – регіональні ради розвитку, окружні ради з розвитку. Крім зазначених, до складу інститутів, які займаються питаннями реалізації регіональної політики, входять національні економічні палати, державні компанії на національному та локальному рівнях, фонди та наукові установи.

За координацію регіональної політики в Польщі боролися міністерства економіки, фінансів, праці й сільського господарства, а також департамент Комітету з європейської інтеграції Ради Міністрів Польщі. Однак питання вирішено було на користь Департаменту з питань регіонального розвитку, який було утворено при Міністерстві економіки та Комітету з регіональної політики при Раді Міністрів Польщі. Інститутами регіонального рівня є регіональні уряди, агентства регіонального розвитку.

В Естонії регіональна політика перебуває у віданні Міністерства внутрішніх справ, так як одним із головних завдань державної політики є збереження національної територіальної цілісності. Крім цього, завданнями регіональної політики Естонії є створення прийнятних умов життя в усіх регіонах, стимулювання оптимального економічного розвитку регіонів та ін. В Естонії існує Рада з регіональної політики, в якій представлено всі міністерства, адміністрації округів і органи місцевого самоврядування.

На відміну від інших країн ЦСЄ в Чехії було створено Міністерство регіонального (місцевого) розвитку (1996 р.), що свідчить про великий інтерес влади до питань регіональної політики. Поряд із ним функціонують Центр регіонального (місцевого) розвитку, Національний комітет програмування і моніторингу, економічного і соціального згуртування, які є спеціальними інститутами національного рівня, а також Регіональні уряди, регіональні комітети програмування і моніторингу, агентства регіонального розвитку, які представляють собою інститути регіонального рівня.

Реалізацією регіональної політики Болгарії займається Міністерство регіонального розвитку та громадських робіт спільно з Радою регіонального розвитку, яка є спеціальним інститутом національного рівня, та регіональними адміністраціями, які є, відповідно, інститутами регіонального рівня [1, с. 460].

Стратегічними орієнтирами сучасної регіональної політики в розвинутих зарубіжних країнах є такі:

- фокусування регіональної політики здійснюється на людей, їх навички та інноваційні можливості;
- регіони враховують невикористаний потенціал, шукають можливості для розвитку, а не лише розв'язують існуючі суперечності;
- стратегії регіонального розвитку включають заходи щодо вирішення питань сталого розвитку та добробуту людини, а не лише економічного зростання;
- заходи стратегії регіонального розвитку та підвищення конкурентоспроможності підкріплені відповідними фінансовими ресурсами і розподіляються переважно на конкурентній основі.

Висновки. Отже, практика багатьох країн світу, особливо Польщі, Франції, США, Канади, свідчить про ефективність планування економіки і територіального управління в умовах високорозвинених ринкових відносин.

Наведені приклади свідчать про велику різноманітність інституційних структур, про те, що в багатьох країнах питанням територіального управління, формування і реалізації державної регіональної політики надається велика увага.

Список використаних джерел:

1. Берегой Т.А. Інституційна структура реалізації регіональної політики у країнах Центральної та Східної Європи / Т.А. Берегой // Теорія та практика державного управління. – Вип. 4 (39). – С. 460–467.
2. Європейські принципи державного управління; пер. з англ. О.Ю. Куленкової. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – 52 с.
3. Карпець С.Л. Світовий досвід управління регіональним розвитком / С.Л. Карпець // Вісник ЖДТУ. – 2008. – № 2 (44). – С. 252–258.
4. Луцишин Н.П. Формування інституційної структури регіональної політики в країнах Європи / Н.П. Луцишин // Регіональна економіка. – 2004. – № 3. – С. 199–208.
5. Чужиков В. Чеська модель регіонального розвитку / В. Чужиков // Економіка України. – 2004. – № 7. – С. 72–78.

Анотація. В работе рассмотрен опыт реализации региональной политики ЕС и ведущих стран мира, который предлагает отработанную форму институциональной поддержки регионального развития – агентства регионального развития и их сети. Они эффективно сотрудничают с местными и центральными властями в роли главных центров стратегического планирования и сопровождения проектов развития территорий, обеспечивают эффективное межсекторное сотрудничество власти, бизнеса, общественности и создают новую экономическую среду.

Ключевые слова: регион, региональная политика, региональное развитие, промышленное развитие.

Summary. The experience of implementation of EU regional policy and leading countries. Experience suggests an elaborate form of institutional support regional development – regional development agencies and their networks. They are cooperating with local and central inputs as the main centers of strategic planning and project development support areas ensure effective cross-sector cooperation between authorities, business community and create new economic environment.

Key words: region, regional policy, regional development, industrial development.

УДК [338.45:630*2](477)

Ліпич Л. Г.

*доктор економічних наук, професор,
декан інституту економіки та менеджменту
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

Волинець І. Г.

*здобувач,
старший викладач кафедри економіки та безпеки підприємства
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки*

Lipych L. G.

*Doctor of Economics, Professor,
Dean of the Institute of Economics and Management
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

Volynets I. G.

*Researcher, Senior Lecturer of Economics and Security
of Enterprise Department
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ РИНКУ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

FEATURES OF MARKET OF FORESTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE

Анотація. У роботі розглянуто методи математико-статистичного моделювання для визначення вектора і швидкості розвитку ринку лісового господарства України. Побудовано трендові моделі для виявлення тенденцій обсягів заготівлі, переробки та реалізації лісопродукції. Проаналізовано рівень стійкості ринку за допомогою коефіцієнтів варіації і апроксимації.

Ключові слова: математико-статистичне моделювання, трендова модель, коефіцієнт варіації, коефіцієнт апроксимації.

Вступ та постановка проблеми. Лісове господарство України нині характеризується кризовим становищем: стан лісів не відповідає економічним та екологічним вимогам, площа лісів за останнє тисячоліття скоротилася більш ніж утричі, відбулося антропогенне переформування лісових ландшафтів, зниження їх природної продуктивності, збіднення біорізнома-

нїття. Лісові насадження виснажені надмірними рубками, їх природно-захисні функції нижчі потенційно можливих [1].

Через відсутність інвестицій залишаються низькими темпи лісовідновлення і лісорозведення, поглибилась диспропорція між лісоресурсною базою, можливостями лісоексплуатації та лісоспоживання [2].

Таблиця 1

Параметри і статистичні характеристики рівнянь трендових моделей для визначення динаміки заготівлі деревини

Географічна зона	Перші похідні функцій	Похідна першого порядку
Зона Полісся	$y = 25,767 x^3 - 200,51x^2 + 656,52 x + 4315$	$y' = 77,301 x^2 - 401,02 x + 656,52$
Зона Лісостепу	$y = 32,375 x^3 - 279,6 x^2 + 800,53 x + 3576,7$	$y' = 97,125 x^2 - 559,2 x + 800,53$
Зона Степу	$y = -8,325 x^3 + 63,896 x^2 - 158,18 x + 942,44$	$y' = -24,975 x^2 + 127,792 x - 158,18$
Зона Карпат	$y = 9,3583x^3 - 111,05 x^2 + 556,79 x + 2706,4$	$y' = 28,0749 x^2 - 222,1 x + 556,79$

де x – номер року

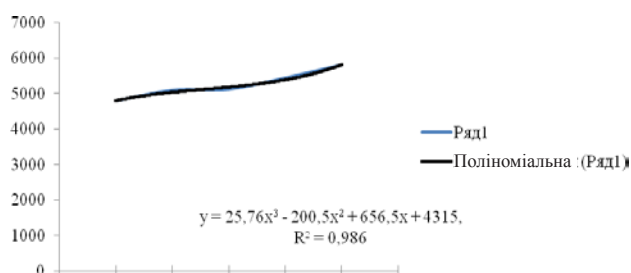


Рис. 1. Динаміка обсягів заготівлі підприємствами зони Полісся в 2010–2014 р., тис. м³

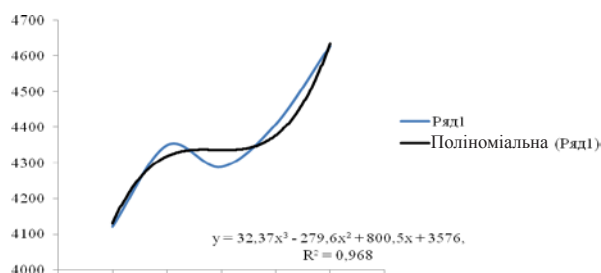


Рис. 2. Динаміка обсягів заготівлі підприємствами зони Лісостепу в 2010–2014 р., тис. м³

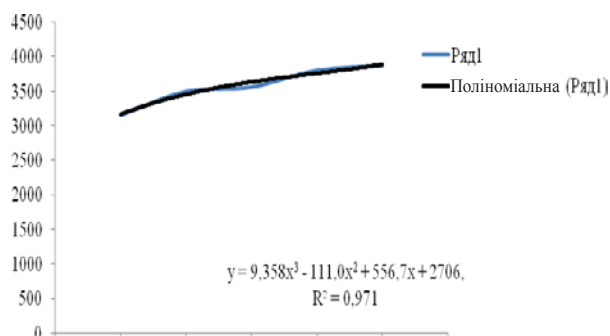


Рис. 3. Динаміка обсягів заготівлі підприємствами зони Карпат у 2010–2014 р., тис. м³

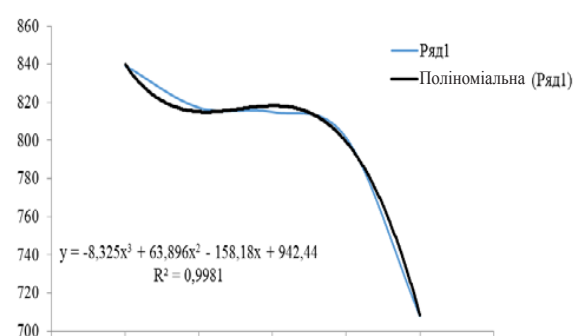


Рис. 4. Динаміка обсягів заготівлі підприємствами зони Степу в 2010–2014 р., тис. м³

Таблиця 2

Параметри і статистичні характеристики рівнянь трендових моделей для визначення динаміки обсягів переробки деревини

Географічна зона	Перші похідні функцій	Похідна першого порядку
Зона Полісся	$y = -4,6 x^3 + 33,921 x^2 - 25,179 x + 584,22$	$y' = -13,8 x^2 + 67,842 x - 25,179$
Зона Лісостепу	$y = -2,6833 x^3 + 29,614 x^2 - 106,6 x + 391,16$	$y' = -8,0449 x^2 + 59,228 x - 106,6$
Зона Степу	$y = -0,425 x^3 + 4,7179 x^2 - 32,257 x + 163,38$	$y' = -1,275 x^2 + 9,4358 x - 32,257$
Зона Карпат	$y = 2,875 x^3 - 28,039 x^2 + 84,686 x + 162,62$	$y' = 8,625 x^2 - 56,078 x + 84,686$

де x – номер року

Таблиця 3

Параметри і статистичні характеристики рівнянь трендових моделей для визначення динаміки реалізації деревини

Географічна зона	Перші похідні функцій	Похідна першого порядку
Зона Полісся	$y = 5,858 x^3 - 21,439 x^2 + 127,6 x + 4111,4$	$y' = 17,5749 x^2 - 42,878 x + 127,6$
Зона Лісостепу	$y = 10,2 x^3 - 68,229 x^2 + 224,57 x + 3642,1$	$y' = 30,6 x^2 - 136,458 x + 224,57$
Зона Степу	$y = -14,075 x^3 + 117,03 x^2 - 280,3 x + 866,96$	$y' = -42,225 x^2 + 234,06 x - 280,3$
Зона Карпат	$y = -3,6417 x^3 + 10,696 x^2 + 230,04 x + 2658,1$	$y' = -10,9251 x^2 + 21,392 x + 230,04$

де x – номер року

У зв'язку з цим дослідження сучасного стану підприємств надасть можливість постійного контролю і визначення перспектив розвитку ринку лісового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вирішення проблем раціонального використання і від-

творення лісових ресурсів зробили провідні зарубіжні та вітчизняні науковці: В. Грицайчук, Я. Коваль, Л. Кургузенкова, В. Піла, М. Римар, В. Ткач, Ю. Туниця, О. Фурдичко та ін.

Метою даної роботи є аналіз та визначення основних тенденцій розвитку ринку лісового господарства.

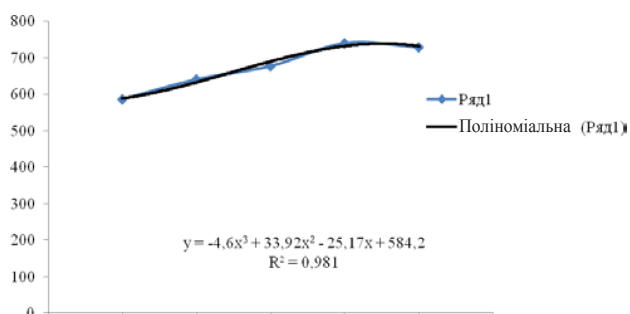


Рис. 5. Динаміка обсягів переробки деревини підприємствами зони Полісся в 2010–2014 р., тис. м³

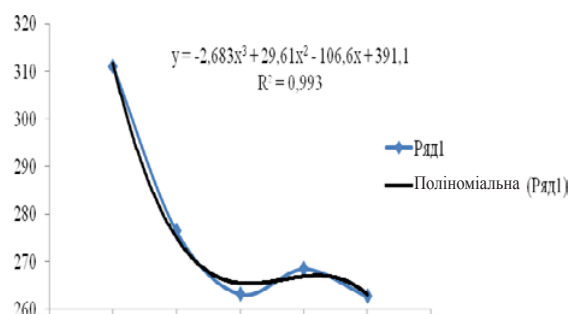


Рис. 6. Динаміка обсягів переробки деревини підприємствами зони Лісостепу в 2010–2014 р., тис. м³

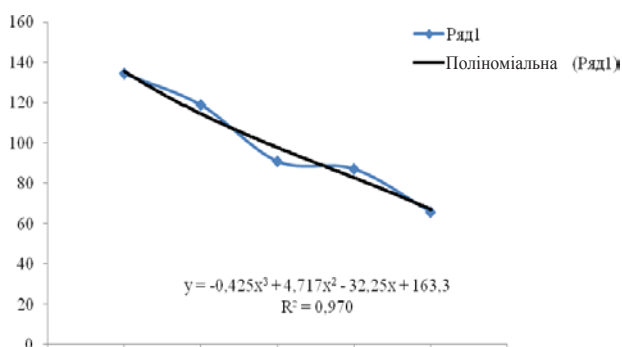


Рис. 7. Динаміка обсягів переробки деревини підприємствами зони Степу в 2010–2014 р., тис. м³

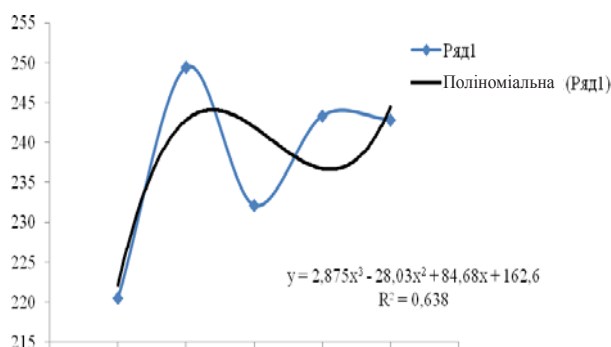


Рис. 8. Динаміка обсягів переробки деревини підприємствами зони Карпат у 2010–2014 р., тис. м³

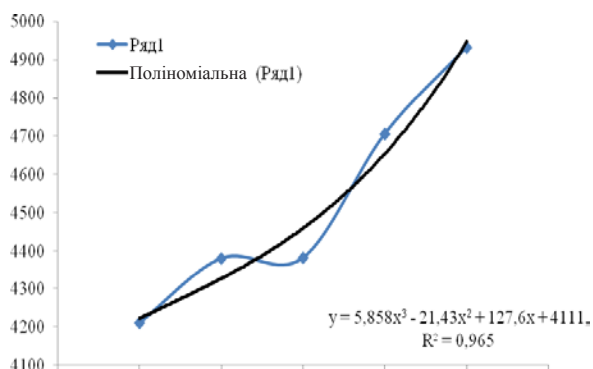


Рис. 9. Динаміка обсягів реалізації деревини підприємствами зони Полісся в 2010–2014 р., тис. м³

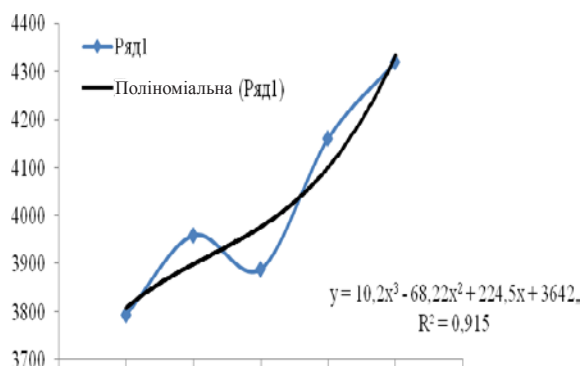


Рис. 10. Динаміка обсягів реалізації деревини підприємствами зони Лісостепу в 2010–2014 р., тис. м³

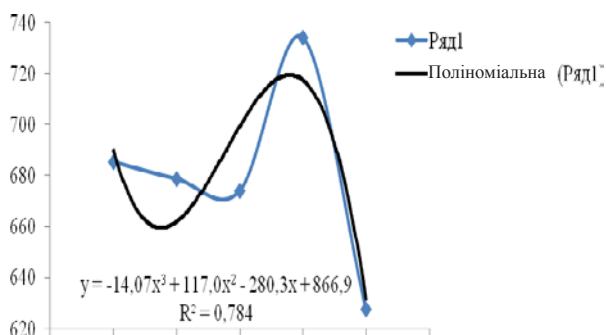


Рис. 11. Динаміка обсягів реалізації деревини підприємствами зони Степу в 2010–2014 р., тис. м³

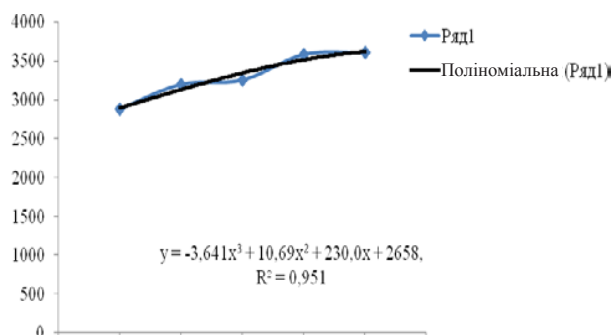


Рис. 12. Динаміка обсягів реалізації деревини підприємствами зони Карпат у 2010–2014 р., тис. м³

Результати дослідження. Математико-статистичне (або економіко-математичне) моделювання економічних процесів являє собою опис даних процесів за допомогою математико-статистичних моделей, тобто математичних формул, рівнянь і нерівностей.

Трендові моделі побудуємо за допомогою засобів Excel, їх адекватність оцінимо за допомогою коефіцієнта апроксимації. Для встановлення вигляду математичного рівняння, згідно з яким слід здійснювати вирівнювання, потрібно графічно представити рівні динамічного ряду.

Таблиця 4

Усталеність обсягів заготівлі деревини в 2010–2014 рр.

Роки	Номер року	Фактичні обсяги заготівлі деревини (y_i), тис. м ³	Обсяги заготівлі деревини розраховані за трендовою моделлю (y_i), тис. м ³	Відхилення ($y_i - y_i$) ²
Лісогосподарські підприємства зони Полісся				
2010	1	4786,1	4796,78	114,06
2011	2	5075,5	5032,14	1880,09
2012	3	5110,9	5175,68	4196,45
2013	4	5425,3	5382,01	1874,02
2014	5	5794,9	5805,73	117,29
Середнє значення	5238,54			
Сума				8181,91
Середньоквадратичне відхилення $\delta_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - y_i)^2}$, м ³				40,45
Коефіцієнт апроксимації $K_a = \frac{\delta_y}{y} \times 100$, %				0,7722
Лісогосподарські підприємства зони Лісостепу				
2010	1	4122,2	4130,01	60,92
2011	2	4349,7	4318,36	982,20
2012	3	4289,1	4336,02	2201,02
2013	4	4408,6	4377,22	984,70
2014	5	4628,5	4636,23	59,68
Середнє значення	4359,62			
Сума				4288,51
Середньоквадратичне відхилення $\delta_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - y_i)^2}$, м ³				29,29
Коефіцієнт апроксимації $K_a = \frac{\delta_y}{y} \times 100$, %				0,6718
Лісогосподарські підприємства зони Степу				
2010	1	839,3	839,83	0,28
2011	2	817,2	815,06	4,56
2012	3	815	818,19	10,17
2013	4	801,4	799,26	4,60
2014	5	707,8	708,32	0,27
Середнє значення	796,14			
Сума				19,88
Середньоквадратичне відхилення $\delta_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - y_i)^2}$, м ³				2,0
Коефіцієнт апроксимації $K_a = \frac{\delta_y}{y} \times 100$, %				0,2512
Лісогосподарські підприємства зони Карпат				
2010	1	3150	3161,50	132,21
2011	2	3496,6	3450,65	2111,73
2012	3	3561	3629,99	4760,19
2013	4	3801,6	3755,69	2107,62
2014	5	3872,3	3883,89	134,27
Середнє значення	3576,3			
Сума				9246,02
Середньоквадратичне відхилення $\delta_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - y_i)^2}$, м ³				43,0
Коефіцієнт апроксимації $K_a = \frac{\delta_y}{y} \times 100$, %				1,2024

Шляхом візуального аналізу одержаного графіка необхідно встановити, що краще відображає плавну тенденцію ряду – пряма чи крива лінія [3].

Для визначення вектора і швидкості розвитку ринку використовують динамічні ряди показників – індикаторів ринку [4]. Одними з таких індикаторів

для підприємств лісового господарства є обсяги заготівлі, переробки та реалізації лісопродукції в Україні.

Для виявлення тенденцій обсягів заготівлі, переробки та реалізації лісопродукції в Україні побудовано трендові моделі їх динаміки впродовж 2010–2014 рр.

Таблиця 5

Усталеність обсягів переробки деревини в 2010–2014 рр.

Роки	Номер року	Фактичні обсяги переробки, тис. м ³	Обсяги переробки деревини розраховані за трендовою моделлю (y _i), тис. м ³	Відхилення (y _i – y _i) ²
Лісогосподарські підприємства зони Полісся				
2010	1	586,3	588,37	4,29
2011	2	641	632,75	68,13
2012	3	677,4	689,77	153,07
2013	4	740,1	731,84	68,23
2014	5	729,3	731,35	4,20
Середнє значення	674,82			
Сума				297,91
Середньоквадратичне відхилення $\delta_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - y_i)^2}$, м ³				7,72
Коефіцієнт апроксимації $K_a = \frac{\delta_y}{y} \times 100$, %				1,144
Лісогосподарські підприємства зони Лісостепу				
2010	1	311,1	311,49	0,15
2011	2	276,5	274,95	2,40
2012	3	263,1	265,44	5,46
2013	4	268,4	266,85	2,39
2014	5	262,7	263,10	0,16
Середнє значення	276,36			
Сума				10,57
Середньоквадратичне відхилення $\delta_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - y_i)^2}$, м ³				1,45
Коефіцієнт апроксимації $K_a = \frac{\delta_y}{y} \times 100$, %				0,5247
Лісогосподарські підприємства зони Степу				
2010	1	134,3	135,42	1,25
2011	2	118,8	114,34	19,91
2012	3	90,9	97,60	44,82
2013	4	87,1	82,64	19,91
2014	5	65,8	66,92	1,25
Середнє значення	75,62			
Сума				87,14
Середньоквадратичне відхилення $\delta_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - y_i)^2}$, м ³				4,17
Коефіцієнт апроксимації $K_a = \frac{\delta_y}{y} \times 100$, %				5,5144
Лісогосподарські підприємства зони Карпат				
2010	1	220,5	222,14	2,70
2011	2	249,4	242,84	43,09
2012	3	232,1	241,95	97,06
2013	4	243,3	236,74	43,03
2014	5	242,8	244,45	2,72
Середнє значення	237,62			
Сума				188,60
Середньоквадратичне відхилення $\delta_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - y_i)^2}$, м ³				6,14
Коефіцієнт апроксимації $K_a = \frac{\delta_y}{y} \times 100$, %				2,584

Динаміку обсягів заготівлі деревини найкраще описує поліном третього ступеня (рис. 1–4).

Для визначення характеру динаміки заготівель деревини в розрізі географічних зон України використані перші похідні функцій, що описують рівняння трендів (табл. 1).

Отже, аналіз обсягів заготівель у 2010–2014 рр. засвідчив відсутність чітко виражених циклів для підприємств лісового господарства в розрізі географічних зон:

– значення першої похідної для підприємств зони Полісся, Лісостепу та Карпат мали тенденцію до збільшення обсягів лісозаготівель ($y' > 0$), що засвідчує про

Таблиця 6

Усталеність обсягів реалізації деревини в 2010–2014 рр.

Роки	Номер року	Фактичні обсяги реалізації деревини (y_i), тис. м ³	Обсяги реалізації деревини розраховані за трендовою моделлю (y), тис. м ³	Відхилення ($y_i - y$) ²
Лісогосподарські підприємства зони Полісся				
2010	1	4210,4	4223,42	169,49
2011	2	4379,7	4327,71	2703,17
2012	3	4381,4	4459,42	6086,34
2013	4	4705,7	4653,69	2705,25
2014	5	4932,7	4945,68	168,35
Середнє значення	4521,98			
Сума				11832,6
Середньоквадратичне відхилення $\delta_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - y)^2}$, м ³				48,65
Коефіцієнт апроксимації $K_a = \frac{\delta_y}{y} \times 100$, %				1,0759
Лісогосподарські підприємства зони Лісостепу				
2010	1	3793,9	3808,64	217,30
2011	2	3959	3899,92	3489,97
2012	3	3888,6	3977,15	7840,93
2013	4	4160,6	4101,52	3490,92
2014	5	4319,5	4334,23	216,83
Середнє значення	4024,32			
Сума				15255,94
Середньоквадратичне відхилення $\delta_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - y)^2}$, м ³				55,24
Коефіцієнт апроксимації $K_a = \frac{\delta_y}{y} \times 100$, %				1,3727
Лісогосподарські підприємства зони Степу				
2010	1	685,4	689,62	17,77
2011	2	678,7	661,88	282,91
2012	3	674	699,31	640,34
2013	4	734,2	717,44	280,90
2014	5	627,5	631,84	18,79
Середнє значення	679,96			
Сума				1240,71
Середньоквадратичне відхилення $\delta_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - y)^2}$, м ³				15,75
Коефіцієнт апроксимації $K_a = \frac{\delta_y}{y} \times 100$, %				2,3163
Лісогосподарські підприємства зони Карпат				
2010	1	2879,4	2895,19	249,46
2011	2	3194,9	3131,83	3977,77
2012	3	3251,5	3346,16	8960,16
2013	4	3579,4	3516,33	3978,18
2014	5	3604,7	3620,49	249,25
Середнє значення	3301,98			
Сума				17414,81
Середньоквадратичне відхилення $\delta_y = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (y_i - y)^2}$, м ³				59,02
Коефіцієнт апроксимації $K_a = \frac{\delta_y}{y} \times 100$, %				1,7874

зростання обсягів заготівель продукції, яке відбулося завдяки покращанню кон'юнктури зовнішнього і внутрішнього ринків;

– значення першої похідної для підприємств зони Степу є від'ємним ($y' < 0$), що свідчить про домінування зниження обсягів заготівлі деревини впродовж досліджуваного періоду.

Динаміку обсягів переробки деревини найкраще опише поліном третього ступеня (рис. 5–8).

Для визначення характеру динаміки обсягів переробки деревини в розрізі географічних зон України використані перші похідні функцій, що описують рівняння трендів (табл. 2).

Таким чином, аналіз обсягів переробки деревини лісовими господарствами в 2010–2014 рр. аналогічно засвідчив відсутність чітко виражених циклів протягом досліджуваного періоду серед підприємств. Так, підприємства зони Карпат мали тенденцію до збільшення обсягів лісопереробки, оскільки значення першої похідної протягом аналізованого періоду є позитивним ($y' > 0$), що засвідчує про зростання обсягів переробки такими підприємствами, а підприємства зон Полісся, Лісостепу та Степу водночас характеризувалися зниженням обсягами переробки деревини ($y' < 0$).

Аналогічно проведемо аналізування динаміки обсягів реалізації деревини (рис. 9–12, табл. 3).

Результати дослідження обсягів реалізації деревини підприємствами лісового господарства в 2010–2014 рр. засвідчили, що вони мають нестійку динаміку: підприємства зони Полісся та Лісостепу мали тенденцію до збільшення обсягів реалізації продукції переробки ($y' > 0$), а підприємства зони Степу і Карпат – до їх зменшення ($y' < 0$).

Для виявлення ступеня випадкових кон'юнктурних коливань і рівня стійкості ринку визначимо коефіцієнти варіації і апроксимації, результати розрахунків яких для обсягів заготівлі, переробки та реалізації деревини в 2010–2014 рр. представлено в табл. 4–6.

Дані табл. 4 засвідчили, що середнє значення обсягів заготівлі деревини впродовж 2010–2014 рр. становить:

– для лісогосподарських підприємств зони Полісся – 5 238,54 тис. м³, коливання сягають 40 + тис. м³, а коефіцієнт апроксимації – 0,7722%. Тобто для обсягів заготівлі деревини впродовж досліджуваного періоду притаманні незначні відхилення від тренду і ринкові коливання;

– для лісогосподарських підприємств зони Лісостепу – 4 359,62 тис. м³, коливання сягають 29 + тис. м³, а коефіцієнт апроксимації – 0,6718%; притаманні незначні відхилення від тренду і ринкові коливання;

– для лісогосподарських підприємств зони Степу – 796,14 тис. м³, коливання сягають 20 + тис. м³, а коефіцієнт апроксимації – 0,2512%; притаманні незначні відхилення від тренду і ринкові коливання;

– для лісогосподарських підприємств зони Карпат – 3 576,3 тис. м³, коливання сягають 43 + тис. м³, а коефіцієнт апроксимації – 1,2024%; притаманні досить значні відхилення від тренду і ринкові коливання.

Аналізуючи розрахунки, наведені в табл. 5, можна зробити висновки, що для підприємств зони Лісостепу характерним є незначне відхилення від тренду та коливання, але для лісових господарств зон Полісся, Степу та Карпат – значні відхилення від тренду і ринкові коливання.

Аналізуючи обсяги реалізації деревини, варто відмітити, що підприємствам притаманні значні відхилення від тренду та здатність різких коливань кон'юнктури ринку.

Висновки. Таким чином, результати дослідження усталеності обсягів заготівлі, переробки та реалізації деревини підприємствами лісового господарства в 2010–2014 рр. засвідчили про те, що ринок лісопродукції має нестійку динаміку та високу здатність до коливань, тобто різко змінює вектор свого розвитку, як у напрямку зростання, так і спаду.

Список використаних джерел:

1. Kurguzenkova L. The Prospects of Reforming and Developing Forestry in Ukraine / L. Kurguzenkova // Економіка: сучасні проблеми та перспективи розвитку: зб. матеріалів IV Всеукр. наук.-практ. конф. (Київ, 20 березня 2008 р.) / Редкол.: І.І. Тимошенко (відп. ред.) [та ін.] – К.: Європ. ун-т, 2008. – С. 146–148.
2. Грицайчук В.П. Стратегія розвитку потенціалу лісового комплексу України: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.03 / В.П. Грицайчук; Харк. нац. ун-т ім. В.Н. Каразіна. – Х., 2008. – 24 с.
3. Корягіна С.В. Прогнозування обсягів продажу енергетичних напоїв з урахуванням сезонної специфіки їх реалізації / С.В. Корягіна, А.І. Федорчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/11944/1/108.pdf>.
4. Ліпич Л. Г., Радішук Т. П. Формування стратегії інноваційного розвитку підприємства на засадах прогнозування кон'юнктури ринку автомобілебудування: [монографія] / Л.Г. Ліпич, Т.П. Радішук. – Луцьк: Східноєвроп. нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2013. – 224 с.

Аннотация. В работе рассмотрены методы математико-статистического моделирования для определения вектора и скорости развития рынка лесного хозяйства Украины. Построены трендовые модели для выявления тенденций объемов заготовки, переработки и реализации лесопроductии. Проанализирован уровень устойчивости рынка с помощью коэффициентов вариации и аппроксимации.

Ключевые слова: математико-статистическое моделирование, трендовая модель, коэффициент вариации, коэффициент аппроксимации.

Summary. The article deals with methods of mathematical and statistical modeling to determine the velocity and vector of market development of forestry in Ukraine. It is built trend models to identify trends in the volume of harvesting, processing and sale of timber. The level of stability of the markets is analyzed by the coefficients of variation and approximation.

Key words: mathematical and statistical modeling, Trend model, the coefficient of variation, the coefficient of approximation.

Македон В. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки промисловості і
організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету*

М'ячин В. Г.

*кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки промисловості і організації виробництва
Українського державного хіміко-технологічного університету*

Makedon V. V.

*PhD in Economics, Docent,
Docent of Industrial Economics and Organization of Production Department
Ukrainian State University of Chemical Technology*

Myachin V. G.

*PhD in Technics, Docent,
Docent of Industrial Economics and Organization of Production Department
Ukrainian State University of Chemical Technology*

ОЦЕНКА РИСКОВ КОРПОРАТИВНЫХ СДЕЛОК СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ МЕТОДОМ НЕЧЁТКИХ МНОЖЕСТВ

RISK ASSESSMENT OF CORPORATE DEALS MERGERS AND ACQUISITIONS BY FUZZY SETS

Аннотация. В работе рассмотрены и усовершенствованы научно-методологические подходы к оценке риска при совершении корпоративных сделок слияния и поглощения, которая в настоящее время осуществляется с помощью качественных и количественных методов, при этом количественная оценка рисков проводится на основании их качественной приоритизации. Существующие в настоящее время количественные методы оценки риска сделок слияния и поглощения – метод расчёта средней величины риска, интервальный анализ, сценарный анализ, стресс-тестирование, имитационное моделирование, метод экспертных оценок – являются популярными благодаря относительной простоте своей реализации, однако имеют существенные недостатки, основными среди которых являются неполнота используемых данных и субъективность оценок экспертов. Нечётко-множественный подход, который сочетает в себе гибкий учёт и взаимное влияние как количественных, так и качественных оценок составляющих риска, является наиболее перспективным в своей способности устранить недостатки, присущие традиционным методам. Алгоритм построения модели нечёткого вывода и результаты её реализации в среде MATLAB приведены в работе.

Ключевые слова: слияние и поглощение, факторы риска, нечёткая логика, методы оценки риска, модель нечёткого вывода.

Вступление и постановка проблемы. Среди основных антикризисных мер по выходу предприятий из сложной экономической ситуации является совершение сделок слияния и поглощения. Данный инструмент антикризисного регулирования способствует пролонгации жизненного цикла компаний и предприятий, повышает их конкурентоспособность во внешней среде. Отсутствие должных методов оценки рисков при совершении данных сделок сдерживает применение этого важного антикризисного инструмента

Анализ риска как экономической категории показывает, что наряду с такими функциями риска, как регулятивная, защитная, компенсационная, социально-экономическая, ему присуща и инновационная функция. Последняя заключается в стимулировании поиска путей нетрадиционного решения проблем, которые стоят перед субъектом хозяйствования. При этом большинство предприятий достигают успеха, становятся конкурентоспособными благодаря инновационной деятельности, связанной с риском.

В последнее время (в основном за рубежом) нечётко-множественный подход для анализа экономических явле-

ний получил значительное распространение, поэтому остаётся актуальным вопрос применения данного метода для учёта особенностей отечественных реалий при оценке риска корпоративных слияний и поглощений.

Анализ последних исследований и публикаций. Весьма важный вклад в разработку вопроса теоретико-методологических основ оценки риска корпоративных слияний и поглощений внесли ведущие зарубежные экономисты, в частности: Р. Акофф, И. Ансофф, Дж. Бада-рако, В. Валаас, Б. Гаррет, Р. Гриффин, П. Молес, Р. Нельсон, Б. Ричардсон, А. Робертс, А. Стрикленд, Дж. Чандлер. Основные положения относительно проблематики формирования международных стратегических альянсов изложены в научных трудах О. Билоруса, В. Горбатова, Д. Лукьяненко, Ю. Магогона, Г. Назаровой, Ю. Пахомовой, А. Поручника, Л. Руденко, И. Сазонца. Вопросы методологии измерения экономических рисков изложены в трудах отечественных учёных В. Ветлинского, Т. Карцевой, Т. Клебановой, А. Ястремского. Как показывает анализ, лишь в последнее время стали появляться публикации, где оценка уровня риска в сделках слияния

и поглощения ведётся с помощью современных методов. Основные публикации в этом направлении ведутся главным образом за рубежом, публикации отечественных учёных в этой области нам пока не известны. Считается, что использование метода нечёткой логики наряду с имитационным моделированием представляет магистральное направление при оценке рисков корпоративных слияний и поглощений.

Целью данной работы является построение модели оценки рисков сделок корпоративных слияний и поглощений на основе теории нечётких множеств.

Результаты исследования. В последнее время появились научные работы, где проводится анализ риска сделок слияний и поглощений, а также стратегии реагирования на него [1–7]. В работах Д.О. Вердиева (2015 г.) [6] и Б.Э. Гаджиметова (2013 г.) [7] анализируются широко известные методы оценки риска сделок слияния и поглощения. Новые методы для оценки риска, основанные на применении аппарата нечётких множеств, разрабатываются в статьях М.Г. Поликарповой (2013 г.) [8] и Г.А. Акоюяна [8].

Механизм нечёткого логического вывода в общем виде включает четыре этапа: 1) фаззификация (введение нечёткости); 2) нечёткий вывод; 3) композиция; 4) дефаззификация (приведение к чёткости). Интерпретация нечёткой модели предполагает выбор и спецификацию входных и выходных переменных соответствующей системы нечёткого вывода.

Оценка риска сделок слияний и поглощений проводится нами с помощью FIS-структуры нечёткого вывода (*Fuzzy Interference System*), которая является базовым понятием модуля *Fuzzy Logic Toolbox* пакета программ *MATLAB* версии *R2014b*.

Важным этапом в построении функций принадлежности является выбор типа функции принадлежности. В работах, посвященных оценке риска на базе аппарата нечёткой логики, применяются трапециеподобные (L. Pokorádi (2002 г.) [10]) и треугольные функции принадлежности (K. Shang, Z. Hossen (2013 г.) [11], A. Reveiz, C. Leon (2009 г.) [12]).

На данном этапе построения модели нечёткой логики был сделан выбор в пользу трапециеподобных функций

принадлежности. Выбор данного типа обусловлен большим количеством их преимуществ в сравнении с ограниченным количеством их недостатков. Преимущества состоят в том, что: 1) для их построения нужен небольшой объём исходных данных; 2) в рамках модели есть возможность построения отображения «вход → выход» в виде гиперповерхности, которая состоит из линейных участков; 3) простота модификации модальных значений на основе измерения значений входных и выходных величин системы.

Трапециеподобное нечёткое число A (рис. 1) на множестве действительных чисел R определяется следующим образом:

$$A = \mu_A(x) = \begin{cases} \frac{x-a_1}{b_1-a_1} & \text{для } a_1 \leq x < b_1 \\ 1 & \text{для } b_1 \leq x < b_2 \\ \frac{x-a_2}{b_2-a_2} & \text{для } b_2 \leq x < a_2 \\ 0 & \text{для остальных } R. \end{cases} \quad (1)$$

С помощью четырёх значений a_1, a_2, b_1 и b_2 можно построить трапециеподобное нечёткое число (1). Оно может обозначаться как

$$A = (a_1, a_2, b_1, b_2).$$

Если $a_1 = a_2 = a_M$, то трапециеподобное число преобразуется в треугольное число, которое может быть обозначено как (a_1, a_M, a_M, a_2) .

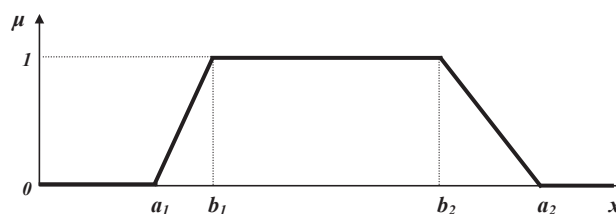


Рис. 1. Трапециеподобное нечёткое число

Риск в сделках корпоративного слияния и поглощения в предлагаемой модели рассматривается нами как совокупность таких входных переменных, как вероятность срыва сделки (BC), превышение сроков заключения сделки (UC) и превышение затрат на сделку (ЗС) сверх

Таблица 1

Нечёткая база правил для определения выходной переменной

Значение термина входной переменной «вероятность срыва сделки»	Значение термина входной переменной «превышение сроков»	Значение термина входной переменной «превышение затрат»	Значение термина выходной переменной «уровень риска»
низкая	незначительное	незначительное	очень низкий
низкая	незначительное	значительное	очень низкий
низкая	значительное	незначительное	низкий
низкая	значительное	значительное	низкий
средняя	значительное	значительное	средний
средняя	критическое	значительное	высокий
средняя	критическое	критическое	высокий
высокая	значительное	незначительное	высокий
высокая	значительное	значительное	высокий
высокая	критическое	значительное	очень высокий
высокая	критическое	критическое	очень высокий
высокая	значительное	критическое	средний
низкая	критическое	значительное	низкий
низкая	критическое	критическое	средний
высокая	незначительное	значительное	высокий
высокая	незначительное	незначительное	средний
высокая	незначительное	критическое	высокий

обумовлених договором. Показатель «уровень риска» предлагается оценивать по 100-балльной шкале.

Для расчёта введены следующие исходные данные:

x_1 – первая входная переменная «вероятность срыва сделки» (шкала 0-90%). Её терм-множество, то есть множество значений, обозначим как $T_1 =$ («низкая», «средняя», «высокая»), или в символьном виде $T_1 = (X_{1,1}, X_{1,2}, X_{1,3})$ с функциями принадлежности термов, представленными на рис. 2;

x_2 – вторая входная переменная «превышение сроков» (величина измерения – недели). Её терм-множество, то есть множество значений, обозначим как $T_2 =$ («незначительное», «значительное», «критическое») или в символьном виде $T_2 = (X_{2,1}, X_{2,2}, X_{2,3})$ с функциями принадлежности термов, представленными на рис. 3;

x_3 – третья входная переменная «превышение затрат» (в процентах). Её терм-множество, то есть множество значений, обозначим как $T_3 =$ («незначительное», «значительное», «критическое») или в символьном виде $T_3 = (X_{3,1}, X_{3,2}, X_{3,3})$ с функциями принадлежности термов, представленными на рис. 4;

y – выходная переменная «уровень риска». В качестве терм-множества выходной переменной будем использо-

вать множество $T_4 =$ («очень низкий», «низкий», «средний», «высокий», «очень высокий») или в символьном виде $T_4 = (Y_1, Y_2, Y_3, Y_4, Y_5)$ с функциями принадлежности термов, представленными на рис. 5.

Следующим этапом построения модели нечёткого вывода является формирование базы логических правил, которые представлены в табл. 1.

Построенная модель нечёткого вывода позволяет задавать значения для входных переменных «вероятность срыва сделки», «превышение сроков» и «превышение затрат» и оценивать уровень риска корпоративных сделок слияния и поглощения. Визуализация модели, построенная с помощью модуля *Serface Viewer*, представлена на рис. 6.

Таким образом, метод нечётких множеств позволяет определить зависимость уровня риска сделок корпоративных слияний и поглощений от вероятности срыва сделок, превышения затрат на сделку и превышения сроков совершения сделки. Поверхность отклика на рис. 6 построена с учётом логических правил, фаззификации входных переменных и дефаззификации выходной переменной.

Выводы. Построена нечёткая модель оценки уровня риска в сделках корпоративного слияния и поглощения.

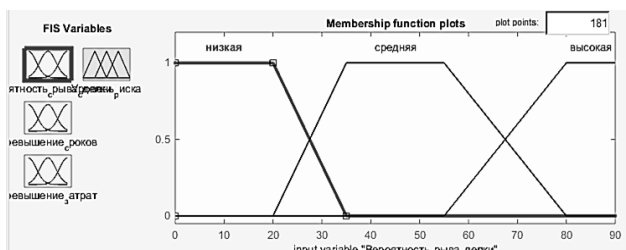


Рис. 2. График функций принадлежности для входной лингвистической переменной «вероятность срыва сделки»

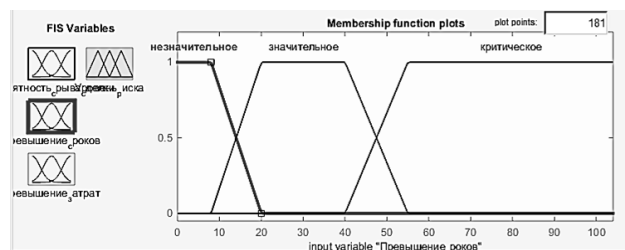


Рис. 3. График функций принадлежности для входной лингвистической переменной «превышение сроков»

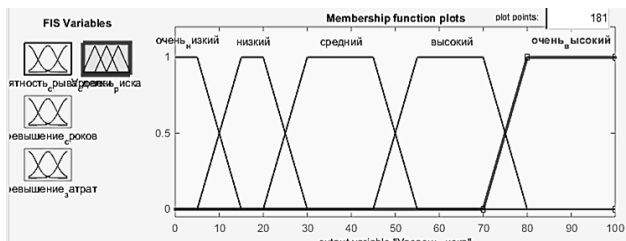


Рис. 4. График функций принадлежности для входной лингвистической переменной «превышение затрат»

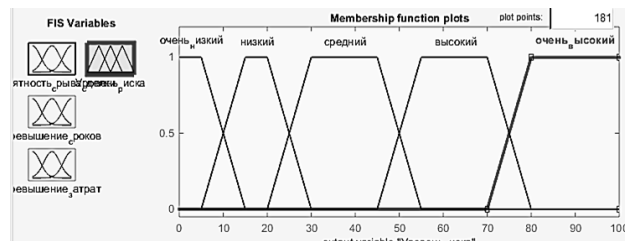
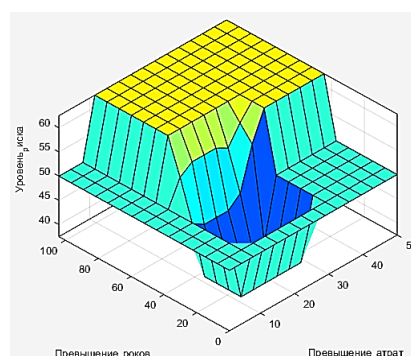
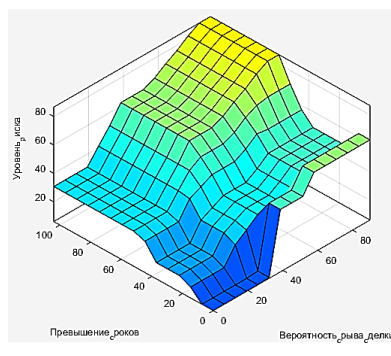
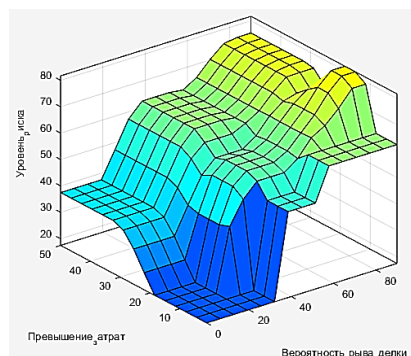


Рис. 5. График функции принадлежности для выходной лингвистической переменной «уровень риска»



а

б

в

Рис. 6. Поверхность нечёткого вывода выходной величины «степень риска» от входных переменных «вероятность срыва сделки» и «превышение затрат» (а), «вероятность срыва сделки» и «превышение сроков» (б), «превышение затрат» и «превышение сроков» (в)

Полученные результаты дают основание утверждать о возможности практического применения модели для прогнозирования итоговой оценки риска в сделках корпоративного слияния и поглощения.

Дальнейшие исследования авторов будут направлены на усовершенствование модели нечёткого вывода в сторону привлечения большего количества входных переменных – составляющих риска корпоративных сделок слияния и поглощения.

Список использованных источников:

1. Македон В.В. Сутність та особливості сучасних корпоративних злиттів і поглинань / В.В. Македон // Академічний огляд. – 2008. – № 1. – С. 100–106.
2. Македон В.В. Міжнародні стратегічні альянси компаній: [монографія] / В.В. Македон. – Д.: ДУЕП, 2010. – 304 с.
3. Македон В.В. Механізми залучення фінансування для здійснення операцій злиття та поглинання компаній / В.В. Македон // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка». – 2009. – Вип. 12. – С. 248–256.
4. Македон В.В. Сучасні методи оцінки ефективності корпоративних злиттів та поглинань в національній економіці / В.В. Македон, В.Г. М'ячин // Комп'ютерне моделювання та оптимізація складних систем (КМОСС-2015): матеріали I Всеукраїнської науково-технічної конференції (Дніпропетровськ, 3–5 листопада 2015 р.): у 2-х ч. Ч. 2. – Дніпропетровськ: ДВНЗ УДХТУ, 2015. – Ч. 2. – С. 191–193.
5. Азаренкова Г.М. Аналіз моделювання і управління ризиком (у схемах та прикладах): [навч. посіб.] / Г.М. Азаренкова. – Львів: Новий Світ-2000, 2014. – 240 с.
6. Вердиев Д.О. Управление рисками в сделках слияний и поглощений / Д.О. Вердиев // Вестник МГИМО. – 2015. – № 3 (42). – С. 232–238.
7. Гаджиметов Б.Э. Риски процесса интеграции компаний: источники, оценки компенсаций / Б.Э. Гаджиметов // ИнВестРегион. – 2013. – № 2. – С. 52–56.
8. Polikarpova M.G. Fuzzy-logic-Based Risk Management of M&A Deals Outcome: a Case-Study a Large Russian Metallurgic Holding / M.G. Polikarpova // Vestnik of Nosov Magnitogorsk State Technical University, 2013. – № 5. – P. 80–84.
9. Акопян Г.А. Нечётко-множественный подход к анализу риска враждебного поглощения / Г.А. Акопян, А.Н. Романников // Transport business in Russia. – С. 42–46 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/nechetko-mnozhestvennyu-podhod-k-analizu-riska-vrazhdebnogo-pogloscheniya>.
10. Pokorádi L. Fuzzy logic-based risk assessment / László Pokorádi // Atlantic Association for Research in the Mathematical Sciences. – 2002. – Volume 1. – Issue 1. – P. 63–73.
11. Shang K. Applying Fuzzy Logic to Risk Assessment and Decision-Making / Kailan Shang, Zakir Hossen // Casualty Actuarial Society, Canadian Institute of Actuaries, Society of Actuaries. – 2013. – 59 p.
12. Reveiz A. Operational Risk Management Using a Fuzzy Logic Inference System / Alejandro Reveiz, Carlos Leon // Borradores de ECONOMIA. – 2009. – Num. 574. – 30 p.

Анотація. У роботі розглянуто та вдосконалено науково-методологічні підходи до оцінки ризику під час проведення корпоративних угод злиттів і поглинань, які здійснюються в даний час за допомогою якісних і кількісних методів, при цьому кількісна оцінка ризиків проводиться на підставі їх якісної пріоритетності. Існуючі в даний час кількісні методи оцінки ризику угод злиттів і поглинань – метод розрахунку середньої величини ризику, інтервальний аналіз, сценарний аналіз, стрес-тестування, імітаційне моделювання, метод експертних оцінок – є популярними завдяки відносній простоті своїй реалізації, однак мають істотні недоліки, серед яких основними є неповнота використовуваних даних і суб'єктивність оцінок експертів. Нечітко-множинний підхід, який поєднує в собі гнучке врахування і взаємний вплив як кількісних, так і якісних оцінок складових ризику, є найбільш перспективним у своїй здатності усунути недоліки, властиві традиційним методам. Алгоритм побудови моделі нечіткого висновку і результати її реалізації в середовищі MATLAB наведені в роботі.

Ключові слова: злиття і поглинання, фактори ризику, нечітка логіка, методи оцінки ризику, модель нечіткого висновку.

Summary. In work and improved scientific and methodological approaches to risk assessment in the commission of corporate mergers and acquisitions. Risk assessment of mergers and acquisitions is currently being implemented with the help of qualitative and quantitative methods, and the quantitative risk assessment is carried out on the basis of their qualitative prioritization. Currently available quantitative methods for assessing the risk of mergers and acquisitions – the method of calculating the average amount of risk, interval analysis, scenario analysis, stress testing, simulation, method of expert evaluations – are popular because of the relative ease of its implementation, however, have significant shortcomings, the main among which are the incompleteness of the data used and the subjectivity of expert evaluations. Fuzzy-set approach, which combines a flexible accounting and the mutual influence of both quantitative and qualitative components of risk assessment, is the most promising in its ability to eliminate the drawbacks of traditional methods. An algorithm for constructing the fuzzy model output and the results of its implementation in MATLAB are given in.

Key words: mergers and acquisitions, risk factors, fuzzy logic, risk assessment methods, fuzzy model output.

Максименко Д. В.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Мукачівського державного університету*

Maksymenko D. V.

*Ph.D., Associate Professor
Mukachevo State University*

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYSIS OF THE ORGANIZATIONAL POTENTIAL OF ENTERPRISES

Анотація. Потенціал підприємства повинен розглядатися не як характеристика його можливостей, а як дієвий інструмент розвитку бізнес-діяльності. У роботі розглянуто теоретичні підходи до оцінки організаційного потенціалу підприємства. Наведено складові організаційного потенціалу сучасного підприємства.

Ключові слова: потенціал, організаційний потенціал, організаційна структура, організаційна культура, інформація, комунікація.

Вступ та постановка проблеми. Для сучасного етапу соціально-економічного та науково-технічного розвитку характерні зміни ролі і значення людини, знань та інформації в економіці і суспільстві. Ці зміни обумовлені тим, що характер, головні тенденції та темпи розвитку інноваційно орієнтованої соціально-економічної системи визначають розвиток науки, накопичені знання, інтелектуальний потенціал та інноваційні технології.

В основі гуманістичної парадигми управління, що розвивається в останні десятиліття, закладено принцип, що людина – це головний суб'єкт організації і особливий об'єкт управління.

Розробка концепції людського розвитку дала змогу сформулювати якісно нову, перспективну теорію суспільного прогресу, в якій розвиток людини і людського потенціалу розуміється як процес безперервного, збалансованого розширення людських можливостей.

Якими б якісними характеристиками не володів трудовий потенціал підприємства, він не може бути реалізований за відсутності відповідних для цього умов і можливостей. Отже, потенціал підприємства визначається не тільки можливостями людини, але також можливостями підприємства використовувати трудовий потенціал своїх працівників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних і методологічних підходів до формування системи управління організацією ґрунтуються на фундаментальних працях таких авторів, як Д. Аакер, Р. Акофф, М. Альберт, І. Ансофф, А.А. Богданов, М. Вебер, В.Р. Веснін, О.С. Віханський, І.М. Герчикова, С. Гошал, П.Ф. Друкер, В.І. Кнорринг, Г. Кунц, Б.А. Лагоша, М. Мескон, Г. Мінцберг, С. Одонел, М. Портер, А. Стрікланд, Ф.У. Тейлор, А. Файоль, Р.А. Фатхутдінов, Ф. Хедоурі.

Вплив організаційної культури на результати функціонування підприємства досліджували Д. Коттер і Д. Хескет, Л. Аргоут, Г. Салімова, А.І. Долгов, М. Богатирьов, Є.А. Смирнов, В.А. Стоянова, О.Л. Радченко, Ф.І. Хміль.

Різні аспекти дослідження інформації як ресурсу, як фактора виробництва і товару, особливостей її створення, розповсюдження та використання відображені в роботах таких учених, як Л. Брілюєна, Н. Вінер, Дж. Гелбрейт, Н.І. Жуков, М. Кастельс, Б.З. Мільнер, І. Нонака, Х. Такеучі, А. Урсул, Д.С. Чернявський, К. Шеннон, І. Яглом.

Незважаючи на це, у науковій літературі недостатньо обґрунтовано і висвітлено теоретичні підходи до оцінки та визначення організаційного потенціалу підприємства.

Метою роботи є поглиблення теоретико-методологічних підходів до оцінки організаційного потенціалу підприємства.

Результати дослідження. Потенціал будь-якого суб'єкта господарювання закладено в його ресурсах, як виробничих, так і фінансових. Жоден із цих ресурсів сам по собі не почне діяти, поки він не буде приведений у дію раціонально, цілеспрямовано, відповідно до місця та завдань. Організаційний потенціал – не лише сукупність можливостей підприємства, але й система взаємозв'язаних елементів.

Організаційний потенціал як умови і можливості для реалізації людського потенціалу втілений в організаційній структурі, організаційній культурі, базах даних, базах знань, електронних мережах, комунікаціях, тому на рівні підприємства для здійснення виробничого процесу необхідно його матеріально-технічне забезпечення і відповідна організація – правильне й ефективне поєднання живої праці (працівників) із речовинними елементами виробництва (знаряддям і предметами праці).

Організація праці являє собою систему заходів, спрямованих на найбільш раціональне використання робочої сили у виробництві. Поєднання учасників трудового процесу забезпечується різними формами поділу і кооперації праці, організацією обслуговування робочих місць, установленням раціональних режимів праці і відпочинку.

На початку 1970-х років американський учений І. Ансофф висунув низку нових ідей, що стосуються підходів до розуміння і розвитку організаційних структур управління. Він виділив два підходи до формування організаційних структур. Перший із них – структурний підхід, в якому основний акцент був зроблений на внутрішню будову фірм, поділ функцій і раціоналізацію управління. Другий – динамічний підхід, основна увага в якому зосереджується на аналізі зв'язків фірми із середовищем, в якому вона діє, і з джерелами ресурсів [3, с. 110].

Організаційна структура будь-якого підприємства відбиває упорядковане розташування його управлінських елементів на форму їх взаємозв'язку, перетворюючи діючу структуру на систему.

Організаційна структура підприємства – це поділ підприємства на окремі структурні підрозділи і служби (центри відповідальності), що передбачають розподіл між ними функцій по вирішенню завдань, які виникають у ході виробничої діяльності таким чином, щоб забезпечити ефективне досягнення мети, поставленої перед підприємством в цілому [1, с. 104].

Організаційна структура підприємства характеризується великою різноманітністю та залежить від багатьох факторів.

Ф.Ф. Бутинець наводить такі фактори, що впливають на організаційну структуру підприємства [2, с. 110]:

1. Характер виробництва та його галузеві особливості, склад продукції, що випускається, технологія виробництва, масштаб і тип виробництва, рівень технічної оснащеності підприємства. При цьому зберігаються лінійна, лінійно-функціональна, матрична форми організації управління.

2. Відповідність структури апарату управління та організаційної структури, при якій зберігається співвідношення між централізованою та децентралізованою формами управління.

3. Співвідношення між галузевою (за продукцією) та територіальною (за регіонами) формами управління, для яких характерний рівень механізації та автоматизації управлінських робіт, кваліфікації працівників, ефективність їх праці.

Наявність та вплив цих факторів на кожному підприємстві індивідуальні, а тому організаційна структура безперервно удосконалюється. Кількість управлінських рівнів у найбільш гнучких організаційних структурах досягає чотирьох-п'яти. Організаційна структура визначає склад і співвідношення рівнів управління виробництвом та форми цієї організації.

Атмосфера та соціальний клімат підприємства, його філософія, домінуюча система цінностей та стереотипів поведінки, норми та правила, які приймаються працівниками та безпосередньо формують їх поведінку, – елементи, які входять у культуру підприємства, тому доцільно розглядати організаційну культуру як один із важливих чинників впливу на конкурентоспроможність підприємства, за допомогою якого забезпечується стабільність та впорядкованість соціальних процесів, зміцнюються внутрішні зв'язки всередині підприємства та покращується його зовнішній імідж.

Організаційна культура – це сформована впродовж усієї історії організації сукупність прийомів та правил адаптації підприємства до вимог зовнішнього середовища і формування внутрішніх відносин між групами працівників. Організаційна культура включає політику та ідеологію життєдіяльності організації, систему її пріоритетів, критерії мотивації та розподілу влади, характеристику соціальних цінностей та норм поведінки. Елементи організаційної культури є орієнтиром в ухваленні керівництвом підприємства управлінських рішень, налагодженні контролю поведінки та взаємин співробітників у процесі оцінювання виробничих, господарських та соціальних ситуацій [5, с. 24].

Сучасні менеджери підприємств розглядають свою організаційну культуру як потужний стратегічний інструмент, що дає змогу орієнтувати всі підрозділи та окремих осіб на спільні цілі, мобілізувати ініціативу співробітників, забезпечувати відданість і полегшувати спілкування. Вони прагнуть створити власну культуру для кожної організації так, щоб усі співробітники розуміли і дотримувалися її.

Однією із переваг над конкурентами, яку надає висока організаційна культура, є узгодженість та послідовність дій персоналу організації, його залучення та зацікавле-

ність у діяльності підприємства. Спільні для працівників організаційні цінності, переконання та звичаї посилюють внутрішню координацію, зацікавленість у спільній діяльності та сприяють самоусвідомленню себе як частини загального результату, власної необхідності. Залучення та участь в обрядах, звичаях та ритуалах сприятимуть розвитку почуття причетності та відповідальності, а відтак, відданості підприємству, дотриманню відповідних правил та підвищенню продуктивності праці.

Працездатність людини, її творчі здібності підвищуються в міру розвитку і вдосконалення знань і навиків, зміцнення здоров'я, покращання умов праці, росту оплати праці та підвищення рівня життя. Водночас потенціал людини може знижуватись, наприклад, якщо погіршується стан його здоров'я, підвищується важкість та інтенсивність праці, підвищується його вік тощо. Усі ці зміни компонентів повинні бути враховані і в кадровій підсистемі підприємства. Крім того, необхідно враховувати, що потенціал окремого співробітника характеризується не тільки ступенем його готовності до трудової діяльності в даний момент часу, але й можливостями працівника розвивати свої розумові і фізичні здібності на протязі всього часу в залежності від віку, рівня освіти, практичного досвіду, ділових якостей, наявності мотивації, розміру заробітної плати і багатьох інших факторів. Цінність персоналу підприємства визначається інформаційними потоками, які він генерує в процесі господарської діяльності.

Вивчення організаційної культури посилює розуміння цінності людського капіталу, де в центр уваги ставиться особистість, її потреби та очікування, визнання необхідності активнішого залучення працівників, довіри до них. Висока організаційна культура може бути ефективнішою, ніж будь-який формальний структурний контроль. Чим сильніша організаційна культура підприємства, тим менше менеджменту потрібно приділяти увагу розвитку формальних правил поведінки, та тим більша ймовірність ефективної діяльності працівників. Організаційна культура закладається у підсвідомості працівників та визначає стиль поведінки працівників.

В економічній літературі, присвяченій проблемам управління, існує безліч різноманітних концепцій і підходів до визначення управління, його функцій, до виділення етапів розвитку теорії та практики управління, до формування принципів, правил і процедур управлінської діяльності. Тим не менш, наразі для теорії управління характерний активний пошук нової парадигми, здатної визначити напрями вирішення сучасних проблем теоретичного і практичного аспектів управління підприємством.

Найважливішим фактором нормального функціонування підприємства є управлінська діяльність, при якій менеджери оперують вірогідною та оперативною інформацією. За допомогою інформаційного забезпечення відбувається взаємозв'язок між підрозділами, розмежування прав та відповідальності кожного підрозділу перед адміністрацією підприємства. Інформаційна система підпорядкована потребам організаційної структури підприємства.

Специфічними ознаками економічної інформації, що використовується на підприємстві, є її залежність від об'єкту управління; переважання у формі подання даних алфавітно-цифрових знаків; необхідна висока точність результатів обчислень та оформлення їх у вигляді, зручному для сприйняття людиною; значне поширення документів як носіїв вхідних даних та результатів обробки; великі обсяги оброблюваної інформації; можливість одержання значної кількості похідних даних у разі обробки тих самих показників за різною методикою, постійне нагромадження й тривале зберігання.

Наслідком виділення інформації як ключового ресурсу управління підприємством, переходу економіки, що базується на капіталі, до економіки знань є зміна підходів до оцінки результативності та ефективності системи управління підприємством. У контексті розглянутих проблем необхідна зміна підходів до оцінки результативності та ефективності всіх компонентів системи управління, оскільки ефективність управління в цілому визначається ефективністю її складових, оцінка яких проводиться через ефективність сегментів діяльності підприємства та якісного стану інформації, що використовується для цілей управління [6, с. 62–67].

Відомо, що для успішної діяльності підприємства необхідні ефективні комунікації. Керівник, виконуючи свою роль і здійснюючи основні функції, за допомогою якісної і своєчасної інформації може ефективно впливати на реалізацію поставлених цілей.

У ході здійснення управлінського процесу керівник виконує три основних ролі (здійснює міжособисті відносини, проводить інформаційний обмін, приймає рішення) і чотири управлінські функції (планування, організація, мотивування і контроль) для визначення і досягнення цілей підприємства.

Комунікацію можна визначити як форму зв'язку, як один із проявів інформаційного обміну або обміну інформацією.

Обмін інформацією пронизує всі управлінські функції, тому комунікації розглядаються як сполучний процес у менеджменті. Якщо комунікації налагоджені погано, рішення можуть бути помилковими, персонал може неправильно розуміти керівні команди, міжособистісні стосунки можуть деформуватися. Західні спеціалісти стверджують, що керівники від 50 до 90% свого робочого часу витрачають на комунікації. Це стає зрозумілим, якщо врахувати, що керівники обмінюються інформацією для реалізації своєї ролі в міжособистісних стосунках, у процесі прийняття управлінських рішень, а також для виконання функцій планування, організації, мотивації та контролю [8, с. 48].

Для ефективного функціонування будь-якої організації необхідно забезпечити належні комунікації. Однак управлінська практика дає можливість констатувати, що

створення ефективної, надійної системи обміну інформацією, яка б відповідала вимогам повноти, достатності, оперативності, гнучкості, – це одна із найскладніших проблем на підприємстві, тому цілком зрозуміло, що ефективно працюючий керівник – це керівник ефективний у комунікаціях.

Складний процес обміну інформацією, налагодження взаєморозуміння між учасниками комунікації і досягнення діалогу та результату спілкування передбачають наявність певного комунікативного простору, тобто соціально-психологічного середовища, де можливе побудування адекватної комунікативної моделі [9, с. 213].

Йдеться про таку психологічну парадигму, в якій можна було б реалізувати формувально-розвиваючу, змістово-сміслову, уточнювально-результативну функції комунікації. Це можливо завдяки врахуванню в загальній психологічній парадигмі відповідних парадигм інформування (впливу), взаємоінформування (налагодження механізму зворотного зв'язку, створення загального інформаційного поля), діалогу (взаєморозуміння). У цій моделі має послідовно втілюватися розуміння комунікатора й реципієнта як реальних учасників комунікативного процесу, унікальних індивідуальностей, суб'єктів інформації з відповідним комунікативним потенціалом.

Висновки. Поняття «потенціал» має не тільки важливе наукове, а й практичне значення, оскільки уявлення про його зміст визначає підхід до його оцінки вимірювання й управління. Сучасний бізнес надзвичайно динамічний, що змушує власників і керівників підприємств постійно удосконалювати методи та техніку управління. Господарська діяльність підприємств відбувається завдяки організованому, якісному, своєчасному та ефективному управлінню, що являє собою сукупність взаємопов'язаних послідовно здійснюваних функцій. Організаційний потенціал – це сукупні можливості працівників апарату управління, що виражаються в обсягах і видах робіт, які може виконати керівництво підприємства.

У сучасних умовах кожне підприємство повинно чітко орієнтуватись у складному лабіринті ринкових відносин, правильно оцінювати організаційний та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, фінансовий стан як свого підприємства, так і підприємств-партнерів.

Список використаних джерел:

1. Богатырев М. Организационная культура предприятия / М. Богатырев // Проблемы теории и практики управления – 2010. – № 1. – С. 104–110.
2. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський управлінський облік: Курс лекцій: [навч. посіб. для студ.] / Ф.Ф. Бутинець, Л.В. Чижевська, Н.В. Герасимчук; Житомир. інж.-технол. ін-т. – Житомир: Рута, 2000. – 448 с.
3. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: Економист, 2009. – 670 с.
4. Воронкова В.Г. Управление людскими ресурсами: философські засади: [навч. посіб.] / В.Г. Воронкова, А.Г. Беліченко, О.М. Попов, Н.О. Резанова; під ред. В.Г. Воронкової. – К.: Професіонал, 2011.
5. Довгань Л.С. Стратегічне управління: [навч. посіб.] / Л.С. Довгань. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 440 с.
6. Калініченко Т.І. Теоретичні підходи до тлумачення організаційної культури / Т.І. Калініченко // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2010. – № 3. – С. 62–67.
7. Кригульська Т.В. Деякі аспекти проблеми структуризації організаційної культури підприємства / Т.В. Кригульська // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2010. – № 3. – С. 76–80.
8. Скібіцька Л.І. Менеджмент: [навч. посіб. для вищ. навч. закл.] / Л.І. Скібіцька, О.М. Скібіцький. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 415 с.
9. Стоянова В.А. Оценка влияния организационной культуры предприятия на эффективность производственной деятельности / В.А. Стоянова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 1. – С. 3–9.

Анотація. Потенціал підприємства повинен розглядатись не як характеристика його можливостей, а як дійсний інструмент розвитку бізнес-діяльності. В роботі розглянуті теоретичні підходи до оцінки організаційного потенціала підприємства. Приведені складові організаційного потенціала сучасного підприємства.

Ключевые слова: потенціал, організаційний потенціал, організаційна структура, організаційна культура, інформація, комунікація.

Summary. Potential enterprises should be considered not as a description of its capabilities, and as an effective tool of business activities. The paper considers theoretical approaches to organizational capacity assessment company. An organizational potential components of a modern enterprise.

Key words: potential, organizational potential, organizational structure, organizational culture, information, communication.

УДК 339.13, 339.17

Маловичко С. В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

Malovychko S. V.
PhD, Associate Professor of Department of Marketing and Management
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИКО-ДОСЛІДНИЦЬКИХ ПІДХОДІВ ДО ВИВЧЕННЯ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

APPROACHES TO E-COMMERCE STUDY

Анотація. У роботі означено об'єкт, предмет, методи дослідження, проаналізовані та узагальнені теоретичні підходи до розуміння терміну «електронна торгівля». Визначено аспекти електронної торгівлі як поліфункціонального предмету дослідження: комунікативний, інституціональний, управлінський, економічний, соціетальний, медіативний. На основі проведеного теоретичного та емпіричного аналізу визначено основні інструменти електронної торгівлі. З урахуванням теоретичних напрацювань, які сформовані в сучасній економічній науці, визначено та охарактеризовано функції електронної торгівлі. Запропонована концептуальна схема електронної торгівлі як поліфункціонального явища. Узагальнено напрями розвитку споживчих форм, виділені такі їх групи: конс'юмеричні, прос'юмеричні. Визначено тенденції в розвитку торгових підприємств: управлінські, функціональні, компететивні, маркетингові.

Ключові слова: торгівля, електронна торгівля, електронна комерція, Інтернет, електронні магазини.

Вступ та постановка проблеми. Поступовий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, їх вплив на економічні процеси та явища призвели до появи нового інституту господарювання – електронної торгівлі, що в умовах сприятливої ринкової кон'юнктури спонукає підприємства використовувати нові можливості розвитку та вдосконалювати існуючі бізнес-процеси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз публікацій зарубіжних і вітчизняних авторів стосовно сфери електронної торгівлі підтверджує підвищений інтерес науковців до питань оцінки обсягів електронної торгівлі в розрізі країн світу, регіонів, товарів і послуг; прогнозування розвитку в цій сфері; драйвери та тенденції розвитку, факторів, що впливають на процеси в цій сфері; переваг та недоліків, що пов'язані із здійсненням електронної торгівлі тощо. Серед останніх робіт, що торкаються торгівлі в цілому та електронної торгівлі зокрема, цікавими є роботи Ю. Черевко, А.В. Овруцького, І.П. Потехіної, В.І. Ільїна, Л.А. Безуглої, О.В. Кожевіної, П.В. Трифонова та ін. Однак потребує подальшого опрацювання методологія електронної торгівлі як поліфункціональний предмет дослідження.

Метою даної роботи є аналіз методологічних підходів до змісту та функціонування електронної торгівлі як поліфункціонального явища.

Результати дослідження. Розповсюдження мережі Інтернет, інновації в інформаційно-комунікаційній сфері, глобалізаційні процеси в економіці здійснили свій вплив на процеси споживання. Теоретичне обґрунтування прос'юмеризму були розроблені такими вченими, як Е. Тоффлер, Дж. Рітцер, Н. Юргесон, Ф. Котлер, Д. Тапскотт, Е. Вільямс, П. Сіуда, Л. Барбосса, Е. Зіемба, Т. Крайнікова, Ю. Черевко та ін. Прос'юмером є активна, комунікабельна, публічна людина, що здатна впливати на громадську думку та формувати ставлення до певних товарів чи послуг шляхом здійснення власного моніторингу ринку споживчих благ [1, с. 388]. Напрями розвитку споживчих форм у контексті розповсюдження мережі Інтернет та інновацій в інформаційно-комунікаційній сфері представлені на рис. 1.

Правильна організація управління «електронним» бізнесом дає змогу компанії домагатися стратегічної переваги над конкурентами, посилювати зв'язки з партнерами, підвищувати ефективність виробництва, зменшуючи витрати і оптимізуючи використання [7, с. 2687].

Вивчення робіт, присвячених аналізу проблем розвитку торгових підприємств, свідчить про те, що їх умовно можна розділити на чотири групи (рис. 2).

Аналіз теоретичних напрацювань у сфері електронної торгівлі дав змогу сформулювати об'єкт та предмет дослідження.

дження. Об'єктом є ринок електронної торгівлі, предметом – соціо-економічні закономірності функціонування і розвитку електронної торгівлі, які відображають електронну торгівлю як особливий вид економічної діяльності, модель, поведінку, систему, сукупність, інститут.

Методологічний апарат дослідження електронної торгівлі представлений сукупністю наукових методів пізнання:

1) загальнонаукові методи – системний підхід; структурний підхід, ситуаційний підхід; програмно-цільовий підхід; комплексний підхід тощо;

2) формально-логічні методи дослідження – аналіз, синтез, догматичний, філософський, абстрагування, індуктивний та дедуктивний метод, конкретизації;

3) аналітико-прогностичні методи дослідження електронної торгівлі – узагальнення, табличний, порівняння та групування, наукове спостереження, метод аналогії та моделювання, побудови гіпотез, екстраполяції, статистичний метод, факторний, кластерний аналіз, індексний, математичний тощо;

4) методичні прийоми, методи, запозичені із соціології, психології, етики, естетики, антропології, економіки та інших наук – психологічні тести, мотиваційний аналіз,

анкетування, панельні дослідження, дослідження поведінки споживачів, етичні кодекси;

5) специфічні – ринковий аналіз, SWOT-аналіз, STP-маркетинг, матричний метод, евристичні методи дослідження систем електронної торгівлі, метод дерева цілей.

Проблематика дослідження електронної торгівлі пов'язана з основними теоретичними підходами до розуміння даного поняття. Дана проблематика зумовлює необхідність приділення особливої уваги узагальненню теоретико-дослідницьких підходів до вивчення електронної торгівлі:

1) діяльнісний підхід – трактує теоретико-методологічний концепт дослідження на основі теорії економічної діяльності;

2) системний підхід – розглядає електронну торгівлю як цілісну інтеграційну модель, що представлена сукупністю взаємозалежних елементів;

3) ціннісний підхід базується на ціннісно-нормативних аспектах здійснення електронної торгівлі;

4) статистичний підхід – застосовуються статистичні методи аналізу електронної торгівлі з метою визначення статистичних залежностей, зв'язків, закономірностей;

5) сукупний підхід – поєднує системний та статистичний способи дослідження об'єкта;

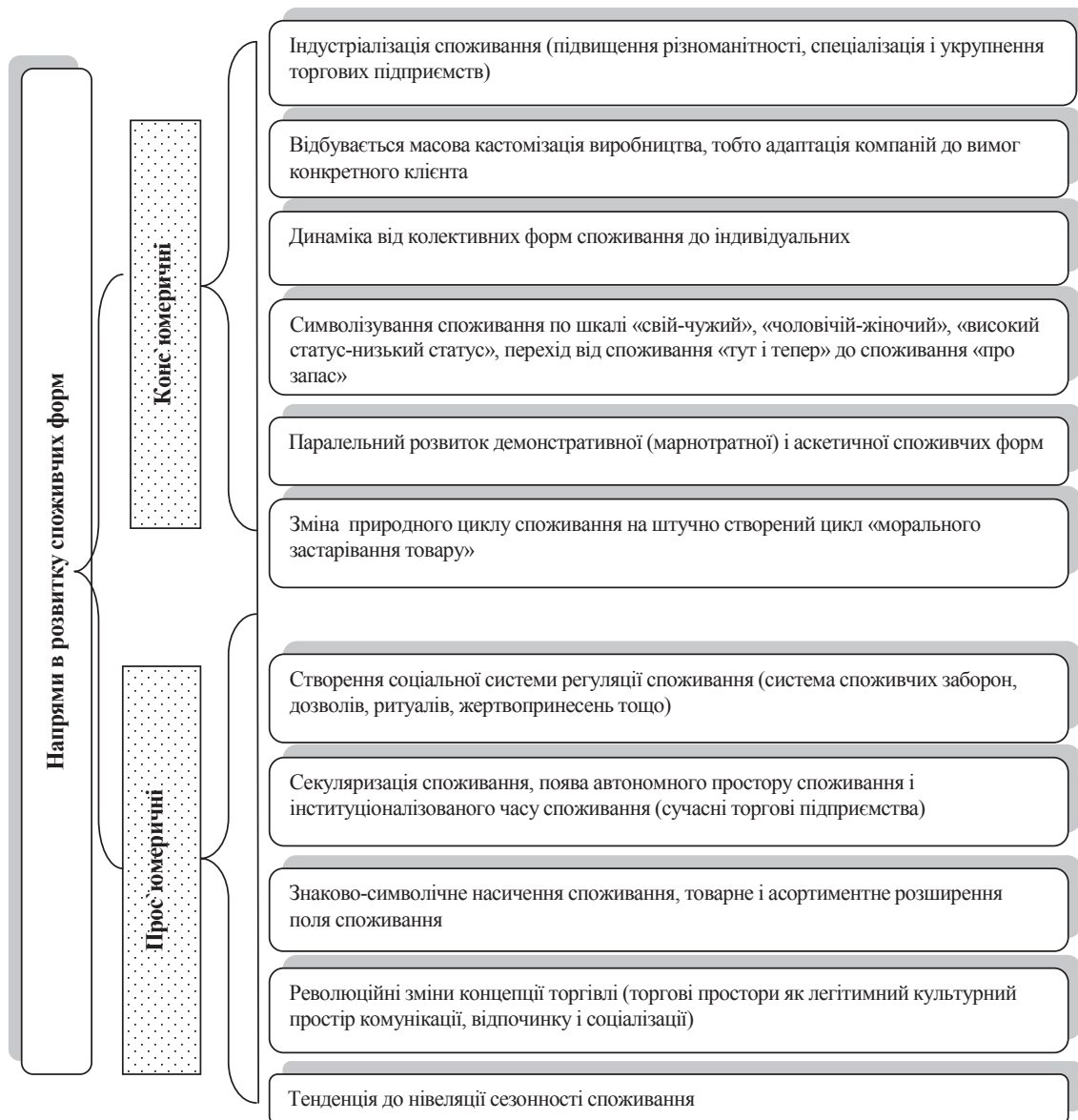


Рис. 1. Напрями розвитку споживчих форм [2 с. 21; 3; 4, с. 38]

6) функціональний підхід – передбачає визначення сукупностей функцій електронної торгівлі, їх пріоритетності, ролі та взаємозв'язку;

7) управлінський підхід передбачає розгляд електронної торгівлі як системи управління, що складається із таких елементів: суб'єкт управління, об'єкт управління та управлінські відносини;

8) біхевіористський – детермінація електронної торгівлі з точки зору розгляду поведінкових характеристик цього явища як домінанти. Предметом досліджень за умови такого підходу є економічна поведінка суб'єктів взаємодії в процесі здійснення електронної торгівлі, їх економічна активність та діяльність.

Передбачається доцільним сформулювати загальні, найбільш значущі аспекти електронної торгівлі як поліфункціонального предмету дослідження: комунікативний, інституціональний, управлінський, економічний, соціетальний, медіативний.

Комунікативний аспект проявляється в перманентному характері взаємодії контрагентів на ринку елек-

тронної торгівлі, що підкреслює єдність цілого і частки, детермінує прояв кореляцій між діями комунікантів.

Інституціональний аспект характеризується формалізованими актами та процесами, що супроводжують діяльність у сфері електронної торгівлі.

Управлінський аспект проявляється через процеси планування, організації, мотивації та контролю діяльності у сфері електронної торгівлі на міжнародному, національному, регіональному, локальному рівнях.

Економічний аспект обумовлюється комплексом економічних зв'язків та відносин між суб'єктами взаємодії у сфері електронної торгівлі.

Соціетальний аспект полягає в тому, що електронна торгівля створює поштовх до значних соціокультурних інновацій, транслює моделі ефективної економічної поведінки.

Медіативний аспект електронної торгівлі проявляється в рамках наявного взаємозв'язку торгівлі з ринковими інститутами. Електронна торгівля як окремий структурний елемент торгівлі здійснює функцію посеред-

Управлінські

- активний розвиток торгового менеджменту;
- укрупнення і соціально-культурна концептуалізація торгових підприємств;
- організація нової торгової соціальності (споживчі клуби, організація відпочинку і хобі, системна реалізація торговими підприємствами програм лояльності і т. д.);
- використання телекомунікаційних мереж та інформаційних технологій, застосування яких грає критичну роль, тобто взаємодія здійснюється в електронному або цифровому форматі

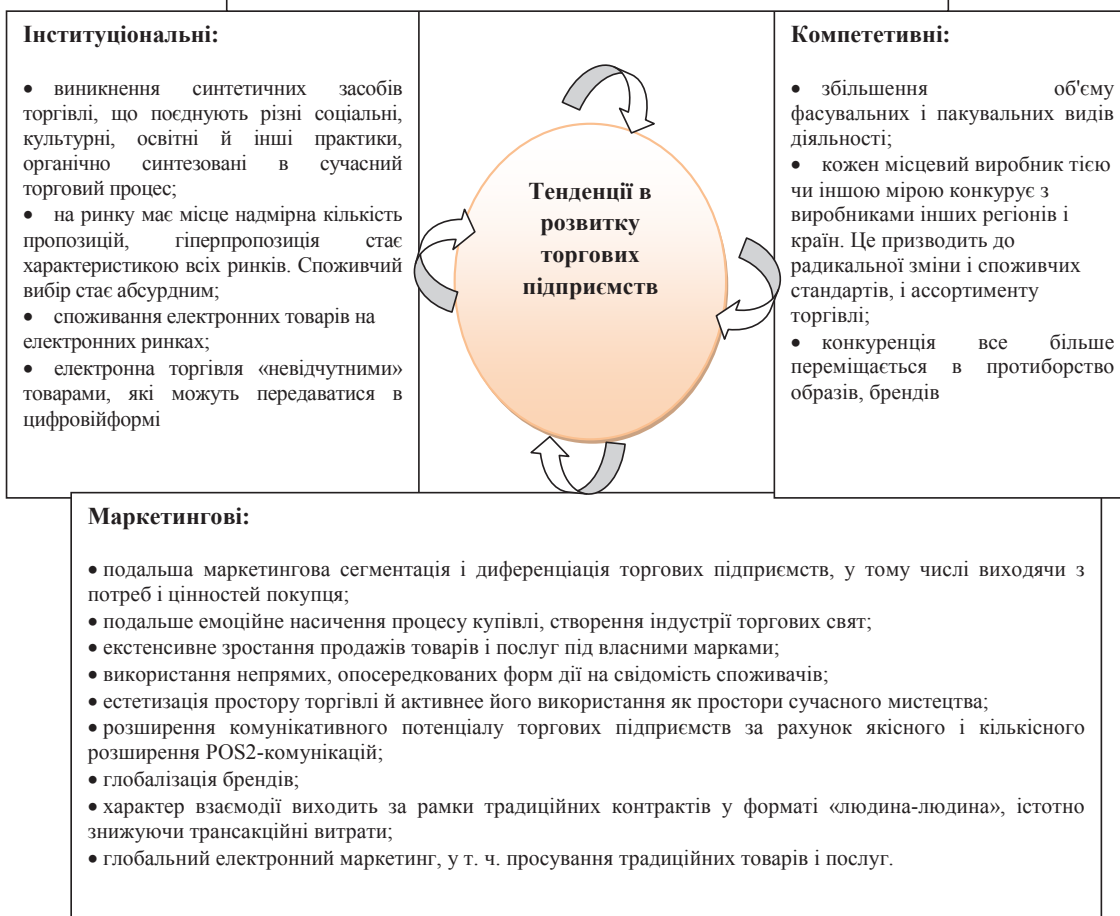


Рис. 2. Тенденції в розвитку торгових підприємств [2, с. 34; 3, с. 70; 6]

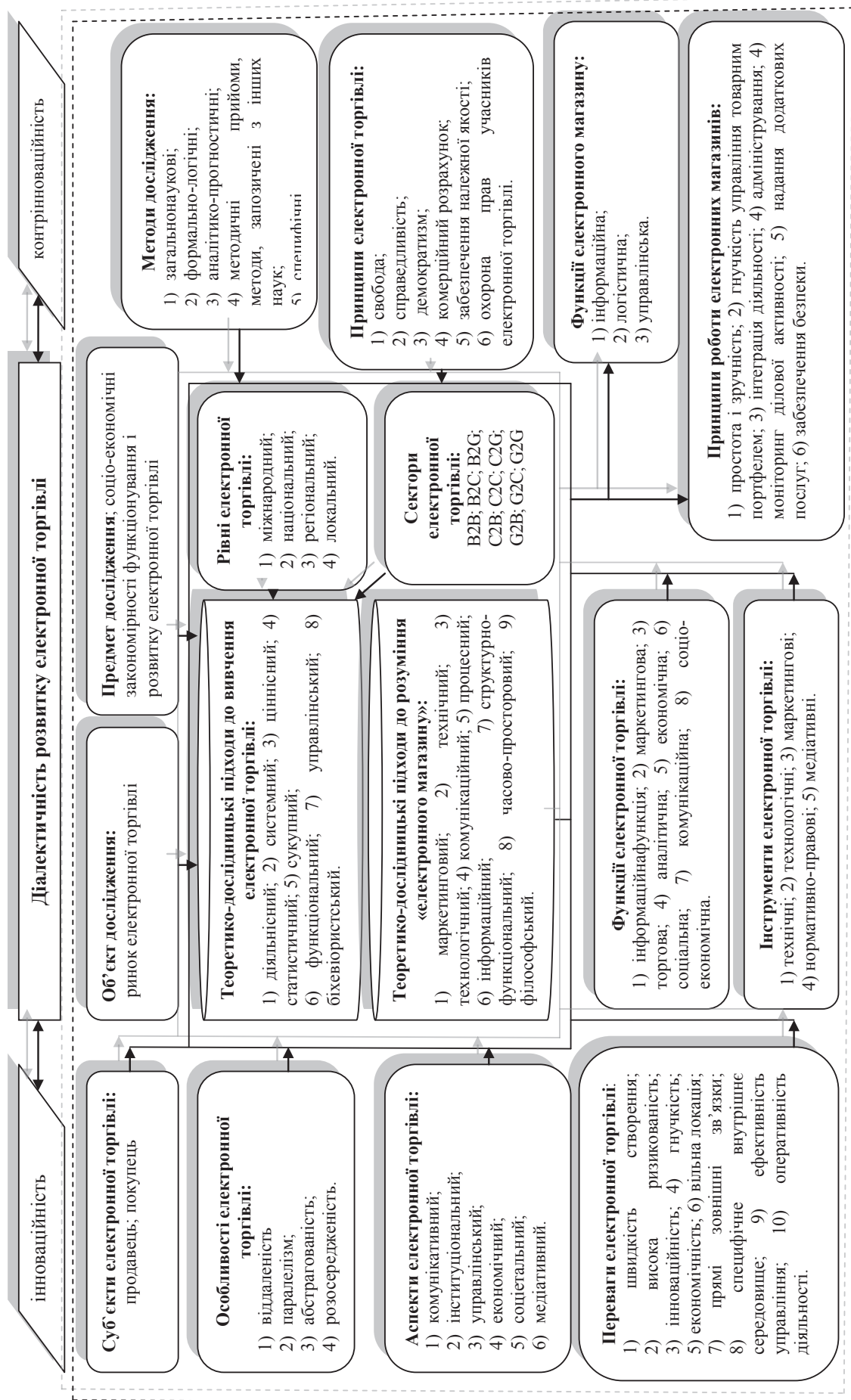


Рис. 3. Концептуальна схема електронної торгівлі як полі функціонального явища (розроблено автором)

ника, забезпечуючи взаємодію субстанціональних ринкових важелів – споживання і виробництва.

Діалектичність розвитку електронної торгівлі проявляється в єдності та протилежності основних тенденцій – інноваційності та контрінноваційності.

Особливості електронної торгівлі: віддаленість, паралелізм, абстрагованість, розосередженість [8, с. 158].

Дослідниками О.В. Кожевиною та П.В. Трифоном виділено ознаки електронної торгівлі: 1) безліч рівноцінних продавців і покупців; 2) однорідність і стандартизація продукції; 3) відсутність бар'єрів для входу або виходу з ринку; 4) рівний і повний доступ усіх учасників до інформації [7, с. 2687].

В процесі формування та організації управління електронною торгівлею підприємств її інструментарій може бути застосований на різних рівнях (міжнародному, національному, регіональному, локальному). На основі проведеного теоретичного та емпіричного аналізу визначено основні інструменти електронної торгівлі [9–11; 12, с. 74; 13]:

1) технічні – телефон; факс; інтерактивне телебачення; системи електронних платежів і переказів грошових коштів; електронний обмін даними (ЕОД – EDI, Electronic Data Interchange), мережа Інтернет (включаючи електронну пошту);

2) технологічні – бізнес-додатки; електронні магазини; сайти-візитки; представницькі сайти; електронні довідники-каталоги; дошки оголошень; каталоги продукції; форуми, блоги, соціальні мережі;

3) маркетингові – інструменти Інтернет-маркетингу;

4) нормативно-правові – класифікатори інформації, стандарти, що регламентують роботу з даними, які використовуються для формування електронних повідомлень;

5) медіативні – віртуальні співтовариства; віртуальні центри розробки; інформаційні брокери; провайдери (організатори) бізнес-операцій; інтегратори бізнес-операцій; електронні довідники-каталоги.

З урахуванням теоретичних напрацювань, які сформовані в сучасній економічній науці щодо функцій елек-

тронної торгівлі, стало можливим запропонувати такий їх перелік [14, с. 283; 15, с. 17; 16; 17, с. 64]: інформаційна; маркетингова; торгова; аналітична; економічна; соціальна; комунікаційна; соціо-економічна.

Інформаційна функція пов'язана з розповсюдженням інформації серед учасників електронної торгівлі.

Аналітична функція є інструментом дослідження кон'юнктури товарного ринку.

Маркетингова функція проявляється у проведенні маркетингових досліджень в Інтернеті; розробці та плануванні асортименту та якості товарів; збуті та розподілі; реклами та стимульованні збуту.

Торгова функція передбачає здійснення передпродажної та післяпродажної підтримки покупців, що купили товар в електронному магазині; демонстрацію товару (показ продукції через засоби Інтернету); управління доставкою тощо.

Соціальна функція реалізується через задоволення потреб споживачів; підвищення обсягів товарної маси; підвищення якості послуг.

Комунікаційна функція передбачає налагодження довгострокових відносин з учасниками електронного ринку; обмін інформацією.

Соціо-економічна функція розкривається скороченням витрат обігу у сфері споживання.

Таким чином, розглянуті методологічні підходи до розуміння сутності та механізмів формування електронної торгівлі дали змогу скристалізувати концептуальне ставлення до неї як до поліфункціонального явища (рис. 3).

Висновки. Розуміння електронної торгівлі як поліфункціонального явища є основою ведення бізнесу в сучасних умовах. Напрямами подальших досліджень у цій сфері є дослідження електронної торгівлі як об'єкту управління, дослідження системи управління електронною торгівлею підприємств, їх ефективності та сталості, розробка механізмів формування і реалізації стратегії.

Список використаних джерел:

- Черевко Ю. Альтернативні моделі споживання та їх прояви в споживчих практиках української молоді / Ю. Черевко // *Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства*: зб. наук. праць. – Х.: ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2010. – Вип. 16. – С. 387–391.
- Овруцкий А.В. Социальная онтология потребления: автореф. дис. ... канд. филос. наук / А.В. Овруцкий. – Ростов-на-Дону, 2012. – 45 с.
- Овруцкий А.В. Потребление в философско-экономическом дискурсе / А.В. Овруцкий // *Вестник Бурятского государственного университета*. – 2010. – № 14. – С. 83–88.
- Потехина И.П. Развитие информационно-коммуникационных технологий в условиях глобализации / И.П. Потехина // *Вестник Саратовского социально-экономического университета*. – 2012. – № 2. – С. 36–40.
- Ильин В.И. Общество потребления: теоретическая модель и российская реальность / В.И. Ильин // *Мир России*. – 2005. – Т. 14. – № 2. – С. 3–40.
- Безуглая Л.А. Электронная коммерция как базовый институт информационной экономики / Л.А. Безуглая // *Вопросы регулирования экономики*. – 2013. – № 1. – Т. 4. – С. 70–79 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/article/n/elektronnyu-biznes-kak-bazovyy-institut-informatsionnoy-ekonomiki>.
- Кожевина О.В., Трифонов П.В. Анализ факторов, влияющих на стратегию развития сегмента B2B в электронном бизнесе России / О.В. Кожевина, П.В. Трифонов // *Fundamental research*. – 2014. – № 11. – С. 2686–2691.
- Кубкина Ю.С. Основные тенденции развития электронной коммерции в мировой экономике и экономике Российской Федерации / Ю.С. Кубкина // *Terra economicus*. – 2014. – № 2. – Т. 12. – Ч. 2. – С. 157–161.
- Балабанов И.Т. Электронная коммерция / И.Т. Балабанов. – СПб.: Питер, 2001. – 336 с.
- Барицька Л. Включення України в інтеграційні процеси міжнародної електронної торгівлі / Л. Барицька // *Економіст*. – 2002. – № 9. – С. 24–27.
- Основные инструменты электронной коммерции [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://laboureconomics.ru/neweconomics/133-ecommerce3>.
- Гамова І.В. Класифікація суб'єктів роздрібної електронної торгівлі в мережі Інтернет / І.В. Гамова // *Економіка і регіон*. – 2012. – № 5. – С. 71–74 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2012_5_14.
- Макарова М.В. Электронна комерція: [посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / М.В. Макарова. – К.: Академія, 2002. – 272 с.

14. Корецкий П.Б., Подколзин Р.В. Электронная коммерция в системе товарно-денежных отношений / П.Б. Корецкий, Р.В. Подколзин // Перспективы развития национальных агропродовольственных системы в условиях ВТО: материалы международной научно-практической конференции. – Воронеж: ФГБОУ ВПО Воронежский ГАУ, 2014. – С. 280–284.
15. Балик У.О. Електронна комерція як елемент системи / У.О. Балик, М.В. Колісник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2014. – № 811. – С. 11–19.
16. Барна М.Ю. Функції внутрішньої торгівлі в сучасних умовах / М.Ю. Барна // Торгівля, комерція, підприємництво: збірник наукових праць / ред. кол.: В.В. Апопій, П.О. Куцик, В.О. Шевчук [та ін.]. – Львів: Львівська комерційна академія, 2014. – Вип. 17. – 20–23.
17. Панина Л.В. Роль маркетинга в розничной торговле / Л.В. Панина // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2007. – № 7. – Т. 12. – С. 63–66.

Аннотация. В работе определены объект, предмет, методы исследования, проанализированы и обобщены теоретические подходы к пониманию термина «электронная торговля». Определены аспекты электронной торговли как полифункционального предмета исследования: коммуникативный, институциональный, управленческий, экономический, социальный, медиативный. На основе проведенного теоретического и эмпирического анализа определены основные инструменты электронной торговли. С учетом теоретических наработок, которые сформированы в современной экономической науке, определены и охарактеризованы функции электронной торговли. Предложена концептуальная схема электронной торговли как полифункционального явления. Обобщены направления развития потребительских форм, выделены следующие их группы: консьюмерические, просьюмерические. Определены тенденции в развитии торговых предприятий: управленческие, функциональные, маркетинговые.

Ключевые слова: торговля, электронная торговля, электронная коммерция, Интернет, электронные магазины.

Summary. The paper was aimed to analyze the methodological approaches to the content and development of e-commerce in enterprises. The author indicated the object, the subject, the research methods; theoretical approaches to the understanding the term «E-commerce» were analyzed and summarized. Certain aspects of E-commerce as a multifunctional object of research were revealed: communicative, institutional, administrative, economic, societal, mediative. The main tools of E-commerce were found with the help of theoretical and empirical analysis. Given the theoretical groundworks that had been formed in contemporary economic science, E-commerce features were defined and characterized. The conceptual framework of E-commerce as a multifunctional phenomenon was proposed. The article summarized areas of consumer forms and grouped them as: consuming and prosuming. Such trends in the development of commercial enterprises were recognized as: administrative, functional, competitive, marketing.

Key words: trade, e-commerce, electronic-trade, Internet, cybermalls.

Мамонов К. А.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри геоінформаційних систем,
оцінки землі та нерухомого майна
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Величко В. А.

*асистент кафедри економіки підприємств,
бізнес-адміністрування та регіонального розвитку
Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова*

Mamonov K. A.

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of GIS, Land and Real
Estate Appraisal Department
O.M. Beketov National University
of Urban Economy in Kharkiv*

Velychko V. A.

*Assistant of Economics Enterprises Business
Administration and Regional Development Department
O.M. Beketov National University
of Urban Economy in Kharkiv*

ВИЗНАЧЕННЯ РЕЙДЕРСТВА: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ

DEFINITION OF RAIDING: THE THEORETICAL APPROACHES

Анотація. Метою дослідження є систематизація теоретичних підходів до визначення рейдерства, враховуючи сучасні умови господарювання України. Досліджено характеристику рейдерства, виявлено особливості рейдерства в Україні, визначено суб'єктів і структуру рейдерів. Доведено суттєвий вплив рейдерства на економіку держави. Систематизовано теоретичні підходи до визначення рейдерства, враховуючи неоднозначні економічні умови держави. Запропоновано авторське визначення рейдерства, яке розглядається як економічне явище, що включає систему дій, спрямованих на захоплення підприємств, об'єктів нерухомості, корпоративних прав, інтелектуальної власності проти волі їх власників, які реалізуються через інструменти і механізми протиправного характеру групами зацікавлених осіб для забезпечення повного управління об'єктами або їх активами.

Ключові слова: рейдерство, рейдерські групи, суб'єкти рейдерства, структура рейдерів, безпека держави, недружнє поглинання.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні умови господарювання, накопичення негативних явищ, зниження добробуту населення держави, падіння основних фінансово-економічних показників діяльності підприємств сприяє створенню підґрунтя для здійснення рейдерства в Україні. Так, за оцінкою фахівців, у країні створено і активно функціонує майже 50 рейдерських груп, які включають не тільки так звані «бойові групи», а й досвічених юристів і фахівців. У середньому кількість рейдерських захоплень об'єктів різних сфер економіки складає 3 000, ефективність яких досягла 90%, втрати визначаються на рівні 3 млрд. дол. при нормі прибутку рейдера 1000% [9].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні положення щодо визначення рейдерства представлено у роботах таких фахівців, як Ю. Берлач [2], К. Мамонова [6; 7], В. Нестеренко [8], Р. Панасенко [10], Ю. Погорелов [12] та ін.

Метою даної роботи є систематизація теоретичних підходів до визначення рейдерства, враховуючи сучасні умови господарювання України.

Результати дослідження. У сучасних умови господарювання на вітчизняних підприємствах зростає вплив

рейдерства як негативного економічного явища, що гальмує не тільки їх розвиток, але й впливає на рівень безпеки держави. В Україні визначено найбільші рейдерські групи, що впливають на розвиток цього негативного явища: «Приват», «Фінанси та кредит», «Альфа-груп». Наслідками рейдерських атак було захоплення таких підприємств як:

ЗАТ «ДОПСОК»;
Дніпропетровський будинок побуту;
Дніпропетровський ринок «Озерка»;
ЗАТ «Дніпропетровський олісекстракційний завод» (корпорація Bunge);
Універмаг «Дитячий світ», ЗАТ «Агрофірма «Пролісок» (м. Львів);

Готельний комплекс «Бригантина» (м. Херсон);
Кременчуцький сталеливарний завод.

Тому особливого значення набувають дослідження у сфері визначення рейдерства та розробки відповідних механізмів протидії. Систематизуючи теоретичні положення, Б. Андрушків, Ю. Вовк, П. Дудкін характеризують рейдерство як незаконне заволодіння майном і вико-

ристання його у власних інтересах [3, с. 131–132]. При цьому особлива увага приділяється термінологічному розділенню поняття «рейдерство» через призму зарубіжного та вітчизняного досвіду. Автори вказують на те, що в розвинених країнах рейдерство характеризується легітимними діями, які спрямовані на придбання компанії шляхом недружнього поглинання. Представлений процес має законодавчо обумовлений характер і здійснюється прозоро [3, с. 126–127].

У фаховій термінології Міністерства внутрішніх справ при визначенні рейдерства основна увага фокусується на силовому захопленні спірних підприємств шляхом виконання відповідних судових рішень на користь тих чи інших зацікавлених осіб [10]. Поряд із цим, спеціалісти Служби безпеки України характеризують рейдерство з позиції протиправного захоплення акціонерних товариств іншими акціонерами, які діють за власними інтересами [10]. Тим самим фокусується увага на силових аспектах рейдерства, які впливають на розподіл власності підприємств та їх управління.

Ю. Погорелов та Ю. Лещенко характеризують рейдерство з позиції незаконного захоплення підприємства з метою заволодіння його активами та з використанням незаконних методів і засобів (кримінальне рейдерство) або недружнє чи вороже поглинання підприємства з використанням законних (правових) засобів із тією самою метою [12, с. 210]. Подібну точку зору розділяє П. Астахов, який визначає рейдерство як «особливий вид воро-

жого поглинання, за якого цінні активи компанії, що піддалися рейдерській атаці, розпродаються і бізнес припиняє існувати» [1, с. 6].

На функціональних аспектах рейдерства фокусує увагу С. Москаленко, який розглядає це явище через призму інструментів захоплення, що включають у себе комплекс юридичних, психологічних, економічних, військово-спортивних методик та технологій [10]. У цьому контексті заслуговує на увагу точка зору Д. Зеркалова, який розглядає рейдерство під призою захоплення власності фірми або перехоплення оперативного управління за допомогою спеціально створеного та розіграного бізнес-конфлікту [4, с. 21]. А. Кіресєв визначає рейдерство як системний процес, що здійснюється на ринку корпоративного контролю, який спрямований на неправомірне заволодіння активами інших суб'єктів господарювання через завдання їм економічних збитків [5, с. 36].

На особливості здійснення рейдерства, напрями його реалізації вказує Ю. Берлач, який характеризує це поняття як процес захоплення фірми у власність проти волі її власників/власника, що здійснюється шляхом реалізації різних протиправних дій із боку захоплювача з метою швидкого перепродажу об'єкта рейдерського нападу чи подальшого управління ним [2, с. 62].

При визначенні рейдерства деякі автори характеризують технологічні аспекти його реалізації. Зокрема, В. Нестеренко розглядає представлене поняття як діяльність, мета якої – поглинання іншої компанії за допомо-

Таблиця 1

Характеристика суб'єктів рейдерської атаки та структури фірм-рейдерів [14]

Визначення суб'єктів рейдерства та його структура	Характеристика
Суб'єкти рейдерства	
Замовник	Фізична або юридична особа, яка виступає матеріальним спонсором і є найбільш зацікавленою особою щодо підготовки та реалізації рейдерської атаки.
Рейдери	Поділяються на залежні фізичні або юридичні особи, що забезпечують здійснення рейдерської атаки на відповідне підприємство за рахунок і в інтересах третіх осіб. Незалежні рейдери – це фізичні або юридичні особи, що здійснюють рейдерську атаку за власний рахунок і за власними інтересами.
Структура рейдерства	
Організатор	Фізична або юридична особа, що здійснює відповідні дії з потенційними замовниками рейдерських атак.
Юристи	Відповідні кваліфіковані фахівці, які шляхом застосування законодавчих актів або враховуючи їх недосконалість, здійснюють дії, спрямовані на реалізацію рейдерської атаки на підприємство через нормативно-правові документи та перевірки, кримінальні й господарські справи.
Інформаційно-аналітичні структури	Заінтересовані особи, що здійснюють збір та обробку інформації щодо функціонування підприємства, на яке спрямовується рейдерська атака.

Таблиця 2

Структура рейдерів

Назва рейдера	Характеристика
Окремі особи	Здійснюють підготовчі дії та реалізують рейдерські дії, враховуючи корупційні особливості державних та інших структур, для заволодіння майном фізичних або юридичних осіб.
Спеціальні групи фізичних або юридичних осіб	Характеризуються напрямками та особливостями об'єднання для здійснення рейдерства і захоплення різної власності.
Галузеві об'єднання	Визначаються напрямками об'єднання для усунення конкурентів у певній галузі.
Фінансово-промислові групи	Спрямовують зусилля на придбання земель, промислових об'єктів, бізнесу в різних сферах та різних об'єктів власності для зростання своїх активів.
Керівники-рейдери	Визначаються використанням документів підприємств для забезпечення власних інтересів щодо майна та бізнесу.
Партнери, акціонери, що забезпечують реалізацію рейдерської атаки	Спрямовують зусилля на здійснення рейдерських дій, враховуючи власні партнерські відносини з підприємством або можливості впливу на управлінську або організаційну систему акціонерного товариства.

гою псевдолегітимних методів та технологій, що створюють враження уявної законності дій [8, с. 5].

Деякі автори фокусують увагу на суб'єктах рейдерської атаки та структурах фірм-рейдерів [14] (табл. 1):

Отже, суб'єктами рейдерства виступають замовники та рейдери, які взаємодіють між собою під час здійснення рейдерської атаки. Поряд із цим у структурі рейдерства виділяють організаторів, юристів, інформаційно-аналітичні структури.

У контексті структурного підходу фокусується увага на рейдерах, які мають певні галузеві й особистісні риси (табл. 2).

Як багатоаспектне явище розглядають рейдерство деякі фахівці, визначаючи відповідні етапи його здійснення:

1. Планування відповідних рейдерських дій та визначення об'єктів (характеристика бізнесу, його активів і власників, кількість рейдерів і схем, визначення завдання і термінів, формування фінансових можливостей реалізації рейдерської атаки).

2. Розвідка, робота із представниками бізнесу, вербування відповідних осіб для здійснення рейдерської атаки, формування негативної репутації про підприємство, створення відповідних конфліктних ситуацій, забезпечення провокацій та ін.

3. Підготовка пакету документу, здійснення юридичних дій щодо перерозподілу майна, забезпечення зміни власників підприємства, зміна долей власності, перехід

майна, участь у судових справах, формування кримінальних справ та ін.

4. Здійснення функціональних дій, спрямованих на захоплення бізнесу (силове захоплення підприємства, легалізація захопленого бізнесу, розподіл кримінального доходу) [11].

Експертами Центру досліджень корпоративних цінностей рейдерство розглядається під призвою комплексу дій, які включають недружнє поглинання і «доходять» до бандитського захоплення [13].

Деякі фахівці при визначенні рейдерства фокусують увагу на організованій злочинній діяльності, що передбачає вчинення низки злочинів, пов'язаних спільним умислом, поєднане з використанням неправосудних судових рішень та корупції в правоохоронних органах [13].

У міжнародній практиці поняття «рейдерство» характеризується заволодінням найбільш ліквідних активів або акцій із можливим подальшим їх перепродажем на основі здійснення корпоративного шантажу [10].

Висновки. Отже, систематизуючи теоретичні підходи до визначення рейдерства, автори характеризують його як економічне явище, що включає систему дій, спрямованих на захоплення підприємств, об'єктів нерухомості, корпоративних прав, інтелектуальної власності проти волі їх власників, які реалізуються через інструменти і механізми протиправного характеру групами зацікавлених осіб для забезпечення повного управління об'єктами або їх активами.

Список використаних джерел:

1. Астахов П.А. Противодействие рейдерским захватам / П.А. Астахов. – М.: Эксмо, 2007. – 240 с.
2. Берлач Ю.А. Правове визначення рейдерства / Ю.А. Берлач // Південноукраїнський правничий часопис. – 2009. – № 1. – С. 60–62.
3. Економічна та майнова безпека підприємства і підприємництва. Антирейдерство / Б.М. Андрушків, Ю.Я. Вовк, П.Д. Дудкін [та ін.]. – Тернопіль: Терно-граф, 2008. – 424 с.
4. Зеркалов Д.В. Антирейдер: [посібник] / Д.В. Зеркалов. – К.: Дакор; КНТ; Основа, 2007. – 224 с.
5. Киреев А.Ю. Рейдерство в российской экономике: сущность, тенденции и возможности противодействия: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.Ю. Киреев. – М., 2008. – 24 с.
6. Мамонов К.А. Теоретико-методичні підходи щодо визначення рейдерства на будівельних корпоративних підприємствах / К.А. Мамонов, О.В. Пиркова // Вісник Одеського національного університету. Серія «Економіка». – Одеса: Гельветика, 2013. – Т. 18. – Вип. 4/2. – С. 156–158.
7. Мамонов К.А. Фінансово-економічна безпека будівельних корпоративних підприємств: теоретичні положення та інструменти застосування / К.А. Мамонов, О.В. Пиркова, Ю.І. Цзянбо // Кримський економічний вісник. – Сімферополь: Гельветика, 2013. – № 4. – С. 118–121.
8. Нестеренко В.Ю. Управління ризиком рейдерського захоплення на прикладі автотранспортних підприємств: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.04 «Экономика та управління підприємствами (автомобільний транспорт і дорожнє будівництво)» / В. Ю. Нестеренко. – К., 2010. – 19 с.
9. Основні передумови та шляхи подолання рейдерства в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/juli/1.htm>.
10. Панасенко Р.А. Щодо криміналізації поняття «рейдерство» в Україні / Р.А. Панасенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jurlugansk.ucoz.org/publ/5-1-0-56>.
11. Планирование рейдерских схем [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://antireider.com/5-planirovanie.php>.
12. Погорелов Ю.С. Типізація рейдерства та методи боротьби з ним / Ю.С. Погорелов, Ю.В. Лещенко // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2012. – № 24 (І). – С. 208–214.
13. Поняття рейдерства та його суспільна небезпечність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pozov.com.ua/ua/rejderstvo_ua.html.
14. Приймак Н.В. Теоретичні аспекти розкриття сутності рейдерства у ринковій економіці / Н.В. Приймак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economics.crimea.ua/files/journal/01_02_13_3ch.pdf.

Аннотація. Целью исследования является систематизация теоретических подходов к определению рейдерства, учитывая современные условия хозяйствования Украины. Дана характеристика рейдерства, выявлены особенности рейдерства в Украине, определены субъекты и структура рейдеров. Доказано существенное влияние рейдерства на экономику государства. Систематизированы теоретические подходы к определению рейдерства, учитывая неоднозначные экономические условия страны. Предложено авторское определение рейдерства, которое рассматривается как экономическое явление, включающее систему действий, направленных на захват предприятий, объектов недвижимости, корпоративных прав, интеллектуальной собственности против воли их владельцев, которые реализуются через инструменты и механизмы протиправного характера группами заинтересованных лиц для обеспечения полного управления объектами или их активами.

Ключевые слова: рейдерство, рейдерские группы, субъекты рейдерства, структура рейдеров, безопасность государства, недружественное поглощение.

Summary. The aim of the study is to systematize the theoretical approaches to the definition of raiding, given the current economic conditions in Ukraine. The research tasks are solved: the characteristic of raiding, to reveal features of raiding in Ukraine to determine the structure of the subjects and the Raiders. It proved significant impact of raiding on the economy of the state. Systematized theoretical approaches to the definition of raider given mixed economic conditions of the country. The author's definition of raiding, which is regarded as an economic phenomenon, involving a system of actions aimed at the seizure of enterprises, real estate, corporate law, intellectual property against the will of their owners, which are realized through the instruments and mechanisms of the wrongful nature of stakeholder groups to provide full property management or their assets.

Key words: raid, raiding groups, subjects raider, Raiders structure, security of the State, a hostile takeover.

УДК 338.242.4

Мартинювич Д. Є.

*аспірант кафедри економічної кібернетики
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Martynovych D. Y.

*Ph.D. Student of Economic Cybernetics Department
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

МОДЕЛЮВАННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ ТА ВИДАТКІВ БЮДЖЕТУ НА РОЗВИТОК ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ТА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

MODELING OF TAX INCENTIVES AND BUDGET EXPENDITURES ON THE DEVELOPMENT OF FUEL AND ENERGY COMPLEX AND AGRICULTURE IN UKRAINE

Анотація. Роботу присвячено дослідженню впливу податкових пільг та видатків бюджету на розвиток паливно-енергетичного комплексу та сільського господарства в Україні. Побудовано економетричні моделі, що дозволяють проаналізувати вплив інструментів державної допомоги на розвиток стратегічних видів економічної діяльності в Україні. Надано рекомендації щодо удосконалення використання бюджетних та кредитних ресурсів для розвитку паливно-енергетичного комплексу та сільського господарства в Україні.

Ключові слова: ПЕК, АПК, державна допомога, моделювання, податкові пільги, видатки бюджету.

Вступ та постановка проблеми. Агропромисловий комплекс складається з підприємств, які займаються вирощуванням, зберіганням, переробкою, транспортуванням та реалізацією сільськогосподарської продукції, а також обслуговуючих фірм та організацій [1, с. 49]. Підтримка розвитку даного комплексу в країні надзвичайно важлива, оскільки він забезпечує продовольчу безпеку країни. Держави світу особливу увагу зосереджують саме державній допомозі аграрному комплексу, розвиваючи його конкурентоспроможність, експортний потенціал та підвищуючи зайнятість сільського населення.

Паливно-енергетичний комплекс (ПЕК) є базисом для розвитку національної економіки. ПЕК України складається з електроенергетики та паливної промисловості (вугільна, нафтова і газова, торфова). Навколо об'єктів даного комплексу утворюються промислові центри і транспортні вузли, що зумовлюють територіальну організацію народного господарства. Проблеми, що виникають у ПЕК, негативно впливають практично на всі види економічної діяльності. Таким чином, ПЕК – це один із стратегічно важливих комплексів, від якого залежить національна безпека держави.

Через політичну та економічну нестабільність, перманентне лобіювання інтересів представників агрохолдингів із

року в рік найважливіші проблеми сільського господарства ігноруються або недофінансуються, критичні питання вирішуються короткостроковими заходами, які не мають стратегічної мети. Наразі не менш критичним є становище ПЕК, оскільки через втрату контролю над територіями Причорноморсько-Кримського нафтогазоносного району та Донецького буровугільного басейну загострилися проблеми в галузі, яка не може повністю забезпечити енергетичну безпеку України. Таким чином, актуалізується питання державної допомоги даним секторам економіки.

Перш ніж розробляти стратегії, програми та аналізувати ефективність їх виконання, необхідно чітко усвідомити мету – що в кінцевому підсумку Україна прагне досягти. На думку автора, мета надання державної допомоги стратегічним секторам національної економіки має полягати у створенні умов для сталого виробництва, підвищення продуктивності та конкурентоспроможності продукції при бережливому ставленні до навколишнього середовища. Якщо дотримуватися правильно поставленої стратегічної мети у галузі, можна будувати ефективний механізм для її досягнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблематики державної допомоги сільському госпо-

дарству в Україні займалися вітчизняні вчені Т. Мельник, О. Головачова, О. Михайленко, Н. Калинчик, Н. Статівка, В. Криленко, І. Комарова, А.В. Скрипник, Д.М. Серебрянський, М. Булат та багато інших. Серед іноземних учених, які вивчали моделювання державної допомоги, розглянуто наукові праці I. Busom, B. Corchuelo, Ros E. Martínez та ін.

Аналізу розвитку ПЕК в Україні також присвячено низку наукових публікацій В. Ляшенко, О. Чичини, Е. Дмитренко, О. Кириленко, О. Дячук, О. Стогнія, М. Капліна та Т. Білана, Л. Щербини, Т. Затонацької, Нахмеда Нешата, В. Галіцина, О. Суслова, О. Галіцина, Н. Самченко, Л. Амбрика та ін. [2–11].

Усі розглянуті роботи досліджують проблеми ефективності державної допомоги за допомогою різного методологічного апарату: теоретичних підходів, аналізу показників ефективності державної допомоги за допомогою методології СОТ та ОБСЕ, побудови пробіт-моделей та моделей із панельними даними тощо.

Незважаючи на значний досвід аналізу стану та перспектив ПЕК, АПК та моделювання інструментів державної допомоги на розвиток галузей, ситуація на ринку України є досить динамічною, що потребує нових досліджень у даній сфері.

Метою даної роботи є дослідження впливу витраток бюджету та податкових пільг державної допомоги на розвиток даних секторів економіки за допомогою економічних методів та надання рекомендацій щодо оптимального використання бюджетних коштів України.

Результати дослідження. Розглянемо вплив витраток державного бюджету, що спрямовані на ПЕК, на капітальні інвестиції в промисловість у цілому. Модель побудовано з використанням квартальних даних 2007–2013 рр. Державної служби статистики [12] та Державної казначейської служби України [13]. Із цією метою було використано програмний пакет Eviews 8.0, за допомогою якого модель перевірено на адекватність, значимість коефіцієнтів, нормальність залишків, відсутність мультиколінеарності, автокореляції залишків та гетероскедастичності. Для стаціонарності часових рядів у регресії використані прирости змінних [14]. Модель виглядає наступним чином:

$$\Delta investment_t = 3643,09 + 1,56 \cdot \Delta gov_exp_t - 1,27 \cdot \Delta gov_exp_{t-3} - 13045,58 \cdot seas(1) \quad (1)$$

$$R^2 = 0,95;$$

де $\Delta investment_t$ – приріст капітальних інвестицій у промисловість, млн. грн.;

Δgov_exp_t – приріст витраток державного бюджету на ПЕК, млн. грн.;

$seas(1)$ – фіктивна змінна, що позначає перший квартал.

Для аналізу впливу витраток державного бюджету, спрямованих на ПЕК, на капітальні інвестиції в промисловість у відсотковому вираженні, необхідно використати коефіцієнт еластичності:

$$\frac{1\% \cdot a \cdot \bar{x}}{\bar{y}}; \quad (2)$$

де a – значення коефіцієнта при залежній змінній;

\bar{x} – середнє значення незалежної змінної;

\bar{y} – середнє значення залежної змінної [14].

Модель (1) ілюструє, що збільшення приросту витраток державного бюджету на ПЕК на 1% спричинює зростання приросту капітальних інвестицій у промисловість на 0,27% у поточному періоді, проте через три квартали викликає спад на 0,22%. Регресія свідчить про наявність тісного зв'язку між витратками державного бюджету на ПЕК та капітальними інвестиціями в промисловість, проте він носить суперечливий характер. Така ситуація пояснюється відсутністю чіткого контролю над витратками бюджету та

значною монополізацією ПЕК. Також у моделі спостерігається сезонність. Із цією метою було використано фіктивну змінну $seas(1)$, яка свідчить про спад приросту капітальних інвестицій у промисловість у першому кварталі кожного року приблизно на 13 млрд. грн.

Розглянемо вплив податкових пільг, субсидій і поточних трансфертів підприємствам на валовий внутрішній продукт аграрного сектору. Модель побудовано з використанням квартальних даних 2007–2013 рр. Державної служби статистики [12] та Державної казначейської служби України [13] на основі програмного пакету Eviews 8.0. Для стаціонарності часових рядів у регресії використані прирости змінних [14]. Модель виглядає наступним чином:

$$\Delta gdp_t = -12,82 \cdot \Delta tax_incentives_{t-1} - 11,56 \cdot \Delta subsidies_{t-1} - 28181,18 + 119848,38 \cdot seas(3), \quad (3)$$

$$R^2 = 0,93;$$

де Δgdp_t – приріст валового внутрішнього продукту аграрного сектору, млн. грн.;

$\Delta tax_incentives_{t-1}$ – приріст податкових пільг, що призводять до втрат державного бюджету, наданих аграрному сектору, млн. грн.;

$\Delta subsidies_{t-1}$ – приріст субсидій і поточних трансфертів підприємствам (установам, організаціям), наданих аграрному сектору, млн. грн.;

$seas(3)$ – фіктивна змінна, що позначає третій квартал.

Коефіцієнт детермінації регресії (3) – 0,93, що свідчить про високу залежність варіації залежної змінної від варіації незалежних змінних. Модель (3) показує обернений зв'язок між інструментами державної допомоги і валовим внутрішнім продуктом аграрного комплексу. Це означає, що зростання кількості державної допомоги сільському господарству не призводить до збільшення валового випуску агросектору в наступному періоді, що свідчить про неефективність бюджетних витрат.

В Україні склалася ситуація, коли державна допомога направлена переважно на розвиток агрохолдингів, що руйнує ринкову конкуренцію та сприяє ще більшій монополізації ринку, прискорюючи знищення сіл і селян. Дане явище чітко спостерігається за допомогою економічної моделі (3), тобто зростання кількості податкових пільг і субсидій призводить лише до зростання надприбутків холдингів, які не зацікавлені в розвитку галузі. У модель (3) було також включено фіктивну змінну, яка позначає третій квартал, із метою врахування до регресії сезонного коливання залежної змінної.

Розглянемо вплив податкових пільг та капітальних інвестицій на імпорт сільськогосподарських товарів в Україну. Модель побудовано з використанням квартальних даних 2010–2014 рр. Державної служби статистики [12] та Державної казначейської служби України [13]. Регресію створено та перевірено за статистичними методами за допомогою програми Eviews 8.0. Із метою зведення часових рядів до стаціонарності в моделі використані прирости показників [14]. Модель виглядає наступним чином:

$$\Delta import_t = 85,66 + 0,37 \cdot \Delta tax_incentives_{t-1} - 0,09 \cdot \Delta capital_investment_{t-1} - 324,02 \cdot seas(3) \quad (4)$$

$$R^2 = 0,88;$$

$\Delta import_t$ – приріст імпорту сільськогосподарських товарів, тис. доларів;

$\Delta tax_incentives_{t-1}$ – приріст податкових пільг, що призводять до втрат державного бюджету, наданих аграрному сектору, млн. грн.;

$\Delta capital_investment_{t-1}$ – приріст капітальних інвестицій, що призводять до втрат державного бюджету, наданих аграрному сектору, млн. грн.;

seas (3) – фіктивна змінна, що позначає третій квартал.

Модель (4) також характеризується досить високим коефіцієнтом детермінації – 0,88. Регресія свідчить, що зростання кількості податкових пільг призводить до збільшення імпорту сільськогосподарських товарів у наступному періоді. Це означає, що державна допомога крупному бізнесу агрокомплексу в Україні не сприяє підвищенню конкурентоспроможності галузі, тому українські товаровиробники сільськогосподарської продукції програють конкуренту боротьбу іноземним фермерам. У регресію також було включено капітальні інвестиції в галузь та фіктивну змінну третього кварталу. Модель (4) дає зрозуміти, що підвищення рівня капітальних інвестицій у галузь підвищить конкурентоспроможність українських фермерів та зможе витіснити сільськогосподарські товари іноземного походження.

Висновки. Враховуючи негативні макроекономічні тенденції України та гострий дефіцит бюджетних коштів у 2015 р., державна допомога має бути спрямована саме на розвиток підприємств галузей комплексу, не сприяти монополізації, і до того ж витрати бюджету мають бути чітко проконтрольовані.

У зв'язку з політико-економічним становищем України державна допомога ПЕК у 2015 р. суттєво знизилася порівняно з попереднім періодом – майже на 18%. Причому серед витрат державного бюджету, спрямованих на розвиток видів економічної діяльності, лівова частина припадає на повернення заборгованості попередніх років. Найбільша частка всіх кредитних коштів для реалізації інвестиційних програм у 2015 р. спрямована саме на ПЕК, що свідчить про інтерес іноземних інвесторів у розвитку об'єктів даного комплексу з метою їх подальшої приватизації. Побудована у статті модель підтверджує суперечливість використання витрат державного бюджету на ПЕК протягом 2007–2013 рр., оскільки вони не однозначно призводять до зростання капітальних інвестицій у промисловість через певний період. Для уникнення замкнутого кола кредитів інвестовані в галузь кошти мають призводити до зростання показників розвитку. Тому актуалізується

питання про сприяння розвитку малого та середнього бізнесу, а не фінансування монополістичних утворень за рахунок бюджету; створення чіткої системи контролю над цільовим використанням бюджетних та кредитних ресурсів на розвиток як ПЕК, так і промисловості в цілому.

Аграрний сектор – це стратегічний вид економічної діяльності, який щорічно забезпечує від 6% до 10% ВВП, 15–20% зайнятого населення і до 31% загального експорту в Україні, тому вимагає від уряду особливої уваги. Сільське господарство характеризується нерівномірністю грошових надходжень, що пов'язано із сезонними коливаннями виробництва та залежністю від природних умов, що створює необхідність для надання державної допомоги, яка має мінімально впливати на ринкову конкуренцію, при цьому сприяти стабільному випуску продукції та оновленню виробничих фондів.

Незважаючи на підписану Угоду про асоціацію з ЄС, уряд України продовжує фінансувати експортерів з державного бюджету України через надану пільгу щодо повернення ПДВ, що призводить до суттєвих втрат бюджету. Звичайно, така ситуація не залишиться без уваги стороною ЄС, що віддаляє Україну від подальшої інтеграції.

Спеціальний режим оподаткування ПДВ залишається одним з основних інструментів державної допомоги аграрному комплексу, хоча в 2016 р. відбувся перехід до диференційованого методу нарахування ПДВ. Незважаючи на високий статистичний показник рентабельності сільськогосподарських виробників, який викликаний значною девальвацією національної валюти, ринок сільськогосподарської галузі є неефективним. Даний факт підтверджено побудованими економіко-математичними моделями. Зростання об'єму державної допомоги не призводить до зростання виробництва в галузі, а навпаки, стимулює ріст обсягів імпортової продукції. Допоки Україна буде розвиватиме та фінансуватиме великий бізнес, який направлений на зростання експорту, продовжиться знищення здорової конкуренції, знищення малого та середнього бізнесу, укріплення монополізації ринку та зростання соціальної нерівності й безробіття.

Список використаних джерел:

1. Долішній М.І. Ринкова економіка і нові господарські структури / М.І. Долішній // Львівський економічний вісник. – 2011. – № 4. – С. 49–55.
2. Скрипник А.В. Оцінка фіскальної ефективності пільгового оподаткування прибутку підприємств / А.В. Скрипник, Д.М. Серебрянський // Економіка України – 2006. – № 7. – С. 13–27.
3. Busom I. Tax incentives and direct support for R&D: what do firms use and why? / I. Busom, B. Corchuelo, Ros E. Martínez [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.ucm.es/data/cont/docs/518-2013-11-05-indemwp11_03.pdf.
4. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми / О.М. Алимов [та ін.]; за заг. ред. В.І. Ляшенка; ІЕП НАН України, КПУ. – Запоріжжя: КПУ, 2014. – 798 с.
5. Чичина О.А. Стан та перспективи розвитку паливно-енергетичного комплексу України в умовах глобалізації / О.А. Чичина // Молодий вчений. – 2015. – № 2 (17). – С. 130–133.
6. Дмитренко Е.Д. Проблеми підвищення енергоефективності та енергозбереження України / Е.Д. Дмитренко, О.М. Кириленко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2014. – № 38. – С. 60–63.
7. Модель TIMES-Україна: ІТ-ландшафт, структура та інформаційне наповнення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ief.org.ua/wp-content/uploads/2014/11/Diachuk_%D0%86%D0%95%D0%9F-IRG_Nov2014.pdf.
8. Подолець Р.З. Ефективність та оптимізація енергетичного балансу України: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.03.02 / Р.З. Подолець; НАН України; Інститут економічного прогнозування. – К., 2005. – 198 с.
9. Стогній О.В. Математичне моделювання енергетичних об'єктів і систем / О.В. Стогній, М.І. Каплін, Т.Р. Білан // Проблеми загальної енергетики – 2012. – № 4 (31). – С. 38–45.
10. Щербина Л.В. Модель удосконалення українського енергоринку / Л.В. Щербина // Комунальне господарство міст. – 2005. – № 65. – С. 167–175.
11. Затонацька Т.Г. Бюджетно-податкове регулювання інвестиційної діяльності в Україні: [монографія] / Т.Г. Затонацька. – К.: Задруга, 2012. – 299 с.
12. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Офіційний веб-сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/>.

14. Черняк О.І. Навчально-методичний комплекс з курсу «Часові ряди» / О.І. Черняк, А.В. Ставицький. – К.: Київський університет, 2004. – 24 с.

Аннотация. Работа посвящена исследованию влияния налоговых льгот и расходов бюджета на развитие топливно-энергетического комплекса и сельского хозяйства в Украине. Построены эконометрические модели, позволяющие проанализировать влияние инструментов государственной помощи на развитие стратегических видов экономической деятельности в Украине. Даны рекомендации по совершенствованию использования бюджетных и кредитных ресурсов для развития топливно-энергетического комплекса и сельского хозяйства в Украине.

Ключевые слова: ТЭК, АПК, государственная помощь, моделирование, налоговые льготы, расходы бюджета.

Summary. The paper studies the impact of tax breaks and expenditures on the development of the energy sector and agriculture in the Ukraine. The research presents econometric models to analyze the impact of state aid instruments for strategic development of economic activities in Ukraine. The study makes recommendations for improvement of budget and credit resources for the development of the energy sector and agriculture in the Ukraine.

Key words: fuel and energy sector, agriculture, state aid, modeling, tax incentives, budget expenditures.

УДК 330.65

Матвієнко-Біляєва Г. Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця*

Matvienko-Belyaeva G. L.

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Assistant Professor of Enterprise Economics and Management
Kharkiv National University of Economics
of Simon Kuznets*

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ АНАЛІТИЧНИХ ЗАДАЧ ЗА ОСНОВНИМИ ВИДАМИ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

SYSTEMATIZATION OF ANALYTICAL TASKS FOR THE MAIN TYPES OF LOGISTIC ACTIVITY OF ENTERPRISE

Анотація. У роботі розглянуто науково-методичні підходи до визначення логістичної діяльності підприємства та виокремлено її основні види, що обумовлено сучасними умовами господарювання. Проведено систематизацію аналітичних задач та зазначено перелік збалансованих показників логістичної діяльності. Наведено комплекс оптимізаційних моделей згідно з виокремленими видами логістичної діяльності.

Ключові слова: логістика, аналітичні задачі, логістична діяльність, збалансованість показників.

Вступ та постановка проблеми. Трансформаційні процеси, що відбуваються в економіці України, характеризуються високим рівнем нестабільності та невизначеності. Такі умови діяльності підприємств вимагають формування нової концепції управління господарюючими суб'єктами з урахуванням нових сфер діяльності, якою є логістична діяльність.

Логістична діяльність – це система дій і рішень, пов'язаних із формуванням оптимального співвідношення матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, які проходять послідовний ланцюг від зовнішнього джерела до кінцевого споживача готової продукції [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні вчені Кальченко А. [2], Криківський Є. [3], Григорак М. [4], Пономарьова Ю. [5] зазначають, що в Україні розвиток логістичного управління залежить від багатьох негативних і позитивних чинників, зовнішніх і внутрішніх проблем. До

зовнішніх можна віднести, по-перше, все ще негативний стан економіки в цілому, фінансову кризу, поки що невисокий обсяг виробництва, низьку купівельну спроможність населення, реструктуризацію економіки, недостатній рівень інвестиційної активності. По-друге, причиною повільного розвитку руху товарів на засадах логістики є той факт, що тривалий час у вітчизняній економіці не оцінювалися належним чином значення сфери обігу, яка в концепції логістики відіграє визначальну роль. Історично в Україні особливо уповільненими темпами розвивалась організація збуту товарів і послуг. По-третє, в нашій країні нижче середнього світового рівня перебуває розвиток ринкової інфраструктури (систем дистрибуції товарів, комунікацій, транспортних мереж).

Метою даної роботи є систематизація аналітичних задач за основними видами логістичної діяльності сучасного підприємства.

Результати дослідження. Основною метою управління логістичною діяльністю сучасного підприємства є узгодження етапів логістичного процесу через збалансування фізичності складових його матеріального потоку, що, своєю чергою, передбачає їх оптимізацію у відповідних станах згідно з етапами процесу. Застосування інструментів контролінгу допоможе відслідковувати відхилення від оптимальних траєкторій протікання матеріального потоку за логістичними видами, визначити величини цих відхилень та видавати попередження настання критичних ситуацій на відповідному ланцюгу логістичної діяльності на підприємстві. Наразі накопичений достатній досвід у вирішенні окремих оптимізаційних задач, які виникають у логістичній діяльності підприємства, але вони мають фрагментарний характер, тобто пропонується вирішення (часто неможливе в умовах підприємства) окремих логістичних задач.

Отже, насамперед необхідно сформулювати комплекс задач, які забезпечують системне управління логістичною діяльністю. Це комплекс оптимізаційних задач, який має бути побудований за критерієм оптимізації складових матеріального потоку на основі окремих функцій цілі кожного логістичного виду та загальної функції цілі логістичної діяльності підприємства.

Таким чином, для формування комплексу оптимізаційних задач логістичної діяльності сучасного підприємства слід чітко визначити основні цілі та задачі окремих логістичних видів, а саме закупівельної, виробничої та транспортної логістики.

Перший вид – це закупівельна логістика, що являє собою механізм управління процесом оптимального руху матеріалів, напівфабрикатів, готової продукції починаючи з ринку закупівель до складу підприємства. Основною метою закупівельної логістики є адекватне і повне задоволення потреб виробництва в матеріалах із максимально можливою економічною ефективністю [3].

Процес управління матеріальними потоками в закупівельній логістиці складається з двох основних частин [5]:

- 1) управління диспозицією матеріально-технічних ресурсів, тобто управління запасами;
- 2) регулярний аналіз, вибір та організація постачань матеріально-технічних ресурсів на підприємство, тобто управління постачаннями.

Основними критеріями розробки логістичної політики здійснення закупівель і формування загальної системи закупівельної логістики є:

- 1) оптимальна періодичність (час) постачання;
- 2) оптимальна структура матеріальних потоків;
- 3) мінімальні сукупні логістичні постачальницькі витрати.

Основні задачі даного виду логістики:

- 1) визначення потреб в матеріальних ресурсах;
- 2) дослідження ринку закупок;
- 3) вибір поставщиків;
- 4) контроль поставок.

Другий вид – виробнича логістика. Вона спрямована на оптимізацію процесу виробництва продукції з метою підвищення її якості, мінімізації витрат на їх виробництво, скорочення часу виробничого циклу і термінів виконання замовлення.

На відміну від традиційного підходу логістичний підхід до управління ресурсами на стадії виробництва містить у собі такі основні положення:

відмову від надлишкових запасів і від виробництва продукції (попит на яку дуже низький);

усунення нераціонального виробництва (браку, простой обладнання);

тісний взаємозв'язок із постачальниками матеріалів і напівфабрикатів.

До основних задач виробничої логістики відносяться: визначення оптимального розміру партії готової продукції;

- оптимізація тривалості операційного циклу;
- оптимізація руху потоку в процесі виробництва;
- раціоналізація розміщення обладнання.

Третій вид – транспортна логістика. Аналіз науково-методичної літератури [3] показав, що вирішення задач даного виду переважно зводиться до вирішення проблем визначення та оптимізації каналів постачання сировини, напівфабрикатів та розподілу готової продукції в рамках певної логістичної системи, а саме:

- вибір виду та типу транспортного засобу;
- оптимізація транспортного процесу під час змішаних перевезень;
- визначення раціональних маршрутів доставки;
- забезпечення технологічної єдності транспортно-складського процесу;
- координація транспортного та виробничого процесів.

Таким чином, формування комплексу оптимізаційних задач та контролінгу логістичної діяльності підприємства має базуватися на вирішенні основних проблем кожного з видів логістики та їх системи, що утворюють процес у матеріальній формі – складових матеріального потоку. Контролінг, своєю чергою, має мету відслідковування, збереження, дотримання станів логістичних процесів в оптимальних величинах матеріальних ресурсів, які забезпечують нормальне функціонування підприємства.

Розглянемо постановку кожної задачі окремо:

1. Задача про оптимальний розподіл матеріальних ресурсів (закупівельна логістика).

Виробничою діяльністю підприємства передбачається видів матеріальних ресурсів (які є факторами виробництва), обсяги яких позначимо через b_i ($i = \overline{1, m}$), із них потрібно виготовити n видів продукції, при цьому мінімальний обсяг випуску продукції кожного виду u_j ($j = \overline{1, n}$) заданий у виробничому плані підприємства. Відомі норми a_{ij} витрат i -го ресурсу на виробництво j -го виду продукції; витрати на виробництво одиниці продукції s_j ; ціна одиниці продукції c_j ; максимальний попит на продукцію v_j . Позначимо x_j – план виробництва продукції, що випускається підприємством; u_j – план по номенклатурі (мінімальні значення x_j). Тоді потрібно визначити такий план виробництва кожного виду продукції, щоб максимізувати загальний прибуток (функція цілі Z). Математична модель задачі (формула 1):

$$Z = \sum_{j=1}^n (c_j - s_j) x_j \rightarrow \max$$

$$\sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i,$$

$$u_j \leq x_j \leq v_j, \quad i = \overline{1, m}.$$
(1)

Якщо побудувати й розв'язати двоїсту задачу до даної, то додатково будуть отримані оцінки корисності ресурсів, що визначають найперспективнішу стратегію придбання ресурсів, при якій прибуток буде зростати. Якщо врахувати вартість ресурсів, маємо ще одну оптимізаційну задачу виробничої логістики: визначення оптимального плану виробництва і закупівлі для його реалізації необхідної кількості матеріальних ресурсів. Ніяких залишків при цьому не буде, а основними обмеженнями на зростання прибутку будуть фінансові ресурси і насичення попиту на даний вид продукції. Математична модель задачі (формула 2):

$$Z = \sum_{j=1}^n (c_j - s_j) x_j - \sum_i q_i b_i \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j = b_i, \\ i = \overline{1, m} \end{cases} \quad (2)$$

$$\sum_j s_j x_j + \sum_i q_i b_i \leq \Phi$$

$$u_j \leq x_j \leq v_j, \quad j = \overline{1, n}.$$

Зараз керуючими змінними, які потрібно визначити, є не тільки обсяги продукції x_i , але також b_i – величини ресурсів, що потрібні для виробництва; q_i – вартість ресурсів; Φ – грошові (фінансові) запаси; v_j – максимальний попит на продукцію. Слід сказати, що можливі й інші критерії оптимізації, наприклад мінімізація собівартості, мінімізація відходів тощо.

Для реалізації стратегії мінімізації собівартості продукції, що випускається підприємством, потрібно врахувати собівартість продукції s_j .

Математична модель задачі (формула 3):

$$f = \sum_{j=1}^n s_j x_j \rightarrow \min$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i, \\ x_j \geq u_j, \quad i = \overline{1, m}. \end{cases} \quad (3)$$

Оскільки попит на продукцію залежить від його ціни і в моделі врахована функція попиту $x_j \leq v_j(c_j)$, то з'являється оптимізаційна задача про визначення оптимального плану виробництва і призначення оптимальних цін на продукцію c_j з метою максимального збільшення прибутку (тобто керуючими невідомими будуть x_j і c_j). Найчастіше функція попиту має вигляд експоненційної функції: $x_j \leq M_j \exp(-k_j c_j)$ (тут M_j і k_j – числові параметри); коефіцієнт k_j урахує темпи зниження попиту при збільшенні цін, M_j – максимально можливий попит на продукцію.

Математична модель задачі (формула 4):

$$Z = \sum_{j=1}^n (c_j - s_j) x_j \rightarrow \max$$

$$v_j(c_j) = M_j e^{-k_j c_j}$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n a_{ij} x_j \leq b_i, \\ i = \overline{1, m} \end{cases} \quad (4)$$

$$u_j \leq x_j \leq v_j(c_j), \quad j = \overline{1, n}.$$

2. Задача про завантаження обладнання (виробнича).

На відміну від попередньої задачі тут уважається, що всі деталі можуть вироблятися на будь-якому устаткуванні з різною продуктивністю. Якщо в оптимізаційній задачі вирішується проблема, що виробляти і в яких кількостях, то в задачах про завантаження обладнання вирішується проблема, як виробляти і на якому обладнанні. Для виготовлення n видів продукції використовується m видів верстатів, які можуть виробляти будь-який вид про-

дукції, але з різною продуктивністю. Відомі продуктивність верстатів – q_{ij} , кількість верстатів кожного виду – N_i , прибуток від виготовлення і реалізації j -го виду продукції – c_j ($j = \overline{1, n}$). Відповідно до плану, за визначений період часу має випускатися не менше b_j виробів типу j . Потрібно визначити, на яких верстатах які вироби варто виробляти, щоб був виконаний місячний план (за номенклатурою) і щоб вартість зробленої продукції була максимальною. За керуючі змінні x_{ij} приймаємо кількість верстатів i -го типу, що виробляють продукцію j -го виду.

Математична модель задачі (формула 5):

$$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_j x_{ij} \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n x_{ij} \leq N_i, \\ \sum_{i=1}^m q_{ij} x_{ij} \geq b_j \\ x_{ij} \geq 0, \quad i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n}. \end{cases} \quad (5)$$

Наступний вид логістичної діяльності підприємства є транспортна логістика. Тут оптимізація матеріальних потоків пов'язана з вирішенням раціональних маршрутів доставок, вибір виду та типу транспортних засобів, оптимізація транспортно-складського процесу.

3. Задача вибору постачальника.

Підприємство може організувати закупівлю сировини, матеріалів, напівфабрикатів у m постачальників (вартість самої сировини не однакова), які знаходяться в різних населених пунктах та які здатні виконувати поставки обсягом a_i . Підприємство має n баз (складів) місткістю b_i , куди здійснюються поставки сировини (склади спеціалізовані за видом матеріалу, сировини чи напівфабрикатів). Потрібно визначити поставщиків, доставка вантажу обсягом x_{ij} від яких була б мінімальною. Відомі сумарні витрати на виробництво і транспортні витрати від i -го постачальника до j -го складу (c_{ij}), пропускні спроможності q_{ij} кожного маршруту (якщо між деякими пунктами немає прямого зв'язку, то відповідні $q_{ij} = 0$).

Математична модель задачі (формула 6):

$$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n c_{ij} x_{ij} \rightarrow \min$$

$$\begin{cases} \sum_{j=1}^n x_{ij} = a_i, \\ \sum_{i=1}^m x_{ij} = b_j, \\ i = \overline{1, m}, j = \overline{1, n} \\ 0 \leq x_{ij} \leq q_{ij}. \end{cases} \quad (6)$$

Отже, сформований комплекс оптимізаційних задач логістичної діяльності надає можливість здійснювати узгодженість та збалансованість величин основних показників матеріальних складових окремих видів логістичного процесу за його цілеспрямованістю й уможливорює вирішення першочергових проблем логістики сучасного підприємства.

Висновки. Таким чином, узгоджену логіку видів логістичної діяльності підприємства слід використати у формуванні комплексу оптимізаційних моделей, які визначають оптимальні рівні показників, що характеризують кожний із видів логістичної діяльності та інтегруються в систему, яка комплексно та цілісно визначає дану діяльність.

Список використаних джерел:

1. Малярець Л.М. Формалізація задач контролінгу логістичної діяльності підприємства / Л.М. Малярець, Г.Л. Матвієнко-Біляєва. – Харків: ХНЕУ, 2010. – 227 с.
2. Кальченко А. Г. Основи логістики: [навч. посіб.] / А.Г. Кальченко. – К.: Знання, КОО, 1999. – 135 с.
3. Крикавський Є. Логістичне управління: [підручник] / Є. Крикавський. – Львів: Львівська політехніка, 2005. – 684 с.
4. Григорак М.Ю. Стратегічні новації на ринку логістичних послуг в Україні / М.Ю. Григорак // Економіка, підприємництво та менеджмент. – 2007. – № 1. – С. 85–93.
5. Пономарьова Ю.В. Логістика: [навч. посіб.] / Ю.В. Пономарьова; вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с.

Аннотация. В работе рассмотрены научно-методические подходы к определению логистической деятельности предприятия и выделены ее основные виды, что обусловлено современными условиями хозяйствования. Проведена систематизация аналитических задач и указан перечень сбалансированных показателей логистической деятельности. Приведен комплекс оптимизационных моделей согласно выделенным видам логистической деятельности.

Ключевые слова: логистика, аналитические задачи, логистическая деятельность, сбалансированность показателей.

Summary. In the article the scientifically-methodical approaches to definition of logistics activities of the company and highlighted its basic types, due to modern economic conditions. Systematization of analytical tasks and shows a list of balanced scorecard logistics activities. Given the complex optimization models according to selected types of logistics activities.

Key words: logistics, analytical tasks, logistics activities, the balance indicators.

УДК 336.322.14

Мельник Д. О.

*аспірант факультету міжнародних відносин
Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки*

Melnyk D. O.

*Graduate Student of the Faculty of International Relations
Lesya Ukrainka Eastern European National University*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТА ЇЇ РОЛЬ У ПРИКОРДОННОМУ РЕГІОНІ

THEORETIC ASPECTS OF INVESTMENT ACTIVITY AND ITS ROLE IN THE BORDER REGIONS

Анотація. У роботі уточнено зміст понять «інвестиції», «іноземні інвестиції», «інвестиційна діяльність», «прикордонний регіон». Виявлено, що дослідники питання інвестиційної діяльності погоджуються, що метою такої діяльності є отримання доходу або досягнення соціального ефекту. Обґрунтовано роль та значення інвестиційної діяльності для розвитку прикордонного регіону. Визначено пріоритетні напрями активізації інвестиційних процесів на регіональному рівні.

Ключові слова: інвестиції, іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, прикордонний регіон.

Вступ та постановка проблеми. Прикордонні території відіграють визначну роль у процесі міжнародного, у тому числі транскордонного, співробітництва та мають специфічний статус. Активізація інвестиційної діяльності країни на рівні прикордонних територій відповідає не лише регіональним інтересам, а й інтересам усієї держави, адже такі зв'язки можуть бути додатковим джерелом покращання рівня соціально-економічного розвитку не тільки регіону, а й країни загалом. Саме інвестиційна активність відіграє в цьому процесі важливу роль, особливо для тих прикордонних регіонів, які відчувають дефіцит іноземних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інвестицій та їх ефективному використанню, особливостям інвестиційної діяльності в регіонах дослі-

джували у своїх працях Дж. Кейнс, С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі, В. Гесць, М. Герасимчук, С. Іщук, В. Кравців, Ю. Краснобокий, Т. Кулініч, Р. Турко, М. Чумаченко, Ю. Шарова та ін. Проте недостатньо розкритими залишаються питання щодо інвестиційної діяльності в прикордонному регіоні.

Метою даної роботи є поглиблення теоретичних підходів до вивчення проблеми інвестиційної діяльності в прикордонному регіоні

Результати дослідження. Категоріальною основою формування поняття «інвестиційна діяльність» виступає термін «інвестиції», що привертає увагу багатьох учених-економістів, які трактують його по-різному.

У зарубіжній та вітчизняній економічній літературі відсутнє єдине визначення поняття інвестицій. Так,

Дж. Кейнс запропонував розділити поняття інвестицій на поточні та чисті. Під поточними інвестиціями автор розуміє поточний приріст цінності капітального майна внаслідок виробничої діяльності даного періоду, тоді як під чистими – різницю між чистим приростом капітального майна та зменшенням цінності капіталу [1].

С. Фішер, Р. Дорнбуш і Р. Шмалензі визначають інвестиції як витрати на створення нових потужностей із виробництва машин, фінансування житлового, промислового або сільськогосподарського будівництва, запасів [2].

Поняття «інвестиції» закріплене в законодавстві. Так, Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р. зазначає, що інвестиції – це всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої утворюється прибуток (дохід) чи досягається соціальний ефект (ст. 1), проте поняття «іноземні інвестиції», яке є похідним від попереднього, у даному законі не визначається [3].

Поняття «іноземні інвестиції» визначається в Законі України «Про режим іноземного інвестування» від 19 березня 1996 р. зі змінами і доповненнями як цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [4].

У сучасній вітчизняній економічній літературі поняття «інвестиції» трактується ширше, ніж у макроекономіці, де інвестиції переважно виражаються у вигляді капітальних вкладень в основні виробничі фонди, виробничий капітал [5, с. 15].

С. Богуславська, аналізуючи чисельні трактування поняття «інвестиції», відзначає, що інвестиції є закономірним економічним процесом, що полягає у витратанні інвестиційних коштів на предмети і засоби праці, а також безпосередньо саму працю, що вкладена у виробництво матеріальних благ [6, с. 165].

У контексті проведеного дослідження необхідно визначити поняття «інвестиційна діяльність». Так, у Законі України «Про інвестиційну діяльність» зазначається, що під інвестиційною діяльністю розуміється сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій. Інвестиційна діяльність здійснюється на основі: інвестування, здійснюваного громадянами, недержавними підприємствами, господарськими асоціаціями, спілками і товариствами, а також громадськими і релігійними організаціями, іншими юридичними особами, заснованими на колективній власності; державного інвестування, у тому числі державної підтримки реалізації інвестиційних проектів відповідно до положень цього Закону, здійснюваного органами державної влади за рахунок коштів бюджетів, позабюджетних фондів і позичкових коштів, а також державними підприємствами і установами за рахунок власних і позичкових коштів; інвестування, здійснюваного органами місцевого самоврядування; іноземного інвестування, здійснюваного іноземними громадянами, юридичними особами та державами; спільного інвестування, здійснюваного громадянами та юридичними особами України, іноземними державами [3, ст. 2].

Т. Затонацька у своїх дослідженнях зазначає, що інвестиційна діяльність є складною за своїм змістом і включає комплекс різноманітних дій, що іменуються інвестиційним циклом. Цей термін автор розуміє як комплекс заходів від моменту прийняття рішення про інвестування до завершальної стадії – досягнення окупності вкладень і отримання запланованого результату – прибутку або соціального ефекту [7, с. 38–39].

На думку Р. Квасницької, інвестиційна діяльність – це сукупність заходів та дій інституційних одиниць різних секторів економіки щодо вкладання попередньо сформованих із заощаджень та заповичень інвестиційних ресурсів із метою одержання прибутку (доходу) або досягнення соціального ефекту [8].

С. Панчишин вважає, що «інвестиційна діяльність – це сукупність рішень та відповідних дій, скерованих на перетворення заощаджень в інвестиції» [9, с. 21].

Таким чином, усі дослідники питання сутності інвестиційної діяльності погоджуються, що метою такої діяльності є отримання доходу або досягнення соціального ефекту.

Т. Кулинич пропонує два основні способи побудови та формування важелів регіональної інвестиційної діяльності, один з яких орієнтований на структурні зміни в об'єктно-територіальному розподілі інвестицій в економіку регіону, та інший – на виявлення залежності динаміки соціально-економічних перетворень у регіоні на рівень інвестування [10].

Ефективний соціально-економічний розвиток прикордонних регіонів передбачає вкладання інвестиційних ресурсів, активізацію інвестиційної діяльності тощо.

Під прикордонним регіоном розуміється регіон, для якого визначальним є наявність державного кордону, характеризується широкими можливостями міжрегіонального та транскордонного співробітництва із сусідніми регіонами та державами [11, с. 7].

І Студенніков визначає прикордонний регіон як адміністративно-територіальну одиницю, що знаходиться на наступному після державного рівні, розташовану безпосередньо вздовж державного кордону [12].

На думку О. Мілашовської, поняття «прикордонний регіон» означає, що територія, яка до нього відноситься, перебуває під впливом державного кордону. Основними функціями кордону такого регіону є:

1. Бар'єрна – різні обмеження, які мають за мету перешкоджати ввезенню в країну або регіон «небажаного» за рахунок превентивних заходів.
2. Фільтруюча – запобігання і упередження негативних наслідків міграційних процесів, екологічних катастроф і надзвичайних ситуацій. необхідність функціонування митних структур і транспортних систем (транзит) на прикордонній території; санітарно-епідеміологічна, військова і економічна безпека прикордонного регіону.
3. Контактна – необхідність створення відповідних умов для стабільного функціонування соціальної, комунальної, торговельної, транспортної, банківсько-фінансової інфраструктур із метою стійкого соціально-економічного розвитку прикордоння [13].

Прикордонні регіони мають величезний потенціал щодо розвитку інвестиційної діяльності, їх географічне розміщення створює додаткові переваги. Вкладення інвестиційних ресурсів в економіку прикордонного регіону повинне передбачати стабільну вигоду як для інвестора, так і для сторони їх отримувача. Орієнтація на «зняття вершків» є вигідною у короткостроковому періоді, а ефективно та продумано здійснювана інвестиційна діяльність може дати кращий результат на тривалу перспективу [14, с. 17].

Серед принципів інвестиційної діяльності є низка таких, які можуть бути найбільш ефективно реалізовані саме у прикордонних регіонах. До цих принципів відносять: наявність надійної інфраструктури, кваліфікованої робочої сили та близькості здійснення міжринкових операцій. Тобто в прикордонних регіонах можуть бути забезпечені інтереси іноземних інвесторів, що позитивно вплине на розвиток цих регіонів та інтенсивність їх співпраці із сусідніми країнами [15, с. 6–7].

Найвагомішими регіональними факторами, які позитивно впливають на інвестиційне середовище прикордонного регіону, є такі: географічне розташування (близькість кордону, зокрема з ЄС, наявність туристичних та рекреаційних об'єктів); природні ресурси (ліси, корисні копалини тощо); розвинута інфраструктура; наявність дієвих механізмів підтримки інвесторів; потужний кадровий потенціал; активність регіональної влади; наявність об'єктів, привабливих для інвестування, та наявність фінансових ресурсів (висока ємність ринку й існування бізнес-ніш на ньому) тощо [16; 17, с. 5–52].

Ефективній реалізації перспектив підвищення інвестиційної спроможності прикордонних регіонів України перешкоджає низка факторів, а саме: недостатнє інституційне забезпечення інвестиційної політики в прикордонних регіонах та на місцях; недосконалість інструментів розкриття внутрішнього потенціалу прикордонних регіонів через регіональні стратегії; падіння обсягів залучення інвестицій унаслідок погіршення соціально-економічної та політичної ситуації в країні; неефективність окремих інструментів фінансування капітальних проектів; низька ефективність розподілу інвестицій та низька віддача від інвестицій [18, с. 12].

Саме інвестиційна діяльність сприяє підвищенню ефективності соціально-економічного, інноваційного розвитку територій та міст прикордонного регіону, покращанню якості життя населення тощо.

Пріоритетними напрямками активізації інвестиційних процесів у прикордонному регіоні є такі:

- структурна перебудова економіки прикордонного регіону;
- розширення мережі спеціалізованих фондів, що мають фінансово підтримувати інноваційні процеси;
- сприяння більш повній зайнятості населення в прикордонних регіонах;
- ефективне використання рекреаційних ресурсів тощо [19, с. 12];

- створення інформаційних груп;
- проведення спеціальних занять для представників влади з метою вироблення ефективної стратегії створення інвестиційного іміджу, обміну досвідом;
- розробка відповідних програм із фахівцями суміжних країн, які вже досягли відповідних результатів у цій сфері [20, с. 17].

Погоджуємося з думкою В. Шевченко-Марсель та Н. Русіної, що дієвим кроком в напрямі активізації інвестиційної діяльності прикордонних регіонів має стати створення Банку розвитку транскордонного співробітництва, що підвищить привабливість фінансування програм розвитку транскордонного співробітництва шляхом удосконалення контролю над коштами, виділеними європейськими та вітчизняними установами. Створення такої інституції посилить транскордонну співпрацю з прикордонними територіями сусідніх з Україною країн ЄС та слугуватиме фактором адаптації західних прикордонних регіонів держави до умов Європейського Співтовариства.

Банк розвитку транскордонного співробітництва має виконувати такі завдання: проведення інвестиційних операцій на прикордонних з ЄС територіях за кошти європейських установ; кредитування транскордонних та прикордонних проектів; обслуговування торговельних операцій на прикордонних територіях; обслуговування пунктів перетину кордону (в перспективі); фінансування програм з обміну досвідом; пріоритетне фінансування/кредитування проектів з облаштування прикордонної інфраструктури [21, с. 172].

Висновки. Інвестиції є домінуючи чинником соціально-економічного зростання прикордонного регіону та держави загалом. Саме тому на державному рівні повинні бути створені умови, які будуть сприяти підвищенню інвестиційної привабливості і, як результат, активізації інвестиційної діяльності. Це забезпечить активну участь прикордонних регіонів України в процесах інтеграції до ЄС.

Список використаних джерел:

1. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж.М. Кейнс. – М.: Прогресс, 1978. – 494 с.
2. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 2001. – 864 с.
3. Закон України «Про інвестиційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
4. Закон України «Про режим іноземного інвестування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>.
5. Стельмашук А.М. Державне регулювання економіки / А.М. Стельмашук. – Тернопіль: Астон, 2001. – 345 с.
6. Богуславська С.І. Інвестиційна діяльність на сучасному етапі розвитку економіки регіону / С.І. Богуславська // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 1. – С. 161–168 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2013_1_35.
7. Затонацька Т.Г. Стратегія нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки / Т.Г. Затонацька, В.Л. Отецький // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С. 38–49.
8. Квасницька Р.С. Дефініційний аналіз поняття «інвестиційна діяльність» / Р.С. Квасницька // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 26. – С. 198–203 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvbdfa_2014_26_26.
9. Панчишин С.М. Макроекономіка: [навч. посіб.] / С.М. Панчишин. – К.: Либідь, 2001. – 616 с.
10. Kulinich T.V. Levers of regional investment activity regulation: definition, differentiation, possibilities of use / T.V. Kulinich [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://science.lp.edu.ua/sites/default/files/Papers/kulinich.pdf>.
11. Розвиток транскордонного співробітництва з новими державами – членами ЄС: метод. рек. / Авт. кол.: В.М. Кравцова (кер.), О.М. Овчар, О.А. Остапенко [та ін.]. – К.: НАДУ, 2009. – 40 с.
12. Студенніков І. Транскордонне співробітництво та його місце в регіональному розвитку / І. Студенніков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: cgs.org.ua/assets/files/transkord.doc.
13. Мілашовська О.І. Прикордонний регіон як об'єкт дослідження регіональної економіки / О.І. Мілашовська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=173>.
14. Лендел М.А. Оцінка інвестиційної привабливості підприємств Карпатського регіону / М.А. Лендел, М.І. Мигoliniць // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 9. – С. 14–18.
15. Куликов А.І. Державне управління геоінвестиційними процесами в умовах транскордонного співробітництва / А.І. Куликов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej11/txts/10kaiuts.pdf>.

16. Економічні ініціативи зростання / Інформаційно-аналітичний огляд Дирекції Інституту розвитку економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ireu.org.ua/2014/02/13/ekonomichni-iniciativi-zrostannya>.
17. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України / Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. Державне агентство інвестицій і управління національними проектами України. – 2013. – 355 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/sites/default/files/upload/zvit_pro_investiciynu_privablivist_regioniv_povna_versiya.pdf.
18. Деделюк К.Ю. Актуальні виклики активізації інвестиційної діяльності регіонів України / К.Ю. Деделюк // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – Вип. 2. – С. 133–137 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/12/2-4-2-2015-24.pdf>.
19. Цехановіч В.Б. Іноземні інвестиції як чинник перспективного розвитку регіонів / В.Б. Цехановіч // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 10. – С. 9–12.
20. Шевченко-Марсель В.І. Вдосконалення інвестиційного забезпечення розвитку прикордонного регіону / В.І. Шевченко-Марсель, Н.С. Русина // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 605: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 168–173.

Анотація. В роботі уточнено содержание понять «інвестиції», «іноземні інвестиції», «інвестиційна діяльність», «приграничний регіон». Виявлено, що дослідники питання інвестиційної діяльності погоджуються, що метою такої діяльності є отримання доходу або досягнення соціального ефекту. Обґрунтовано роль і значення інвестиційної діяльності для розвитку приграничного регіону. Визначено пріоритетні напрями активізації інвестиційних процесів на регіональному рівні.

Ключевые слова: інвестиції, іноземні інвестиції, інвестиційна діяльність, пограничний регіон.

Summary. The concepts of «investments», «foreign investment», «investment activity», «border region» are specified. It is found that the researchers of investment activity issues agree that the purpose of this activity is to generate income or achieve a social effect. The role and importance of investment activity for the development of a border region is substantiated. The priority areas of activation of investment processes at a regional level are determined.

Key words: investments, foreign investment, investment activity, border region.

УДК 336.713:343.72

Мельник С. С.

аспірант

Університету банківської справи

Melnyk S. S.

Postgraduate

University of Banking

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВОГО ШАХРАЙСТВА В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

THE MEANING OF FINANCIAL FRAUD IN A COMMERCIAL BANK

Анотація. У роботі визначено сутність фінансового шахрайства в комерційному банку, уточнено його термінологічне визначення та особливості сучасного прояву. Серед особливостей фінансового шахрайства в комерційному банку визначено «лінії лояльності», «простір фінансового шахрайства» та його цикл тощо.

Ключові слова: шахрайство, фінансове шахрайство, комерційний банк, моральна протестна самореалізація, фінансове шахрайство в комерційному банку, «лінії лояльності», простір фінансового шахрайства, цикл фінансового шахрайства.

Вступ та постановка проблеми. Фінансове шахрайство – один із найбільш складних видів недобросовісної діяльності в професійній сфері. Діяльність фінансових шахраїв часто спричиняє негативні наслідки раніше, ніж створюються суспільні правила, які забороняють її. Збільшення кількості проявів фінансового шахрайства в комерційних банках України потребує вирішення теоретичних завдань з уточнення сутності явища фінансового шахрайства та з'ясування сучасних його проявів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні проблеми, обумовлені фінансовим шах-

райством в комерційному банку, вимагають наукового їх розв'язання. В межах останніх досліджень слід виділити комплексний аналіз феномену фінансового шахрайства С.С. Чернявського [1], виявлення Д. Уеллсом [2] фінансового шахрайства в професійних сферах та фундаментальні дослідження фінансової безпеки комерційних банків О.І. Барановського [3].

Фундаменталістами досліджень фінансового шахрайства є С. Альбрехт, Дж. Венц, Т. Вільямс, П. Ліллі [4], П.А. Лестер [5], Едвін Х. Сазерленд, Дональд Р. Крессі, Стів Олбрехт, Ричард С. Холлінджер, Джон П. Кларк.

Сучасні фрагментарні дослідження фінансового шахрайства здійснено такими дослідниками, як Г.М. Чернишов [6], М.М. Єрмошенко, О.В. Чижов, Л.В. Сорокіна, А.М. Єрмошенко [7] тощо.

Сучасний правовий підхід передбачає розгляд шахрайства як «заволодіння чужим майном або придбання права на майно шляхом обману чи зловживання довірою» [8] чи фінансового шахрайства як «надання завідомо неправдивої інформації з метою одержання кредиту» [8]. Така позиція призводить до того, що це явище спрощується до крадіжки (за допомогою обману, зловживання довірою та службовим становищем, електронно-обчислювальної техніки, неправдивої інформації тощо). Наслідком цього є низька результативність із виявлення фінансового шахрайства, оскільки поза увагою залишається важливі його елементи.

Таким чином, уточнення поняття фінансового шахрайства в комерційному банку слугуватиме частиною вирішення загальної проблеми негативних наслідків у функціонуванні комерційного банку, враження системи його фінансової безпеки тощо.

Метою даної роботи є з'ясування сутності фінансового шахрайства в комерційному банку у відповідності до сучасного етапу еволюційного процесу недобросовісної діяльності на фінансовому ринку, уточнення термінологічного визначення та виявлення особливостей його сучасного прояву.

Результати дослідження. Комерційні банки бувають задіяними у не прийнятних суспільством способах заволодіння фінансовими ресурсами. У сучасному розумінні виділяються три такі способи, зокрема: насильницький, обманний та крадіжка. Найчастіше комерційні банки стикаються із таким явищем, як фінансове шахрайство, в основі якого лежить обманний спосіб.

Група дослідників під керівництвом П'єра-Лорана Шатена [9, с. 19] підрозділяють негативні наслідки або проблеми, з якими можуть зіштовхнутись фінансові установи, які задіяні в незаконних операціях, на репутаційні, операційні та правові. Коли це стосується фінансового шахрайства, то до переліку ще й слід додати фінансові проблеми.

Наслідками впливу фінансового шахрайства на діяльність комерційного банку, є порушення операційної діяльності, сплата штрафів та накладення санкцій, прямі фінансові збитки та в результаті відзвів банківської ліцензії і банкрутство. Більш того, реальну ціну, яку може заплатити комерційний банк, втягнутий в історію з фінансовим шахрайством, не завжди можливо виразити тільки грошовою сумою. Втрата репутації та довіри, судові процеси, пригнічення мотивації банківського персоналу, розрив ділових стосунків, утрата частки банківського ринку та втрачені перспективи – лише частина «негрошових» наслідків фінансового шахрайства для комерційного банку.

Позбавлення комерційних банків відповідних проблем неможливе без глибокого розуміння сутності фінансового шахрайства, без формулювання його коректного визначення. Слід відмітити, що науковці відзначають розрізненість поглядів у визначенні поняття фінансового шахрайства [6], а також звертають увагу на відсутність єдності в підходах до визначення його прояву в комерційному банку [10, с. 160].

Основні сучасні погляди щодо визначення сутності досліджуваного явища можна умовно розділити на два основні підходи: науково-теоретичний та практично-функціональний.

Науково-теоретичний підхід представляє собою сучасне наукове усвідомлення досліджуваного явища. С.С. Чернявський [1, с. 56] розглядає фінансове шахрайство з позиції криміналістики і пропонує його розуміти

як комплекс взаємопов'язаних і спільних за криміналістичними ознаками технологій корисливих посягань на фінансові ресурси держави, суб'єктів господарювання та громадян, учинених шляхом обману й зловживання службовим становищем. Така думка автора є теоретичною конструкцією досліджуваного явища з позиції кримінології, яка, безумовно, потребує адаптації при використанні в економічних дослідженнях.

Г.М. Чернишов [6] розкриває сутність фінансового шахрайства також із погляду кримінології та звертає увагу на те, що елементом фінансового шахрайства є легальні дії. Результатом його дослідження є таке формулювання: «Фінансове шахрайство – це кримінологічне явище, що являє собою злочинну діяльність та виражається в системі кримінально-карних та легальних дій, які вчинюються шляхом обману або зловживання довірою в процесі формування, розподілу та використання грошових фондів із метою здобуття матеріальної вигоди».

Влучно окреслено сутнісні межі фінансового шахрайства у Великому бухгалтерському словнику [11, с. 227]. Фінансове шахрайство розглядається як «здійснення протиправних дій у сфері грошового обігу шляхом обману, зловживання довірою чи інших маніпуляцій із метою збагачення». За цією позицією фінансове шахрайство не зводиться лише до обману та зловживань довірою, а відзначається застосуванням маніпуляцій. Використання терміну «маніпуляція» дозволяє вдало згрупувати інструментарій, який є основою сутності досліджуваного явища. Авторами обмежено здійснення фінансового шахрайства єдиною матеріальною метою, що не зовсім коректно з огляду на міркування наступних авторів.

С. Олбрехт [2, с. 40], досліджуючи мотиваційні фактори шахрайства в сфері професійної діяльності, виділяє типи, серед яких окремої уваги заслуговують «сильне бажання побороти систему» та «відчуття невідповідності між заробітною платнею і ступенем покладеної відповідальності». Бажання побороти систему не слід пов'язувати з матеріальною потребою, у певному сенсі такий тип може свідчити про спроби моральної самореалізації особистості. Відчуття невідповідності між платнею і відповідальністю також в своїй основі може мати не матеріальну мотивацію, а радше вираження протестної позиції, яка жодним чином не може бути пов'язаною з обсягом платні (це лише суб'єктивна позиція особистості). Виділення таких типів свідчить про те, що не тільки матеріальна потреба є рушійною силою, до уваги ще й слід брати моральну протестну самореалізацію. Л.А. Прагт, звертаючи увагу на моральну сторону шахрайства [5, с. 17], додає аргументу зробленому висновку.

П. Ліллі [4, с. 27] визначає фінансове шахрайство як будь-який вид вдалого фінансового злочину та іншої обманної діяльності, яка призводить до утворення грошових сум, які в подальшому проходять через банківські рахунки. Окремі елементи фінансового шахрайства (злочин, обман), виділені автором, лише частково розв'язують завдання побудови дефініції.

Дж. Уельс [2, с. 23] пропонує під шахрайством розуміти використання особою свого положення з метою особистого збагачення шляхом умисного неналежного використання чи зловживання ресурсами і активами «організації-роботодавця». Автором акцентовано увагу на використанні власного, ймовірно, службового положення з метою особистого збагачення. Це окреслює важливу сторону досліджуваного явища, але частково характеризує його прояв у сучасних умовах.

І загалом, у межах науково-теоретичного підходу здійснюються спроби різностороннього визначення цього

явища, але, незважаючи на це, поняття «фінансового шахрайства в комерційному банку» все ж потребує подальшого удосконалення.

У межах практично-функціонального підходу виокремлюється позиція Price waterhouse Coopers [12]. Шахрайство ототожнюється з економічним злочином та визначається як навмисний обман із метою розкрадання грошових коштів, майна та законних прав. Підхід, який зводить фінансове шахрайство до крадіжки, значно спрощує досліджуване явище та викривляє його сутнісний прояв.

Позиція Міжнародної федерації бухгалтерів викладена в Міжнародних стандартах контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. У Міжнародному стандарті аудиту «Відповідальність аудитора у відношенні шахрайства в ході аудиту фінансової звітності» [13] сформовано підхід, який дозволяє аудитору виявити вплив шахрайства на фінансову звітність: «Шахрайство – навмисна дія однієї або кількох осіб із управлінського персоналу, тих, кого наділено найвищими повноваженнями, працівників або третіх сторін, що пов'язана із застосуванням омани для отримання неправомірної або незаконної переваги».

Асоціація сертифікованих спеціалістів із розслідування шахрайства (ACFE) [14] у своїй діяльності керується таким визначенням терміну «шахрайство»: «Використання службового положення для цілей власного збагачення шляхом неналежного використання крадіжки власності чи ресурсів організації». Такий підхід із суто практичної доцільності визначає досліджуване явище, оскільки він ґрунтується на завданні замовника розслідувати прояв внутрішнього недбалства або крадіжки. І, звісно, такий підхід також не вирішує завдання визначення досліджуваного явища як наукового поняття.

Таким чином, узагальнивши приведені підходи, слід приділити увагу суттєвим характеристикам досліджуваного явища: по-перше – суб'єкту здійснення, по-друге – об'єкту впливу, по-третє – способу впливу, по-четверте – інструментам здійснення, по-п'яте – результату або меті фінансового шахрайства.

Саме ці характеристики, на нашу думку, визначають сутність досліджуваного явища та саме їх слід використати при формулюванні визначення.

Стосовно характеристики «мети». Як уже було зазначено, мету фінансового шахрайства не варто обмежувати лише матеріальною стороною, а слід урахувати і задоволення від моральної протестної самореалізації.

Стосовно характеристики «суб'єкт здійснення». Учасники фінансового шахрайства можуть охоплювати широкий спектр осіб. Більш того, як відзначає колектив дослідників [7, с. 73], у межах фінансового зловживання фінансові установи можуть виступати одночасно порушником, жертвою фінансового злочину та свідомим або несвідомим засобом фінансового злочину.

Стосовно характеристики «об'єкт впливу». Тут слід виділяти рух грошових коштів, угоди, які передбачають фінансові зобов'язання, і роль комерційного банку, яка може полягати в забезпеченні руху грошових коштів або виступати однією із сторін угод, які передбачають фінансові зобов'язання чи іншим чином впливати на виконання фінансових зобов'язань. Такі об'єкти можливо визначати як сферу банківського грошового обігу та фінансових зобов'язань.

Стосовно характеристики «спосіб впливу». У загальному вигляді спосіб здійснення найбільш точно відображається поняттям маніпуляції. Пропонуємо термін «маніпуляція» розуміти як прихований психологічний прийом, метою якого є примушення особи, всупереч її інтересам,

виконати необхідні дії, як прихована (скрита) дія, факт якої не повинен помітити об'єкт маніпуляції [15, с. 14–15]. С.Г. Кара-Мурза [15, с. 15] відзначає, що для маніпуляції необхідна «підробна реальність, в якій (цій реальності) її присутність не буде відчуватись». Таке визначення дозволяє згрупувати способи здійснення фінансового шахрайства, зокрема обман, зловживання довірою і службовим становищем тощо.

В якості способу здійснення фінансового шахрайства застосовуються наступні: обман та неправдива інформація, зловживання довірою, зловживання необізнаністю, зловживання службовим становищем, зловживання суттєвим впливом, примус унаслідок матеріальної чи психологічної залежності, потреби, комерційний підкуп (хабар), «лінії лояльності», невербальний вплив (загальний декор (офіси, склади, імітація обсягів бізнесу, ... імітація заможності)) тощо.

Стосовно характеристики «інструмент здійснення». Шахраї постійно використовують новітні підходи та інструменти. У межах інструментарію виділяються наступні: ціннові маніпуляції, підроблена (сфальшована) документація, нецільове використання, фіктивні та підставні особи, невідображення в банківському обліку операцій, підробка підписів та печаток, «сміттєві» активи тощо. Слід зауважити, що приведений перелік інструментів не є вичерпним.

Таким чином, пропонуємо поняття «фінансове шахрайство в комерційному банку» тлумачити як зловживання суттєвим впливом на функціонування комерційного банку, які представляють собою систему маніпуляцій у сфері банківського грошового обігу та фінансових зобов'язань, метою яких є недобросовісне заволодіння майном, у т. ч. фінансовими ресурсами, отримання будь-яких неправомірних переваг та/або задоволення від моральної протестної самореалізації.

Також метою даної статті є визначення особливостей фінансового шахрайства в комерційному банку, зокрема.

1. Наукова культура усвідомлення фінансового шахрайства вбачає виключно його матеріальну мотиваційну сторону. Це призводить до того, що фінансове шахрайство здебільшого сприймається як крадіжка в межах професійної діяльності в той час як повністю ігнорується нематеріальна мотиваційна складова, тобто моральне задоволення від протестної самореалізації.

2. Фінансове шахрайство визначається як набір незалежних дій, як комплекс. Підхід до фінансового шахрайства як до комплексу призводить до того, що діяльність із виявлення направлена на окремі елементи, які при відсутності усвідомлення фінансового шахрайства як системи, цілісної моделі, не дозволяє його виявити.

Фінансове шахрайство ефектно укривається за ширмою усвідомлення його як комплексу. Елементи фінансового шахрайства можуть мати майнову мотивацію, але коли розглядати кожний елемент окремо, то можуть утрачатись загальні характеристики недобросовісності та зловживання, які притаманні фінансовому шахрайству як цілісному явищу.

Наприклад, сам по собі обман, зловживання службовим становищем і інші маніпуляції здатні призвести до недобросовісного заволодіння майном. У результаті такий погляд призводить до того, що фінансове шахрайство спочатку розглядається як сума окремих недобросовісних дій, згодом кожна дія розглядається окремо (заволодіння, зловживання, неправдива інформація тощо), а далі, після втрати цілісності, кожна така дія втрачає недобросовісну/неправомірну складову, що в цілому призводить до того, що «не вбачається склад недобросовісних/неправомірних дій».

3. Складність виявлення фінансового шахрайства полягає в тому, що зацікавленими в його здійсненні можуть бути вищі керівники разом із мажоритарними учасниками комерційного банку. В такій ситуації ошуканими особами є вкладники, міноритарні учасники та інші клієнти комерційного банку. Поряд із високим загальним рівнем корупції фінансове шахрайство стає не негативним явищем, а навіть бажаним, сприймається як окремих бізнес-напрямах утаємниченого збагачення.

4. Фінансове шахрайство може передбачати наявність «ліній лояльності». Особа, яка має на меті здійснення фінансовому шахрайству, може готуватись та вичікувати слушного моменту тривалий час. Протягом такого періоду особа, яка має на меті здійснення шахрайського впливу, може сприяти займанню важливих посад іншими особами, надавати їм особисті послуги та підтримку (без прямої підлеглих – «горизонтальна лінія лояльності») чи «виросувати, виховувати, привертати» осіб, які можуть бути кар'єро/матеріально/інтелектуально/психологічно залежними, тобто не критично сприймати запропоновану ним реальність (пряма підлеглих – «вертикальна лінія лояльності»). Допустима навіть взаємна залежність вищого менеджменту і мажоритарних власників («взаємна лояльність»). Більш того, застосування «ліній лояльності» у випадку виявлення фінансового шахрайства дозволяє відвести підозру та позбавити відповідальності справжнього фінансового шахрая в комерційному банку.

5. Виявлення початкового етапу фінансового шахрайства в комерційному банку ускладнюється тоді, коли вся діяльність орієнтована на шахрайське заволодіння фінансовими ресурсами. Коли виплата надринкової доходності здійснюється за рахунок залучених грошових коштів, за прикладом «піраміди», тобто «банківської піраміди».

6. Маніпуляції зі створення (імітації) джерел правомірного набуття майна, у т. ч. фінансових ресурсів, можуть здійснюватись завчасно. Імітація джерел, тобто пояснення набуття, може здійснюватись до недобросовісного заволодіння. Такі маніпуляції інколи не дозволяють поставити під сумнів конкретну особу, набуто нею майно та призводять до помилок у встановленні справжньої, кінцевої особи (бенефіціара фінансового шахрайства).

7. Фінансове шахрайство в комерційному банку може здійснюватись за принципом «зустрічного» та «паралельного» недобросовісного набуття. Такий підхід передбачає, що недобросовісне набуття майна, у т. ч. фінансових ресурсів, здійснюється на користь сторонньої особи до комерційного банку, а в іншому комерційному банку створюються відповідні зустрічні та/або паралельні умови або навіть за конструкцією «трикутника» (наявність третього та більшої кількості учасників-маніпуляторів; для прикладу, казначейські операції комерційних банків тощо).

8. Фінансове шахрайство передбачає те, що особа, на яку здійснюється шахрайський вплив, може свідомо та добровільно передавати об'єкт шахрайського заволодіння «проміжній особі» або безпосередньо особі, яка здійснює шахрайський вплив. Основою такого рішення є маніпулятивна, змінена реальність («простір фінансового шахрайства» може передбачати п'ять реальностей, у двох з яких здійснюються маніпуляції для формування очікуваних рішень особи – «маніпулятивна реальність», «імітаційна реальність»).

9. У межах фінансового шахрайства може відбуватись «розрив зв'язку» між кінцевим бенефіціаром фінансового шахрайства та ошуканою особою, особами, які сприяють у його реалізації (свідомо чи не свідомо задіяними) тощо.

10. Аналогічні «розриви зв'язків» можуть бути впроваджені при маніпуляціях із набутих у результаті фінан-

сового шахрайства – формальний розрив суб'єкта здійснення фінансового шахрайства із формальним правом власності на об'єкт шахрайського заволодіння.

11. Фінансове шахрайство, крім розривів зв'язків, може передбачати направлене встановлення нових, які пояснюють набуття об'єкту, у т. ч. і грошових коштів. Яскравим прикладом є імітація тимчасовості використання та інші правомірні імітаційні можливості (кредит, приватна позика, використання за довіреністю, безоплатне набуття у вигляді подарунку, набуття в результаті ринкових можливостей тощо).

12. У фінансовому шахрайстві особа, стосовно якої здійснюється формування джерел набуття, та особа, яка використовує чи розпоряджається набутих, можуть відрізнятись. Слід приділити увагу переосмисленню усього циклу фінансового шахрайства та етапів його здійснення. Домінуюча позиція стосовно етапів фінансового шахрайства значно обмежує можливості його виявлення та організації боротьби із ним (дослідники [16, с. 31] уважають, що шахрайські посягання на власність передбачають два етапи: перший – уведення в оману, другий – заволодіння чужим майном. С.С. Чернявський [1, с. 128] є прихильником підходу з розподілом фінансового шахрайства на три етапи: підготовка, здійснення та приховування).

13. Фінансові шахраї намагаються не залишати прямих матеріальних слідів здійснення фінансового шахрайства. Широко застосовуються усілякі довіреності, відсутність у день підписання з «поважних причин» тощо. Зважаючи на що, досить складно виявити сліди здійснення маніпулятивного впливу справжніх фінансових шахраїв, у той час як формальні сліди, які можуть бути інтерпретовані як шахрайські маніпуляції, приводять до осіб, якими маніпулюють, і саме вони опиняються в епіцентрі негативних наслідків після виявлення такого явища.

14. Протидія виявленню фінансового шахрайства з боку зацікавлених осіб може полягати в штучному створенні доказів із метою перешкоджання виявленню та організації уникнення відповідальності шляхом спроб перенесення відповідальності до інших осіб тощо.

15. Фінансове шахрайство – результат недоліку процесу управління в частині контролю. Фінансове шахрайство уможливується тоді, коли функція контролю не характеризується стабільністю (постійністю) та не має необхідної повноти охоплення. Тобто фінансове шахрайство є результатом нестабільного, непостійного та неповного контролю загального процесу управління функціонуванням комерційного банку.

16. Нерозголошення фактів прояву фінансового шахрайства в конкретному комерційному банку, відсутність коректної статистичної інформації стосовно фінансового шахрайства в комерційних банках України, відсутність загальної наукової оцінки фінансового шахрайства в комерційному банківському секторі України.

Висновки. Фінансове шахрайство в комерційному банку – складне явище, яке представляє собою систему маніпуляцій у сфері банківського грошового обігу та фінансових маніпуляцій. Важливим сучасним аспектом цього явища є те, що воно не обмежується матеріальною метою, а охоплює й нематеріальні мотиви, тобто задоволення від моральної протестної самореалізації.

Фокус подальших досліджень слід направити на: з'ясування причин фінансового шахрайства в комерційному банку; створення структурно-логічної моделі фінансового шахрайства в комерційному банку; визначення простору здійснення фінансового шахрайства в комерційному банку та його реальностей; з'ясування циклу фінансового шахрайства в комерційному банку та його

етапів; побудову класифікації фінансового шахрайства в комерційному банку; підвищення результативності виявлення фінансового шахрайства в комерційних банках; з'ясування місця і ролі перешкоджання фінансовому шахрайству з метою забезпечення фінансової безпеки

комерційного банку; осмислення механізмів боротьби із фінансовим шахрайством у комерційному банку тощо.

Автор буде вдячний за пропозиції, відгуки та зауваження за напрямком «фінансове шахрайство»: s.daar@aol.com, q17z@ukr.net.

Список використаних джерел:

1. Чернявський С.С. Фінансове шахрайство: методологічні засади розслідування: [монографія] / С.С. Чернявський. – К.: Хай-ТекПрес, 2010. – 624 с.
2. Уеллс Дж.Т. Справочник по предупреждению и выявлению корпоративного мошенничества / Дж.Т. Уеллс; под науч. ред. М.С. Суханова; пер. с англ. М.С. Суханова, Ю.Ю. Симириной, В.Л. Артемова. – М.: Маросейка, 2008. – 480 с.
3. Барановський О.І. Філософія безпеки: [монографія]: у 2-х т. Т. 2: Безпека фінансових інститутів / О.І. Барановський. – К.: УБС НБУ, 2014. – 715 с.
4. Лилли П. Грязные сделки. Тайная правда о мировой практике отмывания денег, международной преступности и терроризме / П. Лилли; худ.-оформ. А. Семенова. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 400 с.
5. Лестер П.А. Обманные операции в банковском деле / П.А. Лестер; пер. с англ. – М.: Перспектива, 1995. – 224 с.
6. Чернишов Г.М. До питання про визначення фінансового шахрайства / Г.М. Чернишов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://criminology.onua.edu.ua/?p=1352>.
7. Єрмошенко М.М. Механізм впливу банків і страхових організацій на зниження тінювих грошових потоків: [монографія] / М.М. Єрмошенко, О.В. Чижов, Л.В. Сорокіна, А.М. Єрмошенко; за наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка. – К.: НАУ, 2014. – 304 с.
8. Кримінальний кодекс України зі змінами від 26.11.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2341-14>.
9. Шатен П.-Л. Предотвращение отмывания денег и финансирования терроризма: Практическое руководство для банковских специалистов / П.-Л. Шатен и др.; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишерз, 2011. – 316 с.
10. Сухонос В.П. Протидія шахрайству з фінансовими ресурсами у банківській сфері / В.П. Сухонос // Кримінальне право. – 2012. – № 8. – С. 160–168.
11. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
12. Pwacewaterhouse Coopers Україна. Всесвітній огляд економічних злочинів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.pwc.com/ua/uk/press-room/assets/gecs_ukraine_ua.pdf.
13. МСА № 240 «Відповідальність аудитора у відношенні шахрайства в ході аудиту фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mia.kiev.ua/ua/books.html>.
14. Deloitte Борьба с корпоративным мошенничеством [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.slideshare.net/dn131282nvj/deloitte-5814595>.
15. Кара-Мурза С.Г. Власть манипуляции / С.Г. Кара-Мурза. – М.: Академический проект, 2007. – 384 с.
16. Ларичев В.Д. Преступления в сфере банковского кредитования и методика их предупреждения / В.Д. Ларичев [и др.]. – М.: Дело и Сервис, 2012. – 272 с. .

Аннотация. В работе определена сущность финансового мошенничества в коммерческом банке, уточнены его терминологическое определение и особенности современного проявления. Среди особенностей финансового мошенничества в коммерческом банке определены «линии лояльности», «пространство финансового мошенничества», его цикл и др.

Ключевые слова: мошенничество, финансовое мошенничество, коммерческий банк, моральная протестная самореализация, финансовое мошенничество в коммерческом банке, «линии лояльности», пространство финансового мошенничества, цикл финансового мошенничества.

Summary. The meaning of financial fraud in a commercial bank has been found, its terminological definition and specific features of modern manifestation have been clarified. Among the specific features of financial fraud in a commercial bank such as «the loyalty lines», «the space of financial fraud» and its cycle, etc. have been defined.

Key words: fraud, financial fraud, commercial bank, moral protest self-realization, financial fraud in a commercial bank, «loyalty lines», space of financial fraud, financial fraud cycle.

Мельничук Л. С.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економіки підприємства
Чорноморського державного університету імені Петра Могили

Melnichuk L. S.
PhD in Economics,
Senior Lecturer in the Economy of Enterprise Department
Petro Mohyla Black Sea State University

БРЕНД ТА ЙОГО РОЛЬ У ПРОЦЕСІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЕФЕКТИВНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

BRAND AND ITS ROLE IN THE PROCESS OF EFFECTIVE MARKETING COMMUNICATIONS

Анотація. У роботі проаналізовано процес формування іміджу компанії спеціальними засобами маркетингових комунікацій. Зокрема, розглянуто роль бренду в організації ефективних маркетингових комунікацій. Проаналізовано маркетинговий комунікаційний процес між брендом та споживачем.

Ключові слова: бренд, споживач, імідж компанії, маркетингові комунікації, людський фактор.

Вступ та постановка проблеми. За останні десятиліття економічне середовище маркетингу істотно змінюється. Відбувається збільшення кількості підприємств на ринку та зниження суттєвих відмінностей між ними, що вимагає застосування чіткої корпоративної політики, застосування засобів маркетингової комунікації та професійних підходів до формування їх іміджу. Тому в умовах невизначеності та загострення конкурентної боротьби все більшого значення набуває підхід, орієнтований на ефективне використання маркетингових комунікацій, що стає ключовим фактором успіху будь-якої компанії. Через маркетингові комунікації здійснюється налагодження між продавцем та потенційними клієнтами взаємозв'язку, який із часом, за умови вдалого впровадження, може перетворитись у покупку. Ефективний комунікаційний процес сприяє формуванню лояльних відносин між брендом та споживачем. Усі елементи і функції системи маркетингових комунікацій повинні бути спрямовані на донесення до клієнта об'єктивної та переконливої інформації не тільки стосовно самого товару, але й стосовно бренду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу у своїх роботах науковці приділяють питанням змін інформаційного середовища, ролі та місця брендинга в маркетингу, вживанню комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій у сучасних технологічних умовах інновацій. Серед них праці: Т. Амблера, О. Білого, Н. Головкина, М. Горкіної, Т. Діброви, Т. Лук'янець, Ф. Котлера, Н. Норціна, А. Панько, В. Расниціна, О. Шевченко, Н. Яловеги тощо.

Зважаючи на численні позитивні результати, отримані в рамках наукових пошуків, які проводилися даними дослідниками, залишається ціла низка питань методології та практики управління системою маркетингових комунікацій підприємства, які вимагають проведення відповідних досліджень. Автори визначають важливість створення бажаного іміджу для компанії, складність його створення та засоби його формування. Отже, доцільним є продовження вивчення ролі бренду для організації ефективних маркетингових комунікацій.

Метою даної роботи є узагальнення наукових підходів до специфіки функціонування системи маркетингових комунікацій, опис переваг застосування брендингу підприємствами для створення позитивного іміджу та визначення ролі бренду в процесі організації ефективних маркетингових комунікацій.

Результати дослідження. Більшість сучасних корпорацій, установ і підприємств розуміють, що їх успіх повинен підтримуватись проведенням постійної комунікативної політики. Це допомагає завжди залишатись в інформаційному просторі, що, своєю чергою, дає можливість проводити моніторинг запитів клієнтів тієї чи іншої інформації, яка надається установами, корпораціями та підприємствами. Використовуючи зовнішню дію маркетингових комунікацій та внутрішню спрямованість брендингу, комунікативна політика організації або компанії може надати більшої цінності бренду. Для імплементації ефективної комунікативної стратегії організації повинні позиціонувати бренд, застосовуючи зовнішню спрямованість маркетингових комунікацій.

Сучасний світ бізнесу – це постійна конкурентна боротьба, саме тому брендинг є ефективним засобом створення конкурентної переваги як у сфері бізнесу, так і у сфері соціального життя.

Корпоративний імідж є невід'ємною складовою нематеріальних активів компанії. Поняття іміджу визначається як штучна імітація або подання зовнішньої форми будь-якого об'єкта або особи. З точки зору маркетингу поняття іміджу бренду включає його узагальнений образ, унікальні або оригінальні асоціації, емоційне ставлення до нього цільової аудиторії. Завдяки іміджу, сформованому засобами маркетингових комунікацій, у свідомості споживачів існує позиція марки, чітко відмінна від конкурентів [1].

Отже, можна виділити такі ознаки корпоративного іміджу.

По-перше, це єдність аудіовізуальних та вербальних складових: торговельна марка, логотип, спеціалізація, споживчі аудиторії, корпоративна історія, організаційна структура тощо.

По-друге, образ компанії має бути правдивим, стратегія інформаційної відкритості є одним із ключових елементів розвитку іміджу компанії. Цільові аудиторії мають довіряти іміджу компанії.

По-третє, імідж має бути яскравим, емоційно забарвленим та конкретним, створювати реальні ринкові переваги бізнесу [2].

Брендинг завжди повинен відповідати бізнес-стратегії компанії чи організації. Таким чином, можна вдало використати поняття бренд-циклу. Результати маркетингових досліджень дозволяють виявити, що потребує бренд. Це може бути стадія створення бренду, управління брендом або ж його аналіз та оцінювання вартості.

Комбіноване використання маркетингових досліджень та брендингових технологій сприяє створенню конкурентної переваги компанії на ринку. Маркетингові комунікації, що є частиною масових комунікацій, найбільш суттєво відображають соціально-економічну сутність останніх. Це стає зрозумілим у процесі дослідження наукових поглядів відносно розуміння сутності терміну «маркетингові комунікації».

Виходячи з цього, маркетингові комунікації пропонують розглядати, як сформовану підприємством систему засобів впливу на суб'єкти ринкових відносин, пов'язану із установленням двосторонніх відносин із метою отримання комунікативного та економічного ефекту.

Дослідимо погляди науковців на основні засоби системи маркетингових комунікацій.

При сучасному стані розвитку комунікаційних процесів, підвищенні ролі громадської думки в Україні перед кожним підприємством виникає необхідність у планованих інформативно-аналітичних, координаційних і впливово-контролюючих діях, метою яких є налагодження стосунків з громадськістю та її окремими групами [3, с. 17].

Бренд необхідно розглядати одночасно і як маркетингове повідомлення, і як досвід, який отримує клієнт у процесі споживання. Комунікаційний набір для бренду та інші маркетингові інструменти повинні враховувати звернення, повідомлення і характеристики, які посилюють досвід, пов'язаний зі споживанням певної торгової марки [4].

Зміст поняття «бренд» багатоаспектний і відображає споживчі властивості товару, а також сукупність відносин: «товар – споживач», «торговельна марка – споживач», «бренд – споживач», «бренд – бренд».

Інформація про товар або його торговельну марку, укладена в бренд, впливає на споживача, спонукаючи його до певних дій. Спочатку важливо сформулювати емоційне відношення споживача до торгової марку на основі інформації, поданої брендом, а також створити позитивний зворотний зв'язок між брендом і споживачем.

Маркетинговий комунікаційний процес між брендом і споживачем – це процес, спрямований на встановлення ефективного контакту з метою обміну інформацією, що містить бренд, в усному чи письмовому вигляді шляхом використання певних засобів і символів. Це система встановлення контактів між брендом і споживачами для прямого і непрямого інформування, переконання та нагадування про торговельну марку.

Позитивні емоції у споживача виникають або в процесі безпосереднього вживання товарів конкретної марки, або в процесі рекламування, отримання інформації, яка відображає характер бренду. Відносини між споживачем і брендом залежать від уявлень покупця і його очікування в отриманні позитивних емоцій від придбання товару.

Залежно від символічного змісту бренду можливі три види відносин зі споживачем:

- емоційні відносини формуються на основі почуттів, що викликаються у споживача брендом (позитивних і негативних емоцій);

- поведінкові відносини можна розглядати як дії споживача, викликані мотивуванням бренду до практичного результату, тобто як намір придбати товар;

- раціональні відносини формуються на основі знання, оцінки, переконання та поінформованості покупця про бренд.

У процесі функціонування бренду всі види відносин тісно переплетені. Від того, наскільки правильно сформована символіка бренду, залежить їх гармонійна взаємодія. В кінцевому рахунку від того залежать ефективність і повноцінність бренду.

Формування системи відносин бренду зі споживачем залежить від людського фактору. Людський фактор впливає і на процес формування символіки бренду, і на процес просування і функціонування його на ринку.

У системі відносин «бренд – споживач» головним елементом є людина, тому механізм взаємовідносин між брендом і споживачем носить імовірнісний характер і залежить від безлічі факторів.

При моделюванні ціннісної орієнтації в символіці бренду необхідно враховувати:

- ціннісні орієнтації особистості, від яких, зрештою, залежатиме спрямованість активності особистості по відношенню до торгової марки;

- те, що ціннісні орієнтації особистості, тобто її соціальні орієнтації, переконання, ідеали, можуть змінюватися протягом усього життєвого циклу бренду.

У західній моделі існує кілька видів брендів: родинні бренди – це назви товарів, в яких є ім'я компанії-виробника, та індивідуальні бренди – самостійні назви товарів, причому більшість споживачів навіть не підозрюють, що настільки різноманітні товари належать одній компанії.

У кожної людини існують власні ціннісні орієнтири, які ґрунтуються на узагальнених уявленнях і думках, значущих для нього. Разом із тим те, що представляє цінність для одного, може виявитися незначною для іншого. Тому зіставити і висловити ціннісну орієнтацію різних людей в одному символі дуже складно.

Більшість проектів маркетингових комунікацій бренду починається з плану маркетингових комунікацій, який розробляється на основі інших маркетингових планів і програм.

Основні особливості комунікацій у процесах брендингу:

- визначення головної ідеї в межах усіх повідомлень бренду (заснована на сутності бренду);

- визначення головної ідеї в напрямі всіх повідомлень бренду (позиціонування бренду);

- присутність у всіх повідомленнях змістовних (характеристики) і формальних (атрибути) ознак, що забезпечать безпомилкову ідентифікацію бренду споживачами;

- організація всіх комунікацій брендингу таким чином, щоб кожне наступне повідомлення уточнювало і доповнювало попередні і тим самим створювало цілісне сприйняття бренду.

Вибір засобів, форм і методів комунікативного впливу визначається факторами, що характеризують потреби, переваги й очікування цільової аудиторії. Аудиторію комунікативного впливу в бренд-менеджменті формують не тільки споживачі. Комунікативний вплив бренду здійснюється також у відношенні співробітників компанії, інвесторів, постачальників, дистриб'юторів та інших партнерів, які взаємодіють із брендом. Також контактними аудиторіями можуть бути інші учасники ринку, з

якими компанія підтримує комунікації нерегулярного характеру, наприклад засоби масової інформації, державні і суспільні установи.

Основні принципи та ідеї маркетингових комунікацій бренду можна відобразити за допомогою так званих «марочних кодів».

Марочний код – це словесне вираження основної ідеї бренду. Це спосіб донесення до цільових споживачів теми бренду в найкращій можливій для цього формі. Марочні коди є вираженням основної комунікаційної ідеї брендів. Вони підказують, які товари продавати під певними торговельними марками, які засоби і принципи комунікацій використовувати, яким чином і кому продавати тощо. Марочним кодом має бути пронизана і внутрішня, і зовнішня діяльність підприємства. Фактично з допомогою коду оцінюють доцільність маркетингових заходів, відкидаючи ті, які можуть негативно вплинути на сприйняття споживачів [5].

Успішний бренд є поєднанням продукту, що задовольняє функціональні потреби споживачів, і додаткової цінності, яка надає споживачеві відчуття переваги цього продукту над конкурентами [3, с. 23]. Бренди мають певний потенціал ринкового просування і охоплення ринку, здатність поширювати свій імідж на різноманітну продукцію. Формування довгострокової купівельної переваги певного товару перед конкурентами – основне завдання брендингу. Дослідивши наукові погляди на розуміння сутності брендингу [3; 6; 7], пропонуємо власне визначення. Отже, брендинг – це маркетингова діяльність по створенню споживчого враження, яке є частиною іміджу підприємства та формує ставлення цільових сегментів ринку до бренду.

Брендинг товару будь-якого підприємства свідчить не лише про спроможність виробника/торговця створювати, розвивати, підтримувати і захищати свою торгову марку, а й певною мірою характеризує ступінь розвитку ринкових відносин, інтенсивність конкуренції та розвиток маркетингових комунікацій у суспільстві. Брендинг здійснюється за допомогою певних прийомів, методів і засобів, що дають змогу довести розроблений бренд до покупця і не лише сформуванню в його свідомості іміджу марки товару, а й надати допомогу, зорієнтувати споживачів на сприйняття функціональних та емоційних елементів товару.

Висновки. Успіх компанії повинен підтримуватись проведенням постійної комунікативної політики. Безперечно, усі комунікаційні засоби відрізняються один від одного за певними параметрами. Традиційно в процесі формування іміджу компанії використовується поєднання різних засобів маркетингових комунікацій. На споживчому ринку основними засобами для формування іміджу слід вибрати іміджеву рекламу (зовнішню, в ЗМІ), PR (спонсорування) та брендинг (елементи брендингу компанії формують образ компанії в очах споживачів).

Незважаючи на те що бренди в реальному житті обмежені своїми фізичними параметрами, проведений аналіз показав, що створення ефективного комплексу інтегрованих маркетингових комунікацій стає можливим за умови використання єдиної (інтегрованої) стратегії розвитку бренду. Саме бренд є інтегруючим елементом системи маркетингових комунікацій, оскільки поєднує в собі мету (формування потреби), процес (реалізація мети) та результат (формування лояльності споживачів).

Список використаних джерел:

1. Діброва Т.Г. Комунікативні аспекти управління торговою маркою як засіб формування іміджу марочного товару / Т.Г. Діброва // Маркетинг в Україні. – 2000. – № 4. – С. 24–26.
2. Расницын В.Г. Корпоративный имидж в контексте бизнес-коммуникаций / В.Г. Расницын // Маркетинг и реклама – 2008. – № 4. – С. 65–69.
3. Яловега Н.І. Формування системи маркетингових комунікацій на підприємствах споживчої кооперації: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 / Н.І. Яловега. – Полтава: ПУСКУ, 2008. – 268 с.
4. Головкина Н.В. Оцінювання програм інтегрованих маркетингових комунікацій: світові дослідження методів оцінювання повідомлень / Н.В. Головкина // Маркетинг в Україні. – 2007. – № 3. – С. 16–21.
5. Шевченко О.Л. Бренд-менеджмент: [навч. посіб.] / О.Л. Шевченко. – К.: КНЕУ, 2010. – 395 с.
6. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій: [навч. посіб.] / Т.І. Лук'янець. – К.: КНЕУ, 2000. – 380 с.
7. Норіцина Н.І. Маркетингова політика комунікацій: [курс лекцій] / Н.І. Норіцина. – К.: МАУП, 2003. – 120 с.

Аннотация. В работе проанализирован процесс формирования имиджа компании специальными средствами маркетинговых коммуникаций. В частности, рассмотрена роль бренда в организации эффективных маркетинговых коммуникаций. Проанализирован маркетинговый коммуникационный процесс между брендом и потребителем.

Ключевые слова: бренд, потребитель, имидж компании, маркетинговые коммуникации, человеческий фактор.

Summary. The article analyzes the process of image formation of special means of marketing communications. In particular, the role of effective brand marketing communications. Marketing analyzed the communication process between brand and consumer.

Key words: brand, customer, company image, marketing communications, human factor.

Михайлишин Л. І.

*кандидат економічних наук, доцент,
в.о. завідувача кафедрою міжнародної економіки,
маркетингу і менеджменту*

*Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту
Тернопільського національного економічного університету*

Mykhailyshyn L. I.

*Ph.D in Economics, Assistant Professor,
Acting Head of International Economics,
Marketing and Management Department*

*Ivano-Frankivsk Educational-Scientific Institute of Management
Ternopil National Economic University*

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

FOREIGN EXPERIENCE OF ACTIVATION OF INNOVATION ACTIVITY

Анотація. У роботі досліджено особливості моделей активізації інноваційної діяльності в різних країнах світу. Проаналізовано склад факторів, параметри їх впливу та способи регулювання в рамках національної інноваційної політики країни. Встановлено, що активізація інноваційної діяльності в країні тісно пов'язана з її соціально-економічним розвитком, науковим потенціалом та ресурсними можливостями. Однак практика інноваційних економік вказує на відсутність єдиного підходу до побудови алгоритму залучення відповідних факторів в інноваційну діяльність, тому для України доцільним є вивчення досвіду зарубіжних країн і адаптація до вітчизняних реалій окремих його елементів.

Ключові слова: технологічний уклад, інноваційна діяльність, стимулювання інновацій, інноваційна політика, інноваційна економіка, нові технології, витрати на дослідження і розробки, організація науково-дослідної діяльності.

Вступ та постановка проблеми. З кожним роком ХХІ ст. посилюється процес синхронізації економічного розвитку з досягненнями науки й тенденціями впровадження нових технологій у будь-яку сферу діяльності людства. Млявість чи малоефективність здійснення структурної перебудови діяльності будь-якого суб'єкта глобальної економічної системи відповідно до вимог нового технологічного укладу обертається не просто втратою перспектив розвитку, але й призводить до повної економічної деградації, причому темпи розвитку інновацій роблять цей процес достатньо оперативним.

Складність побудови й розвитку інноваційної економіки на рівні держави обумовлюється високим рівнем диверсифікації сфер упровадження інновацій і постійним попитом, що стрімко підвищує вартість таких змін. Динамічний характер інноваційної діяльності хоча і може пояснюватись еволюційними закономірностями, однак повністю від них не залежить, адже інноваціями часто можуть ставати об'єкти радикального характеру, які за своєю природою є первинною ланкою нової еволюційної системи. Саме тому в практиці побудови інноваційних економік країн світу слід розрізняти еволюційний та революційний підходи.

Сучасні євроінтеграційні прагнення України мають забезпечуватись реальними соціально-економічними перетвореннями, в яких фактор інновацій є безальтернативним. Початком ефективного процесу формування єдиного універсального підходу до організації інноваційної економіки для будь-якої країни є дослідження існуючого досвіду в цій сфері країн світу, для України – це, зокрема, досвід країн ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сфері дослідження виділеної проблеми накопичено чимало наукових праць вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: Лазутін Г.І., Петрова Л.І., Біловодська О.А., Гонча-

ренко Л.П., Круглов М.І., Леонтьев Л.І., Білан В.І., Саломатіна Н.А., Рудакова І.І., Санта Б. та ін.

Невирішеним залишається питання подальшого розвитку інновацій в економіці країн світу та перспектив адаптації закордонного досвіду управління інноваціями до сучасних умов проєвропейського розвитку України.

Метою даної роботи є аналіз заходів із стимулювання інноваційного розвитку в країнах світу, оцінка їх результативності, а також розгляд на їх основі напрямів активізації інноваційної діяльності в Україні.

Результати дослідження. Наприкінці 80-х років ХХ ст. відбувся перехід від Четвертого технологічного укладу, що забезпечив інтенсивний розвиток галузей промисловості, до П'ятого технологічного укладу, зміст якого визначається тим, що у сфері виробництва і сфері послуг відбувається достатньо стрімке розповсюдження технологій П'ятого укладу, що використовують останні досягнення мікроелектроніки і обчислювальної техніки, інформатики, наук щодо властивостей матеріалів, генної інженерії та інших галузей наукового знання.

Виходячи з агрегованих статистичних даних по 68 країнах (WEFA Group's Global Industry Model Database) і висновків з аналізу відповідних даних, підготовлених Національним науковим фондом США [3], у період становлення П'ятого технологічного укладу (1980–2001 рр.) виробництво високотехнологічної продукції щорічно збільшувалось у середньому приблизно на 6,2%, у той час як виробництво інших видів продукції – лише на 2,7% на рік. Причому збільшення темпів зростання високотехнологічної продукції становило до 11% і вище, що більше ніж у чотири рази перевищило темпи зростання інших галузей обробної промисловості.

До числа найбільш наукоємних галузей експертами ОЕСР на основі ряду загальноновизначених критеріїв науко-

емності (витрат на НДДКР по відношенню до доданої вартості або обсягу поставок галузі тощо) віднесено:

- аерокосмічну галузь;
- виробництво офісної і комп'ютерної техніки;
- виробництво засобів зв'язку;
- фармацевтичну і медичну промисловість.

На початок ХХІ ст. на частку наукоємного виробництва припадало 15,7% промислового виробництва в Японії, 14,7% – у США, 11,7% – у Великобританії, 8,3% – у Франції та Німеччині. Безумовним лідером за обсягом виробництва наукоємної продукції є США (32% світового високотехнологічного виробництва). Розповсюдження нових технологій позначилось на стані не тільки сфери виробництва, але й послуг у країні, частка яких у ВВП США збільшилась зі 49% у 1959 р. до 64% у 2001 р. [1, с. 138-139].

Обсяг видів послуг, що активно використовують нові знання (knowledge-based service industries), збільшувався у світовій економіці протягом 1980–2001 рр. майже такими ж темпами, як і обсяг промислового виробництва наукоємної продукції (4,6% і 5,1% відповідно проти 2,5% в інших галузях обробної промисловості). Передусім це стосується послуг зв'язку, фінансових, ділових, освітніх і медичних послуг. Їх загальний обсяг зріс з 3,4 до 7,4 трлн. дол. США (у постійних цінах 2001 р.). Найбільша питома вага серед указаних галузей припадає на ділові послуги (25%) і послуги в галузі зв'язку (11%).

Лідерами за обсягами ділових послуг виступають компанії США (34,4% доходів сфери послуг), Японії (14,7%), Німеччини (10,0%), Франції (9,8%). Лідерство компаній США спостерігається також у сфері фінансових послуг і послуг зв'язку: на частку США, Японії та Німеччини у першому випадку припадає, відповідно, 30%, 9,3% і 6,6%, у другому – 35,2%, 15,2% і 7,1%.

Важливим показником розповсюдження технологій П'ятого укладу в масштабах національної економіки є внутрішній попит на високотехнологічну продукцію. США випереджає за даним показником усі провідні країни Західної Європи (Великобританію, Німеччину, Францію, Італію), на другому місці знаходиться Японія. Лідерство компаній національної економіки у високотехнологічних галузях надає можливість активно підтримувати торговельний баланс держави за рахунок експорту своєї продукції в інші країни. У 2001 р. експорт високотехнологічних галузей промисловості США становив 18,1%, Японії – 9,1%, Великобританії – 8,3%. Загалом, США виступали лідером за експортом у всіх вищезазначених високотехнологічних галузях за виключенням фармацевтичної та медичної промисловості, де країна займала третє місце за обсягом експорту.

Обсяг торгівлі промисловими товарами перевищив у 2001р. 1,6 трлн. дол., з них 343 млрд. дол. становили товари, вироблені або пов'язані із застосуванням передових технологій. Причому частка продукції з урахуванням нових технологій в експорті була суттєво вищою, ніж в імпорті (28% проти 17%). Найбільше перевищення обсягів експорту над обсягами імпорту (39 млрд. дол.) забезпечила продукція аерокосмічної галузі. Поряд із цим позитивне сальдо в обсязі 2 млрд. дол. було досягнуто у торгівлі біотехнологічною продукцією, комп'ютерними інтегрованими технологічними комплексами, конструкційними матеріалами, озброєнням і ядерними технологіями. У 2001 р. експорт американської електроніки на 4,2 млрд. дол. перевищив імпорт [1, с. 141].

Таким чином, на прикладі США можна зробити висновок, що нові технології П'ятого укладу здійснюють помітний вплив на економіку і структуру продуктивних

сил суспільства. Одночасно вказаний вплив є нерівномірним по країнах, що позначається на темпах економічного зростання. Так, США в останньому десятилітті ХХ ст. помітно випереджали за темпами економічного зростання інші країни в результаті зростання інвестицій в інформаційні технології і телекомунікації, в Італії та Іспанії економічному зростанню сприяло підвищення рівня освіти і професійних навичок працівників. У низці країн важливу роль відіграла взаємодія факторів праці і капіталу під впливом нових технологій (мультифакторна продуктивність), причому збільшення мультифакторної продуктивності частково обумовлено створенням нових інноваційних фірм, які використовують наявні ресурси більш ефективно в порівнянні з традиційними компаніями. Враховуючи дану обставину, провідні держави створюють систему стимулів для активізації інноваційної діяльності.

За висновками експертів ОЕСР, найбільш перспективними важелями державної політики на довгострокову перспективу, крім традиційних заходів підвищення якості трудових ресурсів і збільшення інвестицій, виступають дії щодо залучення до процесу економічного зростання інформаційних і телекомунікаційних технологій, інновацій та підприємницької активності. Для досягнення успіху в указаному контексті країни перш за все мають забезпечити ряд передумов, спрямованих на збільшення внутрішніх витрат на НДДКР (табл. 1, рис. 1), оскільки НДДКР (створення нових високоякісних видів продукції на базі новітніх технологій) належить провідна роль у забезпеченні інноваційної реакції в умовах постіндустріального розвитку (прагнення оптимізувати параметри і терміни розробки нової продукції, а також стратегії маркетингу в межах стратегічних зон господарювання підприємства з метою підвищення довгострокового потенціалу прибутковості і гарантування конкурентоспроможності на традиційних та нових ринках) [2, с. 359].

Таблиця 1

Внутрішні витрати на НДДКР у країнах «Великої сімки» [1, с. 147]

Країна	Всього, млрд. дол. США	Частка ВВП, %	В розрахунку на душу населення, дол. США
Великобританія	28,2	1,9	431,2
Німеччина	48,3	2,4	608,1
Італія	14,1	1,2	248,3
Канада	13,8	1,7	450,5
США	252,2	2,7	901,2
Франція	28,5	2,1	485,7
Японія	94,7	3,2	761,5

У результаті лідируючі позиції за створенням і просуванням на ринок товарів і послуг на основі технологій П'ятого укладу продовжують займати США, друге місце припадає на Японію. Країни Західної Європи, прагнучи зберегти свої позиції і навіть випередити конкурентів за низкою напрямів, широко використовують переваги міжнародної економічної інтеграції і науково-технічної кооперації.

Розглянемо досвід деяких країн детальніше.

Так, у *Сполучених Штатах Америки* в розвитку інноваційної діяльності велику роль відіграла держава, яка підтримує науково-дослідні організації, венчурний бізнес та підприємства, які ініціюють та здійснюють інноваційні зміни в рамках реалізації інноваційної стратегії (табл. 2).

Інноваційна стратегія орієнтована на формування конкурентних переваг за допомогою створення принципово нових товарів і технологій, які не мають аналогів

на ринку, або задоволення потреб новим способом, що має забезпечити підвищену прибутковість і можливість зайняти домінуючу частку ринку [4, с. 262]. Для реалізації інноваційної стратегії необхідними є значні витрати на НДДКР і створення дослідницько-виробничої бази.

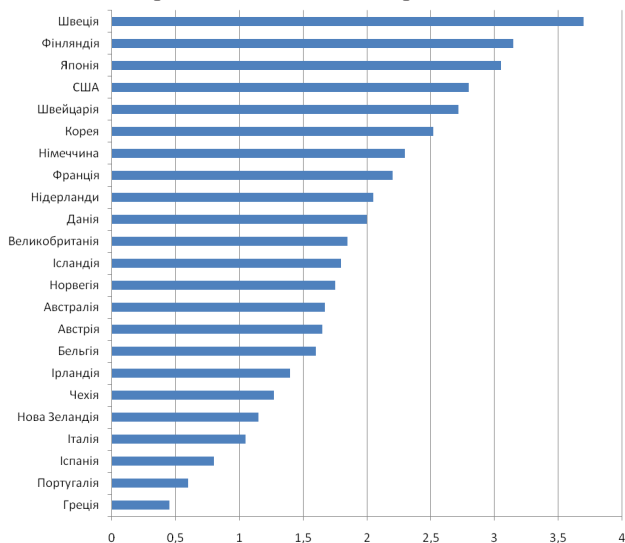


Рис. 1. Внутрішні витрати на дослідження і розробки в деяких країнах, % до ВВП [1, с. 148]

Так, найважливішою умовою інноваційної діяльності в США виступає підприємницька автономія (вільне розпорядження фінансовими і матеріально-технічними ресурсами, можливість проведення власної кадрової політики, самостійний вихід на ринок, прийняття на себе ризику, розпорядження прибутком від успішного проекту), у відповідності до якої у структурі корпорацій можуть створюватись спеціальні підрозділи – венчурні групи, відділи нововведень і т. д., яким доручається виявлення цінних науково-технічних

ідей і створення умов для їх реалізації. Керівництво корпорацій за підтримки держави забезпечує фінансування ризикових проектів, створюючи альтернативну мережу джерел фінансування (загальнокорпоративні кошти на НДДКР, кошти підрозділів, спеціальні інноваційні фонди для фінансування ризикових проектів тощо).

У Великобританії активізація інноваційної діяльності здійснюється через реалізацію програм підтримки інноваційної активності (Mercia, Connect, Enterprise Fellowshipscheme, Medici), створення венчурних компаній, яким надається низка пільг (табл. 3).

Одним із найбільш дієвих заходів було створення у 2001 р. Фонду інновацій вищої школи з фінансуванням у розмірі 140 млн. ф. ст. на три роки, що дозволило забезпечити реалізацію триєдиного завдання в рамках вищої школи Великобританії (наукові дослідження, навчання, інновації). За сприяння даного Фонду, а також із використанням можливостей Регіонального інноваційного фонду, який здійснює підтримку інноваційної діяльності регіонів Великобританії, було започатковано діяльність Університетських інноваційних центрів, які створено для сприяння трансферу технологій між вищими навчальними закладами і промисловістю та стимулювання малого бізнесу у використанні нових знань [4].

Однією з найкращих у світовій економіці є здатність до інновацій Німеччини, особливо у високотехнологічному секторі промисловості (машинобудування, хімічна та електротехнічна промисловість), а також у сфері послуг, що базується на знаннях (фінансові та банківські послуги, телекомунікації та інформаційні технології). Проте слід зазначити, що незважаючи на потужність Німеччини у цих сферах, лідерські позиції незмінно займають США та Великобританія.

Головна особливість інноваційної діяльності німецьких компаній полягає в їх здатності до кооперування, зміст якої проявляється, по-перше, у тісній спільній роботі з постачальниками, закладами вищої освіти та

Таблиця 2

Засоби стимулювання інноваційних процесів у США [3, с. 185–186]

Суб'єкти інноваційного процесу	Види стимулювання
Науково-дослідні організації	Виключення до 20% витрат на НДДКР, пов'язаних з основною діяльністю, із суми оподаткованого доходу
Венчурний бізнес та інші джерела фінансування	<ol style="list-style-type: none"> Немає податку на оренду для венчурних фірм. Зменшення податку на прибуток для організацій із цінними паперами венчурних структур (60% – не оподатковується, 40% – оподатковується звичайними податками). Гарантовано адміністрацією у справах малого бізнесу (АМБ) до 90% повернення вкладеного у венчурний бізнес приватного капіталу. Надання АМБ субсидій венчурному бізнесу до 100 тис. дол. на 8 років – на розширення зовнішньоекономічної діяльності та до 1 млн. дол. на 25 років – на різні види управлінської допомоги. Обов'язкове виділення федеральними відомствами коштів (не менше ніж 1,25% бюджету відомства) на фінансування венчурного бізнесу зі свого бюджету. Згідно із законодавством США, у разі вартості проектів більше ніж 100 тис. дол. обов'язкове залучення венчурних фірм до виконання масштабних інноваційних проектів. Пільгове оподаткування до 20% приросту витрат на НДДКР венчурних фірм порівняно із середньорічним рівнем цих витрат за попередні роки.
Підприємства, які ініціюють та здійснюють інноваційні зміни	<ol style="list-style-type: none"> Пільгове оподаткування фірм, що здійснюють НДДКР, у розмірі до 20% приросту витрат на НДДКР порівняно із середньорічним рівнем цих витрат за попередні роки. Пільгове оподаткування до 20% витрат компаній на програми фундаментальних наукових досліджень, що виконуються університетами за контрактами з підприємствами. Вирахування з оподаткованого доходу вартості наукової апаратури та обладнання, яке безкоштовно передається компаніями університетам та науково-дослідним організаціям. Пільговий режим амортизаційних відрахувань – термін служби обладнання до 3-х років, а для інших фондів – до 5 років. Надання інвестиційного податкового кредиту, а саме зменшення податку на прибуток у розмірі від 6% до 10% загальної вартості інвестицій в устаткування.

дослідницькими інституціями, а по-друге – у широко розвиненій практиці створення виробничих кластерів. Окрім того, однією з провідних особливостей інноваційної політики Німеччини є надання урядом фінансової підтримки розвитку довгострокових і ризикових досліджень у ключових областях науково-технічної і виробничо-господарської діяльності (табл. 4).

Особлива роль у сфері підтримки інновацій належить *Національній стратегії високих технологій (Hihg-NechStrategy)*, що була введена в дію в 2006 р. і охоплює 17 «майбутніх сфер» та має на меті якнайшвидше впровадження в життя нових технологій. У 2008 р. на доданок до неї було прийнято *Strategie internationalizacji* з метою приваблення дослідників, студентів та закордонних інвестицій (із фокусуванням

на НДДКР). Німеччина також здійснює фінансування наукових проектів із метою підтримки наукових досліджень в університетах [5].

Загалом, інноваційна політика в країні спрямована на зниження регуляторних та адміністративних бар'єрів для інноваційної діяльності та стимулювання конкуренції в інноваційному середовищі, а також на удосконалення системи освіти з метою інтенсифікації генерування і впровадження нових технологій.

Головним принципом інноваційної системи *Imali* є те, що податкові пільги надаються не науковим установам, а підприємствам та інвесторам, що забезпечують попит на дослідження та інновації, причому за реальні інноваційні розробки (через виключення витрат на інновацію з оподаткованого доходу).

Таблиця 3

Засоби стимулювання інноваційних процесів у Великобританії [3, с. 188]

Суб'єкти інноваційного процесу	Види стимулювання
Науково-дослідні організації	Надання доступу малим підприємствам до міністерських замовлень на НДДКР. Кожне міністерство, що приймає участь, виділяє 2,5% від своїх замовлень малим підприємствам.
Венчурний бізнес та інші джерела фінансування	1. Зменшення до 25% податку на прибуток для венчурних фірм (замість 35%-ї чинної ставки). 2. Система страхування коштів, які надаються венчурним фірмам з боку держави (повернення 70% довгострокових позик, які надаються терміном на 2–7 років).
Підприємства, які ініціюють та здійснюють інноваційні зміни	1. До 50% відшкодування витрат на нововведення згідно з державними програмами щодо субсидування малих інноваційних фірм. 2. Списання в будь-якій сумі витрат на НДДКР на собівартість продукції (послуг). 3. Надання підтримки з боку держави малим і середнім підприємствам щодо демонстрації результатів НДДКР і технологій та розвитку інноваційної інфраструктури.

Таблиця 4

Засоби стимулювання інноваційних процесів у Німеччині [3, с. 190–191]

Суб'єкти інноваційного процесу	Види стимулювання
Науково-дослідні організації	1. Знижка на приватні інвестиції у НДДКР до 7,5% податків. 2. Оплата витрат на технічну експертизу проектів, оцінку можливостей патентування результатів проведення НДДКР (до 8% витрат на інженерні та інші консультації). 3. Надання дотацій на термін до трьох років щодо підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (не більше п'яти співробітників від кожної фірми), а саме на стажування в наукових інститутах, інших державних та приватних науково-дослідних організаціях. 4. Дотації малим підприємствам на інвестування в НДДКР і рухоме майно, а також на вкладення в нерухоме майно, що використовується для НДДКР, у розмірі 20% вартості придбаного чи утвореного майна в межах його вартості до 500 тис. євро.
Підприємства, які ініціюють та здійснюють інноваційні зміни	1. Надання цільових безоплатних субсидій підприємствам, що освоюють нові технології, на суму не більше ніж 54 тис. євро для придбання і монтажу нового технологічного обладнання та до 900 тис. євро на впровадження удосконалень на термін до трьох років. 2. Надання пільгових кредитів фірмам (до 50% коштів складає власник), річний продаж яких не більше 300 тис. євро, що вкладають кошти в модернізацію підприємства, освоєння випуску нових товарів, заходи щодо раціонального використання енергії. 3. Надання до 100 тис. євро пільгових кредитів малим і середнім підприємствам, що вступають у промислову кооперацію з іншими фірмами. 4. Надання субсидій до 7,5% від вартості придбаного майна малим і середнім фірмам для придбання майна з метою енергозбереження. 5. Дотації малим і середнім фірмам на наукові дослідження або розробку нової технології для виготовлення продукції у розмірі 30% від договірної суми проекту в межах 120 тис. євро. 6. Дотації підприємствам із кількістю зайнятих до 1000 осіб на науково-дослідні роботи, що виконуються на їх замовлення у навчальних і науково-дослідних закладах у розмірі до 50% вартості робіт, але не більше 300 тис. євро. 7. Фірми з обмеженою відповідальністю повністю звільняються від ПДВ. 8. Дотації науковим підприємствам, що існують не більше двох років і мають не більше 10 зайнятих, у розмірі 75% витрат, пов'язаних з їх створенням та розвитком, але не більше 750 тис. євро на одне підприємство. 9. Дотації комунальній владі, навчальним науково-дослідним установам, торгово-промисловим палатам на створення технологічних центрів у розмірі 75% витрат, що виникають на стадії планування і підготовки, але не більше ніж 200 тис. євро, а також на стадії безпосереднього будівництва центру, але не більше ніж 1,5 млн. євро. 0. Прискорення амортизації в розмірі 10% від витрат виробництва нового обладнання.

Прямі бюджетні дотації в країні надаються підприємствам, що освоюють інноваційну продукцію, або споживачам даної продукції. Створення нових або вдосконалення існуючих технологій є підставою для отримання інвестиційного податкового кредиту (табл. 5) [3, с. 192].

У Франції стимулювання інноваційної діяльності здійснюється за такими основними напрямками [6]:

– через Регіональний фонд консультативної підтримки, що надає консультативні та інформаційні послуги інноваційним підприємствам;

– через організації, які здійснюють передачу технологій, що розроблені державними технологіями (технічними центрами, державними науково-дослідними лабораторіями, регіональними центрами інновацій та передачі технологій);

– через державні організації, що фінансують інноваційну діяльність переважно на початкових стадіях розробки, зокрема у формі субсидій, пільгових кредитів, податкового кредиту тощо;

– через приватні організації, які широко використовують різні форми та засоби фінансування інноваційної діяльності (банківські кредити, венчурне фінансування тощо).

Загалом, механізми стимулювання інноваційних проєктів у Франції (табл. 6) зорієнтовані на створення сприятливих умов для залучення приватних інвестицій в інноваційну сферу, функції розподілу державних коштів відіграють у них другорядну роль.

Центральне місце у розвитку інноваційної діяльності в Японії (табл. 7) належить внутрішньофірмовому підприємству, коли поряд із розширенням обсягів діяльності низових ланок відбувається підвищення відповідальності і розширення повноважень адміністрації на відповідному рівні (обов'язки керівника ланки стають схожими з обов'язками президента компанії середнього масштабу). Подібна управлінська новація дозволяє розглядати низові ланки як ризикові компанії, діяльність яких є порівняною з діяльністю конкурентів, що у кінцевому підсумку дає змогу привести організацію внутрішньофірмового

Таблиця 5

Засоби стимулювання інноваційних процесів в Італії [3, с. 192–193]

Суб'єкти інноваційного процесу	Види стимулювання
Науково-дослідні організації	Зменшення прибуткового податку: до 50% витрат на НДДКР протягом року та до 100% витрат на НДДКР (якщо результати досліджень не можуть знайти застосування на практиці протягом року).
Підприємства, які ініціюють та здійснюють інноваційні зміни	1. Надання податкових пільг до 25% від суми інвестицій для підприємств із чисельністю зайнятих до 100 осіб у разі купівлі передової технології. 2. Зниження податкових платежів до 40–50% витрат на купівлю послуг, що сприяє запровадженню нової технології, залежно від розміру підприємства. 3. Пільгові кредити на технологічні нововведення до 8% вартості проєкту на термін до 15 років (50% суми кредиту надається протягом реалізації програми модернізації, до 30% – на її завершальній стадії). 4. Зменшення прибуткового податку: до 50% витрат на НДДКР протягом року та до 100% витрат на НДДКР (якщо результати досліджень не можуть знайти застосування на практиці протягом року). 5. Пільгові кредити на технологічні нововведення до 80% вартості проєкту на термін 15 років (50% суми кредиту видається протягом реалізації програми модернізації, до 30% – на її завершальній стадії).

Таблиця 6

Засоби стимулювання інноваційних процесів у Франції [3, с. 194–195]

Суб'єкти інноваційного процесу	Види стимулювання
Науково-дослідні організації	Податковий кредит на приріст витрат на НДДКР у розмірі 25% приросту витрат компаній на НДДКР порівняно з рівнем минулого року.
Венчурний бізнес та інші джерела фінансування	Не оподатковуються кошти, що вкладаються у ризиковані проєкти (100% податків на інвестовані кошти).
Підприємства, які ініціюють та здійснюють інноваційні зміни	1. Надання державних дотацій організаціям, що здійснюють науково-дослідні роботи за контрактами, до 50% суми витрат на проведення робіт на замовлення малих та середніх підприємств. 2. Надання субсидій малим та середнім підприємствам до 50% витрат на найм наукового персоналу (до 175 тис. євро на рік). Пільговий податок для нових компаній – 25% податку на прибуток протягом трьох років.

Таблиця 7

Пріоритети стимулювання інноваційних процесів в Японії [3, с. 196]

Суб'єкти інноваційного процесу	Види стимулювання
Науково-дослідні організації	20% податкової знижки на приватні інвестиції в НДДКР
Венчурний бізнес та інші джерела фінансування	1. Пільговий податок на прибуток венчурних підприємств (30% проти 42% – звичайний). 2. Пільгові кредити венчурним фондам (відсоткова ставка – 5–6% річних). 3. Гарантоване повернення (до 80%) коштів, які були вкладені у венчурний бізнес урядовими організаціями. 4. Звільнення від оподаткування відрахувань, що надходять до страхових фондів захисту від ланцюгових банкрутств.
Підприємства, які ініціюють та здійснюють інноваційні зміни	1. Отримання до 2 млн. єн субсидій з державних фондів. 2. Отримання малими інноваційними підприємствами половини відсоткової ставки за використання кредиту. 3. Стимулювання малих інноваційних підприємств через об'єднання в кооперативи.

підприємництва до забезпечення довгострокового циклу зростання: реакція на запити споживача – нові технології – нові товари – розширення ринкової участі – зростання прибутку. За таких умов відбуваються революційні зрушення у свідомості працівників компанії в контексті ділової активності, що призводить до становлення стратегічної схеми управління інноваційною діяльністю, елементами якої виступають [5, с. 282]:

- визначення основних завдань (підвищення якості продукції, зниження собівартості за рахунок оптимізації витрат, розширення масштабів виробництва, впровадження нових технологій та ін.);
- прогноз тривалості та характеру стадій життєвого циклу новацій;
- дослідження потенційного ринку для нових продуктів, його ємності і раціональний вибір нових сегментів;
- забезпечення патентної чистоти;
- визначення способів реалізації, пошук постачальників і можливостей кооперації з іншими фірмами, у тому числі з конкурентами;
- вибір організаційної форми виробництва;
- планування інноваційної діяльності;

- контроль розробки і впровадження нової продукції;
- координація інноваційної діяльності підрозділів;
- забезпечення програм нововведень фінансовими і матеріальними ресурсами, персоналом;
- створення цільових груп для комплексного вирішення інноваційних проблем.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, відзначимо, що політика кожної із сучасних країн – лідерів світової економіки у сфері інновацій відзначалась окремими еволюційними (причинно-наслідковими) змінами та революційними кроками. На ефективність процесу активізації інноваційної діяльності в різних країнах світу різним чином впливають окремі фактори зовнішнього і внутрішнього середовища, що спричинює значну диверсифікованість механізмів державної підтримки та унеможлиблює його уніфікацію. Саме тому при формуванні національної доктрини інноваційного розвитку України помилково просто копіювати досвід окремих держав, доцільніше докладно його вивчати, встановлювати причинно-наслідкові зв'язки, відфільтровувати найбільш цінні і результативні механізми, які можна адаптувати для існуючих умов і можливостей вітчизняної економіки.

Список використаних джерел:

1. Гончаренко Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций / Л.П. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2013. – 160 с.
2. Круглов М.И. Стратегическое управление компанией / М.И. Круглов. – М.: Русская деловая литература, 1998. – 768 с.
3. Петрова І.Л. Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: [монографія] / І.Л. Петрова, Т.І. Шпильова, Н.П. Сисоліна; за наук. ред. проф. І.Л. Петрової. – К.: Дорадо, 2010. – 320 с.
4. Веснин В.Р. Стратегическое управление / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2014. – 328 с.
5. Леонтьев Л.И. О формах и методах стимулирования инновационной деятельности / Л.И. Леонтьев [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.uran.ru/rasrabotki/report_leontiev_li/r.htm.
6. Білан В.І. Інноваційна сфера Німеччини: тенденції розвитку та шляхи використання прогресивного досвіду для України / В.І. Білан // Наукові праці КНТУ. Серія «Економічні науки». – 2010. – Вип. 17 [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/69.pdf.
7. OECD. Main Science and Technology Indicators. 2012/1. – Paris, 2012. – P. 25.
8. National Science Board. Science and Engineering Indicators – 2003. – Arlington, V.A.: National Science Foundation, 2003.

Аннотация. В работе исследованы особенности моделей активизации инновационной деятельности в различных странах мира. Проанализирован состав факторов, параметры их влияния и способы регулирования в рамках национальной инновационной политики страны. Установлено, что активизация инновационной деятельности в стране тесно связана с ее социально-экономическим развитием, научным потенциалом и ресурсными возможностями. Однако практика инновационных экономик указывает на отсутствие единого подхода к построению алгоритма привлечения соответствующих факторов в инновационную деятельность. Поэтому для Украины целесообразным является изучение опыта зарубежных стран и адаптация к отечественным реалиям отдельных его элементов.

Ключевые слова: технологический уклад, инновационная деятельность, стимулирование инноваций, инновационная политика, инновационная экономика, новые технологии, затраты на исследования и разработки, организация научно-исследовательской деятельности.

Summary. In the research work the peculiarities of the models of activation of innovation activity indifferent countries of the world. The content of the factors, parameters of their influence and the ways of regulation in the framework of national innovation policy of the country were analyzed. It is established that activation of innovation activity in the country is tightly connected with its social economic development, scientific potential and resource possibilities. But the practice of innovation economics indicates the absence of single approach to the construction of the algorithm of involvement of relevant factors into innovation activity. Therefore, for Ukraine it is reasonable to study the experience of foreign countries and to adapt to domestic realities of its individual elements.

Key words: technological structure, innovation activity, innovation stimulation, innovation policy, innovative economy, new technologies, spending on research and developments, organization of scientific research work.

Михалків А. А.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку, аналізу і аудиту
Чернівецького національного університету
імені Юрія Федьковича

Myhalkiv A. A.
Candidate of Economic Science,
Assistant of the Department
of Accounting, Analysis and Auditing
Yuriy Fedkovych Chernivtsi National University

РОЛЬ АУДИТУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДОСТОВІРНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

THE ROLE OF AUDIT IN ENSURING THE RELIABILITY OF FINANCIAL STATEMENTS

Анотація. У роботі розглянуто роль аудиту в забезпеченні достовірності фінансової звітності. Запропоновано алгоритм збору аудиторських доказів при проведенні аудиту фінансової звітності в рамках сучасних вимог норм і законів.

Ключові слова: аудит фінансової звітності, аудиторські докази, фінансова звітність, аудиторська діяльність, аудиторська перевірка.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах особливе значення при прийнятті ефективних управлінських рішень відіграє фінансова звітність, саме вона є основним джерелом інформації про фінансовий стан суб'єкта господарювання. Постійні зміни податкового та бухгалтерського законодавства призводять до помилок, що, своєю чергою, сприяє підвищенню ролі аудиту фінансової звітності як гаранта достовірності показників фінансової звітності.

Проте попри наявність скрупульозно розроблених аудиторських процедур контролю достовірності існуючої фінансової звітності, поставлена проблема коректної оцінки фінансової звітної інформації повністю так і не вирішена. До того ж саме відсутність належної уваги з боку законодавчих органів, як і членів бізнес-спільноти, які щодня приймають відповідні управлінські рішення, може призводити до серйозних помилок, включаючи великі фінансові втрати як для самої організації, так і для зовнішніх користувачів її звітності.

Не випадково в останніх виступах перших осіб держави в міжнародних економічних форумах підкреслювалася важливість реформування всього комплексу бухгалтерського обліку та аудиту в масштабах світової спільноти для позбавлення економіки від маніпуляцій із фінансовими звітами.

Проблему ускладнює той факт, що в практиці поки немає ані розробленого комплексного підходу до виявлення спотворень фінансової звітності великих організацій, ані відповідних детально прописаних аналітичних процедур для виявлення спотворень у звітності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теорії і методології аудиту фінансової звітності зробили провідні вітчизняні вчені: М.Т. Білуха, А.В. Бодюк, Я.А. Гончарук, Г.М. Давидов, Н.І. Дорош, О.А. Петрик, В.С. Рудницький, В.В. Сопко, Б.Ф. Усач, а також зарубіжні автори: Р. Адамс, Е.А. Аренс, Е.Н. Гутцайт, Г.Р. Дженик, Р. Додж, Дж.К. Лоббек, Р.К. Маутц, В.І. Подольський, Дж. Робертсон, А.Д. Шеремет.

Проте проблемі вдосконалення аудиту фінансової звітності в умовах невизначеності приділялось недостатньо уваги, тому це і зумовило напрям дослідження.

Метою даної роботи є формування теоретичних засад і розробка практичних рекомендацій щодо напрямів розвитку аудиту фінансової звітності в умовах невизначеності. Відповідно до поставленої мети, у процесі здійснення дослідження необхідно обґрунтувати доцільність розвитку аудиту фінансової звітності і розробити пропозиції щодо його методики.

Результати дослідження. Науковці та практики широко використовують в якості основного джерела інформації для прийняття управлінських рішень дані системи обліку. Проте незаперечність факту цілкової обґрунтованості використання названого джерела як основи прийняття управлінських рішень лише підтверджує доцільність розвитку теорії, методології та практики таких його важливих складових, як звітність та оцінка результатів діяльності.

Достовірність обліку та звітності, аналіз причин невідповідності цієї звітності та реальної картини економічного суб'єкта, а також контроль ефективності фінансово-господарської діяльності є актуальними питаннями в умовах нестабільного середовища функціонування.

Однією з основних цілей фінансової звітності є забезпечення необхідною інформацією різних користувачів, достовірність якої повинна бути підтверджена аудиторською практикою.

Аудит – це багатогранний і складний процес, що вимагає правильної і раціональної його організації.

Наразі аудит фінансової звітності трактується як незалежна перевірка економічного суб'єкта з метою висловлення думки про її достовірність і відповідність порядку ведення бухгалтерського обліку чинному законодавству.

Процес, в якому відбувається накопичення інформації, відноситься до відповідної бізнес-системи.

Згідно з МСА 200 «Мета та загальні принципи аудиту фінансових звітів», мета аудиту фінансових звітів суб'єкта господарювання полягає у наданні аудиторіві можливості

висловити думку про те, чи складені фінансові звіти в усіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансової звітності [2, с. 387]. Тобто метою є незалежна експертиза для встановлення реальності та достовірності фінансової звітності, своєчасності та точності її показників.

Для досягнення основної мети аудиту – формування об'єктивної думки про достовірність фінансової звітності – аудитор повинен забезпечити отримання достатньої кількості необхідних аудиторських доказів.

Передумови підготовки фінансової звітності, відповідно до МСА 500 «Поняття й види аудиторських доказів», повинні прийматися за умови охоплення всіх аспектів, а саме:

– Виникнення – відображені в обліку господарські операції і події фактично мали місце і відносяться до діяльності підприємства.

– Повнота – усі господарські операції та події, які повинні бути відображені в обліку, були відображені.

– Точність – суми та інші дані, які стосуються відображених в обліку господарських операцій і подій, були відображені належним чином.

– Віднесення до відповідного періоду – господарські операції та події були відображені у відповідному обліковому періоді.

– Класифікація – господарські операції та події були відображені на відповідних рахунках бухгалтерського обліку.

– Існування – відображені в обліку активи, зобов'язання і капітал фактично існують.

– Права і обов'язки – підтвердження приналежності активів і зобов'язань суб'єктові на певну дату.

– Оцінка і розподіл – активи, зобов'язання і капітал, включені у фінансову звітність у відповідних сумах, і будь-які підсумовуючі оцінки та коригування з розподілу вартості відображені правильно [1].

Відносно подання та розкриття інформації:

– Виникнення, права і зобов'язання – відображені у звітності події, господарські операції та інші факти фактично мали місце і відносяться до діяльності аудиторської фірми чи приватно практикуючого аудитора.

– Повнота – усі події та факти, які повинні бути включені у фінансову звітність, були в неї включені.

– Класифікація і зрозумілість – фінансова інформація представлена і описана правильно, факти та події розкриваються та відображаються в ній у зрозумілій формі.

– Точність і оцінка – фінансова та інша інформація розкрита достовірно і в належних сумах [1].

Для підтвердження виконання підприємством усіх умов підготовки фінансової звітності аудитор повинен розробити алгоритм своїх дій за наступними напрямками:

1. Виявити фінансово-господарські операції та події, що мали місце протягом звітного періоду, згрупувати їх за змістом.

2. Визначити коло рахунків бухгалтерського обліку, на яких відображені операції та події, сальдо цих рахунків у фінансовій звітності на кінець звітного періоду.

3. Вивчити обсяг і зміст інформації, що подається до розкриття.

Із метою виконання намічених дій доцільно розукрупнювати інформацію фінансової звітності таким чином, щоб аудиторські докази логічно і повно відображали всі процедури аудиту. Систематизація інформації на етапах розукрупнення інформації дасть змогу визначити ризик її спотворення і уточнити обсяг необхідних аудиторських процедур.

Послідовність розукрупнення показників фінансової звітності представляється в такий спосіб:

– по-перше, вивчення процедур підготовки фінансової звітності в зворотному порядку;

– по-друге, виділення зі звітності важливих сегментів і формування цілей аудиту в рамках кожного сегмента;

– по-третє, статті розподіляються на рахунках бухгалтерського обліку, що впливають на формування значень відповідних статей;

– по-четверте, проводиться групування рахунків за господарськими операціями, які слугують підставою для запису на рахунках.

У загальному вигляді етапи розукрупнення інформації з точки зору досягнень підзадач аудиту можна представити в такий спосіб (рис. 1).

На базі узагальнення результатів тестування сальдо і оборотів відповідних рахунків бухгалтерського обліку та господарських операцій визначається відповідність кожної статті встановленим критеріям. Основним тестованим елементом є господарська операція. Така послідовність досягнення мети аудиту – основа організації процесу аудиторської перевірки.

Склад і зміст фінансової звітності підпорядковані завданню комплексного задоволення інформаційних потреб її користувачів, і кожен елемент звітності виконує функції надання інформації в певному розрізі. Тому при формуванні думки про достовірність звітності важливо не тільки отримати уявлення про правильність складання її форм, а й наскільки зміст кожного елемента представленого підприємством звітності відповідає встановленому інформаційному завданню (табл. 1).

Усі частини фінансової звітності – це єдине ціле, достовірність яких, згідно зі звітними документами, повинна бути підтверджена у взаємозв'язку і несуперечності всіх показників, що містяться у формах фінансової звітності.

Підвищення ролі аудиту в розвитку бухгалтерського обліку та звітності вимагає посилення його дієвості. У зв'язку з цим необхідно виділити основні передумови забезпечення дієвості аудиту фінансової звітності:

– якісні стандарти аудиторської діяльності відповідають міжнародним стандартам аудиту (МСА);

– чіткі правила незалежності аудиторських організацій та аудиторів;



Рис. 1. Етапи розукрупнення інформації фінансової звітності

Таблиця 1

**Інформаційні завдання
для елементів фінансової звітності**

Елементи фінансової звітності	Інформаційне завдання
Бухгалтерський баланс	Достовірне відображення майнового та фінансового положення підприємства на звітну дату
Звіт про фінансові результати	Характеристика фінансових результатів діяльності підприємства за звітний і попередній періоди
Пояснення до бухгалтерського балансу і звіту про фінансові результати	Додаткова інформація, що не розкрита в бухгалтерському балансі і звіті про фінансові результати, але необхідна користувачам для реальної оцінки майнового і фінансового становища підприємства
Аудиторський висновок	Підтвердження достовірності фінансової звітності підприємства

– єдині кваліфікаційні вимоги до аудиторів незалежно від того, в якій галузі та сфері економіки вони ведуть діяльність;

– високий кваліфікаційний рівень (у тому числі в області МСФЗ) аудиторів, який забезпечувався б системою атестації та підвищення кваліфікації;

– контроль якості роботи аудиторських організацій та аудиторів передусім із боку професійних громадських об'єднань;

– ефективна система державно-громадського нагляду за аудиторськими організаціями й аудиторами [4].

Кількість аудиторських доказів устанавлюється згідно з передумовами підготовки фінансової звітності. Прин-

ципи підготовки складання фінансової звітності за національними стандартами не суперечать міжнародним і включають ті ж елементи, а саме: активи, зобов'язання, капітал, доходи і витрати, що відображають реальні господарські процеси. Угрупування їх відповідним чином дасть змогу правильно виконати розукрупнення звітності, визначити основні напрями планованої перевірки і перелік аудиторських процедур, необхідну кількість доказів по кожному перевіряючому факту господарської діяльності. Особливе значення тут надається оцінці суттєвості інформації та аудиторському ризику.

Висновки. Аудит фінансової звітності є ключовим аспектом аудиторської перевірки, який виконує надзвичайно важливу функцію щодо підтвердження достовірності та неупередженості поданої користувачам інформації, що допомагає їм у прийнятті правильних рішень. Цим забезпечується суттєве зменшення ризиків, пов'язаних із прийняттям управлінських рішень, підвищується довіра до підприємства з боку партнерів та утверджується його позитивний імідж, спрощується процес налагодження нових контактів. У комплексі перелічені переваги сприяють успішному розвитку підприємства.

Раціональне та ефективне вирішення порушених проблемних питань дасть змогу значно розширити сферу дії аудиту в бік прийняття економічно обґрунтованих управлінських рішень.

Велике значення надається ризикам, які виникають як в аудиторській, так і в підприємницькій діяльності. У зв'язку з цим в аудиті з'являється нова орієнтація на «концепцію управління ризиками підприємства, яка набуває все більш об'ємні аспекти».

Список використаних джерел:

1. Міжнародний стандарт аудиту 500 «Аудиторські докази» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua-referat.com>.
2. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг / О.Л. Ольховікова [та ін.]; пер. з англ. – К., 2010. – 846 с.
3. Кодекс етики професійних бухгалтерів-2009 / За ред. С.Я. Зубілевич; пер. з англ. – К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2010. – 124 с.
4. Патліфф Р.Л. Посібник по аудиторських доказах / Р.Л. Патліфф [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://findarticles.com/p/articles/mi_m4153/is_n4_v55/ai_21119269.

Анотація. В роботі рассмотрена роль аудиту в забезпеченні достовірності фінансової звітності. Представлено алгоритм збору аудиторських доказів при проведенні аудиту фінансової звітності в рамках сучасних вимог норм і законів.

Ключевые слова: аудит фінансової звітності, аудиторські докази, фінансова звітність, аудиторська діяльність, аудиторська перевірка.

Summary. The role of audit in ensuring the reliability of financial reporting. The algorithm gathering audit evidence in the audit of financial statements under the requirements of modern norms and laws.

Key words: audited financial statements, audit evidence, financial reporting, auditing, audit.

Могилова А. Ю.
доктор економічних наук,
професор кафедри маркетингу
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Дмитрієв В. І.
студент
Дніпропетровського національного університету
імені Олеся Гончара

Mohylova A. Yu.
Doctor of Sciences (Economics), Professor of Marketing Department
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

Dmitriev V. I.
Student
Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ: ОСОБЛИВОСТІ ВИХОДУ ПІДПРИЄМСТВА НА МІЖНАРОДНИЙ РІВЕНЬ

MARKETING ACTIVITIES: FEATURES OF THE ENTERPRISE'S EXIT AT THE INTERNATIONAL LEVEL

Анотація. У межах сучасної концепції міжнародного маркетингу викладено причини та методи виходу підприємства на зарубіжні ринки. Проаналізовано моделі маркетингового комплексу підприємства та визначено найбільш доцільний комплекс маркетингу для активізації міжнародної діяльності підприємства. Надано пропозиції щодо прискорення процесу глобалізації та виходу українських підприємств на міжнародні ринки.

Ключові слова: маркетинг, підприємство, міжнародна діяльність, інтернаціоналізація, маркетинг-мікс, комплекс маркетингу.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток міжнародної діяльності підприємств унаслідок процесу глобалізації передбачає постійну активну роботу на міжнародному ринку на різних етапах просування продукції та послуг до споживача. Керівники підприємств змушені приймати рішення в умовах певної невизначеності, відсутності достатнього обсягу знань та досвіду роботи в нових умовах, які постійно змінюються. Ринкові відносини обумовлюють необхідність використання, разом з іншими підходами, маркетингового підходу до вирішення проблем управління, при цьому вимагають посилення уваги до проблем розробки на підприємствах саме довгострокової маркетингової стратегії, адаптованої, з одного боку, до внутрішніх особливостей та цілей підприємства, а з іншого – до зовнішніх ринкових умов, як сприятливих для діяльності підприємства, так і негативних для неї. Для досягнення підприємством успіху на ринку йому для забезпечення власної конкурентоспроможності слід орієнтуватися на задоволення потреб споживачів, тобто дотримуватися основних принципів маркетингу.

Міжнародні аспекти маркетингу значно актуалізуються завдяки подальшій інтернаціоналізації світової економіки, розвитку міжнародної торгівлі, більш динамічному і масовому переміщенню капіталів і робочої сили [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методичних основ організації маркетингової діяльності підприємства на міжнародному ринку зробили переважно зарубіжні вчені:

Дж. Маккарті, Дж.Т. Рассел, У.Р. Лейн, Н. Харт, Ф. Котлер, Я. Еллвуд, Л. Твіде, С. Годін, С. Репп, Ч. Мартін, Р. Лейборн, А. Шромнік, О. Отлакан. Але використання рекомендованих ними підходів в умовах конкретної економіки потребує врахування національних умов ведення бізнесу, притаманних конкретній країні.

Метою даної роботи є поглиблення теоретико-методичних підходів до розробки комплексу маркетингу підприємств за умов їх виходу на міжнародний рівень.

Результати дослідження. Причинами виходу компаній на зарубіжні ринки є: інтернаціоналізація; обмеженість внутрішнього ринку та неможливість швидкого поширення комерційних операцій; наявність активної конкуренції; висока мобільність споживачів; вплив вартісних чинників, зокрема пошук та використання дешевшої сировини, робочої сили, виробничих потужностей і т. ін.; вплив якісних чинників (актуальність TQM); прагнення уникнути негативних наслідків кризових явищ тощо.

Розширення зовнішньоекономічних зв'язків полягає в експорті та імпорті, міжнародних аукціонах і торгах, грошових інвестиціях у закордонні підприємства і, нарешті, в існуванні світового ринку товарів і послуг, де особливе місце займають транснаціональні корпорації, що діють у багатьох країнах, використовують зарубіжні виробничі і збутові відділення, які фактично працюють на світовий ринок у цілому.

Усе це передбачає необхідність *міжнародного маркетингу* – особливого комплексу заходів із реалізації товарів і послуг за межами своєї країни. Мова тут йде про міжна-

родні фірми, сферу виробничої і комерційної діяльності, що поширюється на закордонні держави і характеризується наявністю філій і дочірніх компаній, технологічним кооперуванням та спеціалізацією, спільністю ресурсної бази, централізацією управління та підконтрольністю [1].

Одним із найсуттєвіших моментів успішної комерційної діяльності на світових ринках є розуміння сучасної концепції міжнародного маркетингу, яка зумовлює:

– комплексне дослідження світової ринкової кон'юнктури, зокрема змін у сфері суспільних потреб, викликаних:

1) розвитком світової торгівлі;
2) науково-технічним прогресом та відповідними структурними зрушеннями в економіці;

3) співвідношенням сил та позицій суб'єктів світового ринку;

– використання інформації про ринок для розробки нових видів продукції, здатних задовольнити потреби світового ринку, що динамічно змінюються;

– обґрунтування оптимальних методів виходу та організаційних форм присутності компанії за кордоном і створення бізнес-альянсів для ефективної експансії зарубіжних ринків;

– адаптацію домашньої маркетингової стратегії до умов зарубіжного ринкового середовища, зокрема організацію виробництва і збуту в умовах міжнародного розподілу праці, спеціалізації та кооперування, щоб досягти максимального комерційного ефекту.

Отже, міжнародний маркетинг – невідмінний атрибут функціонування підприємств поза межами рідної держави, який сприяє підприємницькій діяльності вітчизняних компаній на зарубіжних ринках і створює умови, найсприятливіші для бізнесу [2].

Методи виходу компаній на зарубіжні ринки (табл. 1) зумовлені динамікою та специфікою розвитку національних ринків та можливими перевагами від міжнародної діяльності. Багато компаній відмовляються від планів виходу на іноземні ринки та інтернаціоналізації своєї діяльності, оскільки, по-перше, вони мають стабільні позиції на внутрішньому ринку, добре знають своїх споживачів, посередників, конкурентів, мають досвід у сфері правового забезпечення бізнесової діяльності тощо, а по-друге, вони побоюються невизначеності міжнародного середовища і браку досвіду та інформації. Між тим багато обставин змушують придивлятися до зарубіжних ринків і шукати шляхи до міжнародного співробітництва.

Практичний досвід міжнародних концернів показує, що завоювання нових зарубіжних ринків відбувається зазвичай у декілька етапів:

1. Вивчення ринку, визначення ступеня його привабливості за допомогою ретельного і глибокого аналізу основних параметрів його макро- та мікросередовища, щоб прийняти рішення про можливість виходу на той чи інший зарубіжний ринок.

2. Підбір місцевого представника-дистриб'ютора серед торгових фірм, що працюють на цьому зарубіжному ринку.

3. Створення власного філіалу на засадах часткового або повного володіння шляхом:

- придбання місцевої компанії;
- заснування нової компанії;
- викупу частки партнера у спільному бізнесі [3].

На сьогоднішній день існує велика кількість маркетингових комплексів. Виникнення їх відбувається з метою уточнення традиційної концепції «4Р». Використання маркетинг-міксу з новими додатковими інструментами зумовлене потребою підприємства в адаптації до сучас-

них прогресуючих вимог ринку. Враховуючи особливості міжнародної практики, підприємствам доцільно використовувати не суто традиційний маркетинговий комплекс, а слід розширити систему засобів маркетингу, додаючи різні їх групи до класичного міксу «4Р». Використання маркетинг-міксу з новими додатковими інструментами зумовлене потребою підприємства в адаптації до сучасних прогресуючих вимог ринку. Стосовно даного питання маркетингологами-практиками запропоновано моделі «5Р», «6Р», «7Р», «8Р», «9Р» тощо (табл. 2, 3) [4].

Таблиця 1

Методи виходу підприємства на зарубіжні ринки

Експорт	Непрямий	Не передбачає присутності компанії на зарубіжному ринку. Відбувається через вітчизняних, іноземних або міжнародних посередників.
	Прямий	Передбачає присутність компанії на зарубіжному ринку через організацію власних представництв, використання ексклюзивних дилерів тощо.
Кооперування та спільне підприємництво (контрактні угоди)		Передбачає: – підписання ліцензійних угод; – організацію спільного підприємництва; – співробітництва на умовах франчайзингу тощо.
Пряме інвестування		Передбачає створення виробничих потужностей на зарубіжному ринку шляхом: – заснування (будівництва) нових виробничих потужностей; – придбання (викупу) наявних виробничих потужностей; – викупу частки партнера в СП.

Отже, кожен наступний комплекс маркетингу включає ті елементи, які в більшості випадків раніше входили у попередній.

На нашу думку, найбільш оптимальною та адаптованою до міжнародної діяльності є концепція «7Р», яка додає до традиційного маркетинг-міксу три складові (People; Process; Physical evidence). Саме такий підхід відображує сучасні тенденції розвитку маркетингової міжнародної діяльності з орієнтацією на формування партнерських стосунків.

Основні маркетингові проблеми, з якими стикається підприємство при виході на ринки інших держав, детально викладені в роботі І. Погребняк [5]. Однак з огляду на специфіку роботи вітчизняних підприємств на зовнішніх ринках і маркетингове середовище світового ринку, яке постійно змінюється, на сьогоднішній день можна виділити наступні найбільш актуальні проблеми:

- 1) відсутність відповідних маркетингових стратегій: більшість компаній зазнають труднощів у пошуку бізнес-партнерів та у тому, як запропонувати їм свою продукцію;
- 2) відсутність належного підтвердження того, що продукція відповідає європейським вимогам;
- 3) недостатність дослідження культури споживання європейців;
- 4) брак оборотних коштів на підприємствах;
- 5) незнання законодавства і регулювання в ЄС;
- 6) проблема, пов'язана з податками, якими обкладаються ввезені товари;
- 7) можливість зіткнутися з протиправними діями, і перш за все з хабарництвом урядовців, службов-

ців митниці, підприємств, від яких залежить повне і своєчасне виконання укладеного контракту. Дана етична проблема може вилитися в юридичну залежно від законодавства країни, де виконуються роботи за контрактом.

Висновки. Для того щоб прискорити процес глобалізації та виходу українських підприємств на міжнародні ринки, потрібно:

– визначитися з галузевими пріоритетами експортної діяльності і надавати дієву державну підтримку саме тим українським товарам, які є перспективними для світового ринку;

– конкретизувати і суттєво скоротити перелік країн та регіонів світу, які можуть претендувати на роль стратегічних партнерів України; підприємства мають зосередитися на експортній діяльності у найперспективніших географічних напрямках;

Таблиця 2

Еволюція концепції маркетинг-микс

Маккартні	Котлер	Гейл	Паливода
Маркетинг-микс	Мегамаркетинг- микс	Міжнародний маркетинг-микс	
Товар (Product)	Товар (Product)	Товар (Product)	Товар-послуга (Product/Service)
Просування (Promotion)	Просування (Promotion)	Просування (Promotion)	Просування і реклама (Promotion and Publicity)
Ціна (Price)	Ціна (Price)	Ціна (Price)	Ціноутворення (Pricing)
Місце (Place)	Місце (Place)	Місце (Place)	Місце продажів / дистрибуції (Place of sales/distribution)
	Суспільна думка (Public opinion)	Народ (People)	Народ (People)
	Політика (Politics)	Політика (Politics)	Прецеденти (Precedents)
		Прибуток (Profit)	Сила (Power)
			Процес (Process)
			Планування і контроль (Planning and control)

Таблиця 3

Складові елементи сучасних різновидів комплексу маркетингу

Назва моделі	Складові		Автор
Класичний марке-тинг-микс 4P	– Товар (Product) – Просування (Promotion) – Ціна (Price) – Місце (Place)		Дж. Маккарті
5P	4P +	Упаковка (Packaging)	Дж.Т. Рассел, У.Р. Лейн
5P	4P +	Сприйняття (Perception)	Н. Харг
6P	4P +	– Суспільна думка (Public opinion) – Політика (Politics)	Ф. Котлер
7P	4P +	– Люди (People – персонал) – Процес (Process – процес продажів) – Фізичне оточення (Physical Evidence – обстановка, фірмовий стиль)	Я. Еллвуд
8P	7P +	Темп (Pace – координація у часі)	Л. Твіде
12P	8P +	– Добровільність спілкування (Permission) – Парадигма (Paradigm – створення нових правил) – Передай далі (Pass along – реклама «із вуст в уста») – Практика (Practice)	С. Годін
12P + 4A	12P +	– Адресність (Adressability – вибір цільової аудиторії) – Вимірність результату (Accoutability) – Можливість реалізації (Affordability) – Доступність цільової аудиторії (Accessibility)	С. Репп, Ч. Мартін
4C	– цінність, потреби і запити споживача (Customer value, needs and wants) – витрати (Cost) – доступність для споживача (Convenience) – комунікації (Communication)		Р. Латеборн
4D	– Data base management (управління базою даних клієнтів) – Strategic design (стратегічний дизайн) – Direct marketing (прямий маркетинг) – Differentiation (диференціація)		А. Шромнік
2P + 2 C + 3 S	– Personalization (персоналізація) – Privacy (приватність) – Customer Service (обслуговування клієнтів) – Community (спільнота) – Site (сайт) – Security (безпека) – Sales Promotion (стимулювання продажів)		О. Отлакан

– суттєво підвищити рівень захисту інформації та прав вітчизняних виробників;

– удосконалити менеджмент і маркетингове забезпечення зовнішньоекономічної діяльності;

– створення системи інтегрованих комунікацій з міжнародним ринком;

– упровадження концепції партнерського маркетингу з учасниками ринку;

– відповідність рівня якості вітчизняних товарів стандартам (співвідношення «ціна – якість»), а також розробка системи макро- та мікроекономічних показників і стандартів якості, що стимулюють організацію та розвиток сучасного виробництва і маркетингової діяльності.

Підводячи підсумок наведеному вище, можна стверджувати, що підприємству доцільно виходити на зовніш-

ній ринок, якщо, по-перше, відсутні які-небудь можливості поліпшити результати своєї підприємницької діяльності на національному ринку; по-друге, зовнішній ринок є достатньо привабливим із погляду отримання додаткового прибутку; по-третє, є достатньо ресурсів для реалізації міжнародного маркетингу.

Іншими словами, необхідно з'ясувати, наскільки фірма може поліпшити результати своєї діяльності на кожному зовнішньому ринку і наскільки наявні можливості підвищення ефективності виробництва вона може використовувати, враховуючи свої ресурси. Всі позитивні та негативні наслідки діяльності фірми на зовнішніх ринках повинні бути виявлені й враховані при розробці і реалізації відповідних стратегій міжнародного маркетингу.

Список використаних джерел:

1. Фомова О.А. Проблеми становлення міжнародного маркетингу в Україні / О.А. Фомова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2. – С. 163–166.
2. Каніщенко О.Л. Міжнародний маркетинг: Теорія і господарські ситуації: [навч. посіб.] / О.Л. Каніщенко; 2-ге вид., перероб. – К.: Політехніка, 2004. – 152 с.
3. Козак Ю.Г. Міжнародний маркетинг: [навч. посіб.] / За ред. Ю.Г. Козака, С. Смичка, І.Л. Литовченко. – Київ: Центр учебної літератури, 2014. – 294 с.
4. Мамалига С.В. Сучасні підходи до трактування маркетинг-міксу / С.В. Мамалига // Збірник наукових праць ВНАУ. Економічні науки. – 2012. – № 4. – С. 144–149.
5. Погребняк І. Обґрунтування маркетингової стратегії підприємства / І. Погребняк // Збірник наукових праць ВНАУ. Економічні науки. – 2013.

Анотація. В рамках сучасної концепції міжнародного маркетингу изложены причины и методы выхода предприятия на зарубежные рынки. Проанализированы модели маркетингового комплекса предприятия и определен наиболее целесообразный комплекс маркетинга для активизации международной деятельности предприятия. Даны предложения по ускорению процесса глобализации и выхода украинских предприятий на международные рынки.

Ключевые слова: маркетинг, предприятие, международная деятельность, интернационализация, маркетинг-микс, комплекс маркетинга.

Summary. Within the modern concept of international marketing the techniques and the reasons of exit on foreign markets were set out. The model of the company's marketing was analyzed and the most appropriate marketing mix to enhance international activity of the company was identified. The proposals for the acceleration of process of globalization and for activity of the Ukrainian enterprises on international markets were developed.

Key words: marketing, enterprise, international activities, the internationalization, marketing mix.

Музиченко А. С.

*доктор економічних наук, професор,
Уманський державний педагогічний університет
імені Павла Тичини*

Голуб Т. І.

*здобувач
Уманського державного педагогічного університету
імені Павла Тичини*

Muzychenko A. S.

*Doctor of Economic Sciences, Professor
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

Golub T. I.

*Post-graduate Student
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University*

СУЧАСНИЙ СТАН ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА УКРАЇНИ

ANALYSIS OF STATE SUPPORT OF UKRAINE AGRICULTURAL SECTOR DEVELOPMENT

Анотація. У роботі досліджено сучасний стан та ефективність державної підтримки аграрного сектора економіки України. Обґрунтовано основні напрями державного регулювання сільськогосподарського виробництва та основних інструментів їх реалізації. Досліджено наукові думки різних авторів про природу державного регулювання сільського господарства. Підкреслено пріоритетні напрями механізму державного регулювання аграрного сектора.

Ключові слова: аграрний сектор, державна підтримка, державне регулювання, «жовта скринька», «зелена скринька», державне фінансування сільського господарства.

Вступ та постановка проблеми. В економічній літературі поняття «державна підтримка» трактують далеко не однозначно. Найчастіше дане поняття ототожнюють із системою державного регулювання, державним економічним регулюванням, системою фінансової або бюджетної підтримки, державною допомогою АПК та ін.

Однак система державного регулювання – поняття більш широке і містить у собі різні способи впливу на розвиток як агропромислового виробництва, так і суспільства в цілому. Крім державної підтримки, державне регулювання поєднує й такі складові, як адміністративний вплив, правовий вплив, міри обмежувального характеру [1, с. 84].

Таким чином, державна підтримка аграрного сектора економіки, будучи невід'ємною частиною державного регулювання, являє собою сукупність різних інструментів і форм економічного впливу на розвиток сільського господарства з метою формування стабільності й конкурентоздатності всіх категорій господарств, створення можливостей для насичення ринку якісним продовольством, розвитку сільських територій і досягнення продовольчої безпеки країни. На сьогоднішній день Україна перебуває на етапі подолання наслідків соціально-економічної кризи, яка охопила усі країни світу та ускладнила умови функціонування усіх секторів економіки. Подальший розвиток економіки країни об'єктивно потребує ефективного механізму державної підтримки, особлива роль в якому відводиться аграрному сектору, тому що саме ця галузь повинна стати флагманом у розвитку через достатню сировинну базу та пристосованість до даного виду виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато відомих іноземних та вітчизняних науковців присвячують власні праці дослідженню питання державної підтримки аграрного сектору та його покращанню. Серед закордонних дослідників слід окремо виділити Е. Вайнінга, Д. Веймера, Д. Кейнса, Ф. Кене, К. Маркса, А. Маршала, Д. Рикардо, П. Самуельсона, А. Сміта, М. Фрідмана, П. Хейне, Ф. Хайєка, Й. Шумпетера, а також інших відомих економістів. На думку багатьох вітчизняних учених, серед яких В.Я. Амбросов, Л.І. Михайлова, О.В. Ульянов, А.М. Стельмашук, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, П.І. Гайдуцький, Б.Й. Пасхавер та ін., незважаючи на тривалий період реформ в аграрному секторі економіки України, застосовані інструменти державної підтримки розвитку аграрного сектора виявилися неефективними, причому як внутрішні, у вигляді різноманітних способів державного регулювання, так і зовнішні, які використовувалися в межах торговельно-економічних відносин із зарубіжними країнами.

Необхідність державної підтримки сільського господарства обумовлена низкою обставин, серед яких не тільки більша залежність цієї галузі від погодних умов, що в значній мірі впливають на величину і якість урожаю, а, отже, і результативність усього аграрного виробництва, але й уповільнений в порівнянні з іншими галузями економіки оборот грошей. Як правило, у сільському господарстві виробничий цикл триває не менше року, у той час як у торгівлі й у банківському середовищі – лічені дні. Усе це диктує нагальну потребу надання більш істотної допомоги сільському господарству з боку держави [2]. Сучас-

ний вплив держави на сільське господарство характеризується недосконалістю, необґрунтованістю та хронічною недостатністю фінансування галузі, що потребує перегляду форм і методів державної підтримки АПК.

Метою даної роботи є аналіз державної підтримки аграрного сектора економіки України і обґрунтування напрямів удосконалення та оптимізації механізмів державного фінансування АПК України.

Результати дослідження. На сьогодні існує необхідність не стільки одержання державної підтримки, скільки ефективного її використання. Організаційно-економічний механізм державної підтримки агропромислового виробництва повинен формуватися на підставі наступних принципів:

- достатність, гласність і контроль виділених бюджетних засобів і строге планування бюджетного фінансування;

- своєчасність надання підтримки й сприяння в рішенні невідкладних проблем агропромислового комплексу;

- доступність, гнучкість і прозорість державної підтримки для різних видів господарств;

- облік регіональних особливостей при фінансуванні бюджетних програм і формуванні єдиного ринкового простору [3, с. 24].

Стосовно сільського господарства, як показує аналіз дослідженої літератури, використовуються наступні механізми державної підтримки:

- податкова політика, що здійснюється шляхом призначення диференціальної ставки податків, введення податкових пільг, звільнення від податків тощо;

- грошово-кредитна політика, за допомогою якої уряд впливає на грошовий обіг;

- бюджетна політика – розподіл коштів бюджету за різними напрямками, виділяючи пріоритетним на даний момент галузям великі асигнування. Держава здійснює субсидування відсоткових ставок за кредитами для агропромислових підприємств, формування регіональних і державних продовольчих фондів, лізинг та ін.;

- цінова політика в цілому здійснюється шляхом регулювання цін, установлення граничних цін на деякі суспільно значимі товари й послуги, граничних рівнів рентабельності для підприємств-монополістів і критеріїв, що визначають величину цін. У сільському господарстві застосовують механізм гарантованих цін, що встановлюються органами влади на рівні, що забезпечує господарствам мінімальну рентабельність виробництва й одержання доходів, достатніх для розширеного відтворення, граничних цін, якщо ціни на внутрішньому ринку істотно вище імпортних, а збут вітчизняного продовольства ускладнений, моніторингу паритету цін і поліпшення їхнього співвідношення, закупівельних і товарних інтервенцій, диференціації транспортних тарифів на перевезення сільськогосподарської продукції й продовольства;

- планування, якому належить особливе місце в системі підтримки аграрного сектора. Інструментами при цьому є прогнози, цільові програми, перспективні й поточні плани, що мають рекомендаційний характер. Воно включає прогнозування, розробку програм і планів різного призначення, що дає змогу передбачити позитивні наслідки прийнятих рішень;

- дотації з бюджету – це асигнування з державного бюджету, що виділяються підприємствам за продану продукцію для покриття збитків, у тому числі планових, наприклад дотації до цін на продукти харчування для зниження витрат споживачів;

- підтримка сфер освіти, охорони здоров'я, охорона навколишнього середовища, соціальна політика – підтримка наукових досліджень по тематиці, що представляє

інтерес для агробізнесу, сприяння розвитку соціальної сфери села (регулювання умов праці, трудових відносин, оплати праці, заходів пенсійного забезпечення, допомога інвалідам, дітям, страхування життя й здоров'я селян), заходів щодо захисту природи;

- державне замовлення, коли держава виступає найбільшим прямим замовником продукції;

- механізм обмежень і заборон певних видів економічної діяльності, державне ліцензування та реєстрація;

- зовнішньоекономічна політика, що припускає законодавче встановлення ставок мит, обмінних курсів валют, використання іноземних позик, інвестицій, валютних обмежень. Це, наприклад, установлення квот, мит на імпорт або експорт сільськогосподарської продукції та продовольства з метою захисту вітчизняних товаровиробників і продовольчого ринку [4, с. 126–142; 5, с. 258–265; 6].

Звідси досить важливою є оптимальна взаємодія між механізмом державного і ринкового регулювання, але вона повинна залежати від співвідношення попиту та пропозиції на агропродовольчому ринку, враховуючи інтереси як виробників, так і споживачів сільськогосподарської продукції.

Аналіз еволюції теоретичних концепцій державної підтримки економіки свідчить, що в умовах ринкового господарювання вона є суб'єктивно необхідною: сільське господарство через наявність притаманних йому особливостей не може отримати від реалізації виробленої продукції дохід, який міг би повністю перекрити витрати виробництва, забезпечити розширене відтворення виробництва та соціальний розвиток села.

Однак сільське господарство на сьогоднішній день не є самостійною галуззю економіки та не здатне до розвитку на принципах самофінансування та самоокупності. Насамперед сільське господарство залежить від природно-кліматичних умов, має сезонний циклічний характер виробництва та є набагато відсталою в технічному забезпеченні галуззю, ніж промисловість. Усі зазначені особливості свідчать про необхідність визначення ролі держави та ступеня її участі в регулюванні аграрного сектора та розробці заходів державної підтримки, що сприяють стабілізації та розвитку даного сектору економіки [7, с. 78–86].

Концептуально погляди стосовно ролі держави в ринковій економіці змінювалися в діапазоні від розгляду її як суб'єкта з мінімально необхідним переліком функцій до тверджень про існування держави як органа, який організує, регулює та формує модель аграрної економіки ринкового типу. В сучасних умовах розвинутої країни досить успішно використовують різні концепції: і ті, де державі належить посиленна роль, і ті, де роль держави обмежена.

Як свідчить практика розвинутих країн світу, активна політика аграрного державного протекціонізму має вигляд пріоритетного стратегічного напрямку розвитку та сприяє росту виробництва та забезпечення країни власним продовольством, що є запорукою продовольчої безпеки держави та нації [8, с. 215–224].

Державна підтримка аграрного сектора в країнах із транзитивною економікою і в Україні зокрема характеризується недосконалістю та недостатністю фінансування галузі. У цих умовах особливої уваги потребує дослідження бюджетного фінансування аграрного сектора як одного з напрямів державного регулювання. Необхідність державного регулювання аграрного сектора більшість науковців пов'язують передусім із диспаритетом цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, а також з істотним впливом природно-кліматичних умов на ефективність сільськогосподарського виробництва.

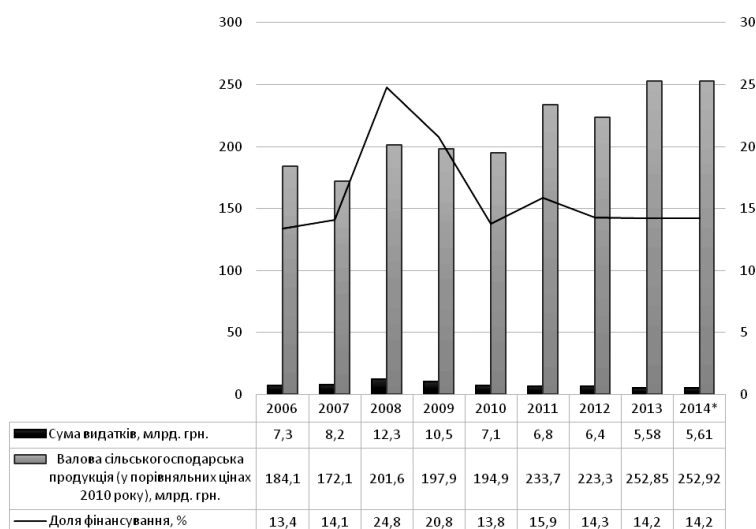


Рис. 1. Доля фінансування вкладень із державного бюджету на розвиток агропромислового сектору

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь.

Джерело: сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України та Держкомстат України

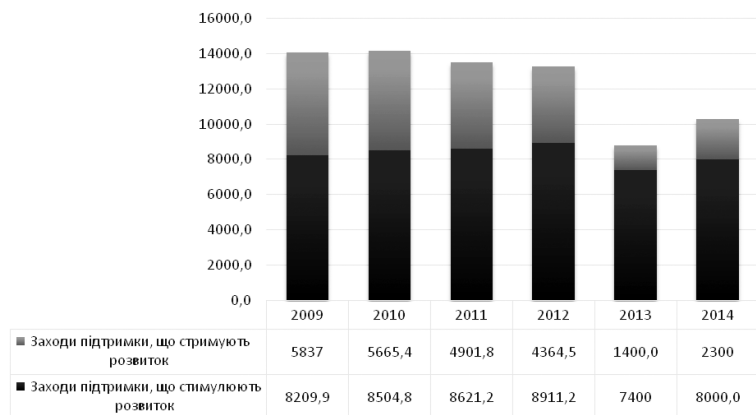


Рис. 2. Державні витрати на програми підтримки сільського господарства та розвитку сільських територій (млрд. грн.)

Джерело: звіт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, власні дослідження

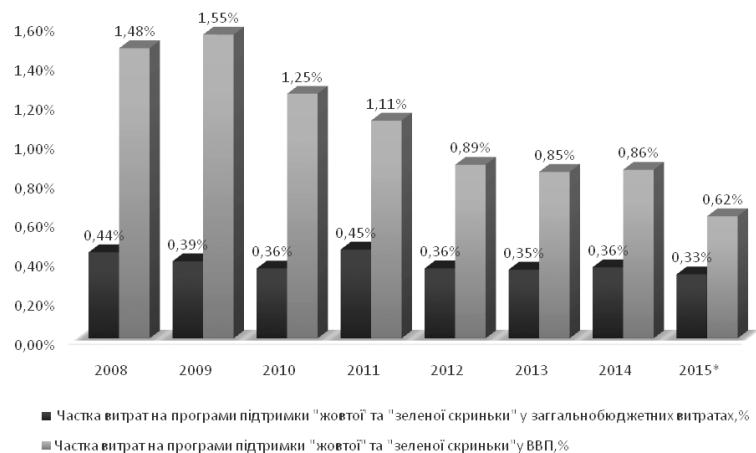


Рис. 3. Державні витрати на програми підтримки сільського господарства та розвитку сільських територій (% сукупних бюджетних витрат та % ВВП)

* Прогнозні дані

Джерело: звіт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, власні дослідження

У країнах ЄС державну підтримку сільського господарства здійснюють шляхом надання аграріям дешевих кредитів, підтримання твердих цін, виконання безпосередніх виплат тощо. В Європі під державне регулювання підпадає 90% цін на сільськогосподарську продукцію у вигляді субсидій для підтримки аграріїв через високі ціни на засоби виробництва [9].

Процес фінансування сільського господарства України з коштів державного бюджету впродовж багатьох років характеризується неефективністю та недосконалістю розподілу. Для цього варто порівняти видатки держбюджету України за 2006–2014 рр., спрямовані на розвиток АПК (рис. 1).

Як свідчать наведені в таблиці дані, обсяг державної підтримки сільськогосподарського виробництва постійно зменшується. За період 2006–2014 рр. номінальний показник державного фінансування агропромислової галузі скоротився на 23,3%, а вартість валової продукції в порівняльних цінах 2010 р. зросла на 37,4%. Доля ж фінансування залишається мізерною – у середньому 16,2%. Для порівняння, у США рівень державної підтримки сільського господарства становить 40% від вартості виробленої сільськогосподарської продукції, у країнах ЄС – 35%, в Японії та Франції – 60%.

Державний бюджет України на 2013 р. у порівнянні з останніми п'ятьма роками найбільше стримує розвиток аграрних ринків. Проте вже в 2014 р. збільшили фінансування на 1%.

Заплановані сукупні державні витрати на програми підтримки сільського господарства та розвитку сільських територій на 2014 р. становлять 5,6 млрд. грн., що на 2% менше, ніж торік.

Сукупний обсяг витрат, що стримують розвиток, становить близько 3,6 млрд. грн. (приблизно на 79% більше, ніж у 2011 р.) та перевищує встановлений на рівні 3 млрд. грн. сукупний вимір підтримки (СВП). Але, як показує досвід, планові бюджетні витрати завжди перевищували СВП, у той час як фактичні витрати завжди відповідали встановленим обмеженням (рис. 2).

У 2014 р. виділяють три найбільші категорії заходів підтримки, що стримують розвиток: заходи фінансової підтримки сільського господарства (наприклад, державні субсидії тваринництву та рослинництву, 48%), підтримки садівництва, виноробства та виноградарства (30%) та Аграрного фонду (22%).

Серед заходів, що стимулюють розвиток, адміністративні витрати отримали найбільшу частку (43%), а заходи на проведення земельної реформи та на освіту посіли наступні два місця (13% та 12%). Занепокоєння викликає те, що державні витрати на аграрну освіту зменшилися на 74%, або на 2,1 млрд. грн.

Частка витрат на наукові дослідження та розробки сягнула 11%, що на 7% більше, ніж у 2014 р. Незважаючи на 9%-е зменшення витрат на ведення лісового господарства, їхня частка залишається значною та зросла ще на 1,5% – до 12% у 2014 р. Витрати на контроль безпеки та якості продукції, а також санітарні та фітосані-

тарні заходи залишилися на рівні, відповідно, 2% та 1,5%. Інші заходи, що стимулюють розвиток, становили до 0,5% та менше (рис. 3).

Згідно з прийнятим Законом України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» [10], на пряму підтримку сільського господарства в 2014 р. було витрачено лише 0,36% загального обсягу бюджету, що є одним із найнижчих показників за останні роки. Для порівняння, в докризових 2008–2009 рр. на пряму підтримку аграріїв витрачали, відповідно, 0,44% і 0,39% загального бюджету. Експерти зазначають, що серед заходів прямої державної підтримки аграрного сектора можна виокремити три ключові: фінансова підтримка заходів (яких саме, не вказано) в агропромисловому комплексі – 0,83 млрд. грн.; державна підтримка розвитку хмелярства, закладки молодих садів, виноградників та ягідників і догляд за ними – 1,08 млрд. грн.; державна підтримка галузі тваринництва – 0,73 млрд. грн. Окрім того, на розвиток сільських територій спрямовано 0,23 млрд. грн. (3% загального обсягу аграрного бюджету); на забезпечення аграрного сектора висококваліфікованими кадрами і новітніми розробками – 0,8 млрд. грн. (10%).

Державна фінансова політика у сфері АПК України в умовах обмеженості ресурсами повинна орієнтуватися на побудову самодостатнього фінансово незалежного аграрного сектора економіки. Бюджетне фінансування варто зосередити на заходах «зеленої скриньки», насамперед на заходах з охорони навколишнього природного серед-

овища та створенні державних резервів для забезпечення продовольчої безпеки (на поворотній основі). Необхідно відходити від практики виплат бюджетних допомог потерпілим від стихійних лих господарствам, а розвивати та удосконалювати страхові відносини в АПК.

Вирішальними причинами не результативного використання коштів державного бюджету, котрі виділяються на сприяння АПК, є недосконалість механізмів отримання і розподілу бюджетних коштів та порушення бюджетної дисципліни при їх застосуванні. Щорічна зміна організованості та механізмів виділення коштів із державного бюджету, їх громіздкість, припізніле затвердження та внесення до них неодноразових змін протягом періоду спричиняє несвоєчасне отримання коштів державної фінансової підтримки та неефективне їх використання і повернення [1].

Висновки. Отже, в ході дослідження виявлено, що для результативного розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні та підвищення його конкурентоздатності насамперед варто упорядкувати хід державного фінансування сільського господарства, забезпечити його значне збільшення та ефективність застосування, що відповідає як правилам ринкової економіки, так і підходам до державного стимулювання сільськогосподарського виробництва в інших країнах.

Завданням подальших наукових досліджень є визначення напрямів удосконалення державної підтримки аграрного сектора економіки України.

Список використаних джерел:

1. Аграрний протекционизм: научные основы и механизмы осуществления в условиях рыночных отношений // Науч. тр. ВИАПИ им. А.А. Никонова. – М.: ВИАПИ, ЭРД, 2007. – Вып. 17. – 472 с.
2. Аграрная политика / А.П. Зинченко, В.И. Назаренко, В.В. Шайкин [и др.]; под ред. А.П. Зинченко. – М.: Колосс, 2004. – 304 с.
3. Державні програми підтримки аграрного сектора: Проект «Реформа у галузі сільського господарства, вдосконалення нормативно-правової бази». – К.: USAID, 2007. – 44 с.
4. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: методология и теория / Л.И. Дмитриченко. – Донецк: УкрНТЭК, 2001. – 330 с.
5. Господарський механізм агропромислового комплексу кризового періоду / Відп. ред. редкол. Б.Й. Пасхавер. – К.: НАН України; Інститут економіки, 2011. – 350 с.
6. Гайдучький А. Інвестиційні аспекти вступу до СОТ для аграрних секторів країн Центральної і Східної Європи / А. Гайдучький // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 83–89.
7. Латинін М.А. Аграрний сектор економіки України: механізм державного регулювання / М.А. Латинін. – Х.: Магістр, 2006. – 320 с.
8. Гайдучький П.І. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдучький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко [та ін.]. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
9. Зимин С. Аграрная политика ЕС и ее влияние на международную торговлю / С. Зимин // АПК: экономика, управление. – 2006. – № 2. – С. 9–16.
10. Закон України «Про державний бюджет України на 2014 рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>.

Аннотация. В работе исследовано современное состояние и эффективность государственной поддержки аграрного сектора экономики Украины. Обоснованы основные направления государственного регулирования сельскохозяйственного производства и основные инструменты их реализации. Исследованы научные мнения разных авторов о природе государственного регулирования сельского хозяйства. Выделены приоритетные направления механизма государственного регулирования аграрного сектора.

Ключевые слова: аграрный сектор, государственная поддержка, государственное регулирование, «жёлтый ящик», «зелёный ящик», государственное финансирование сельского хозяйства.

Summary. This article analyzes the current situation and the necessity of state support of the financial infrastructure of the agricultural sector of Ukraine. The possibilities of forming an independent basis refinancing agriculture. Grounded priorities for state support of agriculture of the country.

Key words: agrarian sector, state support, state regulation, «yellow box», «green box», state funding of agriculture.

Назарук О. М.
викладач кафедри менеджменту
Міжнародного гуманітарного університету

Nazaruk O. M.
Lecturer of Management Department
International Humanitarian University

ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «ВИРОБНИЧІ РЕСУРСИ ПІДПРИЄМСТВА» В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

THE CONTENT OF CATEGORY «INDUSTRIAL RESOURCES OF THE ENTERPRISE» IN ECONOMIC RESEARCH

Анотація. У роботі розглянуто науковий доробок вітчизняних та зарубіжних авторів, які концентрували свою увагу на вивченні категорії «виробничі ресурси підприємства», її структури. Виконано порівняльний аналіз складових означеної категорії. Запропоновано визначення терміну «виробничі ресурси підприємства» з урахуванням сучасних тенденцій.

Ключові слова: ресурси, потенціал підприємства, робоча сила, знаряддя праці, предмети праці.

Вступ та постановка проблеми. Структурою будь-якого механізму є цільова багаторівнева система. Базовими характеристиками оцінки результативності його функціонування є насамперед системність та комплексність. Результативність того чи іншого виду господарської діяльності будь-якого підприємства залежить від того, наскільки чітко сформовано механізм його діяльності.

Будь-яка організація незалежно від форми власності виконує дві основні функції: економічну та соціальну.

Свою чергою, ресурсне забезпечення виробничого процесу є результатом дії економічної функції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню представленої у статті категорії присвятили свої роботи такі українські вчені, як: Петрович Й.М., Кіт А.Ф., Захарчин Г.М. [1], Болюх М.А., Бурчевський В.З., Горбаток М.І. [4], Івахненко В.М. [5], Володіна І.М. [11], а також ряд зарубіжних науковців: Ільїн А.І., Волков В.П., Станкевич В.І. [2], Грузинов В.П., Грибов В.Д. [3], Тітов В.І. [6], Савицька Г.В. [7], Горфінкель В.Я., Швандар В.А. [8], Калініна А.Е. [9], Немцев В.Н. [10].

Метою даної роботи є вивчення та аналіз існуючих досліджень категорії «виробничі ресурси підприємства» та вироблення власного визначення означеної категорії.

Результати дослідження. На сьогодні існує безліч методичних підходів до визначення та формування механізму управління ресурсами організації. Роботи вчених багато в чому суперечать одне одному.

Дослідження механізму управління ресурсним потенціалом підприємства має не тільки вагоме теоретичне, а й практичне значення.

Складову ресурсного потенціалу підприємств формують виробничі ресурси. Саме їх недостатня кількість заважає організації реалізувати свою стратегію та виконувати інституційні функції навіть в умовах сприятливого зовнішнього середовища.

При розробці та втіленні власної стратегії суб'єкту господарської діяльності притаманна економічна мобільність, яка визначається наявністю ресурсів. Економічна мобільність надає можливість маневрувати у зовнішньому середовищі, що повсякчас змінюється, за рахунок його прихованих ресурсів.

Отже, оцінивши роль ресурсного забезпечення в діяльності підприємства, розглянемо доробок учених щодо дослідження самої категорії «ресурси».

Безпосередньо термін «ресурс» прийшов із французької мови (ressource – засіб, спосіб, дані) [1, с. 66]. Наразі не існує єдиного визначення, а науковці по-різному трактують як його суть, так і структуру.

Наприклад, Ільїн А.І. та Волков В.П. зазначають: «Ресурси – це залучені в господарський оборот чинники виробництва» [2, с. 646].

Грузинов В.П. розглядає ресурси як «фактори, що використовуються для виробництва економічних благ» [3, с. 26].

Резюмуючи наведені вище визначення, спостерігаємо схильність науковців до прирівнювання суті понять «ресурси» та «виробничі ресурси» або «ресурси підприємства». Саме тому багато вчених приділяють більшу увагу дослідженню ресурсів у ракурсі їх співвідношення з виробництвом.

Розглянемо ряд визначень терміну, що досліджується.

Грузинов В.П., Грибов В.Д. у своїй роботі розглядають ресурси, економічні ресурси та виробничі ресурси паралельно, зводячи зміст цих термінів до одного змісту. Автори подають наступну структуру ресурсів: «Робоча сила, знаряддя праці (машини, обладнання та ін.), предмети праці (сировина, матеріали та ін.), готова продукція (запаси товарів), природні умови виробництва (земля, корисні копалини та ін.), підприємництво» [3, с. 20].

Болюх М.А., Бурчевський В.З. та Горбаток М.І. розкривають поняття «ресурси виробництва», спираючись на його структуру за часів Радянського Союзу та вносячи в нього корективи, викликані виникненням ринкових умов. Результатом стало виділення наступних груп: трудові, матеріальні, засоби праці, фінансові та земельні ресурси [4, с. 35].

Івахненко В.М. у своїй роботі пропонує наступну класифікацію ресурсів: «Трудові ресурси, основні засоби і предмети праці. Важливими виробничими ресурсами є простір (земельна площа) і час. Ресурси можуть бути вихідні, природні та похідні, штучні. До останніх належать товарні, інформаційні, фінансові, наукові та ін.» [5, с. 18].

Тітов В.І. виділяє п'ять основних груп ресурсів: основні виробничі фонди, оборотні кошти, тру-

дові, матеріально-технічні, фінансові й інформаційні ресурси [6, с. 74–143].

Савицька Г.В. у своїй роботі приділяє увагу виявленню резервів підприємства, базуючись на класифікації ресурсів, що споживаються ним, а саме: земельні ресурси, трудові ресурси, предмети праці, засоби праці [7, с. 50–52].

Російські науковці Горфінкель В.Я. та Швандар В.А. дають наступне визначення: «Ресурси – фактори виробництва (трудова, матеріальна, фінансова, організаційна, інформаційна та ін.), які залучаються підприємством для здійснення поставлених перед собою цілей» [8, с. 195].

Калініна А.Е. вважає, що підприємство в процесі здійснення економічної діяльності використовує п'ять видів виробничих ресурсів: робочу силу, знаряддя та предмети праці, сировину та паливно-енергетичні ресурси, інвестиції [9, с. 6–88].

Немцев В.М. до виробничих ресурсів промислових підприємств відносить «природні ресурси (землю, надра, воду та ін.); оборотні кошти, у тому числі матеріальні ресурси; трудові ресурси (людські ресурси з їх здатністю виробляти блага); капітал (джерело власних коштів підприємства); заповзятливість; результати науково-технічного прогресу» [10, с. 30].

Володіна І.М. у своїй роботі стверджує: «Ресурси виробництва – сукупність природних, капітальних і людських сил, які потенційно можуть бути використані у процесі виробництва» [11, с. 21–22].

Згрупуємо наведені вище визначення у табл. 1.

Аналізуючи результати, отримані в табл. 1, робимо висновок, що термін «виробничі ресурси» розглядається здебільшого з двох ракурсів. З одного боку, ресурси – це джерела виробництва, а з іншого – це запаси.

Доцільно згадати також класичну політекономію, в якій ресурси, що використовуються у виробництві, називаються «факторами виробництва».

Так, Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. подають наступне визначення: «Фактори виробництва – це економічна категорія, що означає вже реально залучені до процесу виробництва ресурси» [12, с. 314].

Аналізуючи вищезазначене бачимо, що виробничі ресурси є більш широкою в економічному розумінні категорією. Це пояснюється тим, що фактори виробництва є тільки тими ресурсами, які використовуються.

Крім вищезазначеного, західні дослідники виокремлюють ще один вид факторів – «підприємницькі зді-

бності». Цей фактор запропонував увести у склад виробничих ресурсів англійський вчений А. Маршал [13, с. 54]. Незважаючи на те що в більшості розвинених країн підприємницькі здібності вважаються невід'ємним компонентом виробничих ресурсів, в Україні ця категорія є більш ніж недооціненою.

Слід зазначити, що більшість досліджень вітчизняних учених побудована на роботах К. Маркса та його послідовників, в яких, своєю чергою, перевага належала капіталу як результату праці. Натомість у класичній політичній економії першість віддавалася саме праці.

Категорію «підприємницькі здібності» зустрічаємо в роботі вітчизняних науковців А. Задова та Ю. Петруня, які включили її до складу організаційно-економічних ресурсів. Вони визначають зазначену категорію як «пошук та мобілізацію наявних у суспільстві ресурсів» [14, с. 32].

Отже, бачимо, що перехід України від соціалістичної економіки до ринкової має відображення й у наукових працях, пов'язаних із вивченням категорії «виробничі ресурси підприємства».

Радянській економіці не було притаманним виокремлення такого важливого фактору, як підприємницькі здібності. Лише після початку перехідного періоду в Україні почали розглядати зазначений фактор як окремий компонент виробничих ресурсів, але все ще не існує достатньої кількості досліджень.

Висновки. Резюмуючи вищезазначене, дамо власне визначення терміну, що досліджується.

Виробничі ресурси – це економічна категорія, структура якої прямо пов'язана із видом діяльності. У найвужчому розумінні вона включає в себе складові, безпосередньо пов'язані із виробництвом продукції та притаманні будь-якому виду діяльності (робоча сила, предмети та знаряддя праці, матеріальні, нематеріальні та фінансові складові), а також елементи опосередкованого впливу на виробництво залежно від сфери діяльності (готова продукція, сировина, природні умови, земля, інформаційні та інвестиційні).

Економічний результат підприємства прямо пропорційно залежить від ресурсного забезпечення його господарської діяльності. Об'єм матеріальних і нематеріальних ресурсів, які залучаються на підприємствах, своєю чергою, залежить від якості трудових ресурсів (кваліфікації робітників, рівню їх знань та досвіду). Основним завданням, яке вирішує механізм ресурсного забезпечення, є мінімізація

Таблиця 1

Порівняльний аналіз складових терміну «виробничі ресурси»

Автор	Складові													
	Робоча сила	Знаряддя праці	Предмети праці	Готова продукція	Природні умови виробництва	Матеріальні ресурси	Фінансові ресурси	Земельні ресурси	Інформаційні ресурси	Час	Організаційні ресурси	Сировина та паливно-енергетичні ресурси	Інвестиції	Нематеріальні засоби
Грузинов В.П., Грибов В.Д., Болух М.А.	+	+	+	+	+									+
Бурчевський В.З., Горбаток М.І.	+	+	+			+	+	+						
Івахненко В.М.	+	+	+	+	+		+	+	+	+				
Титов В.І.	+	+	+			+	+		+					
Савицька Г.В.	+	+	+					+						
Горфінкель В.Я., Швандар В.А.	+					+	+		+		+			
Калініна А.Е.	+	+	+									+	+	
Немцев В.Н.	+				+	+	+	+						+
Володіна І.М.	+	+	+		+		+	+	+					+

Джерело: власна розробка

витрат, пов'язаних із ним. Для цього топ-менеджмент має розробити схему їх раціонального використання.

Крім основного завдання, яке вирішує механізм ресурсного забезпечення, існують й додаткові. Серед них:

відмова від економічно не доцільних видів діяльності, для яких потрібне додаткове залучення ресурсів; виділення конкурентних переваг, що базуються на виборі найбільш вигідної структури ресурсного забезпечення.

Список використаних джерел:

1. Економіка підприємства: [підручник] / Й.М. Петрович, А.Ф. Кіт, Г.М. Захарчин [та ін.]; за заг. ред. Й.М. Петровича; 2-ге вид., випр. – Л.: Магнолія, 2007. – 580 с.
2. Економіка підприємства: [учеб. пособ.] / В.П. Волков, А.И. Ильин, В.И. Станкевич [и др.]; под общ. ред. А.И. Ильина, В.П. Волкова. – М.: Новое знание, 2003. – 677 с.
3. Економіка підприємства: [учеб. пособ.] / В.П. Грузинов, В.Д. Грибов; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
4. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М.І. Горбаток [та ін.]; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка; вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с.
5. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / В.М. Івахненко. – К.: КНЕУ, 2000. – 263 с.
6. Титов В.И. Экономика предприятия: [учебник] / В.И. Титов. – М.: Эксмо, 2008. – 416 с.
7. Савицкая Г.В. Экономический анализ: [учебник] / Г.В. Савицкая; 11-е изд., испр. и доп. – М.: Новое знание, 2005. – 651 с.
8. Економіка підприємства: [учебник для вузов] / Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара; 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 670 с.
9. Калинина А.Э. Экономика фирмы: Производственные ресурсы и результативность хозяйственной деятельности: [учеб. пособ.] / А.Э. Калинина. – Волгоград: ВГУ, 2004. – 172.
10. Немцев В.Н. Экономический анализ эффективности промышленного предприятия: [учеб. пособ.] / В.Н. Немцев; 2-е изд. – Магнитогорск: МГТУ, 2004. – 208 с.
11. Основи економічної теорії: [конспект лекцій] / Під ред. І.М. Володіної. – Х.: ХНАМГ, 2008. – 121 с.
12. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева; 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2007.
13. Мэнкью Н.Г. Принципы экономики / Н.Г. Мэнкью; 2-е изд., сокращ. – СПб.: Питер, 2001. – 496 с.
14. Задоя А.А. Основы экономики: [учеб. пособ.] / А.А. Задоя, Ю.Э. Петруня. – К.: Вища школа; Знання, 1998. – 478 с.

Аннотация. В работе рассмотрены научные наработки отечественных и зарубежных авторов, концентрировавших своё внимание на изучении категории «производственные ресурсы предприятия», её структуры. Выполнен сравнительный анализ составляющих указанной категории. Предложено определение термина «производственные ресурсы предприятия» с учетом современных тенденций.

Ключевые слова: ресурсы, потенциал предприятия, рабочая сила, орудия труда, предметы труда.

Summary. The paper discusses the scientific achievements of domestic and foreign authors, concentrated their attention on the study of the category of «production resources of the enterprise», its structure. A comparative analysis of the components of this category. A definition of the term «industrial resources of the enterprise» to meet modern trends.

Key words: resources potential of the enterprise, labor, tools, objects of labor.

Налбандян Н. А.
*аспірант кафедри міжнародних фінансів
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка*

Nalbandian N. A.
*PhD Candidate at International Finance Department
Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv*

ВИКОРИСТАННЯ БАЗИСУ В МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ СИРОВИННИМИ ПРОДОВОЛЬЧИМИ ТОВАРАМИ

EMPLOYMENT OF THE BASIS IN INTERNATIONAL TRADE OF AGRICULTURAL COMMODITIES

Анотація. Статтю присвячено вивченню економічної сутності базису, а також дослідженню ефективності його використання при прийнятті управлінських рішень на міжнародному ринку сировинних продовольчих товарів. Зосереджено увагу на актуальності моніторингу динаміки базису як однієї із ключових ознак зміни ринкової та цінової кон'юнктури. Виокремлено чинники, які впливають на зміну базису. Розкрито фундаментальні принципи базису як економічної категорії.

Ключові слова: базис, форвардна угода, ф'ючерсні ринки, хеджування, трейдинг, локальна ціна, сировинні продовольчі товари.

Вступ та постановка проблеми. XXI ст. ознаменувалося значними змінами, які відповідають все новим і новим потребам зростаючого світу. У рамках існуючих реалій та відповідно до прогнозів щодо подальшого розвитку міжнародний ринок сировинних продовольчих товарів є однією з найперспективніших сфер бізнесу.

Щонайменше дві основні причини відіграють вирішальну роль у тому, що дана сфера є і продовжуватиме бути неймовірно успішною в довгостроковій перспективі. По-перше, в кінці XX – початку XXI ст. були досягнуті революційні результати у генетиці та технологіях вирощування сільськогосподарської продукції, що надало змогу отримувати небачені раніше за об'ємами врожаї. По-друге, попит на сільськогосподарські товари продовжує суттєво зростати. Покращання життєвих умов та зростання чисельності населення сприяє стійкому попиту. Таким чином, маючи постійну пропозицію та попит, отримуємо процвітаючу галузь.

Визначальною рисою сучасного ринку сировинних продовольчих товарів є те, що основним його драйвером є насамперед попит, а не пропозиція, як це було до початку XXI ст. А ринок, який керується попитом, створює значно вищий рівень волатильності, оскільки ціни реагують більш чутливо на його потреби. На ринку, де домінує попит, ціна може динамічно зростати не лише в часи дефіциту пропозиції.

На міжнародному ринку сировинних продовольчих товарів кожної хвилини відбуваються операції купівлі-продажу. І кожного дня ціна на ці товари змінюється. Бізнес може наражатись на неймовірний розмір цінового ризику в процесі торгівлі.

Саме використання базису у міжнародній торгівлі сировинними продовольчими товарами дає змогу бізнесу управляти ціновим ризиком, хеджуючи свої угоди купівлі-продажу в різні моменти часу та на різні часові горизонти. Правильний підхід до використання базису робить трейдинг ефективним стратегічно, він дає змогу отримувати

прибуток при мінімізації ризику та бути успішним в одній із найперспективніших сфер економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Використання базису в торгівлі сировинними продовольчими товарами привертає увагу великої кількості науковців та практиків. Зокрема, важливо відмітити внесок Ш. Лортона та Д. Вайта в представлення широкого розуміння поняття базису та його впливу на прийняття торговельних рішень [1]; К. Пірронга – у дослідження ризиків, які виникають у товарних трейдерів, що торгують базисом [2]; А. Беккермана, Г. Брестера, М. Тейлора – у дослідження ролі якісних показників сировинного товару та часового горизонту на визначення базису в досліджуваних регіонах [3]; І. Ченга та В. Ксіонга – у вивчення поведінки хеджерів на ф'ючерсних ринках сільськогосподарської продукції [4]; Д. Марка, Б. Брорсена, К. Андерсона, Р. Смолл – у дослідження альтернатив управління ціновим ризиком для товаровиробників за умови, якщо не можливе укладення контрактів із товарними трейдерами [5]; Ю. Рубана – у дослідження ролі базису як складової ф'ючерсної торгівлі [6]; Ю. Лупенко, В. Фещенко – у вивчення ф'ючерсних ринків як чинника розвитку аграрного ринку [7].

Разом із тим виявлено, що поза увагою переважної більшості дослідників залишається аналіз використання базису в міжнародній торгівлі сировинними продовольчими товарами, у рамках якої торговельні операції здійснюються в економічному просторі країн із нерозвинутими або відсутніми ринками ф'ючерсів, зокрема на ринку України. Таким чином, автором у статті виокремлюється дана проблематика.

Метою даної роботи є визначення поняття базису, його основних характеристик та факторів, які впливають на нього в міжнародній торгівлі.

Результати дослідження. На товарних ринках трейдери обирають одну з трьох основних стратегій торгівлі. Вони можуть купити і відразу продати товар, використовуючи стратегію, яка називається back-to-backtrading,

можуть зайняти позицію і спекулювати на зміні ціни або хеджувати свої угоди, використовуючи базис [1, с. 8].

Back-to-back-торгівля включає транзакції, за якими зерно або будь-який інший сировинний продовольчий товар купується та перепродається протягом незначного проміжку часу. Яскравим прикладом такого підходу є купівля товару на локальному ринку на умовах DAP (delivered at place) у глибоководному порту України під зовнішньоекономічний контракт із продажем кінцевому покупцю на умовах FOB (freeonboard) у відповідний порт призначення. Перевагою back-to-back-торгівлі є низький рівень ризику. Однак маржа при цьому є мінімальною, адже час для досягнення кращого результату відсутній [1, с. 8].

Спекулятивна торгівля – це купівля-продаж товару на спотовому або ф'ючерсному ринках, у рамках якої трейдер чекає в надії на відповідний рух у ціні перед здійсненням офсетної транзакції. Очевидним недоліком спекулятивних операцій на товарних ринках є те, що спекулянти беруть на себе дуже високий рівень ризику, яким практично неможливо ефективно управляти.

Трейдер, який у своїй торгівлі використовує базис, здійснює купівлю або продаж товару і хеджує свою угоду офсетною транзакцією на ф'ючерсному ринку, а потім чекає сприятливої зміни базису. Торгівля базисом є найефективнішою стратегією торгівлі, тому що вона дає можливість покращувати маржу без необхідності того, щоб нести високий рівень ризику. Слід розуміти, що процес хеджування купівлі-продажу сировинних продовольчих товарів на ф'ючерсних ринках перекладає можливості та ризики, пов'язані з торгівлею, з цінових коливань на коливання базису. Хеджуючи свої позиції, трейдер приймає на себе базисний ризик, але цей ризик дає можливість отримувати значно вищу маржу порівняно з back-to-back-торгівлею. Однак на відміну від ризику цінового ризиком зміни базису можна управляти.

Як відомо, ціна ф'ючерсного контракту є відображенням вартості зерна у нейтральному пункті доставки і базується на відповідних ф'ючерсних транзакціях покупців та продавців, які торгують на відповідному ринку. Покупці, які здійснюють фізичну купівлю сировинного продовольчого товару, використовують ф'ючерси як орієнтир для визначення тої конкурентної ціни, яку вони можуть заплатити за фізичну доставку на локальному ринку. Вони починають з ф'ючерсної ціни і коригують її на вартість транспортування та зберігання виходячи з попиту і пропозиції, яка існує на локальному ринку.

Наприклад, середня розрахункова ціна (settlement price) травневого ф'ючерсу на ріпак на біржі Euronext 26 лютого 2016 р. складала 350 євро за метричну тонну [8]. Переробник у Роттердамі дивиться на цю ціну і, враховуючи місцеву пропозицію, озвучує свою ціну, за якою він купує ріпак на заводі, у 335 євро, тобто на 15 євро менше, ніж ф'ючерсна ціна. Елеватор у районі Нижнього Рейну вираховує від цієї ціни 8 євро на транспортні витрати та зберігання і виходить на ринок із пропозицією до товаровиробників у 327 євро. Коли ціна ф'ючерсного контракту зміниться, переробник та елеватор здійснять переоцінку власних потреб та скоригують свої ціни відповідним чином.

Базис є різницею між ціною ф'ючерсного контракту та ціною, за якою товар купується з фізичною поставкою на локальному ринку. Базис є дуже важливим елементом торгівлі, адже більшість трейдерів використовують його значення для прийняття торговельних рішень. Фактично для трейдерів ціна товару не має значення, вони вирішують, коли купувати та продавати виходячи зі значень та динаміки базису.

Таким чином, якщо переробник у Роттердамі купує ріпак у себе на заводі за ціною 335 євро, тоді як ціна трав-

невого ф'ючерсу дорівнює 350 євро, прийнято вважати, що він купує ріпак за базисом у -15 від травневого контракту. Елеватор у районі Нижнього Рейну, який виставив ціну у 227 євро, купує ріпак за базисом у -23 від травневого ф'ючерсу. В реальності базис може бути нижчим, вищим або ж дорівнювати ціні ф'ючерсного контракту в залежності від обставин, які склались на локальному ринку.

Базис відрізняється всередині країни і визначається особливостями локального ринку. Вартість транспортування, зберігання, можливості постачання та попит в регіоні – усі ці фактори визначають базис. У загальному, регіони, в яких існує значна пропозиція товару, торгують базис із дисконтом до ф'ючерсного контракту. І навпаки, регіони, в яких пропозиція товару є обмеженою та існує велика концентрація споживачів, торгують базис із премією до ф'ючерсного контракту [2, с. 75].

Наприклад, переробник у Чернівецькій області, у відносно незначному радіусі від якого знаходяться величезні площі ріпаку, може отримати достатньо об'єму задля задоволення власних потреб, купуючи з базисом -90 до травневого ф'ючерсу, тоді як переробник у Миколаївській області, де відсутні значні площі, засіяні ріпаком, може купувати його з базисом -50 до травневого ф'ючерсу, приваблюючи кращою ціною продавців із віддалених регіонів.

Таблиця 1

Динаміка зміни базису

Дата	DAP порт, USD	Ціна ф'ючерсного контракту, USD	Базис
01.03.2014	480	538	-58
01.04.2014	470	567	-97
01.05.2014	456	566	-110
01.06.2014	435	477	-42
01.07.2014	413	475	-62
01.08.2014	392	427	-35
01.09.2014	381	431	-50
01.10.2014	376	400	-24
01.11.2014	398	412	-15
01.12.2014	405	418	-13
01.01.2015	405	425	-20
01.02.2015	401	400	-1
01.03.2015	400	392	8
01.04.2015	363	389	-27
01.05.2015	368	401	-33
01.06.2015	393	397	-5
01.07.2015	413	436	-23
01.08.2015	396	420	-24
01.09.2015	398	407	-9
01.10.2015	412	410	2
01.11.2015	403	418	-16
01.12.2015	398	402	-5
01.01.2016	395	406	-11
01.02.2016	390	393	-3
01.03.2016	370	379	-9

Джерело: побудовано автором на основі [8; 9]

Динаміка базису протягом часу залежить також від зміни ринкових умов. Зазвичай базис досягає своїх мінімальних значень у період врожаю, коли існує значна пропозиція товару, й існує тренд до його зростання в подальшому, коли пропозиція товару скорочується. Наприклад, локальний елеватор може купувати пшеницю з базисом -40 до грудневого ф'ючерсу з поставкою товару в жовтні

під час врожаю. Із часом той самий елеватор може платити вже -10 до березневого контракту [3, с. 108].

Базис – це величина, яка постійно змінюється, рухаючись то вгору, то вниз із тим, щоб впливати на динаміку попиту і пропозиції на товар. У періоди, коли покупці відчують дефіцит товару, вони більш агресивно виставляють свої заявки, підвищуючи базис. Відповідно, коли пропозиція значна, покупці знижують базис.

Але амплітуда коливань базису є значно меншою за амплітуду коливань цін на сировинні продовольчі товари. Саме ця обставина визначає популярність даного виду торгівлі серед професійних трейдерів.

Для прикладу візьмемо динаміку базису локальних цін на ріпак із доставкою у глибоководні порти України до котирувань ф'ючерсного контракту найближчого торгового місяця (frontmonth) на Паризькій товарній біржі за період з 01.03.2014 р. до 01.03.2016 р., використовуючи щомісячні дані (дол. США).

Як видно зі статистичних даних, наведених у табл. 1, коливання базису в більшості випадків є значно меншими, ніж індивідуальні коливання цін (до того ж котирування ф'ючерсного контракту на біржі Euronext фізично здійснюються у свро, тобто існує ще і валютний ризик, адже, що стосується даного прикладу, ціни доставки у глибоководні порти України котируються у доларах США), що дає змогу зменшити свій ризик у порівнянні зі спекулятивною торгівлею.

Разом зі змінами на локальному ринку існує ще один вагомий фактор зміни базису – спреди між ф'ючерсними контрактами. Кожен ф'ючерсний контракт торгується з декількома різними місяцями поставки. Ці різні місячні контракти відображають вартість товару у визначені пері-

оди часу в майбутньому. Різниця у ціні різних ф'ючерсних місяців і є спредом. Спред, так само як і ф'ючерсний контракт, має властивість змінюватись. Інколи спреди можуть набувати позитивних значень, інколи вони можуть бути від'ємними. Спред відіграє важливу роль у здатності ринку оцінювати товар від одного врожаю (тобто від моменту, коли пропозиція є значною) до іншого. Коли існує профіцит товару на ринку, позитивна структура спредів заохочує учасників зберігати товар із можливістю продати його дорожче у майбутньому. Коли існує обмежена пропозиція, негативна структура спредів буде заохочувати до негайного продажу товару.

Базис є вкрай залежним від спредів, так як вони задають йому відповідний тренд руху. Позитивна структура спредів веде до зростання базису. Негативна структура, навпаки, чинить тиск на базис.

Для трейдера неймовірно важливо відслідковувати зміни базису та спредів, адже саме ці два елементи створюють можливості для отримання високої маржі при відносно низькому рівні ризику.

Висновки. Таким чином, вивчення економічної природи базису, а також чинників, які на нього впливають, дає змогу виявити переваги його використання в міжнародній торгівлі сировинними продовольчими товарами, яка супроводжується значними ціновими ризиками, які оптимізуються завдяки хеджуванню трейдером своїх відкритих позицій. Звідси випливає, що правильний підхід до використання базису робить трейдинг ефективним стратегічно, він дає змогу отримувати прибуток при мінімізації ризику та бути успішним в одній із найперспективніших сфер економіки.

Список використаних джерел:

1. Lorton S. The Art of Grain Merchandising / S. Lorton, D. White: – Champaign, IL: Stipes Publishing Company, 2010. – 558 p.
2. Pirrong C. The Economics of Commodity Trading Firms / Craig Pirrong-Bauer College of Business: University of Houston, 2016. – 12 p.
3. Bekkerman A. Forecasting a Moving Target: The Roles of Quality and Timing for Determining Northern U.S. Wheat Basis / A. Bekkerman, G. W. Brester, M. Taylor: – Western Agricultural Economics Association: Journal of Agricultural and Resource Economics 41 (1), 2016. – P. 25–41.
4. Cheng I. Why Do Hedgers Trade so Much? / I. Cheng, W. Xiong: – The University of Chicago: Journal of Legal Studies, vol. 43, 2014. – P. 183–207.
5. Mark D. Price Risk Management Alternatives for Farmers in the Absence of Forward Contracts with Grain Merchants / D. R. Mark, B. W. Brorsen, K. B. Anderson, R. M. Small: – American Agricultural Economics Association: Choices, 2008. – P. 22–25.
6. Рубан Ю.В. Базис як складова ф'ючерсної торгівлі / Ю.В. Рубан, Т.В. Шевченко. – К.: Аграрна біржа: Моніторинг біржового ринку, 2014. – С. 1–8.
7. Лупенко Ю. Ф'ючерсні механізми для розвитку аграрного сектору економіки / Ю. Лупенко, В. Фещенко. – К., 2012. – С. 1–5.
8. Товарна біржа Euronext [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://derivatives.euronext.com/en/products/commodities-futures/ECO-DPAR>.
9. АПК-Інформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.apk-inform.com/ru/prices>.

Аннотація. Стаття посвячена изучению экономической сущности базиса, а также исследованию эффективности его использования при принятии управленческих решений на международном рынке сырьевых продовольственных товаров. Сосредоточено внимание на актуальности мониторинга динамики базиса как одной из ключевых характеристик изменения рыночной и ценовой конъюнктуры. Выделены факторы, которые влияют на изменение базиса, а также раскрыты фундаментальные принципы базиса как экономической категории.

Ключевые слова: базис, форвардная сделка, фьючерсные рынки, хеджирование, трейдинг, локальная цена, сырьевые продовольственные товары.

Summary. This Article analyses economic nature of the basis and examines its employment effectiveness when making manager decisions within international agricultural commodities trade. The Article focuses on importance of monitoring changes in the basis as one of the key features of market and price developments. The Article emphasizes factors having impact on the basis changes and explains fundamental principles of the basis as an economic category.

Key words: basis, forward contract, futures markets, hedging, trading, local cash price, agricultural commodities.

Нечипоренко А. В.

*аспірант кафедри фінансів
Національного університету державної податкової служби України*

Nechyporenko A. V.

*Postgraduate Student of Finance Department
National University of State Tax Service of Ukraine*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ В УКРАЇНІ

THEORETICAL ASPECTS OF THE BUDGETARY DECENTRALIZATION OF LOCAL GOVERNMENT IN UKRAINE

Анотація. У роботі розглянуто теоретичні підходи до визначення понять «децентралізація» та «бюджетна децентралізація». Відображено основні причини, що зумовлюють передачу більшого обсягу повноважень та відповідальності органам місцевого самоврядування. Визначено необхідність подальшого впровадження децентралізації для забезпечення фінансової автономії місцевих органів влади.

Ключові слова: децентралізація, бюджетна децентралізація, місцеве самоврядування, місцеві бюджети, фінансові ресурси.

Вступ та постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку економіки України особливої актуальності набуває питання бюджетної децентралізації, оскільки вона є однією з базових умов незалежної та ефективної діяльності органів місцевої влади. Необхідність децентралізації зумовлена станом сучасного українського суспільства, потребою в посиленні громадського впливу на підготовку і прийняття публічно-владних рішень, попитом на підвищення якості управління на всіх рівнях з урахуванням громадсько-політичних викликів, необхідності мобілізації соціально-економічного потенціалу регіонів для подолання економічної кризи, залучення необхідних інвестиційних ресурсів.

Одним з основних чинників підвищення ролі місцевого самоврядування є децентралізація державної влади, що зводиться до реформування бюджетної системи в напрямку формування її ланок як автономних і фінансово спроможних виконувати прийняті бюджетні повноваження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання бюджетної децентралізації висвітлюються в працях відомих вітчизняних та зарубіжних учених, таких як: В.Л. Андрущенко, Н.О. Бикадорова, Д.П. Боголепов, Ю.А. Глущенко, О.П. Кириленко, В. Оутс, Д.В. Полозенко, О.О. Сунцова, Л.Л. Тарангул, Ч. Тібо та ін. Проте напрацювань недостатньо для повного втілення ідеї бюджетної децентралізації у життя, а тому дане питання потребує подальших досліджень.

Метою даної роботи є розкриття сутності поняття «децентралізація» та визначення необхідності бюджетної децентралізації в рамках реформування місцевого самоврядування в Україні.

Результати дослідження. Згідно із загальним визначенням, децентралізація – це процес розширення і зміцнення прав та повноважень адміністративно-територіальних одиниць або нижчих органів та організацій при одночасному звуженні прав і повноважень відповідного центру з метою оптимізації та підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів [1, с. 7].

Децентралізація (від латинського *de* – «заперечення», *centralize* – «середній, центральний») означає «знищення, скасування або ослаблення централізації і розширення прав низових органів управління» [2, с. 164]. Децентралізаційна теорія в системі державного управління виникла під назвою *decentralization*, яка передбачає поділ усіх адміністративних прав, які відносяться або до компетенції держави, або до компетенції локальних територіальних громад [3, с. 61].

Пізніше вчені стали розглядати децентралізацію як розширення компетенцій місцевих адміністративних органів, що діють у межах своєї компетенції самостійно та незалежно від центральної влади [4, с. 146].

Провідна ідея децентралізації полягає в передачі органам місцевого самоврядування компетенції для розв'язання питань, пов'язаних із місцевими потребами. «Місцеві інтереси набагато краще можуть бути оцінені на місцях, ніж центральною владою, яка задовольняє останні за вищу ціну, ніж при забезпеченні їх місцевою владою. Цю ж думку поділяв і відомий російській фінансист початку ХХ ст. Д.П. Боголепов, який зауважував, що «окрім тих функцій, які держава виконує як єдине ціле, у кожній її частині існує цілий ряд потреб, що не мають загальнодержавного інтересу, але є суттєво важливими для окремої території. З одного боку, забезпечити задоволення таких інтересів держава не в змозі. З другого – на місцях краще знають потреби й уподобання населення, тому передача окремих функцій держави на локальний рівень сприяє задоволенню інтересів жителів окремих територій» [5, с. 133]. В.І. Борденюк зазначає, що система взаємодій органів місцевого самоврядування та органів державної влади пов'язана з деконцентрацією та децентралізацією [6, с. 115].

Децентралізація у розумінні розширення владних повноважень на місцевому рівні призводить до вищої ефективності публічного управління на нижчому рівні, а також підвищенню ефективності й якості надання суспільних послуг. Але перенесення значних владних повноважень і функцій з державного на місцеві рівні без відповідного фінансового забезпечення може призвести

до негативних фінансових результатів. Тому важливим є пошук оптимального варіанту між обсягом наданих повноважень та їх підтримкою відповідними фінансовими ресурсами [7].

Основні причини, що зумовлюють передачу більшого обсягу повноважень та відповідальності органам місцевого самоврядування, наступні: більша ефективність та підзвітність органів місцевого самоврядування; ефективніший місцевий розвиток; упровадження демократії. У результаті зміцнення місцевого самоврядування держава ефективніше виконує покладені на неї функції, адже коли громадяни довіряють своїм посадовцям і активніше залучаються до покращання стану справ у своїх громадах, їхнє ставлення до держави також змінюється в позитивну сторону.

Децентралізацію можна розглядати як систему управління, а також як сучасну парадигму державного управління. Погляди вчених на цю категорію різні і не зводяться до єдиної загально визнаної точки зору (табл. 1). Певна різниця в трактуваннях поняття децентралізації обумовлена використанням авторами різних підходів до дослідження її природи та форм.

Із позиції розподілу функцій між рівнями управління виділяються такі види децентралізації: політична, адміністративна та фінансова.

Політична децентралізація означає делегування політичної влади утвореним напівавтономним органам управління, які мають визначені права і політично підзвітні місцевим виборцям. Регіональні та місцеві органи управління не можуть бути повністю незалежними від центрального уряду. Прихильники політичної децентралізації вважають, що вона забезпечує більшу поінформованість у процесі прийняття рішень і кращу відповідність різноманітним інтересам суспільства.

Під адміністративною децентралізацією розуміють передачу функцій управління центральними органами влади місцевим, а також розширення повноважень підпорядкованих органів управління [16, с. 179].

Адміністративна децентралізація поділяється на власне децентралізацію та деконцентрацію. Остання означає передачу прав щодо прийняття відповідних рішень

представникам центрального уряду на місцях, а також розподіл влади в межах одного рівня управління. Децентралізація ж має на меті передачу центральним урядом своїх повноважень і прав на прийняття рішень місцевим органам самоврядування.

Британські вчені виділяють термін «деволюція». Деволюція має регіональний характер та асоціюється з передачею центральним урядом повноважень субнаціональним одиницям при збереженні суверенітету центру. Деволюція поділяється на законодавчу (тобто регіональній владі надається право приймати власні закони) й адміністративну (передача субнаціональним органам права реалізувати закони й політику, що встановлюється центральним урядом відповідно до специфіки певного регіону). Такі форми адміністративної децентралізації, як деконцентрація й деволюція, властиві й фінансовій децентралізації.

Розвиток ідей фінансової децентралізації та їх актуальність зумовили, по-перше, децентралізацію, яка була потрібна для забезпечення ефективного надання послуг і максимального їх наближення до населення, удосконалення системи управління, підвищення ефективності розв'язання завдань, що були передані на локальний рівень; по-друге, назріла необхідність у фінансовій самостійності органів місцевого самоврядування.

Фінансова децентралізація – це процес розподілу функцій, фінансових ресурсів і відповідальності за їх використання між центральним і локальним рівнями управління [4, с. 146].

У зарубіжних країнах замість бюджетної використовують термін «фіскальна децентралізація», основоположником якої був американський економіст Ч. Тібо [17]. Він уважав, що саме фіскальна децентралізація дає змогу регіональним органам управління отримувати автономію щодо фінансування та забезпечення населення суспільними й громадськими послугами. На його переконання, лише при фіскальній автономії регіональних органів управління публічні видатки відповідатимуть індивідуальним уподобанням та потребам споживачів.

Англійській учений В. Оутс зробив також значний внесок у розвиток теорії фінансової децентралізації і запро-

Таблиця 1

Трактування вченими поняття «децентралізація»

Автор та літературне джерело	Визначення
М. Багмет, Т. Личко [8, с. 34]	Розширення повноважень органів місцевого самоврядування та місцевих органів виконавчої влади за рахунок повноважень центральних органів виконавчої влади з метою оптимізації і підвищення ефективності управління суспільно важливими справами, найповнішої реалізації регіональних і місцевих інтересів.
Х. фон Браун, У. Гроте [9]	Передача повноважень і відповідальності за спільні функції від уряду до органів місцевого самоврядування.
Т. Безверхнюк [10]	Перерозподіл повноважень регіонам із метою ефективного використання внутрішнього потенціалу, заохочення регіональних ініціатив та розмежування функцій і повноважень між різними рівнями управління.
О. Кукарцев [11, с. 102]	Скасування або послаблення одноосібних функцій центру з появою цих функцій в інших організаційних структурах, які мають певну самостійність.
П. Курмаєв [12, с. 17]	Перерозподіл та делегування повноважень на регіональний рівень із метою їх найбільш ефективного використання та заохочення регіональних ініціатив, оптимізації практичного вирішення питань на рівні адміністративно-територіальної одиниці.
Дж. Літвак [13]	Передача повноважень і відповідальності за публічні функції від центрального уряду квазінезалежним державним організаціям та/або приватному сектору.
Л. Петренко [14]	Один з основних напрямів удосконалення системи управління, що полягає в делегуванні повноважень від вищого на нижчі щаблі управління для вирішення питань різного характеру.
І. Усеїнов [15, с. 263]	Перерозподіл функцій і повноважень єдиної державної влади між відповідними органами державної влади, з одного боку, і органами регіонального (місцевого самоврядування) – з іншого.

Джерело: складено автором

понував таке її визначення: «Децентралізація – це право незалежного прийняття рішень децентралізованими одиницями» [18, с. 115]. Регіональні й місцеві органи влади мають можливість самостійно приймати рішення щодо фінансових питань і питань з управління територією. Було визначено, що головними перевагами децентралізації є насамперед краще забезпечення потреб місцевого населення органами місцевого самоврядування на локальному рівні. Крім того, сприяння розвитку конкуренції між органами місцевого самоврядування дає змогу громадянам самим обирати кращі адміністративні послуги.

Бюджетна децентралізація являє собою процес передання повноважень від центральних до місцевих органів влади. На думку Н. Калінок, «питання бюджетної децентралізації найскладніше у сфері управління фінансами. Незважаючи на те що для вирішення тих чи інших питань існує нагальна потреба передати повноваження на нижчий рівень влади, органи нижчого рівня, як правило, не мають достатніх коштів для реалізації своїх нових бюджетних повноважень» [19, с. 322].

Бюджетна децентралізація зумовлена прагненням центральних органів влади поліпшити систему управління державою. Центральний уряд намагається обмежити свою діяльність стратегічними функціями управління, а також загальнодержавними функціями, які важко диференціювати до потреб конкретного громадянина, який мешкає на конкретній території. Відповідно, центральний уряд намагається «звільнити» себе від функцій, суть яких полягає в наданні послуг населенню і які вимагають урахування особливостей потреб у цих послугах громадян залежно від їхніх місця проживання, етнічної належності, традицій [20, с. 275].

У процесі бюджетної децентралізації мають бути створені умови для:

- збільшення власних доходів місцевих бюджетів та розвитку економіки відповідних регіонів;
- надання суспільних благ та послуг відповідно до потреб місцевого населення;
- підвищення відповідальності органів місцевого самоврядування за виконання покладених на них функцій, а відповідно – за ефективність витратків місцевих бюджетів.

Висновки. Децентралізація надає органам місцевого самоврядування певні можливості для пошуку ресурсів, необхідних для виконання покладених на них завдань, а також являє собою процес скорочення втручання уряду в процеси місцевого розвитку та відповідне розширення повноважень органів місцевого самоврядування. Здобуття органами місцевого самоврядування більш широких повноважень має вплинути на розширення власної фінансової бази за рахунок внутрішніх джерел та вироблення відповідних механізмів акумуляції додаткових фінансових ресурсів до місцевих бюджетів.

Таким чином, бюджетна децентралізація є одним із факторів раціонального розподілу та використання бюджетних коштів, а також високої ефективності надання суспільних благ та послуг. Тому для забезпечення ефективного процесу бюджетного реформування в Україні є подальша бюджетна децентралізація, яка істотно впливає на розвиток місцевого самоврядування. Реалізація заходів щодо бюджетного реформування в контексті децентралізації сприятиме забезпеченню стійкої дохідної бази місцевих бюджетів, а також підвищенню ступеня їх фінансової спроможності, прозорості та ефективності використання бюджетних коштів, результативного вирішення питань соціального та економічного розвитку регіонів.

Список використаних джерел:

1. Децентралізація та ефективне місцеве самоврядування: [навч. посіб. для посадовців місцевих та регіональних органів влади та фахівців з розвитку місцевого самоврядування]. – К.: ПРООН/МПВСР. – 2007. – 269 с.
2. Словник іншомовних слів / Уклад.: С.М. Морозов, Л.М. Шкарлупа. – К.: Наукова думка, 2000. – 680 с.
3. Буряк М.І. Адміністративно-фінансова децентралізація як фактор розвитку субрегіональних територіальних громад / М.І. Буряк // Вісник ДДФА. Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 58–65.
4. Бикадорова Н.О. Фінансова децентралізація місцевого самоврядування / Н.О. Бикадорова // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20). – С. 145–151.
5. Нікітенко Л.О. Процес децентралізації та зміцнення місцевого самоврядування в Україні / Л.О. Нікітенко, В.І. Кондратенко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Право»; гол. ред. Ю.М. Бисага. – Ужгород: Гельветика, 2015. – Т. 1. – Вип. № 32. – С. 132–136.
6. Борденюк В.І. Місцеве самоврядування та державне управління: конституційно-правові основи співвідношення та взаємодії: [монографія] / В.І. Борденюк. – К.: Парлам вид-во, 2007. – 576 с.
7. Долженко І.І. Розвиток бюджетної децентралізації місцевого самоврядування в Україні / І.І. Долженко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://oaji.net/articles/2014/797-1409307253.pdf>.
8. Багмет М.О. Цінність місцевого самоврядування як демократичної форми децентралізації державно-владних повноважень / М.О. Багмет, Т.М. Личко // Наукові праці ЧДУ. Серія «Держ. упр.». – 2009. – № 112. – С. 33–37.
9. Braun von J. Does decentralization serve the poor? / J. von Braun, U. Grote (eds) // *Managing fiscal decentralization*. – London: Routledge, 2002 [Electronic resource]. – Access mode: www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/2000/fiscal/vonbraun.pdf.
10. Безверхнюк Т.М. Система ресурсного забезпечення регіонального управління: концептуальні засади розбудови і механізми функціонування: автореф. дис. ... д-ра наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 / Т.М. Безверхнюк; Класич. приват. ун-т. – Запоріжжя, 2009. – 36 с.
11. Кукарцев О. Інституціональні механізми регіональної політики: централізація і децентралізація влади / О. Кукарцев // Укр. нац. ідея: реалії та перспективи розвитку: зб. наук. праць; голов. ред. В.М. Денисенко. – Л.: Львів. політехніка, 2007. – № 19. – С. 101–108.
12. Курмаєв П.Ю. Дослідження зарубіжного досвіду управління соціально- економічним розвитком на регіональному рівні / П.Ю. Курмаєв // Економічний простір. – 2009. – № 25. – С. 16–23.
13. Litvack J. What is Decentralization? / J. Litvack [Electronic resource]. – Access mode: www.ciesin.org/decentralization/English/General/Different_forms.html.
14. Петренко Л.М. Децентралізація управління в теорії менеджменту / Л.М. Петренко // Теорія та методика управління освітою [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/e-journals/ttmuo/2010_3/10petmmt.pdf.
15. Усеїнов І.Д. Питання децентралізації в умовах сучасної України / І.Д. Усеїнов // Регіональна політика на сучасному етапі державотворення: проблеми децентралізації, ризики та перспективи впровадження: пленарне засід., рек. та матеріали щоріч. наук.-практ. конф. (31 жовтня 2006 р.). – Одеса, 2006. – С. 263–266.

16. Большая экономическая энциклопедия / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Ин-т новой экономики, 1999.
17. Тібо Ч. Економічна теорія фіскальної децентралізації в публічних фінансах: необхідність, джерела й використання / Ч. Тібо – К.: Знання, 1961. – 198 с.
18. Оутс В. Фіскальний федералізм / В. Оутс. – Нью-Йорк, 1972.
19. Калінюк Н. Бюджетна децентралізація в країнах з перехідною економікою / Н. Калінюк // Наукові праці ЖДУ при Президентові України. – 2002. – Вип. 2. – С. 322–328.
20. Осадчук С.В. Бюджетна децентралізація: стан і перспективи / С.В. Осадчук // Теорія та практика державного управління. – 2008. – Вип. 3. – С. 274–281.

Анотація. В работе рассмотрены теоретические подходы к определению понятий «децентрализация» и «бюджетная децентрализация». Отражены основные причины, которые обуславливают передачу большего объема полномочий и ответственности органам местного самоуправления. Определена необходимость дальнейшего внедрения децентрализации для обеспечения финансовой автономии местных органов власти.

Ключевые слова: децентрализация, бюджетная децентрализация, местное самоуправление, местные бюджеты, финансовые ресурсы.

Summary. In article theoretical approaches to definition of the concepts «decentralization» and «budgetary decentralization» were considered. The main reasons which cause transfer of bigger volume of powers and responsibility to local governments were reflected. Need of further introduction of decentralization for providing a financial autonomy of local authorities was defined.

Key words: decentralization, budgetary decentralization, local government, local budgets, financial resources.

УДК 330.14:331.101.262

Носик О. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Національного фармацевтичного університету*

Nosyk O. M.

*PhD. In Economics, Associate Professor,
Associate Professor
of the Department of Management and Administration
National University of Pharmacy*

ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ: НАПРЯМИ ТА ЗАГРОЗИ

TRANSNATIONALIZATION OF HUMAN CAPITAL: DIRECTIONS AND DANGERS

Анотація. У роботі розкрито особливості формування людського капіталу транснаціональних корпорацій, визначено його види. Обґрунтовано головні характеристики, механізми та суперечності відтворення людського капіталу транснаціональних корпорацій. Розкрито загрози національній економіці та відтворенню національного людського капіталу, що породжуються монополізацією транснаціональними корпораціями людських ресурсів.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, людський капітал транснаціональних корпорацій, транснаціоналізація та глобалізація людського капіталу, відтворення людського капіталу, загрози відтворенню національного людського капіталу.

Вступ та постановка проблеми. У сучасний період транснаціональні корпорації (ТНК) контролюють значну частку міжнародного руху товарів, послуг, капіталу, робочої сили. За даними ЮНКТАД, у 2010 р. додана вартість у межах світового виробництва ТНК складала приблизно 16 трлн. дол. – близько чверті глобального ВВП. На зарубіжні філії ТНК припадало більш ніж 10% глобального ВВП і третина світового експорту [1]. В умовах економічної глобалізації контроль ТНК усе більше поширюється на ресурси науково-технічної та інноваційної діяльності, серед яких провідним є знання. Слід підтримати точку

зору О. Рогач, що сучасні ТНК є інституціями створення та поширення знань [2, с. 12]. У зв'язку з цим людський капітал як запас знань, здібностей, навичок та вмінь людини набуває для ТНК значення пріоритетного фактору глобальної конкурентоспроможності, що обумовлює необхідність усебічного контролю його відтворення з боку корпорацій. Як підкреслює В. Саричев, «зростання людського капіталу транснаціональної компанії – одна із найважливіших умов реалізації її загального потенціалу» [3].

Транснаціоналізація людського капіталу обумовлена діяльністю та розвитком ТНК як наднаціональних органі-

зацій, основу формування та функціонування яких складають процеси інтернаціоналізації виробництва, науково-технічної діяльності, капіталу та ін. У монографії «Розвиток людського капіталу в умовах глобалізації» підкреслено, що в сучасних умовах ТНК є формою утворення людського капіталу, засобом використання і реалізації здібностей кожного індивіда [4, с. 50]. За розрахунками Ю. Уманціва, зайнятість у ста найбільших корпораціях світу складала: у 1993 р. – 5,1 млн. осіб, частка іноземних працівників – 47,7%, у 2010 р. – 8,7 млн. осіб і 56,1% відповідно [5, с. 248]. Наведені дані свідчать про значне зростання масштабу контролю ТНК світових трудових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Людський капітал ТНК досліджують українські та зарубіжні вчені: О. Брацлавська, Н. Кара, О. Костюк, Я. Ларіна, В. Пісний, О. Рогач, В. Саричев, А. Сухов, Ю. Уманців, Л. Янковська. Але в сучасних наукових джерелах транснаціоналізація людського капіталу в умовах економічної глобалізації не отримала ще належного рівня теоретичного обґрунтування.

Метою даної роботи є обґрунтування змісту, форм та чинників формування людського капіталу ТНК, відмінностей його відтворення та розкриття головних наслідків транснаціоналізації людського капіталу для національної економіки.

Результати дослідження. У теперішній час визначенню людського капіталу ТНК притаманне його отождолення з персоналом [6], людським потенціалом [7], інтелектуальним капіталом транснаціональних корпорацій. За визначенням В. Сухова, людський капітал ТНК – це сукупна робоча сила, яка представляє всю масу працівників, які тією чи іншою мірою беруть участь у діяльності корпорації, забезпечують її функціонування в усіх формах і стадіях руху капіталу на основі організаційних та економічних зв'язків, національних за формою та інтернаціональних за змістом. Це міжнародний трудовий потенціал, залучений у сферу операцій транснаціональної корпорації, що надає їй динамізм, гнучкість, мобільність і незалежність від державних кордонів у світовому господарстві [7]. У монографії «Розвиток людського капіталу в умовах глобалізації» людський капітал ТНК визначається як сукупність усіх її працівників з їх біофізичними, соціальними та інтелектуальними ресурсами, а також здобутки компанії у сфері продуктивної та дієвої організації праці, корпоративної культури, соціального забезпечення, інновацій, що сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на збільшення доходів та підвищення конкурентоспроможного статусу корпорації [4, с. 50]. На нашу думку, у цьому визначенні людський капітал ТНК отождолюється, по-перше, із трудовими ресурсами (трудоим потенціалом), по-друге, із організаційним капіталом як елементом структурного капіталу, який є складовою інтелектуального капіталу ТНК.

На наше переконання, людський капітал ТНК – це корпоративний специфічний людський капітал як сукупний запас знань, здібностей, навичок та вмінь працівників, контрольований, сконцентрований та монополізований ТНК, який є ресурсом її ефективної діяльності в глобальному економічному просторі та міжнародної конкурентоспроможності. Людський капітал ТНК є складовою її інтелектуального капіталу, його носіями є: а) сукупний персонал філій та підрозділів корпорації; б) працівники підприємств, які залучені в орбіту ТНК через різні моделі організації міжнародного співробітництва. Насамперед це фахівці та адміністратори знань – висококваліфіковані робітники, професіонали, управлінці.

Порівняно з національним людським капіталом його відтворенню притаманні певні особливості:

1) джерелом людського капіталу ТНК є національні, регіональні, міжнародні, а також внутрішньокорпоративні ринки праці;

2) формування запасу знань, здібностей, навичок та вмінь працівників ТНК здійснювалось за моделями освіти і професійного навчання різних країн, а подальший розвиток і накопичення – за принципами і стандартами ТНК. Отже, людський капітал працівників ТНК є диверсифікованим унаслідок відмінностей національних освітніх моделей і одночасно уніфікованим, сформованим відповідно до вимог і стандартів корпорації;

3) інвестиції в людський капітал ТНК на стадії його формування є переважно національними, а на стадії продуктивного використання в ТНК – корпоративними;

4) вартість людського капіталу ТНК формується на базі витрат на його формування і розвиток індивіда, родини, національного бізнесу, різних держав і витрат корпорації на персонал. Слід відзначити, що у структурі останніх унаслідок залучення іноземних працівників значна питома вага належить витратам ТНК на їх адаптацію до корпоративної технології та культури.

Формування людського капіталу ТНК здійснюється як його контролювання, концентрація і монополізація через механізми:

– міжнародної міграції його власників, насамперед трудової та освітньої;

– міжнародного виробничого, науково-технічного, інноваційного співробітництва;

– міжнародного руху прямих інвестицій;

– міжнародного співробітництва, організація якого не пов'язана із участю в капіталі (СНУК), таких як підрядне промислове виробництво і сільське господарство, аутсорсинг послуг, франшизинг, ліцензування, управлінські контракти та ін., за допомогою яких ТНК координують діяльність компаній приймаючих країн без участі в їхньому капіталі [1]. У 2010 р. контроль зайнятості з боку ТНК через механізм СНУК охоплював від 16,21 до 18,2 млн. осіб [1].

Виходячи із особливостей механізмів формування, накопичення та використання людського капіталу ТНК можна визначити такі його види, як: концентрований – людський капітал філій та дочірніх підприємств ТНК у різних країнах; контрольований – людський капітал, що функціонує поза підприємствами ТНК, але є залученим до її глобальної виробничо-збутової системи (ГВЗС). Як підкреслено в «Доповіді про людський розвиток-2015», «глобалізація поєднує окремих робітників і підприємства в єдині глобальні мережі завдяки аутсорсингу і глобальним виробничо-збутовим ланцюжкам» [8].

Наприклад, це людський капітал підприємств, відносини між якими і ТНК мають форму підрядного виробництва, аутсорсингу та інших видів СНУК. Слід зауважити, що концентрований людський капітал також є контрольованим, але це прямий контроль персоналу ТНК: «ТНК розглядає людський капітал як кадровий, тобто такий, що реалізує свій потенціал у системному взаємозв'язку з іншими видами ресурсів у процесі функціонування компанії на різних рівнях» [4, с. 50]. Кадровий потенціал ТНК складає основу її концентрованого людського капіталу. Так, у 2011 р. тільки зарубіжні філії ТНК забезпечили зайнятість приблизно 69 млн. осіб, які генерували обсяг продажів у розмірі 28 трлн. дол. і додану вартість у 7 трлн. дол., що було на 9% вище, ніж у 2010 р. [9]. У 2012 р. у зарубіжних філіях ТНК було зайнято 72 млн. осіб – на 5,7% більше, ніж у 2011 р., доданої вартості було створено на суму 6,6 трлн. дол. [10].

Людський капітал системи СНУК контролюється ТНК опосередковано, через певні договірні відносини з ними.

Концентрація і контроль людського капіталу складають основу його монополізації як ресурсу ГВЗС ТНК. У Доповіді ЮНКТАД про світові інвестиції 2013 р. визначено: глобальні виробничі системи ТНК – це послідовні або складні ланцюжки, сфера охоплення яких може бути глобальною і регіональною. ГВЗС, контрольовані ТНК, складають 80% світової торгівлі. ТНК координує ГВЗС через складні мережі взаємодії: від прямої власності на зарубіжні філії до договірних відносин і до комерційних правочинів [10].

ТНК, залучаючи у власну ГВЗС іноземних працівників, є, по-перше, користувачем індивідуального людського капіталу, сформованого і накопиченого на базі інвестицій національних інвесторів; по-друге, інвестором у накопичення специфічного людського капіталу ТНК; по-третє, одержувачем доходу від первісної інвестиції національних інвесторів і доходу від власних додаткових інвестицій у працівників. Отже, транснаціоналізація людського капіталу призводить до перерозподілу доходів від первісної і додаткових національних інвестицій у людський капітал на користь ТНК. Можливою є й інша ситуація, якщо працівник зарубіжної філії ТНК переходить до національної фірми, яка отримує сформований на базі інвестицій ТНК людський капітал та привласнює дохід від використання його як ресурсу власного виробництва.

Вплив транснаціоналізації людського капіталу шляхом включення його власників у глобальні виробничо-збутові мережі ТНК на його якість та віддачу є суперечливим: з одного боку, робітник отримує доступ до нових знань та технологій, оволодіння якими підвищують якість і вартість його людського капіталу, з іншого боку, по-перше, результат використання людського капіталу, сформованого та накопиченого на основі інвестицій національних інвесторів і самоінвестицій людини, перерозподіляється на користь ТНК; по-друге, головну частку доходу, створеного власником людського капіталу, привласнює ТНК, яка застосовує різноманітні методи обмеження витрат у персонал та підвищення віддачі трудового потенціалу робітників. Ця суперечливість підкреслена у «Доповіді про людський розвиток 2015»: «Є дані про те, що продуктивність праці, орієнтованої на виробничо-збутові ланцюжки, вище, але заробітна плата працівників усередині ланцюжків і поза їх однакова, у зв'язку з чим виникають питання про те, як розподіляється приріст продуктивності між трудящими і капіталом. Тиск ринку, що передається через виробничо-збутові ланцюжки, безпосередньо відчувається працівниками – за допомогою заробітної плати, яка тяжіє до зниження під дією глобальної конкуренції, посилення неформального характеру праці і зниження надійності контрактів (у рамках численних ланцюжків субпідрядників), а також підвищення сезонності праці» [8].

Негативними наслідками глобалізації людського капіталу є його монополізація наднаціональними господарськими організаціями – ТНК та регіональними інтеграційними утвореннями, що посилює:

– загрози, пов'язані з можливими кількісними, якісними і вартісними втратами та негативними структурними трансформаціями національного людського капіталу;

– загрози негативної віддачі національного людського капіталу, якщо стадія його продуктивного використання здійснюється поза національного економічного простору. Слід підтримати точку зору І. Помінової, що посилення глобалізаційних тенденцій в інтелектуальній сфері, що інтенсифікували рух знань та їх носіїв, обумовили можливість просторового відокремлення стадій формування та використання інтелектуального капіталу [11, с. 6]. Ця загроза стосується не тільки такої комплексної форми люд-

ського капіталу, як інтелектуальний капітал, а всіх його комплексних і базових форм. Під контроль ТНК підпадає не тільки інтелектуальний, а й трудовий капітал людини саме на стадії його продуктивного використання. Якщо, наприклад, освітній капітал, капітал професійної підготовки, сформовані в країні, знаходять свою реалізацію поза її межами, з'являється реальна загроза від'ємної віддачі національних інвестицій в їх формування. У цілому монополізація ТНК стадії продуктивного використання національного людського капіталу призводить до втрати ним вартості, та до його декомерціалізації і декапіталізації, оскільки для національної економіки він перестає бути фактором зростання вартості і доходу. І. Помінова розрізняє інтравертну, екстравертну, амбівертну моделі формування і використання інтелектуального капіталу [11, с. 6–7]. Спираючись на цей підхід, можна стверджувати, що в сучасний період в Україні формування національного людського капіталу здійснюється переважно за рахунок національних інвестицій і заходів, а використання все більше набуває рис екстравертної моделі, за якої національний людський капітал використовується за межами країни. Україна перетворюється в донора людського капіталу ТНК, інтеграційних утворень;

– загрози, що породжуються процесом соціалізації людини як носія людського капіталу в межах ТНК. Залучаючись у систему ТНК, носій людського капіталу втрачає соціальні зв'язки, сформовані раніше, та набуває нового соціального статусу, що призводить до певних трансформацій його соціального капіталу, які можуть мати і негативний характер, наприклад розрив родинних зв'язків, формування моделі транснаціональних родин та батьків, включення у соціальні групи, учасники яких займають опортуністичну позицію щодо країни, з якої вони виїхали чи в якій розташовано філії ТНК;

– загрози неспроможності державної інноваційної та соціальної політики забезпечити інноваційний і людський розвиток у країні внаслідок втрати контролю над рухом національного людського капіталу, що є перешкодою для досягнення запланованих результатів та посилює їх непрогнозованість.

Висновки. Транснаціоналізація людського капіталу здійснюється як його контролювання, концентрація та монополізація ТНК на базі міжнародної міграції – трудової та освітньої; міжнародного виробничого, науково-технічного, інноваційного співробітництва; міжнародного руху прямих інвестицій; міжнародного співробітництва, організація якого не пов'язана з участю в капіталі. Результатом транснаціоналізації є формування людського капіталу ТНК, відтворення якого характеризується такими особливостями у порівнянні з національним людським капіталом, як: його джерелом є національні, регіональні, міжнародні, а також внутрішньокорпоративні ринки праці; він є диверсифікованим унаслідок відмінностей національних освітніх моделей і одночасно уніфікованим, сформованим відповідно вимогам і стандартам ТНК; інвестиції в людський капітал ТНК на стадії його формування є переважно національними, а на стадії продуктивного використання в ТНК – корпоративними; вартість людського капіталу ТНК формується на базі витрат індивіда, родини, національного бізнесу, різних держав і витрат корпорації на персонал на його формування і розвиток. Складовими людського капіталу ТНК є людський капітал філій та дочірніх підприємств ТНК у різних країнах; людський капітал, що функціонує поза підприємствами ТНК, але є залученим до її глобальної виробничо-збутової системи.

Таким чином, людський капітал транснаціональних корпорацій – це контрольовані, концентровані і монополі-

зовані ТНК знання, здібності, навички та вміння працівників, зайнятих у її глобальній виробничо-збутовій системі, що є ресурсом створення та зростання вартості, доходу та чинником міжнародної конкурентоспроможності. Монополізація транснаціональними корпораціями людського капіталу має суперечливі наслідки для національних еко-

номік. Транснаціоналізація людського капіталу є чинником його глобалізації. Складовими глобального людського капіталу, що формується під впливом постіндустріальних суспільних зрушень, є людський капітал ТНК, регіональних інтеграційних утворень, мережевих електронних спільнот, міжнародних і транснаціональних інноваційних кластерів.

Список використаних джерел:

1. Доклад о мировых инвестициях, 2011: Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, и развитие / ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf>.
2. Рогач О.І. Транснаціоналізація світової економіки: переосмислення парадигми / О.І. Рогач // Економіка і управління. – 2014. – № 1. – С. 5–12.
3. Саричев В.І. Транснаціоналізація світової економіки та напрями зростання людського капіталу ТНК як чинники людського розвитку / В.І. Саричев [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1305>.
4. Ларіна Я. Розвиток людського капіталу в умовах глобалізації: [монографія] / Я. Ларіна, О. Брацлавська. – К.: Академія, 2012. – 248 с.
5. Уманців Ю.М. Корпоративні структури в глобальному конкурентному просторі: [монографія] / Ю.М. Уманців. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 410 с.
6. Кара Н.І. Формування людського капіталу у транснаціональних корпораціях / Н.І. Кара [та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/2759/1/38.pdf>.
7. Сухов А.А. Человеческий капитал транснациональных корпораций / А.А. Сухов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.naukaru.ru/journal/article/view/5963>.
8. Доповідь про людський розвиток 2015. Праця в ім'я людського розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr15_standalone_overview_ru.pdf.
9. Доклад о мировых инвестициях, 2012: К инвестиционной политике нового поколения / ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012overview_ru.pdf.
10. Доклад о мировых инвестициях, 2013: Глобальные производственные системы / ЮНКТАД [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://rusbalkan.com/4593/2013>.
11. Помінова І.І. Вища освіта як інституційно-господарська платформа розвитку інтелектуального капіталу: автореф. дис. ... к. е. н. / І.І. Помінова. – Харків, 2015. – 20 с.

Аннотация. В работе раскрыты особенности формирования человеческого капитала транснациональных корпораций, определены его виды. Обоснованы основные характеристики, механизмы и противоречия воспроизводства человеческого капитала транснациональных корпораций. Раскрыты угрозы национальной экономике и воспроизводству национального человеческого капитала, порождаемые монополизацией транснациональными корпорациями человеческих ресурсов.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, человеческий капитал транснациональных корпораций, транснационализация и глобализация человеческого капитала, воспроизводство человеческого капитала, угрозы воспроизводству национального человеческого капитала.

Summary. The peculiarities of formation of human capita of the transnational corporations and its species are determined. The basic characteristics, mechanisms and contradictions of reproduction of human capital of transnational corporations is justified. The threat of the monopolization by transnational corporations of human resources to the national economy and the reproduction of national human capital from are disclosed.

Key words: transnational corporations, human capital of the transnational corporations, transnationalization and globalization of the human capital, the reproduction of human capital, threats to the reproduction of the national human capital.

Овсянюк-Бердадіна О. Ф.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету*

Крисько Ж. Л.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та публічного управління
Тернопільського національного економічного університету*

Ovsyanyuk-Berdadina O. F.

*Candidate of Economic Sciences, Associated Professor,
Associated Professor of the Management and
Public Administration Department
Ternopil National Economic University*

Krys'ko Zh. L.

*Candidate of Economic Sciences, Associated Professor,
Associated Professor of the Management and
Public Administration Department
Ternopil National Economic University*

СОЦІАЛЬНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ ВИРІШЕННЯ СУСПІЛЬНИХ ПРОБЛЕМ: ПЕРЕДУМОВИ СТАНОВЛЕННЯ ТА АКТИВІЗАЦІЇ

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP AS AN INNOVATIONAL DEVICE OF SOCIAL PROBLEM SOLUTION: FORMATION AND ACTIVATION CONDITIONS

Анотація. У роботі розглянуто передумови становлення соціального підприємництва, визначено його функціональне господарське і суспільне призначення, окреслено шляхи активізації його розвитку з метою створення ним соціальних цінностей та вирішення економічних проблем. Обґрунтовано необхідність створення якісної інституційної бази для становлення соціального підприємництва та окреслено доцільні кроки для розвитку соціальних підприємств для виконання ними соціальної місії.

Ключові слова: суспільні проблеми, соціальні цінності, соціальне підприємництво.

Вступ та постановка проблеми. На сьогодні в Україні поширення соціального підприємництва носить фрагментарний характер та перебуває на початковій стадії розвитку. Частина вітчизняних підприємців та науковців ототожнюють поняття соціальної відповідальності та соціального підприємництва. Однак існує принципова відмінність між цими двома економічними категоріями, оскільки метою діяльності комерційного підприємства є отримання прибутку для розширення бізнесу, а соціального – отримання прибутку для вирішення соціальних проблем. Звичайне комерційне підприємство для вирішення внутрішніх соціальних та загальних проблем спрямовує лише частину прибутку або інших ресурсів, у той час як соціальне весь прибуток спрямовує для вирішення суспільних проблем. Очевидно, що держава як інституція в соціально-орієнтованій ринковій економіці, яка зобов'язана вирішувати ліву частину соціальних проблем, має бути зацікавлена у створенні та розвитку соціального підприємництва, яке не лише вирішуватиме соціальну місію, але й забезпечуватиме низку інших взаємопов'язаних завдань – створення робочих місць, виробництво продукції, надання послуг, виконання робіт та, як наслідок, створення доданої вартості в макроекономічному вимірі. Це актуалізує необхідність створення якісної інституційної бази для становлення соціального

підприємництва. Враховуючи те, що для успішного функціонування соціального підприємництва необхідні раціонально побудовані економічні та управлінські механізми, існує прагматика необхідності окреслення доцільних стратегій розвитку соціальних підприємств для виконання ними соціальної місії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням соціальних аспектів підприємництва займалися вчені О. Архипчик, М. Баталіна, В. Бобров, Г. Осовська, Д. Розенберг, О. Сандакова, Е. Уткін та ін. При цьому феномен соціального підприємництва у вітчизняній економічній системі розглянуто недостатньо, що визначає потребу у вивченні економічних та суспільних передумов становлення та активізації розвитку соціального підприємництва.

Метою даної роботи є компаративний аналіз інституту соціального підприємництва через зріз передумов його становлення та активізації з метою подальшої імплементації для вирішення суспільних проблем.

Результати дослідження. Історично соціальне підприємство започаткувалося як альтернативний підхід до першочергового накопичення доходів у приватному секторі. Зокрема, у XVII ст. голландець Пітер Корнеліус розробив модель організації соціально орієнтованого виробництва, а в XIX ст. в Англії, у місті Халл непрацевлаштовані мельники відновили роботу старого млину з метою виробни-

цтва борошна для своїх сімей та решти громади, яка бідувала. Місією їх діяльності була насамперед соціальна, а не комерційна діяльність. У подальшому ідеї соціального підприємництва були розвинуті у працях Роберта Оуена, який закликав робітників засновувати об'єднання виробників із спільною власністю на засоби виробництва. Він обґрунтував ідею створення кооперативів не лише з комерційної точки зору, але й як соціальні підприємства, які б працювали для громади та об'єднували потреби місцевих жителів та підприємництва.

Піонерами соціальних підприємств можна вважати кооперативи, які перебували у колективній формі власності працівників, які мали виключне право на членство в кооперативі. У 1978 р. у Великій Британії була обґрунтована концепція соціального підприємства, діяльність якого уособлювала основні правила кооперативу, що базується на спільній власності, та відповідає принципам економічної, соціальної та екологічної ефективності. Основна ідея даної концепції лягла в основу найбільш поширеного визначення соціального підприємства як юридично зареєстрованої організації, яка перебуває у спільній власності, заснована на принципах рівної частки власності та вирішує суспільні та екологічні проблеми [3].

Таким чином, суспільне багатство та екологічні вигоди є невід'ємною частиною цілей діяльності соціального підприємства, на досягнення яких воно скеровує основну частину прибутку. Ефективність діяльності соціального підприємства вимірюється потрійним результатом діяльності – економічним, екологічним та соціальним.

Організаційним базисом діяльності соціального підприємства є такі принципи:

- підприємство перебуває у спільній та рівній власності його членів;
- демократичний стиль прийняття рішень;
- отримані доходи інвестуються в підприємство, а також спрямовуються на соціальні та екологічні цілі;
- місія соціального підприємства спрямовується на створення суспільного багатства, а не на отримання приватного капіталу. У цьому аспекті суспільне багатство можна визначити як результати, отримані суспільством унаслідок задоволення його запитів.

Основною відмінністю соціального підприємства від суто благодійної організації є те, що для власної діяльності воно використовує бізнесову модель управління, враховує закони бізнесу та націлюється на отримання прибутку. Принциповою відмінністю соціального підприємства від феномену соціальної відповідальності бізнесу є добровільність застосування останньої для вирішення соціальних проблем та вирішення соціальних запитів суспільства за допомогою комерційних підходів. Наприклад, перукарня, яка вирішила стати соціально відповідальною, може регулярно надавати безоплатні послуги для певних верств населення та організувати інші проекти для громади, однак основна мета її діяльності – в отриманні прибутку, а не у вирішенні проблем певних груп населення. Соціальна перукарня насамперед створюється для вирішення конкретної соціальної проблеми, це прописується в її статутних документах, тобто надання перукарських послуг буде інструментом отримання прибутку, який спрямовуватиметься для вирішення соціальних цілей. У цьому ж напрямку варіантом створення соціального підприємства – перукарні може бути її створення для працевлаштування людей з особливими потребами.

Таким чином, метою соціального підприємства є: зміна існуючого небажаного соціального стану на більш бажаний; вирішення соціальної проблеми через досягнення потрійного результату – соціально-еколого-еко-

номічного ефекту. При цьому економічна ефективність виражається в незалежності і прибутковості, соціальна ефективність – у досягненні соціальних результатів, підтримці місцевої спільноти, екологічна ефективність – у застосуванні екологічних матеріалів, програм енерго- та ресурсозбереження; екології праці.

На сучасному етапі розвитку суспільних відносин виокремлюють три основних підходи до визначення соціального підприємництва.

1. У США соціальним підприємництвом називають підприємницьку діяльність неприбуткових організацій, дохід від якої спрямовується на реалізацію статутних цілей організації. Місія та статутні цілі таких соціальних підприємств спрямовані на вирішення соціальних проблем, цільової групи, заради якої створювалась організація.

2. В європейських країнах соціальне підприємництво визначається як бізнес із соціальною місією. На відміну від звичайного підприємництва на перше місце тут виходить соціальний аспект, а потім економічна ефективність. Особливостями діяльності соціальних підприємств в Європі є колективна форма власності і діяльність на користь територіальної громади. Тобто суб'єктом соціального підприємництва тут виступають бізнес-підприємства з соціальною місією.

3. Використовується міжнародними приватними та громадськими фондами, створеними задля розвитку та підтримки даного напрямку соціально-економічної діяльності. Такі відомі та дієві фундації, як Schwab Foundation for Social Entrepreneurship (Швейцарія), Skoll Foundation (США) та Ashoka Foundation (Індія), визначають соціальне підприємництво як інноваційну підприємницьку діяльність із метою соціальних змін у суспільстві. Діяльність таких організацій спрямовується на пошук соціальних новаторів по всьому світі і створення сприятливих умов для їх праці. Організаційно-правові форми бізнесу таких підприємств включають діапазон від ініціативної групи в громаді, приватного бізнесу або науково-дослідного інституту.

Соціальна організація в процесі своєї діяльності розв'язує потрійне завдання:

- соціальну проблему, яку впродовж певного часу не вирішили через обмежений доступ певної цільової групи до фінансових та політичних ресурсів для її розв'язання;
- розробку та впровадження інноваційного механізму вирішення соціальної проблеми, який порушує усталений, але не справедливий стан речей;
- вивільнення ресурсів для цільової групи, що передбачає краще майбутнє не тільки для окремих індивідів, але й для суспільства в цілому.

Соціальний підприємець виокремлює проблему, з якою частина населення змиралася і сприймає як даність із тих чи інших причин, та сам розробляє і впроваджує новий спосіб вирішення проблеми – у вигляді послуги чи продукту. Отже, соціальне підприємництво дає можливість часткового і динамічного розв'язання гострих проблем суспільства.

Створення соціального підприємства передбачає: визначення чіткої і зрозумілої місії соціального спрямування, яка передбачає вирішення певних суспільних проблем; застосування бізнес-методів (організації, планування, контролю) із метою отримання прибутку; створення бізнес-організації на основі колективної форми власності, яка охоплює засновників, працівників, цільову групу, волонтерів та ін.

Досягнення соціального ефекту діяльності соціальних підприємств відбувається через:

- залучення цільових груп до виробництва товарів чи надання послуг (розв'язання проблем ресоціалізації, адаптації, працевлаштування тощо);

- надання якісних послуг та товарів представникам цільової групи на пільгових умовах (тим самим задовольняючи їх потреби та покращуючи якість життя);
- здійснення підприємницької діяльності без залучення цільової групи та спрямування доходів від такої діяльності на підтримку певної соціальної місії;
- застосування інноваційних підходів до розв'язання соціальних проблем;
- знаходження нових шляхів для реформування державних соціальних послуг;
- залучення громадян до участі в соціальних ініціативах на волонтерських засадах, об'єднання громад навколо соціальних проблем;
- поява нових видів соціальних послуг, які залишаються поза увагою звичайного бізнесу у зв'язку з мало-прибутковістю, непопулярністю, відсутністю належної професійної підготовки;
- більш ефективне використання наявних ресурсів регіону у вирішенні соціальних проблем;
- зниження навантаження на місцеві бюджети у вирішенні соціальних проблем (актуально в умовах хронічного дефіциту бюджетних коштів) [1].

Важливими є також соціально-психологічні ефекти діяльності соціального підприємства, оскільки його працівники у рівній мірі володіють ним, здійснюють контроль та знають на що і як витрачаються прибутки. Водночас для клієнтів соціально-психологічний ефект та, як наслідок, прихильність до соціального підприємства зумовлюються їх знанням про те, що вони знають, що частина його прибутків буде використана на соціальні та екологічні цілі.

На сьогодні соціальне підприємництво динамічно розвивається в європейських країнах, вирішуючи проблеми безробіття, соціального захисту, подальшого розвитку громадянського суспільства. Тому з метою подальшої імплементації у вітчизняну бізнес-систему доцільним є вивчення зарубіжного досвіду, зокрема інституційного забезпечення розвитку соціальних підприємств. Для прикладу, на платформах Ashoka, Make Sense можна вивчати різні практики діяльності соціальних підприємств, а на платформі Bebele можна використовувати онлайн-інструменти для роботи над власною соціальною бізнес-моделлю.

Соціальне підприємництво в Україні бере свій початок зі Старообрядної концепції справи, кооперативного руху та окремих соціально орієнтованих підприємств родинного бізнесу Терещенків, Ханенків, Смиренків та ін. Активніше соціальні підприємства (по суті діяльності, а не по назві) почали створюватися в Україні з 1991 р. і були більш орієнтовані на працевлаштування людей з особливими потребами (підприємства УТОГ і УТОС). Дефініція «соціальне підприємство» стала популяризуватися в Україні з 2004 р., коли грантова програма UCAN почала проводити навчання соціальному підприємництву і надавати гранти на розвиток таких ініціатив громадським організаціям. У 2010 р. ініціативу підхопила Британська Рада в Україні, створивши Консорціум «Сприяння розвитку соціального підприємництва України», до якого увійшли Міжнародний фонд «Відродження», Фонд «Східна Європа», «Прайс воторхаус куперс Україна», «Ерсте Банк». У цьому напрямку «Ерсте Банк» запропонував надавати пільгові кредити для соціальних підприємців, а Консорціум ініціював підготовку тренерів із соціального підприємництва та створення ресурсних центрів розвитку соціального підприємництва в різних частинах України [4].

На сьогодні в Україні соціальне підприємництво активно підтримується міжнародними фондами і організаціями, зокрема, існує програми: підтримки внутрішньо

переміщених осіб від Програми Розвитку ООН, метою якої є створення робочих місць для внутрішньо переміщених осіб в Україні; допомоги вимушеним переселенцям і громадам від Міжнародної організації з міграції, метою якої є організація малих підприємств, самозайнятості та професійне навчання для цих категорій населення; розвитку сільської місцевості від Фонду «Монсанта», Міжнародного благодійного фонду «Добробут громад»; соціального інвестування «Вестерн Ен-Ай-Ес Ентерпрайз Фонд», метою якої є підтримка соціальних підприємств через надання доступних кредитів, консультаційних послуг, налагодження соціального партнерства для вирішення соціальних проблем у громадах.

На сьогодні використання підприємницьких підходів до вирішення соціальних проблем дозволить певною мірою зняти навантаження на державний бюджет щодо окремих соціальних видатків, забезпечити не лише захист, але й особистісний розвиток для соціально вразливих груп суспільства.

З метою активного розвитку соціального підприємництва в Україні необхідним вбачається прийняття Закону України «Про соціальне підприємство», який би нормативно врегулював доцільні та можливі організаційно-правові форми соціального підприємства та особливості оподаткування. Нещодавно російські ЗМІ повідомили про рішення уряду Російської Федерації винести на розгляд Держдуми доопрацьований законопроект «Про основи соціального обслуговування РФ», який уводить термін «соціальне підприємництво» у значенні підприємств малого бізнесу та некомерційних організацій, які надають соціальні послуги населенню. Якщо закон буде прийнято, Російська Федерація стане першою країною на пострадянському просторі, яка забезпечить умови для становлення соціального підприємництва в якості самостійної інституційної одиниці економічної системи, при цьому російські соціальні підприємства одержать можливість гарантованої державної підтримки в рамках урядових та муніципальних програм розвитку малого чи середнього бізнесу та соціально орієнтованих некомерційних організацій. Однак у напрямку побудови вітчизняної інституційної бази соціального підприємства варто пам'ятати, що соціальні підприємства повинні створюватися не заради пільги, а для покращання якості життя територіальної громади або соціально вразливих груп населення.

Оскільки соціальні підприємства залучають ресурси, які не задіяні в традиційному комерційному підприємстві, потенційним соціальним підприємцям варто розглянути такі категорії людських ресурсів, як люди з обмеженими можливостями, біженці або внутрішньо переміщені особи, люди похилого віку, люди, що вийшли з місць позбавлення волі, ВІЛ-позитивні люди, багатодітні мами та ін. Часто такі люди мають достатньо високу або специфічну кваліфікацію, знання, вміння та навички, однак їх формальні характеристики відлякують класичних підприємців від їх працевлаштування через існування низки стійких стереотипів.

Однею з потенційних ресурсних баз для створення соціальних підприємств можуть стати об'єкти інфраструктури, які є у власності територіальної громади. На сьогодні в Україні є багато будівель, які фактично не використовуються, в незадовільному стані та які знаходяться у власності громади. Такі приміщення можуть стати основою для створення соціальних підприємств із працевлаштуванням представників вразливих груп населення і прибутками, що спрямовуються на вирішення місцевих проблем. За організаційною формою це можуть бути комунальні або спільні комунальні під-

приємства, що діють на договірних засадах спільного фінансування відповідними територіальними громадами – суб'єктами співробітництва.

Враховуючи активізацію реалізації соціальної відповідальності успішними підприємствами, придбання послуг соціального підприємства у цьому напрямку може слугувати як передумовою стійкого розвитку останніх, так і ефективною та раціонально побудованою соціально відповідальною поведінкою першими. Також потенційно соціальні підприємства можуть працювати в сегменті аутсорсингу, оскільки все частіше успішні вітчизняні підприємства замовляють такі послуги, як прибирання, транспортування, кур'єрська доставка, обслуговування оргтехніки, комп'ютерних мереж, реклама і зв'язки з громадськістю, організація подій, освітні послуги, бухгалтерський облік тощо.

Зважаючи на глобальні суспільні поступи в Україні, споживацька культура в Україні принципово змінилася. Якщо декілька років тому споживачі звертали увагу здебільшого на ціну, то зараз водночас ураховується і країна-

виробник, складові, термін придатності, а також наявність соціальної компоненти. Таким чином, відчуття причетності до суспільно корисної справи через купівлю необхідного товару чи послуги може стати вагомим аргументом на користь підтримки національного товаровиробника та створення соціальних підприємств.

Висновки. Враховуючи об'єктивну необхідність економії державних коштів, соціальне підприємництво дасть можливість економити бюджетні кошти на соціальну сферу, підтвердженням чого є активний розвиток таких підприємств у країнах Європи, уряди яких із цією метою створили потужну інституційну базу. В макроекономічному вимірі соціальні підприємства, використовуючи інноваційні ресурси, створюватимуть реальне конкурентне середовище та додану вартість, що сприятиме висхідному руху економічної системи в цілому. Це актуалізує необхідність наукових досліджень у пошуку оптимальної інституційної бази підтримки соціального підприємництва та внутрішньоорганізаційного механізму забезпечення їх ефективної діяльності.

Список використаних джерел:

1. Арапетян А. Соціально-відповідальний бізнес: переваги та обмеження / А. Арапетян, О. Архипчик, Л. Пан // Практика управління. – 2008. – № 7. – С. 12–18.
2. Бігняк О.В. Юридична та соціальна відповідальність суб'єктів підприємництва / О.В. Бігняк // Університет. наук. зап. – 2006. – № 1 (17). – С. 150–154.
3. Кіреєва О.Б. Соціальне підприємництво як засіб соціального розвитку / О.Б. Кіреєва // Пробл. упр. соц. та гуманіст. розв.: матеріали III регіон. наук.-практ. конф.; за заг. ред. В.Г. Вікторова. – Д.: ДРІДУ НАДУ, 2009. – С. 79–82.
4. Мокій А.І. Розвиток соціального підприємництва у контексті зміцнення економічної безпеки депресивних територій / А.І. Мокій, О.І. Дацко // Економічна безпека і підприємництво. – 2014. – № 1 (53). – С. 155–166.
5. Московская А.А. Социальное предпринимательство как гибридный бизнес и некоммерческой деятельности и его социальный потенциал в России / А.А. Московская // Модернизация экономики и глобализация: в 3-х кн.; отв. ред. Е.Г. Ясин. – М.: ИД ГУ-ВШЭ. – 2009. – С. 364–371.
6. Сандакова О. Соціальне підприємництво: що це? / О. Сандакова // Наша громада. – 2010. – № 1. – С. 19–24.

Аннотация. В работе рассмотрены предпосылки развития социального предпринимательства, определено его функциональное хозяйственное и общественное назначение, пути активизации его развития с целью создания им социальных ценностей и решения экономических проблем. Обоснована необходимость создания качественной институциональной базы для создания социального предпринимательства и обозначены целесообразные шаги его развития для выполнения социальной миссии.

Ключевые слова: общественные проблемы, социальные ценности, социальное предпринимательство.

Summary. In the research, the background of social enterprise development has been considered, its functional economic and social function has been defined, and the ways of its development have been outlined with the purpose of social values formation and economic problems solution. Taking into consideration that the rationally constructed economic and management mechanisms are necessary for the social entrepreneurship formation, there is a pragmatic necessity of outlining the appropriate social enterprises development strategies to fulfill the social mission.

Key words: social problems, social values, social entrepreneurship.

Оганесян В. С.
аспірант

Подільського державного аграрно-технічного університету

Oganesyan V. S.
Graduate Student

Podolsk State Agrarian-Technical University

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА

ECONOMIC ESSENCE OF MARKET OF PRODUCTS OF STOCK – RAISING

Анотація. У роботі досліджено економічну сутність ринку продукції тваринництва та його основних складових, розглянуто трактування визначних класиків економічної думки, сучасних вітчизняних і зарубіжних учених щодо сутності ринку в цілому. Визначено фактори впливу на попит, значення пропозиції, види цін та умови виникнення та існування конкуренції на ринку продукції тваринництва.

Ключові слова: ринок, продукція тваринництва, попит, пропозиція, ціна, конкуренція.

Вступ та постановка проблеми. Ринок продукції тваринництва є одним з основних елементів продовольчого ринку країни, розвиток якого має велике значення для зростання національної економіки, а також забезпечення населення продуктами харчування. Вивчаючи ринок продукції тваринництва, слід звернути увагу на проблему чисельності поголів'я худоби та птиці, яке порівняно з 2014 р. (234 648,8) у 2015 р. (226 250,3) зменшилось на 8390,5 тис. голів. Зокрема, споживання молока та молокопродуктів на душу населення становить 212 кг при 360 кг рекомендованих, а м'яса та м'ясопродуктів – 53 кг при рекомендованих 85 кг [6]. Тому виникає проблема попиту та пропозиції тваринницької продукції на продовольчому ринку, що істотно впливає на обсяги виробництва, реалізацію і споживання продукції тваринництва на ринку, а вирішення цих проблем повинно стати одним із пріоритетів як товаровиробників, так і держави в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Уперше визначення сутності ринку знайшло своє відображення в працях зарубіжних учених-економістів: В. Джевонса, Р. Дорнбуша, Ф. Енгельса, Дж. Кейнса, А. Курно, К. Маркса, А. Маршалла, А. Пігу, А. Сміта, С. Фішера, Ф. Хайєка, П. Хіла, Р. Шмалензі. Також слід відзначити наукові праці сучасних вітчизняних науковців, які досліджували ринок продукції тваринництва і ринок у цілому: С.П. Азізова, В.Я. Амбросова, В.І. Бойка, М.Й. Маліка, В.Я. Месель-Веселяка, М.В. Місюка, П.Т. Саблука, В.І. Топіхи, О.М. Шпичака та ін. Але, незважаючи на велику кількість наукових праць по даному питанню, дослідження ринку продукції тваринництва не втрачає своєї актуальності.

Метою даної роботи є визначення економічної сутності ринку продукції тваринництва.

Результати дослідження. Щоб дати визначення економічної сутності ринку продукції тваринництва, насамперед потрібно дослідити саме поняття «ринок» і його основні елементи, завдяки яких він функціонує.

Ринок – це найбільш розповсюджена категорія в економічній теорії та практиці. Існує багато тлумачень ринку як у вітчизняній, так і в зарубіжній літературі, у міру розвитку виробництва і обміну це поняття збагачувалося і змінювалося. Спочатку домінувало побутове розуміння поняття «ринок» як синоніма слова «базар» – певної рин-

кової площі, на якій велась роздрібна торгівля. У містах відбуваються численні регулярні ярмарки. Замість терміну «ринок» усе частіше застосовують термін «район торгівлі».

Саме тому французький економіст і математик XVIII ст. А.-О. Курно першим у науковій літературі визначення поняття «ринок» починає з терміну «район». Ринок, на його думку, – це будь-який район, на якому відносини покупців і продавців один з одним настільки вільні, що ціни на одні й ті самі товари мають тенденцію легко і швидко вирівнюватись [13].

Англійський теоретик В. Джевонс в якості основного критерію ринку висунув «тісноту» відносин між продавцями і покупцями, а сам ринок, на його думку, являє собою групу людей, що вступають у ділові відносини і укладають угоди з приводу будь-якого товару [3, с. 90].

Класична економіка часів А. Сміта XVIII–XIX ст. виходила із максимально обмеженої ролі втручання держави в економіку, тому він розглядав ринок як саморегульовану систему, що найефективніше розподіляє ресурси [8, с. 20]. Сміт також у своїй головній праці зазначав: «Можливість обміну веде до розподілу праці, ступінь останнього завжди повинна обмежуватися межами цієї можливості обміну, або, іншими словами, розмірами ринка. Коли ринок незначний, то ні в кого не може бути сумнівів присвятити себе цілком якомусь одному заняттю з погляду неможливості обміняти весь надлишок продукту своєї праці, який перевищує власні потреби, на потрібні йому продукти праці інших людей» [12].

Засновники неокласичного напрямку А. Маршал, А. Пігу, досліджуючи та розвиваючи ідеї класичної економіки з урахуванням сучасних умов, також заперечують необхідність втручання держави в економіку, розглядаючи ринок як саморегульовану економічну систему, здатну самостійно встановлювати необхідну рівновагу між сукупним попитом і сукупною пропозицією [7, с. 16].

Засновники марксистського напрямку XIX–XX ст. К. Маркс і Ф. Енгельс, досліджуючи систему законів капіталістичного суспільства з позицій робітничого класу, заперечували приватну власність і ринок [7, с. 15].

На противагу неокласикам з'являється одна з провідних сучасних теорій – кейнсіанство, яке виникло в 30-х роках XX ст. Її засновник Дж.М. Кейнс обгрунтував

об'єктивну необхідність активного втручання держави в регулювання ринкової економіки шляхом стимулювання сукупного попиту й інвестицій через проведення певної кредитно-бюджетної політики.

В економічній літературі використовується багато визначень ринку, які в цілому правильно відображають його суть.

Так, американські економісти Массачусетського університету С. Фішер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензі визначають, що ринок являє собою пакет угод, за допомогою яких продавці і покупці товарів і послуг вступають у контакт з приводу купівлі-продажу даних товарів або послуг [16, с. 44].

Британський економіст П. Хіл в одній із своїх статей дав визначення ринку як місця торгівлі, де проявляється санкціонований публічний схід продавців і покупців товарів, зустріч яких відбувається у строго окреслених і визначених границях і наперед зазначений час [17, с. 517].

Лауреат Нобелівської премії з економіки Ф. Хайек визначає ринок як складний передавальний механізм, що дозволяє якомога повніше й ефективніше використовувати інформацію, розпорошену через численних індивідуальних суб'єктів [2, с. 26].

Значно вплинули на розвиток економічної думки XIX – початку XX ст. в Україні вчені-економісти М. Туган-Барановський та професори Н. Бунге, Д. Піхно, А. Антонович, О. Білімович, які розглядали приватну власність на засоби виробництва як природну умову економічного прогресу, визнавали позитивну роль ринку і конкуренції, критикували економічне вчення К. Маркса [4].

У сучасній економічній українській літературі також наведено багато визначень поняття «ринок».

В.Д. Базилевич розглядає ринок як систему економічних відносин, пов'язаних з обміном товарів та послуг на основі широкого використання різноманітних форм власності, товарно-грошових і фінансово-кредитних механізмів [6, с. 189].

А.У. Уразов, І.В. Саух, П.В. Маслак під ринком розуміють певне економічне середовище, де відбуваються певні економічні дії (купівля, продаж, інвестування, позика тощо), що здійснюються різними економічними особами (домогосподарствами, фірмами, державою тощо) [14, с. 143].

М.В. Місюк формулює ринок як економічний порядок, при якому різносторонні інтереси виробників і споживачів, що виникають за обмежених ресурсів, вирішується механізмом конкуренції, взаємодією ринкового попиту і ринкової пропозиції [9, с. 12].

Отже, після розглянутих вище трактувань, можна дати таке визначення сутності ринку – це механізм і система регулювання сукупності суб'єктів у певному середовищі, які пов'язані між собою обміном, домовленостями, зв'язками, купівлею і продажем товарів чи послуг, під впливом історичних, технологічних, політичних, економічних та соціальних змін.

Ринок продукції тваринництва також залежить від таких основних елементів, які його формують: попиту, пропозиції, ціни та конкуренції.

Будь-яке дослідження ринку починається з попиту. Це пов'язано з тим, що попит є найбільш ефективним параметром зміни ринкового механізму і проявляється через потреби.

У загальному значенні попит (від лат. *demand*) – це та кількість блага, яку споживач готовий придбати при певному рівні цін у певний період часу [15, с. 34].

На ринку продукції тваринництва поняття «попит» проявляється як потреба ринку в асортименті різної тваринницької продукції (м'яса, молока і т. д.), яка здатна задовольнити споживацький спектр за їх купівельною спроможністю протягом певного проміжку часу.

На формування попиту продукції тваринництва впливають такі фактори:

а) доходи споживачів: чим вони вищі, тим вище попит на даний товар;

б) очікування споживачів: якщо вони чекають підвищення цін, при високій інфляції попит може зростати, при очікуванні зниження цін попит може спадати;

в) смаки і уподобання споживачів: чим вони мінливіші, тим більша ймовірність коливання попиту;

г) рівень сервісу: уважні продавці, гарантії тощо ведуть до підвищення попиту;

д) наявність товарозамінників [10];

е) якість продукції;

є) кількість (насиченість) споживачів;

ж) реклама продукції.

Крім споживачів, у процесі обміну беруть участь і виробники (продавці) товарів і послуг, які є пред'явниками пропозиції. На відміну від попиту пропозиція відображає іншу сторону ринкових відносин, якщо попит формується споживачі, то пропозиція – продавці. Пропозиція на ринку є результатом виробництва і відображає бажання виробників продавати свій товар.

У широкому значенні пропозиція (від англ. *supply*) – це сукупність товарів і послуг, які є або в кожен даний момент можуть бути доставлені на ринок, і включає в себе два моменти:

а) готовність продавців до продажу того чи іншого товару або послуги;

б) умови, за яких продавець згоден продати їх [8, с. 64].

Пропозиція на ринку продукції тваринництва проявляється як здатність і своєчасність продавцями (фермерами, господарствами населення, сільськогосподарськими підприємствами) постачати споживачам на ринок тваринницької продукції (м'ясо, молоко і т. д.) у тому обсязі, якого вона потребує, за різними цінами у певний період часу.

Наступним елементом механізму функціонування ринку продукції тваринництва є ціна, одна з основних засад ринкової стратегії. Саме в ній фокусується вся система економічних відносин ринкової економіки та притаманних їй суперечностей.

Ціна – це грошова оцінка товару, що відображає його споживчі властивості (корисність), витрати на його виробництво та інші параметри цінового і нецінового порядку, грошове вираження споживчої вартості та вартості товару [11, с. 168].

Ціна на ринку продукції тваринництва проявляється як вартісна оцінка затрат на виробництво тваринницької продукції (м'ясо, молоко і т. д.) за його якісними та корисними властивостями.

Розрізняють такі види цін на ринку продукції тваринництва:

1) оптові – це ціни, за якими реалізується промислова продукція та які функціонують у відносинах між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами, а також цих підприємств з оптово-торговельними організаціями;

2) роздрібні – це ціни, за якими цінами товари реалізуються населенню.

3) закупівельні – за такими цінами закуповується сільськогосподарська продукція державою;

4) особливі ціни (тарифи) – це ціни, за допомогою яких ведуться розрахунки за різні послуги як виробничого, так і споживчого призначення;

5) міжнародні тарифи – це система митних ставок на товари, що перевозяться через кордон, і міжнародні послуги на основі міжнародних угод;

6) національні – це ціни, що діють у межах національного ринку;

7) світові – це ціни, що діють у межах світового ринку;

8) біржові – це ціни, за якими реалізуються товари на біржах;

9) вільні – у ринковій економіці ціни встановлюються фірмами самостійно [8, с. 75].

Однією з визначальних рис міжнародної економіки є те, що економічні взаємовідносини її суб'єктів (виробників та продавців) проявляють себе у наступному важливому елементі – конкуренції, яка є фундаментом існування ринкової системи господарювання.

Поняття «конкуренція» (від лат. *concurrere* – «зіштовхуватися») своє більш конкретне відображення знаходить у такому тлумаченні: це економічне суперництво між суб'єктами господарської діяльності за кращі умови виробництва і реалізації товарів та послуг із метою отримання якомога більшого прибутку [7, с. 233].

Згідно із Законом України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності», конкуренція визначається як змагальність підприємців, коли їх самостійні дії обмежують можливості кожного з них впливати на загальні умови реалізації товарів на ринку і стимулюють виробництво тих товарів, яких потребує споживач [1].

Конкуренція на ринку продукції тваринництва проявляється як ситуація та процес суперництва між виробниками, продавцями тваринницької продукції (м'яса, молока, і т. д.), надаючи їм нового товарного вигляду (змінюючи якість) при їх реалізації на ринку з метою отримання максимального прибутку.

Основними особливостями умовами виникнення та існування конкуренції на ринку продукції тваринництва є:

- велика кількість виробників;
- жоден виробник не володіє контролем ціни;
- виробники не володіють неціновими перевагами;

– великий об'єм ринку;

– попит володіє великою еластичністю, тому збільшення ціни призводить до переключення споживчого вибору на товари іншого виробника [5, с. 75];

– свобода виробників щодо вибору господарської діяльності;

– абсолютно вільний доступ економічних суб'єктів до ринку і такий самий вільний вихід із нього;

– певна відповідність між попитом і пропозицією;

– відсутність надвиробництва і дефіциту;

– абсолютна мобільність матеріальних, трудових, фінансових та інших ресурсів;

– відсутність угод між постачальниками та споживачами ресурсів, які можуть обмежити конкуренцію;

– наявність у кожного учасника конкуренції повної інформації про попит, пропозицію, ціни, норму прибутку тощо [7, с. 234].

Висновки. Виходячи із вищевикладених визначень, досліджень сутності ринку та його основних елементів (попиту, пропозиції, ціни конкуренції) і використовуючи та порівнюючи їх у контексті вивчення ринку продукції тваринництва, можна сформулювати таке трактування: ринок продукції тваринництва – це один із важливих елементів продовольчого ринку країни і в цілому в АПК, на якому відбувається реалізація тваринницької продукції (м'яса, молока і т. д.) шляхом обміну, купівлі та продажу, домовленості, зв'язків між суб'єктами, які займаються господарською діяльністю, під впливом попиту, пропозиції, ціни та конкуренції з метою отримання прибутку.

Формування ринку продукції тваринництва, особливо в умовах кризи, – важлива функція держави, яка має забезпечувати створення державного фонду і запасів сировини та продуктів її переробки, централізовані державні закупівлі потрібної кількості тваринницької продукції та продуктів її переробки.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2132-12>.
2. Косік А.Ф., Гронтковська Г.Е. Мікроекономіка: [навч. посіб.] / А.Ф. Косік, Г.Е. Гронтковська; 2-е вид., перероб. та доп. – К.: Цент учбової літератури, 2008. – 438 с.
3. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка): [навч. посіб.] / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич; 2-е вид., перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.
4. Виникнення економічної теорії і основні етапи її розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.library.if.ua/books/61.html>.
5. Голиков М.Н. Микроэкономика: [учеб.-метод. пособ. для вузов] / М.Н. Голиков. – Псков: ПГПУ, 2005. – 104 с.
6. Тваринництво України 2014. Статистичний збірник. – К., 2015. – 211 с.
7. Економічна теорія: Політекономія: [підручник] / За ред. В.Д. Базилевича; 6-е вид., перероб. і доп. – К.: Знання-Прес, 2007. – 719 с.
8. Економічна теорія: [навч. посіб.] / В.С. Костюк, А.М. Андрющенко, І.П. Борейко. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 282 с.
9. Місюк М.В. Ринок продукції скотарства: [монографія] / М.В. Місюк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 330 с.
10. Попит. Види попиту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://marketing-helping.com/konspekti-lekcz/21-konspekt-lekczj-qosnovi-marketinguq/395-popit-vidi-popitu.html>.
11. Рибалкін В.О. Економічна теорія. Ринкова система господарювання / В.О. Рибалкін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.library.if.ua/books/67.html>.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Наука, 1993. – Т. 1. – 569 с.
13. Сутність ринку. Його формування та розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://otherreferats.allbest.ru/economy/00106870_0.html.
14. Основи економічної теорії: [навч. посіб. для студ. неекон. спец. вищ. навч. закл. III–IV рівнів акред.] / А.У. Уразов, І.В. Саух, П.В. Маслак. – Житомир, 2004. – 314 с.
15. Уфінцева О.Ю. Мікроекономіка. Курс лекцій: [підручник] / О.Ю. Уфінцева. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – 172 с.
16. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи; пер. со 2-го англ. изд. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 864 с.
17. Экономическая теория / Под ред. Дж. Итуэлла, М. Милгейта, П. Ньюмена; пер. с англ.; науч. ред. чл.-кор. РАН В.С. Автономов. – М.: ИНФРА-М, 2004. – XII, 931 с.

Аннотация. В работе исследована экономическая сущность рынка продукции животноводства и его основные составляющие, рассмотрена трактовка выдающихся классиков экономической мысли, современных отечественных и зарубежных экономистов относительно сущности рынка в целом. Определены факторы влияния на спрос, значение предложения, виды цен и условия возникновения и существования конкуренции на рынке продукции животноводства.

Ключевые слова: рынок, продукция животноводства, спрос, предложение, цена, конкуренция.

Summary. In the article investigational economic essence of market of products of stock-raising and him basic constituents and interpretation of the prominent known classics of economic idea, modern domestic and foreign scientists of economists, is considered in relation to essence of market on the whole. Certainly factors of influence on demand, value of suggestion, types of prices and condition of origin and existence of competition at the market of products of stock-raising.

Key words: market, products of stock-raising, demand, suggestion, price, competition.

УДК 338

Огданський К. М.

*кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету менеджменту*

*Дніпропетровського регіонального інституту державного управління
Національної академії державного управління*

Ohdanskyi K. M.

PhD, Associate Professor,

Dean of Faculty of Management

*Dnipropetrovsk Regional Institute of Public Administration
National Academy of Public Administration*

ОСНОВИ СИСТЕМАТИЧНОГО ПІДХОДУ В ПРОЦЕСІ ПОБУДОВИ ЯКІСНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ПОЛІТИКИ

BASICS OF A SYSTEMATIC APPROACH TO THE PROCESS OF BUILDING A HIGH-QUALITY REGIONAL ECONOMIC POLICY

Анотація. У роботі розглянуто досвід країн світу щодо питань регіонального розвитку; визначено слабкі та сильні сторони розподілу фінансових повноважень у різних країнах світу. Узагальнено висновки стосовно визначення завдань національного регіонального розвитку та надано пропозиції щодо можливих показників регіонального розвитку в Україні.

Ключові слова: економічна політика, держава, фінансові повноваження, бюджет, вирівнювання.

Вступ та постановка проблеми. Розвиток України на сучасному етапі вимагає реформи регіональної економічної політики. Це пов'язано не тільки з величезними територіальними економічними диспропорціями, які необхідно вирівнювати, а й з тим (що більш важливо), що з'являються сфери діяльності, в яких регіональні органи влади обов'язково мають брати участь (насамперед у розвитку інфраструктури). Тому чим більшою буде відповідальність регіонів за витрати коштів на ці сфери, тим більшим має бути ефект від їх використання. Останні події в уряді України ще раз підтверджують важливе значення цього питання для економічного життя країни. Сьогодні країни світу зосереджують свою увагу не тільки на національних економічних показниках розвитку, а й на регіональних. Окрім того, останні події все більше й більше впливають на розробку національних та міжнародних програм розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробкою вищезазначених проблем займалися різні групи дослідників, кожна з яких представляла інтереси тієї чи іншої країни. Найбільш сильні наукові школи стосовно

регіонального розвитку історично склалися у Швеції (Тейо Паландер, Гуннар Карл Мюрдаль, Торстен Хегер-странд та ін.), Великобританії (Девід Сміт, Джеремі Джон Річардсон, Марк С. Деннісон, Генрі Камерон), Німеччині (Йоган Генріх фон Тюнер, Альфред Вебер, Вільгельм Лаунхардт, Август Льош, Хорст Зіберт, Вальтер Крісталлер та ін.), Франції (Франсуа Перру, Жак Будвіль та ін.) та США (Джеймс Фрідмен, Едуард Таафе, Вільям Е. Гувер та ін.). Аналіз наукових джерел із даної проблематики та сучасних напрямів економічної політики різних країн світу дають можливість визначити, що основною проблемою регіонального економічного розвитку є проблема розмежування повноважень між державою та регіонами. На нашу думку, вирішення питання про оптимальний ступінь децентралізації повинно бути результатом компромісу між мінімізацією витрат держави та регіону, з одного боку, та забезпеченням справедливого розподілу доходів у масштабах національної економіки з урахуванням характеру міжрегіональної економічної диференціації, – з іншого. Ми вважаємо, що слід приділити особливу увагу розгляду найбільш актуального питання в розробці

регіональної економічної політики, а саме розмежування фінансових повноважень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світовий досвід підтверджує, що не існує єдиного правила розмежування фінансових повноважень, а отже, кожна країна має визначати власний шлях. Це питання є найбільш складним, оскільки економічні відносини не можна жорстко поділити між центром і регіонами [4]. Узагальнивши світовий досвід регіональної економічної політики, можна визначити такі найбільш характерні особливості розмежування повноважень між центром та регіонами.

Центр вирішує питання макроекономічного регулювання, що може мати директивний або ліберальний характер. Ці питання, наприклад, докладно прописані в Конституції Швейцарії, де також офіційно визначені відповідальність центра за функціонування єдиного економічного простору в країні і функція фінансового вирівнювання [9].

Держава визначає та законодавчо закріплює перелік найбільш централізованих економічних сфер, як правило, невеликий, але життєво важливий. Наприклад, у Венесуелі центр залишає за собою не тільки макроекономічну, але й усю фінансову та податкову політику. В Індії за центром також закріплено багато питань фінансової сфери, а саме: банківська справа, страхування, біржі тощо. Хоча в більш ліберальній Австралії законодавство дозволяє регіонам розвивати регіональну банківську справу та страхову сферу. Крім того, існують країни світу, в яких нормативно-правовими актами чітко віднесено до сфери компетенції держави питання промисловості та торгівлі [2].

Економічна політика припускає чітко визначену відповідальність регіонів за свій розвиток, що так само, як і центр, несуть відповідальність за єдність економічного простору та зниження його контрастності. У більш децентралізованих країнах, наприклад у Бельгії, межі повноважень центру та регіонів взагалі розмиті. Так, у Бельгії економічна та навіть енергетична політика належать до компетенції регіонів, при тому, що центр бере на себе підтримку економічної єдності (що фактично є втручанням центру в економічну політику регіонів). В Іспанії економічний розвиток території доручений автономному співтовариству, але з необхідністю дотримання загальних напрямів національної економічної політики [6].

Регіони повинні бути забезпечені певною частиною податкових надходжень. Це можуть бути як регіональні податки, так і відрахування від федеральних податків (регіональні частини в податкових надходженнях або регіональні ставки). У багатьох країнах регіони мають право на проведення власної податкової політики як за допомогою введення пільг, так і з правом уведення власних податків або податкових ставок. У Канаді провінції можуть самостійно вводити податки виходячи із власних потреб. Також установленням ставок оподаткування займаються австралійські штати.

Отже, можна зробити висновок, що існують дві основні моделі розмежування повноважень у податковій сфері: регіони одержують визначену автономію в галузі податкової політики або гарантії відрахувань від тих або інших подат-

ків [6]. За наявності «конкурентної компетенції» багато економічних питань належать саме до цієї сфери. Логічною є необхідність створення «конкурентної компетенції», але її застосування на практиці є дуже складним процесом. Але створення в країні «конкурентної компетенції» дасть змогу вирішити такі актуальні проблеми, як регулювання поточного балансу відносин між центром і регіонами, перерозподіл ресурсної бази між рівнями влади тощо. Наприклад, у Німеччині все господарське право знаходиться у сфері «конкурентної компетенції». Бразилія поділяє законодавство у сфері економіки між федеральною і конкуруючою компетенцією, а саме до останньої належать податкове, фінансове та економічне законодавство [1; 5].

Однією з проблем визначення регіональних повноважень є питання міжбюджетних трансфертів. Слід зазначити, що під час розгляду фінансової бази для впровадження регіональної економічної політики не є доцільним урахування обсягів міжбюджетних трансфертів. Міжбюджетні відносини та регіональна економічна політика спрямовані, на нашу думку, на досягнення різних цілей і завдань. Ми вважаємо, що регіональна економічна політика – це насамперед забезпечення середньо- та довгострокової інвестиційної підтримки регіонів, тобто вжиття таких заходів, що безпосередньо впливають на економічний розвиток регіонів. Що стосується надання фінансової допомоги регіонам у межах міжбюджетних відносин, то така допомога надається в більшості випадків на покриття поточних витрат регіональних бюджетів. Отже, розбіжності між засобами та цілями міжбюджетних відносин і регіональної економічної політики призводять до того, що ці економічні складові взаємин центра та регіонів належать до повноважень різних міністерств. Головним недоліком під час надання регіонам або міжбюджетних коштів, або інших фінансових ресурсів регіонального розвитку, на нашу думку, є недосконалість методик визначення потреб регіонів [9].

Висновки. Отже, враховуючи світовий досвід, можна зробити висновок, що система заходів із упровадження ефективної регіональної економічної політики має не тільки відстежувати цільовий характер використання коштів централізованої підтримки, але й оцінювати ступінь ефективності реалізації програм різними регіонами, контролювати та коригувати пропорції розподілу коштів між регіонами відповідно до економічної ефективності реалізації програми. Незважаючи на всі відмінності та суперечності щодо питань розподілу повноважень у регіональній економічній політиці, до головної мети та завдань останньої можна віднести: підвищення темпів економічного зростання; вирівнювання регіональних диспропорцій для досягнення економічної ефективності, політичної стабільності або соціальної справедливості; розвиток регіональної економічної інфраструктури; охорона навколишнього середовища; вплив на демографічні показники і ступінь економічної активності населення в регіонах; розвиток людських ресурсів із метою зниження безробіття і низькопродуктивної зайнятості та підвищення підприємницької активності і розвитку сучасних галузей національної економіки.

Список використаних джерел:

1. Артоболевський С.С. Регіональний розвиток у Великобританії / С.С. Артоболевський. – К.: Либідь, 1995. – 156 с.
2. Былов В.Г. Экономические аспекты региональной политики в странах Европы / В.Г. Былов. – М.: ИНИОН, 1996. – 229 с.
3. Галкина Т.А. Региональные проблемы в современной Италии / Т.А. Галкина // Регионы и регионализм в странах Запада. – М.: ИВИ РАН, 2011. – 73 с.
4. Кондрашова Л. КНР: реформа и региональная экономическая политика / Л. Кондрашова, Н. Корнейчук. – М.: ИМЭПИ РАН, 1998. – 192 с.
5. Кузнецова О.В. Оценка эффективности государственной региональной политики (на примере Германии) / О.В. Кузнецова // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 5: География. – 2013. – № 2. – С. 25–32.

6. Ларина Н.И. Региональная политика в странах с рыночной экономикой / Н.И. Ларина, А.А. Кисельников. – М.: Экономика, 1998. – 356 с.
7. Ларина Н.И. Региональные проблемы и опыт региональной политики Греции / Н.И. Ларина, Т.Г. Ратьковская // Регион: экономика и социология. – 2015. – № 2. – С. 12–16.
8. Леонов С.Н. Региональная экономическая политика в переходной экономике / С.Н. Леонов. – Владивосток: Дальнаука, 1998. – 152 с.
9. Юилл Д. Основные характеристики региональной политики: опыт европейских стран / Д. Юилл // Регион: экономика и социология. – 1999. – Спец. вып. – С. 21–46.

Аннотация. В работе рассмотрен опыт стран касательно вопросов регионального развития; определены слабые и сильные стороны распределения финансовых полномочий в разных странах мира. Автор делает объединяющие выводы касательно основных заданий национального регионального развития. Даны предложения по управлению возможными показателями регионального развития в Украине.

Ключевые слова: экономическая политика, государство, финансовые полномочия, бюджет, выравнивание.

Summary. The experience of countries regarding regional development issues; determined by the strengths and weaknesses of the distribution of financial powers in different countries of the world. The author does a unifying conclusions about the main tasks of the national regional development. According to the study author generates suggestions for possible indicators of management of regional development in Ukraine.

Key words: economic policy, the state financial authority, budget alignment.

УДК 399.327(4)

Огінок С. В.

*аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Львівського національного університету імені Івана Франка*

Ohinok S. V.

*PhD Student
Department of International Economic Relations
Ivan Franko National University of Lviv*

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ТА ФОРМУВАННЯ ЄДИНОГО РИНКУ ЄС

EVOLUTION OF VIEWS ON ISSUES OF ECONOMIC INTEGRATION AND ESTABLISHING THE EU SINGLE MARKET

Анотація. У роботі розглянуто теоретико-методологічні засади дослідження проблем формування та розвитку економічної інтеграції. Проаналізовано основну літературну базу, яка стосується проблем виникнення та розвитку основних теорій економічної інтеграції. Обґрунтовано головні відмінності між трактуванням поняття «економічна інтеграція». Проведено аналіз європейської інтеграції.

Ключові слова: міжнародна економіка, економічна інтеграція, єдиний ринок.

Вступ та постановка проблеми. Однією з основних характеристик сучасних міжнародних економічних відносин є економічна інтеграція, яка сформувалася внаслідок поглиблення міжнародного територіального поділу праці та під впливом глобалізації та регіоналізації. На сучасному етапі розвитку та функціонування міждержавних відносин міжнародна економічна інтеграція стала основною підсистемою світової економіки. Виходячи з важливого значення цього явища для світової економіки, було проведено детальний аналіз еволюціонування поглядів на проблеми економічної інтеграції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теорій економічної інтеграції зробили: М. Гальперін, Б. Балаша, Г. Мюрдаль, А. Маршаль,

П. Стріген, Ф. Перру, Т. Мен, А. Монкретьєн та У. Стаффорд, А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.Р. МакКуллох, Ф. Ліст, Г. Шмолер та В. Рошер, А. Філіпенко, В. Вергун, І. Бураківський та ін. Однак деякі аспекти економічної інтеграції потребують подальших досліджень.

Метою даної роботи є поглиблене вивчення проблем економічної інтеграції та теорій формування єдиного ринку ЄС.

Результати дослідження. У перекладі з латинської термін *integratio* означає об'єднання в ціле окремих частин. Однак сьогодні термін «міжнародна економічна інтеграція» є значно ширшим та багатограннішим [1, с. 39].

Загалом, у науковій літературі існує три основні підходи до визначення поняття «міжнародна економічна інтеграція»:

1) Ринкова школа. Міжнародна економічна інтеграція має забезпечити такі самі умови для руху факторів виробництва, які існують у національній ринковій системі, абсолютну свободу дій ринкових сил та мінімізувати регулюючий вплив держави [2, с. 276].

На ранніх етапах дослідження інтеграційних процесів міжнародна економічна інтеграція навіть ототожнювалася з торговельною та платіжною лібералізацією. Відомий французький економіст М. Алле писав, що «багатосторонньо прийнятними правилами для тісної економічної інтеграції між демократичними суспільствами є правило вільного ринку». Німецький автор В. Рьопке вбачав у європейській інтеграції не що інше, як спробу виправити становище, яке склалося після 1914 р., коли було зруйновано інтеграцію національних економік.

М. Гальперін, американський експерт, категорично заперечує будь-яке регіональне планування розвитку та субсидування з метою реконверсії промисловості, але обстоює відповідальність держави за інвестиційні рішення в певних галузях.

Повна інтеграція досягається шляхом відміни втручання держави в економіку. Одна з головних ознак такої інтеграції – наявність золотого стандарту та повна конвертованість валют, що забезпечує єдність ринку, ціни та розрахунків між резидентами як однієї країни, так і двох та більше країн. Повна інтеграція за даною концепцією – це однакові умови руху товарів та факторів виробництва.

2) Ринково-інституційна школа. Одним із її провідних представників є Б. Балаша. За його визначенням економічну інтеграцію можна визначати як процес та як стан речей. Економічна інтеграція як процес охоплює низку заходів, які спрямовані на усунення дискримінації між економічними одиницями, що належать до різних національних держав; як стан речей – відсутність будь-якої з форм дискримінації між національними економіками [3, с. 1–2]. Представники ринково-інституційної школи велику увагу приділяють заходам, що допоможуть мінімізувати дискримінацію втручання держави у співробітництві між державами та висунути на провідні позиції ринкові регулятори економічних процесів. Прихильники даної концепції намагаються знайти компроміс між ринковими та державними регулятивними механізмами міжнародної економічної інтеграції, вважаючи, що інтеграція є втіленням певної єдності економічних і політико-правових аспектів. На відміну від представників ринкової школи інституціоналісти визнають, що національні господарства неможливо інтегрувати лише ринковими методами [4, с. 8].

3) Структурна школа. Представники даної моделі визначають інтеграцію як глибокий процес, у результаті якого відбувається взаємопроникнення національних економік, що призводить до неодмінних змін структури економіки та її перетворення, тобто економічна інтеграція веде до створення якісно нового, досконалого економічного організму [5, с. 16–17]. Представники даної школи, такі як Г. Мюрдаль, А. Маршал, П. Стрітен, Ф. Перру, зауважили, що при повній свободі руху товарів та факторів виробництва не забезпечується соціально-економічна ефективність об'єднання, оскільки розвиток регіонів є нерівномірним. У працях «Солідарна Європа» та «Територіальна інтеграція» А. Маршал доводить, що інтеграція досягається лише на рівні зони вільної торгівлі, адже саме на цій стадії розвиток однієї країни позитивно впливає на інших країн-учасниць.

Представники цього напрямку розглядають економічну інтеграцію країн як глибинний процес структурних перетворень в їх економіці. Отже, йдеться про своєрідну зміну системи: інтегрування повинно означати не просто суму

національних економік, а якусь нову якість, більш досконалий господарський організм.

На думку представників цієї концепції, економічна інтеграція можлива тільки на стадії економічного союзу, коли відбувається взаємопроникнення національних економік. Маршал писав, що повне завершення інтеграції – це «простір солідарності», тобто так звана цілковита сітка економічних зв'язків між економіками, які раніше були відокремленими.

Отже, міжнародну економічну інтеграцію можна визначити як процес, що виник у результаті міжнародного поділу праці та який веде до зближення економік окремих країн, результатом якого є формування єдиного економічного простору, в якому буде відбуватися безперешкодний рух товарів, послуг, капіталу та робочої сили.

Як було зазначено вище, міжнародна інтеграція є дуже багатограним явищем, яке поєднує в собі економічні особливості, а також політичні, культурні та соціальні. Теорія міжнародної інтеграції еволюціонувала і змінювалася відповідно до епохи, в якій розвивалася.

Першими теоретичне обґрунтування економічної інтеграції намагалися дати меркантилісти, а саме Т. Мен, А. Монкретєн та У. Стаффорд, які вбачали в інтеграції елемент учення про ефективність зовнішньої торгівлі [7, с. 212]. Основи теоретичного аналізу міжнародної економічної інтеграції заклали ще А. Сміт, Д. Рікардо, Дж.Р. МакКуллох, Ф. Ліст, Г. Шмолер та В. Рошер, які переважно досліджували діяльність митних союзів.

У світовій літературі поширена думка, що теорія економічної інтеграції пройшла дві стадії еволюції, кожна з яких відповідала своєму часу [8, с. 82–87]. Перша – традиційна теорія економічної інтеграції, основна увага якої зосереджена на поясненні основних переваг торгівлі та економічної інтеграції, а друга – нові теорії економічної інтеграції, які розвивалися під впливом зміни економічних і торговельних умов [9, с. 133–155].

Основоположником традиційної теорії економічної інтеграції вважається Дж. Вайнер. Його книга «Питання про митні союзи» (1950 р.) була охарактеризована як перший у своєму роді детальний економічний аналіз усіх переваг і вигод від економічної інтеграції [10, с. 209–211]. Дж. Вайнер уперше визначив позитивні та негативні сторони економічної інтеграції та провів її статистичний аналіз, в основу якого покладено порівняльний аналіз торгівлі між країнами з індивідуальними тарифами та за умов підписання митного союзу, який скасовує всі тарифи при торгівлі. Після створення митного союзу в економіці країн спостерігається виникнення так званих статистичних ефектів інтеграції, тобто її економічні наслідки. Дж. Вайнер розділив дані ефекти на дві групи: ефект створення торгівлі (trade creation) та ефект відхилення торгівлі (trade diversion). Ефект створення торгівлі виникає тоді, коли в країні формується потік імпортованих товарів у зв'язку зі створенням митного союзу, що веде до здешевлення імпортованих товарів через відміну мита. Основними наслідками даного ефекту є переорієнтація споживачів на дешевший імпортований товар, розширення ринку та ефективніше використання ресурсів, а найголовнішим є те, що добробут країн підвищується та зростає масштаби торгівлі.

Однак ефект торгівлі не завжди дає позитивні наслідки на практиці, оскільки окрема країна може за рахунок, скажімо, ліквідації митних бар'єрів досягти кращих результатів, ніж інтегрована. У такому випадку виникає ефект відхилення (диверсифікації) торгівлі, коли споживачі переорієнтовуються з купівлі товарів позаінтегрованого джерела на внутріінтегроване. Міжнародна економічна інтеграція переважно завжди призводить до зростання

добробуту країн, оскільки ефект відхилення, який виникає в результаті створення митного союзу і веде до покращення добробуту в країнах-учасниках та до його погіршення в державах, які не є членами даного об'єднання, перебивається вищим за вартістю ефектом створення торгівлі [11, с. 133–155].

Використовуючи ефект масштабу, Дж. Вайнер обґрунтував і твердження про те, що розмір митного союзу має значення, оскільки чим більшим є його зона, тим більш імовірним є розвиток вільної торгівлі. Однак Д. Крепс вважає, що теорія Вайнера про митний союз у деяких випадках має більш негативний результат, ніж позитивний [12, с. 207–208]. Дж. Мід, своєю чергою, вважав, що дана теорія буде дієвою лише за умов нееластичного попиту та еластичної пропозиції та лише з додаванням ефекту «розширення торгівлі» може фактично збільшити обсяг торгівлі [13].

Аналізуючи нові теорії економічної інтеграції як другу стадію еволюції теорії міжнародної економічної інтеграції, варто зазначити, що їх також називають динамічними теоріями економічної інтеграції [14, с. 163–168]. Дані теорії економічної інтеграції часто представлені як «новий регіоналізм» та «старий регіоналізм», або «перший регіоналізм» та «другий регіоналізм» [15; 16].

Французький учений М. Алле як один із представників нової теорії економічної інтеграції визначав суть інтеграції у створенні єдиного ринкового простору в межах декількох країн, де мають діяти ринкові сили та вільна конкуренція з мінімальним втручанням держави [17, с. 43]. У своїй праці «Лібералізація міжнародних економічних відносин» М. Алле визначив міжнародну торгівлю та світовий ринок як два основні рушії цивілізаційного процесу. Американський учений Б. Баласса вбачає основну сутність інтеграції в усуненні дискримінації та будь-яких дій держави, які впливають на свободу дій приватного сектору економіки. Пізніше у своїй праці «Єдина Європа. Шлях до процвітання» М. Алле підсумував, що інтеграція в результаті веде до створення єдиного ринку, в межах якого існує вільний рух товарів, послуг, капіталів та людей, без жодних обмежень та з вільно конвертованою валютою.

М. Алле та Б. Баласса визначають такі динамічні ефекти інтеграції на економіку, як: зміна структури ринку і конкуренції, технологічні зміни, зростання продуктивності, інвестиційна діяльність та різного роду ризики [18, с. 449–454]. Брада та Мендес визначають провідну роль інвестицій як одного з динамічних ефектів, який призведе до збільшення економічних масштабів та залучення більшої кількості споживачів [14, с. 164].

Нові теорії економічної інтеграції розвиваються під впливом динамічних ефектів, які з'явилися нещодавно в результаті останніх змін, які формують світову економіку і до сьогодні. Зокрема, російські економісти розглядають інтеграцію «як явище регіонального характеру» [20, с. 96]. Н. Семенов наголошує: «...є усупільненням виробництва на міжнародному рівні через свідоме регулювання урядами країн, що беруть участь у ній, взаємного поділу праці та міжнародної економічної кооперації» і далі: «Регіональна інтеграція, або регіональна інтеграція виробництва, у своєму розвитку проходять певні ступені – від зони вільної торгівлі до повної інтеграції» [20, с. 192].

Залучення країн у зовнішньоекономічні відносини відбувається шляхом приєднання їх до регіонального об'єднання. Саме такий підхід до дослідження інтеграції відтворено розроблена професором Паризького університету А. Маршалем концепція «континентальної інтеграції» [21, с. 192]. Доказом її об'єктивності, на його думку, є послідовне розширення протягом всієї історії людства,

людської співпраці, що ґрунтується на всьому комплексі відносин – економічних, політичних, ідеологічних, культурних тощо.

Екстраполяція цієї закономірності на штотухе А. Маршала на думку, що розширення людської співпраці не може зупинитися при досягненні нею національного рівня. Вона переростає національні кордони, виявляється у тенденції до згуртованості держав у великий організм. Інтеграція національна, міждержавна характеризується встановленням людської співпраці на глобальному, міждержавному рівні. Між національною та інтернаціональною інтеграцією існує проміжна форма – інтеграція континентальна, якої легше досягти, оскільки всередині континенту спостерігається більша однорідність географічного, економічного, політичного, етнічного характеру, яка виражається у більшій згуртованості і співпраці [21, с. 289]. Варто також зазначити, що перші ідеї теорії міжнародної інтеграції походили з теорій міжнародних відносин, які потім доопрацьовувалися та доповнювалися, але на даний момент не існує однієї чітко визначеної, з якою погодилися усі дослідники [22, с. 5].

Одним із найуспішніших інтеграційних об'єднань варто вважати Європейський Союз. Однак історія його розвитку вказує на складність цього процесу. Перші ідеї щодо об'єднання європейських держав зароджувалися ще в часи раннього Середньовіччя, так як Європа була сильно розділена і це стало причиною великої кількості війн. Дж. МакКормік у своїй книзі «Розуміння Євросоюзу: короткий зміст» основоположними щодо об'єднання Європи вважає ідеї П. Дюбуа та А. Маріні. Зокрема, француз П'єр Дюбуа розглядав союз європейських монархій через призму «християнської республіки». У своєму трактаті про «Повернення Святої Землі» він доводив, що саме війни в Європі роблять її слабкою перед зовнішніми ворогами [23, с. 36]. Цю ідею також підтримував папа Пій II [24]. Варто зазначити, що перші ідеї формування цілісного європейського суспільства мали релігійний характер, але пізніше їх зміст полягав у гарантії миру та захисту Європи від зовнішніх загарбників, яскравим прикладом цього став «Великий план» герцога де Сюллі.

Детальний аналіз євроінтеграції провів Шарль де Сен-П'єр у трактаті, що мав назву «Проект вічного миру в Європі», де вчений детально обґрунтовує витоки європейської цілісності та визначає Європу як справжню цілісну спільноту [25, с. 136–161].

Ідеї щодо об'єднання Європи висловлювали також Ж.-Ж. Руссо та І. Кант. Зокрема, І. Кант у своїй праці «Проект вічного миру» висловлював тезу про єдність Європи та недоцільність війни на її територіях [26, с. 158].

Однак згодом учені почали надавати більшого значення економічній інтеграції в Європі, ніж політичній. Саме такі ідеї обґрунтовували у своїх працях такі вчені, як П. де Лагарда, Г. фон Трітцке, Ф. Ліст, П. Дех.

Думки вчених щодо трактування сутності та форм європейської інтеграції розділилися на дві течії, а саме «максималістську» та «мінімалістську». Прихильники першої (А. Спінеллі) вважали, що устрій Європи має бути феодальним із метою створення економічної та політичного союзу. Представники другої течії (У. Черчилль) доводили, що на теренах Європи має існувати економічний союз, в якому незалежні держави матимуть торговельні відносини між собою [27].

А. Спінеллі та Ж. Моне у своїх працях переносять економічну інтеграцію на ЄС. Вони доводили що спільна діяльність буде значно ефективнішою в економічній сфері, ніж окремо кожної держави. Ж. Моне розумів, що європейські країни повинні об'єднатися у виробництві сталі та видо-

бутку вугілля, що зближить їх між собою, унеможливить будь-які прояви війни та буде корисним для їх економік.

Цю ідею підтримав міністр Франції Р. Шумен, виголосивши переконливу промову 9 травня 1950 р. щодо часткової економічної інтеграції, у результаті якої Францією, Німеччиною, Італією, Бельгією, Нідерландами та Люксембургом у 1951 р. було створено Європейське об'єднання вугілля та сталі. Як відомо, у перші повоєнні роки на теренах Європи створювалися організації політичного, гуманітарного та військового призначення. Однією з найбільш успішних інституцій такого типу була Рада Європи, але вона не виконувала значних компетенцій у сфері економіки. Саме тому створення Європейського об'єднання вугілля і сталі стало першим етапом європейської економічної інтеграції. Головним завданням Співтовариства було стимулювання економічного розвитку, підвищення рівня життя та зайнятості в країнах – членах об'єднання, забезпечення рівномірного доступу до природних ресурсів та їх раціональне використання. Саме вугілля та сталь стали відправними точками подальшої економічної інтеграції в Європі. Згідно з теорією Ж. Моне, подальша інтеграція мала відбуватися відповідно до успішності діяльності інших галузей економіки, що забезпечить поетапність та погалузевість розвитку економічної інтеграції Європи [28, с. 31].

В основі ідеї європейської інтеграції можна виділити історичні, політичні, культурно-цивілізаційні та соціально-економічні передумови, без яких інтеграційні процеси були

б неможливими. Сьогодні можна говорити лише про одне інтеграційне об'єднання, яке пройшло всі п'ять стадій економічної інтеграції, і це – Європейський Союз.

Автори словника Європейського Союзу розрізняють позитивну та негативну інтеграцію. Остання передбачає усунення перешкод на шляху вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили, а відтак, сприяє утворенню спільного ринку. Загалом, негативна інтеграція не містить у собі значних протиріч, оскільки, посилюючи роль ринкових сил, вона передбачає перспективу зростання добробуту внаслідок оптимізації розміщення ресурсів.

Однак лише процесу негативної інтеграції недостатньо для утворення спільного ринку. Реальна економіка управляється за допомогою широкого кола правил, норм та інших інструментів урядової політики, які істотно гальмують процес міжнародної економічної інтеграції. Аби уникнути підризу основ вільної та чесної конкуренції в митному союзі, потрібно гармонізувати національні політики і розробити спільний підхід, тобто здійснювати позитивну інтеграцію.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз основних підходів до визначення поняття міжнародної економічної інтеграції дав змогу більш глибоко розглянути всі складові та аспекти даного поняття, а здійснене у статті обґрунтування існуючих поглядів на теорії економічної інтеграції та формування єдиного ринку ЄС дали змогу проаналізувати ці явища з іншої точки зору та оцінити їхню важливість в економічній теорії.

Список використаних джерел:

1. Мировая экономика и международные экономические отношения: в 2-х ч. Ч. 2: [учебник] / Под ред. чл.-корр. РАН, д.э.н., проф. Р.А. Хасбулатова. – М.: Гардарики, 2006. – С. 39.
2. Ropke W. Integration und Desintegration der Internationalen Wirtschaft in: *Wirtschaftsfragen der freien Welt*. Frankfurt, 1957. – P. 500.
3. Balassa, V.: *The theory of economic integration*. Richard D. Irwin, Homewood, Ill., 1961. – P. 1–2.
4. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: [монографія] / А.С. Філіпенко (кер.), В.С. Будкін, М.А. Дудченко [та ін.]. – К.: Знання України, 2004. – 304 с.
5. Streeten P. *Economic integration. Aspects and Problems*. Second Revised and Enlarged Edition. – Leyden, 1964. – P. 16–17.
6. Мальський М. Міжнародні відносини (Історія. Теорія. Економіка): [навч. посіб.] / М. Мальський; за ред. М.З. Мальського, Ю.М. Мороза. – Львів: ЛНУ, 2002. – 397 с.
7. Лук'яненко Д. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навч. посіб. / Д. Г. Лук'яненко. – К.: КНЕУ, 2005. – 204 с.
8. Bhagwati, Jagdish, and Arvind Panagariya. 1996. The theory of preferential trade agreements: Historical evolution and current trends. *The American Economic Review* 86 (2). – P. 82–87.
9. Amr Sadek Hosny *Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature* *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 2 (5) May 2013. – P. 133–155
10. Catudal, Honore M. 1951. Review of The customs union issue, by Jacob Viner. *The American Journal of International Law* 45 (1). – P. 209–211.
11. Amr Sadek Hosny *Theories of Economic Integration: A Survey of the Economic and Political Literature* *International Journal of Economy, Management and Social Sciences*, 2 (5) May 2013. – P. 133–155.
12. Kreps, Theodore J. 1950. Review of The customs union issue, by Jacob Viner. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 272 (Nov.1950). – P. 207–208.
13. Meade, J. E. 1955. *The theory of customs unions*. Amsterdam: North Holland.
14. Brada, Joseph C., and Jose A. Mendez. 1988. An estimate of the dynamic effects of economic integration. *The Review of Economics and Statistics* 70 (1). – P. 163–168.
15. Bhagwati, Jagdish. 1993. Regionalism and multilateralism: An overview. Chapter 2 in *New Dimensions in Regional Integration*, edited by Jaime De Melo and Arvind Panagariya. Cambridge University Press.
16. Burfisher, Mary, Sherman Robinson, and Karen Thierfelder. 2003. Regionalism: Old and new, theory and practice. Paper prepared for presentation to the International Agricultural Trade Research Consortium (IATRC) Conference, Italy.
17. Бураківській І.В. Міжнародна торгівля та економічний розвиток країн з перехідною економікою / І.В. Бураківській. – К., 1998. – 204 с.
18. Allen, Robert Loring. 1963. Review of The theory of economic integration, by Bela Balassa. *Economic Development and Cultural Change* 11 (4). – P. 449–454
19. Brada, Joseph C., and Jose A. Mendez. 1988. An estimate of the dynamic effects of economic integration. *The Review of Economics and Statistics* 70 (1). – P. 163–168.
20. Семенов Н.А. *Международные экономические отношения: [курс лекцій]* / Н.А. Семенов. – М.: Гардарики, 1998. – 336 с.
21. Marshall, A. *The Limits of Foreign Policy*, N.Y., 1954. – 240 p.
22. McCormick J. *European Union Politics* / John McCormick. – London: Palgrave Macmillan, 2011. – 384 p.

23. McCormick J. Understanding the European Union: a concise introduction. – Houndmills, Basingstoke, Hampshire; New York: Palgrave Macmillan, 2005. – 260 p.
24. Фуше М. Европейская республика. Исторические и географические контуры / М. Фуше. – М.: Междунар. отношения, 1999. – 168 с.
25. Сен-Пьер Ш.И. (де) Избранные места из проекта вечного мира. В изложении Ж.-Ж. Руссо. / Ж.-Ж. Руссо, Ш.И. де Сен-Пьер // Трактаты о вечном мире; сост. И.С. Андреева и А.В. Гулыга; пер. с фр. – СПб.: Алетейя. 2003. – С. 136–161.
26. Кант И. К вечному миру / И. Кант. – М.: Наука, 1989. – 218 с.
27. Staab A. The European Union Explained: Institutions, Actors, Global impact / Andreas Staab. – 2nd ed. – Bloomington: Indiana University Press, 2011. – 232 p.
28. Посельський В. Європейський Союз: інституційні основи європейської інтеграції / В. Посельський. – К.: Смолоскип, 2002. – 168 с.

Аннотация. В работе охарактеризованы теоретико-методологические основы исследования проблем формирования и развития экономической интеграции. Проанализирована литературная база, которая касается проблем возникновения и развития основных теорий экономической интеграции. Обоснованы главные различия между трактовкой понятия «экономическая интеграция». Проведен анализ понятия «европейская интеграция».

Ключевые слова: международная экономика, экономическая интеграция, единый рынок.

Summary. The paper describes the theoretical and methodological basis of research into the problems of development and establishment of the economic integration. The basic literary base concerning issues of development of the basic theories of economic integration. Grounded main differences between the interpretation of the concept of economic integration. Analysed of the concept of European integration.

Key words: international economics, economic integration, single market.

УДК 330.44:330.322:631.11

Однорог М. А.

*кандидат економічних наук,
завідуючий економічним відділенням
Технологічно-економічного коледжу
Білоцерківського національного аграрного університету*

Odnorog M. A.

*Candidate of Economic Sciences, Head of Economic Department
Techlogically-Economic College
Bila Tserkva National Agrarian University*

МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК

MATHEMATICAL MODELING IN MANAGEMENT OF INVESTMENT APPEAL OF AGRICULTURAL AGRIBUSINESS

Анотація. У роботі розглянуто часткову компенсацію інвестиційних ризиків. Застосовано розрахунково-конструктивний метод при обґрунтуванні використання математичного моделювання. Розроблено модельний інструментарій, який забезпечує зниження ризику інвестування капіталу й одночасне досягнення необхідного рівня мінімальної прибутковості. Отримано досить високі ймовірності негативного NPV за всіма проектами, при цьому середнє емпіричне значення IRR незначно відрізняється від планового. Причина відмінності полягає в асиметричному розподілі загальних витрат, витрат на персонал, податків, підпорядкованих гамма-закону.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, портфельні інвестиції, модель Марковіца, імітаційне моделювання, математичне моделювання, сільськогосподарські підприємства.

Вступ та постановка проблеми. Для забезпечення сталого розвитку галузей АПК необхідний дієвий організаційно-економічний механізм, що поєднує державне і ринкове регулювання, збалансовану цінову і фінансово-кредитну політику. Щоб українська аграрна економіка могла повністю реалізувати свій потенціал, необхідно

формувати сприятливе середовище для припливу капіталу на великих територіях. Без цього не вдасться підняти інвестиційну привабливість АПК, урахувавши тривалий термін окупності вкладень і високі ризики виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми різноманітних аспектів теорії та практики інвестицій,

інвестиційної діяльності, що мають важливе значення для забезпечення ефективності управління інвестиційною привабливістю сільськогосподарських підприємств АПК, досліджували як зарубіжні вчені – Д. Колеман, Б. Фуллер, Р. Херстейн, Д. Джоргенсон, В. Крелле, Д. Лернер, В. Мегінсон, П. Ромер, Р. Шмідт, Р. Солоу, так і вітчизняні – В.Г. Андрійчук, І.Т. Балабанов, І.О. Бланк, В.П. Горьовий, С.О. Гуткевич, А.А. Задоя, О.В. Захарчук, М.І. Кісіль, М.Ю. Коденська, В.Г. Чабан, І.В. Ліпсіць, І.І. Лукінов, П.І. Юхименко, Г.М. Підлісецький, М.М. Кропивко, П.Т. Саблук та ін.

Водночас питання математичного моделювання в управлінні інвестиційною привабливістю сільськогосподарських підприємств АПК, а також його ефективного та раціонального використання у сільськогосподарських підприємствах потребують подальшого вивчення. Практична значимість та необхідність вирішення цих питань зумовили вибір теми дослідження.

Метою даної роботи є обґрунтування варіантів вирішення проблеми інвестиційної привабливості АПК, що полягає в застосуванні математичного моделювання для розробки заходів державного впливу на рівень інвестиційних ризиків, і представлення результатів його апробації на матеріалі інвестиційних проектів, пропонує до реалізації в АПК.

Результати дослідження. Вирішення проблеми інвестиційної привабливості АПК, що полягає в застосуванні математичного моделювання для розробки заходів державного впливу на рівень інвестиційних ризиків і представлення результатів його апробації на матеріалі інвестиційних проектів, пропонує до реалізації в АПК, ґрунтується на трьох нових для даної предметної області ідеях:

- прийняття рішень на основі моделювання поведінки інвестора;
- застосування імітаційних моделей інвестиційних проектів в якості джерела даних про їх ризики;
- використання отриманих даних для включення реальних інвестицій у модель інвестиційного портфеля Г. Марковіца.

Розглянуті в роботі інструменти можуть бути елементами регіональної політики, спрямованої на формування позитивного іміджу Київської області як інвестиційно привабливої території.

Інвестиційна привабливість регіону у вітчизняній науці найбільш повно досліджена на рівні окремого підприємства (табл. 1).

Роботи даного напрямку дозволяють судити про інвестиційну привабливість галузі, узагальнюючи оцінки, отримані для підприємств.

Інвестиційна привабливість розглядається переважно на рівні окремого підприємства. Деякими авторами [1, с. 3; 2, с. 74] розробляються концептуальні засади формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку

підприємств аграрної сфери, здатної забезпечити зростання їх інвестиційного потенціалу. Серед причин низької інвестиційної привабливості відзначаються: дисбаланс розвитку галузей АПК, різка диференціація сільськогосподарських підприємств по фінансовому стану, наростання інтеграційних процесів при ослабленні регулюючої ролі держави на ринку інвестиційного капіталу.

Ми пропонуємо підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємства на основі комбінованого використання показників чистого доходу, чистої поточної вартості проекту і дисконтованого строку окупності інвестицій.

Схожий підхід до проблеми інвестиційної привабливості можна знайти в роботі [3, с. 59], а також у [4, с. 5], де забезпечення комплексної інвестиційної стратегії розглядається з точки зору ефективної мотивації персоналу, системи моральних і матеріальних стимулів. Людський капітал як фактор інноваційної конкурентоспроможності також представлений у роботі [5, с. 2].

Альтернативний підхід до дослідження інвестиційної привабливості полягає в її розгляді з точки зору регіональної політики управління. Так, у [6, с. 59] розроблено методичку визначення найбільш інвестиційно привабливих об'єктів АПК як пріоритетів регіонального розвитку. Обґрунтовано методичні підходи до визначення інвестиційної привабливості у вигляді інтегрального показника, що дозволяє судити про пріоритетні напрямки регіональної спеціалізації та більш раціонально використовувати кошти бюджету. Показано, що визначення перспективної спеціалізації АПК регіону надасть змогу проводити єдину агропромисловою політику, концентрувати фінансові та технічні ресурси в найбільш ефективних галузях виробництва і категоріях господарств. Дані заходи підвищать конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість агропромислового сектора регіону.

У роботі [7, с. 69] рекомендації автора полягають у виявленні факторів, що впливають на інвестиційну привабливість регіонального АПК: обсяг внутрішніх інвестиційних ресурсів, темпи зміни прибутку й обсягів виробництва, частку збиткових підприємств у загальній кількості. Фактори порівнюються на основі бальної оцінки, інвестиційна привабливість представляється агрегованим показником. В якості пріоритетних напрямків її підвищення автор виділяє підйом технічного та технологічного рівнів АПК, соціальний розвиток села, фінансове оздоровлення сільськогосподарських організацій, формування інформаційного банку інвестиційних можливостей, пов'язаних із технічним переозброєнням АПК, розвитком інформаційного бізнес-середовища та кадрового потенціалу.

Автор дослідження [8, с. 60] на прикладі Київської області розглядає проблему інвестиційної привабливості, ґрунтуючись на маркетинговому підході. Маркетингові дослідження служать відправною точкою розрахунку перспективних параметрів розвитку молочно-продуктового

Таблиця 1

Фактори і шляхи підвищення інвестиційної привабливості АПК

	Рівень підприємства	Регіональний рівень
Фактори інвестиційної привабливості	[3; 8] – характеристики проектів [1; 2] – мотивація	[4] – спеціалізація [5] – маркетинговий потенціал підкомплексу [6] – обсяг внутрішніх інвестиційних ресурсів, темп зростання прибутку і обсягів виробництва, частка збиткових підприємств [7] – рівень розвитку наукоємних технологій
Шляхи підвищення інвестиційної привабливості	[3; 8] – інновації [1; 2] – вкладення в людський капітал	[4] – концентрація ресурсів у найбільш перспективному підкомплексі АПК [5] – маркетинг продукції [6] – технологічний та соціальний розвиток, фінансове оздоровлення [7] – інновації, технопарки, венчурне фінансування

Джерело: складено автором

підкомплексу Київської області з урахуванням потенційної ємності ринку молочної продукції. Звідси виводиться обсяг інвестицій, які можуть бути залучені в область із вигодою для інвестора.

Залучення інвестицій у різні галузі економіки з точки зору розвитку наукомістких технологій розглядається в роботі [9, с. 117], де показано, що інноваційна активність поряд із розвитком технопарків та венчурних фондів сприяє розвитку сприятливого інвестиційного клімату в регіоні.

Фактори, вивчені в перелічених роботах, сприяють підвищенню прибутковості і зниженню ризиків. Однак в умовах великого відставання конкурентоспроможності АПК на ринку капіталу зберігається актуальність державного втручання для компенсації непереборних ризиків, обумовлених самою природою сільського господарства. Оскільки рівень ризиків поряд із прибутковістю є результатом показником усіх інших факторів і прямо впливає на мотивацію інвестора, можна очікувати, що порівняно невеликі суми державної підтримки, спрямованої на зниження ризиків приватного інвестора, дадуть змогу залучити в сектор АПК значні вкладення.

Можливості підходів до дослідження інвестиційної привабливості, описаних вище, обмежуються тією обставиною, що вплив тих чи інших її чинників на поведінку інвесторів залишається не цілком певним, а ефект заходів, що приводять до підвищення критеріїв інвестиційної привабливості, – приблизний. Підхід, запропонований у нашому дослідженні, передбачає відтворення поведінки інвестора в умовах здійснення заходів щодо підвищення інвестиційної привабливості, що полягає у спрямуванні коштів державної підтримки на зниження рівня інвестиційних ризиків в АПК. Цей захід може розглядатися в якості тимчасового. Актуальність його обумовлена тим, що інститут комерційного страхування не вирішує проблему зниження інвестиційних ризиків унаслідок нерозвиненості ринку страхових послуг і наявності більш привабливих бізнес-альтернатив для страховиків, ніж страхування ризиків інвестиційних проектів в АПК.

Пропонована нами модель поведінки інвестора в умовах державної підтримки заснована на базовому в сучасній портфельній теорії підході до визначення оптимального портфеля, запропонованого Г. Марковіцем. Модель Марковіца формалізує процес прийняття інвестиційного рішення у вигляді задачі відшукування оптимального розподілу коштів по пропонованих інвестиційним проектам. У результаті визначається оптимальний набір фінансових інструментів, сукупний ризик якого істотно менше в порівнянні з ризиком окремих його складових.

Відповідно до мети нашого дослідження, портфель, що включає реальні інвестиції в проекти, запропоновані до реалізації в АПК Київської області, повинен досягти конкурентоспроможності в порівнянні із вкладеннями в інші галузі промисловості за рахунок часткової компенсації проектних ризиків у рамках заходів щодо державної підтримки АПК. Критерієм конкурентоспроможності служить одночасне виконання двох умов: дохідність портфеля повинна досягти рентабельності активів в інших галузях, а ризик складеного портфеля повинен бути нижче ризиків альтернативних вкладень. Ураховуючи, що зниження ризику передбачає зниження прибутковості, в умовах державної підтримки потрібно скласти і розрахувати оптимальний із точки зору конкурентоспроможності інвестиційний портфель, що включає вкладення як у реальні проекти, так і в цінні папери. Для обґрунтування розмірів державної підтримки розробляються варіанти компенсації проектних ризиків, що відрізняються рівнем навантаження на бюджет і ступенем зниження ризику.

За співвідношенням дохідності та ризику в отриманому оптимальному портфелі можна зробити висновок про конкурентоспроможність досліджуваних проектів АПК у боротьбі за залучення капіталу порівняно з іншими галузями промисловості.

Для досягнення мети нашого дослідження теоретична модель Марковіца доповнена змінними, що відображають реальні інвестиції у формі частки вкладення в кожен реальний проект у загальній вартості портфеля. Поряд із вихідними даними про цінні папери, що цікавлять інвестора [10, с. 78], у цьому випадку потрібні наступні дані про проекти:

- розмір інвестицій по кожному проекту;
- прибутковість проекту у формі, порівнянної з прибутковістю цінних паперів (IRR);
- міра ризику – середньоквадратичне відхилення IRR;
- коефіцієнти кореляції прибутковості проектів.

Визначення двох останніх показників вимагає розробки допоміжної імітаційної моделі потоку грошових коштів кожного інвестиційного проекту в умовах ризиків, що підлягають компенсації. Ця ж модель сама використовується в якості джерела даних про величину IRR, скориговану на умови ризикової ситуації. Безпосередньо з бізнес-плану проекту при формуванні моделі оптимального портфеля ми використовуємо тільки розмір інвестицій.

В якості критерію оптимальності обрано мінімум ризику портфеля при заданому ціловому рівні прибутковості. У результаті рішення моделі з'являється можливість поліпшити умови інвестування, додавши в сукупності аналізованих компонентів портфеля такі інвестиційні характеристики, які недосяжні з позиції окремо взятого компонента і можливі тільки при їх комбінації.

Як показало вивчення проектної документації, що склалася, практика інвестиційного аналізу зневажливо ставиться до аналізу ризиків. Використовується описовий підхід без розробки конкретних заходів щодо зниження ризиків. Це призводить до розриву між виявленими і дійсними ризиками інвестиційної діяльності в АПК. Звідси недовіра потенційних інвесторів до інвестиційних проектів, що реалізуються в даному секторі, заснована на узагальненні великого практичного досвіду.

Щоб дати кількісну оцінку ризику, ми ґрунтувалися на тому, що поняття «ризик» завжди має на увазі ймовірнісний характер результату, при цьому найчастіше мається на увазі ймовірність отримання несприятливого результату, який у проектному ризик-менеджменті можна виразити негативним показником чистої приведеної вартості, тобто $NPV < 0$. У зв'язку з цим в якості показника ризику проекту ми прийняли ймовірність негативного NPV. Для її визначення використовується імітаційне моделювання грошового потоку за методом Монте-Карло при варіації випадкових параметрів проекту. У цілому імітаційна модель може бути представлена співвідношеннями $NPV = f_1(v)$, $IRR = f_2(v)$, де v – вектор випадкових параметрів, що включає надходження від продажів, витрати на матеріали і комплектуючі, загальні витрати, витрати на персонал, податки. Інші параметри проекту передбачаються відомими достовірно і, отже, постійними.

Імітаційна модель використовується наступним чином. Генерується досить велика кількість випадкових варіантів вектора v (у нашому випадку 10 тис.), для кожного з яких розраховуються NPV і IRR усіх проектів (у даному дослідженні – трьох) за відсутності державної фінансової підтримки. Потім для кожного проекту визначається частка негативних NPV – оцінка його ризику, яка визначає умови державної підтримки. Далі відбувається підготовка вихідних даних про проекти для моделі

Марковица: розраховуються середнє значення IRR, стандартне відхилення IRR і парні коефіцієнти кореляції IRR проектів. Нарешті, розраховуються значення IRR проектів для кожного випадкового вектора v при кожному досліджуваному рівні державної підтримки. На їх основі також визначаються середнє значення IRR кожного проекту, його стандартне відхилення і коефіцієнти парної кореляції IRR проектів, які надходять у модель Марковица. Отриманий з її допомогою оптимальний портфель, що забезпечує прибутковість не нижче альтернативних варіантів інвестування, трактується як результат імовірної поведінки інвестора в умовах державної підтримки, спрямованої на зниження його ризиків.

У нашому дослідженні в результаті комп'ютерного експерименту ми отримали досить високі ймовірності негативного NPV за всіма проектами, при цьому середнє емпіричне значення IRR незначно відрізняється від планового. Причина відмінності полягає в асиметричному

розподілі загальних витрат, витрат на персонал, податків, підпорядкованих гамма-закону.

Висновки. Розглянута в роботі часткова компенсація інвестиційних ризиків за рахунок коштів державної підтримки разом із розробленим модельним інструментарієм забезпечує зниження ризику інвестування капіталу і одночасне досягнення необхідного рівня мінімальної прибутковості, яка порівнянна із середньою прибутковістю в промисловості. Тим самим забезпечується конкурентоспроможність інвестування в АПК. Однак ця перевага забезпечена певними державними витратами, рівень яких залежить від бажаного зниження ризику за проектами. Вибір співвідношення «ризик інвестицій – державні витрати» залежить від особи, що приймає рішення, яке, своєю чергою, орієнтується на стратегічні пріоритети аграрної політики та на віддачу від державної підтримки, що виражається як у зниженні ризику, так і в зростанні прибутковості в порівнянні з іншими сферами економіки.

Список використаних джерел:

1. Андрианов В. Новая архитектура глобальной финансовой и экономической системы / В. Андрианов // Общество и экономика. – 2009. – № 2. – С. 3–10.
2. Борейко І.П. Оцінка інвестиційної діяльності підприємств аграрного сектору економіки / І.П. Борейко // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 74–79.
3. Бородин О. Сільський розвиток в Україні: проблеми становлення / О. Бородин, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 5. – С. 59–67.
4. Васильченко Г.В. Технології залучення прямих іноземних інвестицій у територію / Г.В. Васильченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – № 16. – С. 5–9.
5. Вініченко І.І. Концептуальні методичні підходи до оцінювання інвестиційної привабливості аграрних підприємств / І.І. Вініченко // Агросвіт. – 2009. – № 1. – С. 2–4.
6. Гудзь О.Є. Удосконалення механізму кредитних субсидій підприємств АПК / О.Є. Гудзь // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 59–61.
7. Кушнір О. Метод зниження розмірності економіко-математичних багатофакторних моделей / М. Дивак, А. Пукас, О. Кушнір // Проблеми розбудови митної системи в інтересах економічної безпеки України: зб. тез доповідей III наук.-практ. семінару з міжнар. участю (Тернопіль, 26–28 листопада 2009 р.). – Тернопіль: Вектор, 2009. – С. 69–71.
8. Макаров В.Л. Применение вычислимых моделей в государственном управлении / В.Л. Макаров, А.Р. Бахтизин, С.С. Сулакшин. – Москва: Научный эксперт, 2007. – 304 с.
9. Макроекономічне моделювання та короткострокове прогнозування / За ред. к.е.н. І.В. Крючкової. – Харків: Форт, 2000. – 336 с.
10. Скрипниченко М.І. Секторальні та міжкrajні моделі економічного розвитку / М.І. Скрипниченко. – К.: Фенікс, 2004. – 256 с.

Аннотация. В работе рассмотрена частичная компенсация инвестиционных рисков. Применен расчетно-конструктивный метод при обосновании использования математического моделирования. Разработан модельный инструментальный, обеспечивающий снижение риска инвестирования капитала и одновременное достижение необходимого уровня минимальной доходности. Получены достаточно высокие вероятности негативного NPV по всем проектам, при этом среднее эмпирическое значение IRR незначительно отличается от планового. Причина различия заключается в асимметричном распределении общих расходов, расходов на персонал, налогов, подчиненных гамма-закону.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, портфельные инвестиции, модель Марковица, имитационное моделирование, математическое моделирование, сельскохозяйственные предприятия.

Summary. The paper considers partial compensation of investment risks. Applied settlement and constructive method for justifying the use of mathematical modeling. Model developed tools that reduce the risk of investment capital and simultaneously achieve the required minimum profitability. Received relatively high probability of a negative NPV on all projects with an average value of IRR thumb slightly different than planned. The reason for the differences is the asymmetric distribution of total costs, personnel costs, taxes, subordinate gamma law.

Key words: investment attractiveness, portfolio investment, Markowitz model, simulation, mathematical modeling, farms.

Одношевна О. О.

кандидат економічних наук, старший викладач,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Odnoshevnaya O. A.

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer,
Dnepropetrovsk State Agrano-Economic University

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

PRACTICAL ASPECTS AND WAYS OF IMPROVEMENT OF ACCOUNT OF PRODUCTIVE SUPPLIES

Анотація. У роботі розглянуто основні теоретичні та практичні аспекти обліку виробничих запасів. Наведено сучасну проблематику оптимального використання виробничих запасів підприємства. Розроблено конкретні шляхи удосконалення процесу використання виробничих запасів, зокрема представлено механізм оптимізації обліку запасів. У вигляді схеми наведено розгорнуту структуру шляхів удосконалення обліку виробничих запасів.

Ключові слова: виробничі запаси, механізм оптимізації, раціональне використання, облік запасів.

Вступ та постановка проблеми. Сьогодні сільсько-господарські підприємства потребують суттєвого реформування структури управління господарською діяльністю. При цьому велике значення має визначення мінімальної величини виробничих запасів на підприємствах, оскільки матеріальні витрати на цих підприємствах займають найбільшу питому вагу. Оптимізація виробничих запасів – один із головних факторів виходу сільськогосподарських підприємств із кризового стану. Це зумовлює необхідність по-новому визначити роль, місце і зміст обліку й аналізу виробничих запасів, обґрунтувати його методологію в системі управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу як головної ланки діяльності господарського суб'єкту є наявність та раціональне використання виробничих запасів. На думку І. Павлюк, у процесі реформування системи обліку та впровадження національних стандартів обліку змінюються вимоги щодо обліку і аналізу виробничих запасів, розширюються поставлені перед ними завдання [6]. У той же час М. Кузнєцова стверджує, що сьогодні сільськогосподарські підприємства потребують суттєвого реформування структури управління господарською діяльністю. При цьому велике значення має визначення мінімальної величини виробничих запасів на підприємствах, оскільки матеріальні витрати займають найбільшу питому вагу [4]. Своєю чергою, О.Д. Вовчак у своїх працях зазначає, що оптимізація виробничих запасів – один із головних факторів виходу сільськогосподарських підприємств із кризового стану. Це зумовлює необхідність по-новому визначити роль, місце і зміст обліку і аналізу виробничих запасів, обґрунтувати його методологію в системі управління [1].

Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних аспектів організації обліку та аудиту виробничих запасів зробили праці таких науковців, як: Ф.Ф. Бутинець, В.П. Завгородній, В.В. Сопко, Л.К. Сук, П.Т. Саблук, Н.В. Чебанова, П.С. Безруких, С.Ф. Голов, В.І. Єфименко, М.С. Пушкар, Н.М. Ткаченко, І.А. Бланк, І.Б. Швець, І.А. Бондарева, Р.З. Чейз, Н.Дж. Еквілайн, Р.Ф. Якобс та ін. Зазначимо, що незважаючи на значні напрацювання

щодо розкриття проблемного питання сутності виробничих запасів, єдиної позиції серед учених не існує.

Попри достатню кількість досліджень і публікацій потребує більш детального визначення термін «виробничі запаси», висвітлення теоретичних аспектів удосконалення обліку виробничих запасів, удосконалення процесу документування обліку виробничих запасів, а також недостатньо оптимізовано процес безпосереднього використання запасів підприємства.

Метою даної роботи є аналіз організаційно-методичних аспектів обліку та аудиту виробничих запасів підприємства, а також розробка шляхів їх удосконалення.

Результати дослідження. Економічні перетворення, що здійснюються в Україні, нерозривно пов'язані з пошуком принципово нових методів організації та управління виробництвом. Це вимагає адекватних змін у структурі господарського обліку і, відповідно, зумовлює необхідність удосконалення системи облікової інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень [1].

Виробничі запаси (сировина, матеріали, паливо і т. д.) є предметами, на які спрямована праця людини з метою одержання готової продукції. На відміну від засобів праці, які зберігають у виробничому процесі свою форму і переносять вартість на продукт поступово, предмети праці споживаються повністю і повністю переносять свою вартість на цей продукт і замінюються після кожного виробничого циклу. У промисловості поступово збільшується споживання товарно-матеріальних цінностей у виробництві. Це обумовлюється розширенням виробництва, значною питомою вагою матеріальних витрат у собівартості продукції і ростом цін на ресурси. В умовах переходу до ринкової економіки важливого значення набуває поліпшення якісних показників використання виробничих запасів (зниження питомих витрат матеріалів у собівартості продукції, економія та ін.) [3].

На сучасному етапі йде тенденція прискорення оборотності запасів на підприємстві, а отже, і зниження розмірів запасів, але вони, як і раніше, займають головне місце у забезпеченні підприємства нормальними умовами роботи. На рівні фірм запаси відносяться до складу об'єктів, що вимагають великих капіталовкладень,

і тому являють собою один із факторів, що визначають політику підприємства і впливають на рівень обслуговування в цілому. Однак багато підприємств не приділяють йому належної уваги і постійно недооцінюють свої майбутні потреби в наявних запасах. У результаті цього вони зазвичай зіштовхуються з тим, що їм приходится вкладати в запаси більший капітал, чим передбачалося. Таким чином, щоденна потреба в предметах праці на функціонуючому підприємстві дозволяє зарахувати їх до складу матеріальних оборотних коштів підприємства і розглядати як поточні активи [5].

Для здійснення господарської діяльності підприємствами всіх форм власності та галузей економіки використовуються виробничі запаси, які є найбільш важливою та значною частиною активів підприємства. З одного боку, сформовані виробничі запаси забезпечують постійність, безперервність та ритмічність діяльності підприємства, гарантують його економічну безпеку, а з іншого – виробничі запаси на рівні великих промислових підприємств потребують великих капіталовкладень. Тому від організації та ведення обліку виробничих запасів залежить точність визначення прибутку підприємства, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та в цілому ефективність роботи підприємства [4].

Методологічні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності регламентуються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 9 «Запаси». Запаси визнаються активом, якщо існує вірогідність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена [7].

Головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу як основної ланки діяльності підприємств є наявність та раціональне використання виробничих запасів. У той же час, залишаються невирішеними питання вдосконалення документації оперативного та аналітичного обліку виробничих запасів, особливо нагальною постає проблема автоматизації їх обліку. Вирішення цих питань полягає в розробці основних напрямів і конкретних рекомендацій з удосконалення методики обліку виробничих запасів, в їх оцінці при вибутті, методики проведення аналізу ефективного використання виробничих запасів, а також посиленні інформаційної та контрольної функції обліку в управлінні виробництвом. Для вирішення зазначених проблемних аспектів пропонуємо основні напрями удосконалення обліку виробничих запасів, які представлені на рис. 1.

Поліпшенню ресурсопостачання сприяє впорядкування первинної документації, широке впровадження типових уніфікованих форм, підвищення рівня автоматизації обліково-обчислювальних робіт, забезпечення строгого порядку приймання, зберігання й витрат сировини, матеріалів, комплектуючих виробів тощо.

Необхідно також упроваджувати ефективні форми попереднього й поточного контролю дотримання норм запасів і витрат матеріальних ресурсів, приділяти більше уваги підвищенню вірогідності оперативного обліку руху напівфабрикатів, комплектуючих виробів, деталей і вузлів у виробництві. Дані бухгалтерського обліку повинні містити інформацію для знаходження резервів зниження собівартості продукції в частині раціонального використання

матеріалів, зниження норм витрат, забезпечення належного зберігання.

Спираючись на вищевикладене, вважаємо, що процесу оптимізації обліку виробничих запасів, а також поліпшенню їх корисного використання має сприяти не тільки якісно складена документація, а й налагоджений виробничий процес. Тому для подальшої оптимізації обліку виробничих запасів пропонуємо розроблений економічний механізм (рис. 2).

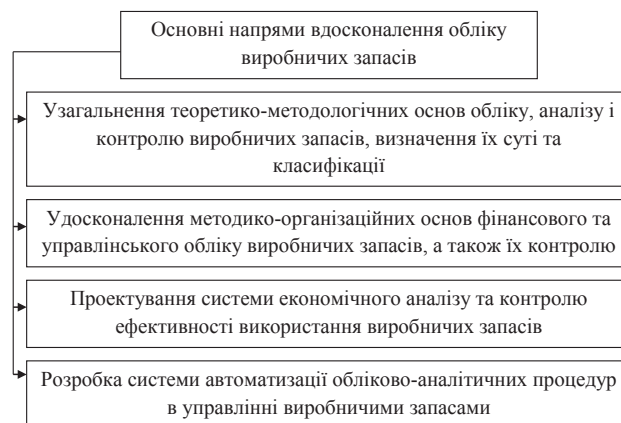


Рис. 1. Запропонована структура напрямів удосконалення обліку виробничих запасів

Запропонований механізм удосконалення обліку виробничих запасів може стати головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу. Так, зазначимо, що спрощення оформлення операцій, пов'язаних з рухом виробничих запасів, дозволить стежити за ретельним і своєчасним проведенням інвентаризації та удосконалити методологію бухгалтерського обліку, що дозволить розпланувати будівництво складських приміщень у достатній кількості, а також визначити оптимальну потребу у виробничих запасах та їх раціональному використанні.

Значно поліпшити організацію обліку виробничих запасів можна, удосконалюючи процес документування, тобто ширше використовуючи накопичувальні документи (лімітно-забірні картки, відомості тощо), картки складського обліку як витратний документ по відпущених матеріалах (бездокументальну систему оформлення витрат матеріалів).



Рис. 2. Економічний механізм удосконалення обліку виробничих запасів

Доцільною також є розробка єдиної форми документа (на відпуснення матеріалу), призначеної для машинної обробки. У цей документ варто включити всі об'єкти основного та допоміжного виробництва під відповідними кодами, які б указували напрям використання матеріальних ресурсів – основні вироби, запасні частини, товари народного споживання, разові замовлення, ремонтно-експлуатаційні потреби.

Щоб уникнути помилок і порушень при зборі та реєстрації оперативних фактів про виробничі запаси, що підлягають обліку, доцільно розробити детальні інструкції конкретним виконавцям (у вигляді посадових інструкцій, виписок із графіків документообігу) про порядок і терміни реєстрації даних, а також використовувати систему заохочень і покарань за виконання своїх обов'язків виконавцями. Проведення контрольних заходів (ревізії, звірки, інвентаризації) знижує ризик неефективної системи збору і реєстрації оперативного факту.

Для вдосконалення обліку виробничих запасів доцільне також використання на всіх ділянках обліку уніфікованих форм документації. Крім того, необхідною умовою також є:

- створення графіків документообігу з обліку запасів і доведення до виконавців їх функцій при створенні і перевірці первинного документа;
- видача розпорядчої документації особам, що відповідають за здійснення тієї або іншої господарської операції і мають право підпису первинних документів;

– контроль із боку працівників бухгалтерії правильності оформлення первинної документації з обліку виробничих запасів (включення в обов'язок бухгалтера, що робить обробку документа, цієї функції через посадові інструкції та встановлення відповідальності за її недотримання).

Таким чином, реалізація перелічених напрямів удосконалення обліку виробничих запасів призведе до значного підвищення результативності та фінансово-економічної діяльності підприємств, а також дозволить налагодити більш дієвий і менш трудомісткий облік, контроль наявності, руху і використання виробничих запасів, а також досягти їх економії.

Висновки. У представлених матеріалах статті, стосовно практичних аспектів ведення обліку виробничих запасів та виокремлення сучасної проблематики їх виробничого процесу, було зазначено ряд оптимізаційних шляхів для вдосконалення обліку виробничих запасів. Зокрема, запропоновано механізм удосконалення обліку виробничих запасів, який може стати головною передумовою успішного здійснення виробничого процесу; представлено розгорнуту структурну модель, яка вміщує в собі порядок необхідних шляхів, упровадження яких у виробництво дозволить оптимізувати фінансово-господарську діяльність підприємств, мінімізувати затрати на придбання, списання у виробництво та раціональне використання виробничих запасів. Також даний аналіз дозволить здійснювати якісний поточний контроль їх використання, що в подальшому вплине на поступовий ріст прибутку підприємства.

Список використаних джерел:

1. Фінансовий аналіз: [навч.-метод. посіб.] / О.Д. Вовчак, Н.І. Власюк, Р.С. Сорока. – Львів: Львів. комерц. акад., 2002. – 96 с.
2. Економічний аналіз: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл., спец. 7.050106 «Облік і аудит»] / За ред. проф. Ф.Ф.Бутинця. – Житомир: Рута, 2003. – 680 с.
3. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996 – ХІУ ВР від 16 липня 1999 р.
4. Кузнецова М. Тенденции и закономерности управления запасами / М. Кузнецова // Проблемы теории и практики управления (рус.). – 2009. – № 11. – С. 63–72.
5. Орлов О.О. Планування діяльності підприємства: [підручник] / О.О. Орлов. – К.: Скарби, 2002. – 336 с.
6. Павлюк І. Проблеми бухгалтерського обліку виробничих запасів, товарів та пропозиції щодо їх вирішення / І. Павлюк // Бухгалтерський облік і аудит (укр.). – 2010. – № 6. – С. 40–57.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: Наказ Міністерства фінансів України від 20.10.99 р. № 246, зі змінами та доповненнями.

Анотація. В работе рассмотрены основные теоретические аспекты учета производственных запасов. Приведена современная проблематика оптимального использования производственных запасов предприятия. Разработаны конкретные пути для усовершенствования процесса использования производственных запасов, в частности представлен механизм оптимизации учета запасов. В виде схемы приведена развернутая структура путей усовершенствования учета производственных запасов.

Ключевые слова: производственные запасы, механизм оптимизации, рациональное использование, учет запасов.

Summary. In this work there have been considered the basic theoretical aspects of account of productive supplies. The modern range of problems over of the optimal use of productive supplies of enterprise is brought. Concrete ways are worked out for the improvement of process of the use of productive supplies. Mechanism of optimization of account of supplies presented in particular. As a chart the unfolded structure over of ways of improvement of account of productive supplies is brought.

Key words: Productive supplies, mechanism of optimization, rational use, account of supplies.

Пстухова В. О.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна

Petukhova V. O.

Post-graduate of International Economic Relations Department
V.N. Karazin Kharkiv National University

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИХ ЗВ'ЯЗКІВ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІК ТА УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНІЙ СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

THE ANALYSIS OF NATIONAL ECONOMY AND UKRAINE EXTERNAL TRADE RELATIONS IN THE GLOBAL SYSTEM OF INTERNATIONAL TRADE

Анотація. У роботі розглянуто зовнішньоторговельні зв'язки національних економік країн світу та України в глобальній системі міжнародної торгівлі. Розглянуто такі поняття, як «регіональна торговельна угода (згода)» і «регіональне торговельне угруповання». Використано коефіцієнти зовнішньоторговельної відкритості (КЗТВ) і торгово-економічної пов'язаності (КТЕП) на основі даних ЮНКТАД, Світового банку, СОТ. На основі цих розрахунків проведено ранжування та здійснено кластерний аналіз цих угруповань.

Ключові слова: регіональне торговельне угруповання, коефіцієнт зовнішньоторговельної відкритості, коефіцієнт торгово-економічної пов'язаності, експортний потік, імпортний потік.

Вступ та постановка проблеми. На сьогодні між державами існує досить багато міжнародних торговельних угод у різних формах. Аналіз сформованої системи міжнародних торговельних зв'язків у міжнародних економічних відносинах є досить актуальним із точки зору прогнозування тенденцій у міжнародній економіці та розуміння місця України в глобальній системі міжнародної торгівлі, шляхів удосконалення стану України на світовій арені в міжнародних торговельних відносинах через вивчення досвіду успішних економік.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система міжнародних торговельних зв'язків розглядалася в роботах таких зарубіжних і вітчизняних учених, як: Арбузов С.Г., Гасім Салах, Голіков А.П., Грінберг Р.С., Довгаль О.А., Кизим М.О., Магюшенко І.Ю., Оболенський В.П., Сідоров В.І. та ін. Економіко-математичне моделювання міжнародних торговельних зв'язків у рамках торговельних угруповань було впроваджено такими вченими, як Вардомський Л.Б., Діде Е., Пилін А.Г., Раушенбах Г.В. та ін. У дослідженнях вищевказаних науковців було започатковано розв'язання проблеми міжнародних торговельних зв'язків, взаємодії держав у різних проявах міжнародних торговельних відносин та методи економіко-математичного аналізу.

У роботі використані коефіцієнти зовнішньоторговельної відкритості (КЗТВ) і торгово-економічної пов'язаності (КТЕП або КТЕЗ), які були запропоновані Вардомським Л.Б. та Пиліним А.Г. У цій статті КТЕП для цілей даного дослідження був перевизначений.

Метою даної роботи є дослідження системи міжнародних торговельних угод, які утворюють глобальну систему (або мережу), що охоплює практично всю світову економіку, а також за допомогою економіко-математичного аналізу експортних та імпортних потоків аналіз світових регіональних інтеграційних угруповань та України, а саме їх тенденції, міжнародні зв'язки.

Результати дослідження. На сьогодні до Світової організації торгівлі входить 162 національні економіки і 22 країни у статусі спостерігачів (дані СОТ за серпень 2015 р.). Тобто правилами СОТ охоплена практично вся

світова економіка. Найважливіший принцип СОТ – режим найбільшого сприяння (РНС), тобто принцип рівного ставлення до всіх торговельних партнерів, відсутність торгової дискримінації між членами СОТ. Україна приєдналася до СОТ 16 травня 2008 р. [9].

Паралельно з принципом відсутності дискримінації, проведеним СОТ, розвивається інша форма торговельних відносин – регіональні торговельні угоди (згоди) (РТЗ), які встановлюють преференційні умови для учасників РТУ, відмінні від умов торгівлі з рештою світу, тобто вводять торгівлю дискримінацію. Такі угоди є природним наслідком прагнення світового ринку оптимізувати торговельні потоки за обсягами і тарифами. Історично РТУ з'явилися навіть раніше, ніж виникла ГАТТ/СОТ. Такі угоди сприяють розвитку торгівлі та глобалізаційних процесів. Світова організація торгівлі нотифікує такі РТУ, якщо умови торгівлі з іншими учасниками СОТ у результаті укладення РТУ не погіршилися [6].

На даний момент (дані СОТ за лютий 2016 р.) серед нотифікованих РТУ чинними є 280 угод [10]. Ці угоди можна розділити на три класи.

1. Багатосторонні угоди, які формують регіональне торговельне угруповання (РТУ), між учасниками якого встановлюються преференційні торговельні відносини, більш вигідні, ніж режим найбільшого сприяння. Природно, при цьому виникає торгова дискримінація по відношенню до країн, що не входять в угруповання.

2. Двосторонні угоди між окремими країнами.

3. Двосторонні угоди між окремими країнами і регіональними торговельними угрупованнями. Двосторонні угоди між країнами є найбільш динамічною формою. Часто вони передують утворенню РТЗ. Таких угод нотифіковано 165 (дані СОТ за лютий 2016 р.). Із них 13 – двосторонні угоди України з: Вірменією, Грузією, Киргизькою Республікою, Азербайджаном, Білоруссю, Македонією, Казахстаном, Молдовою, Чорногорією, Росією, Таджикистаном, Узбекистаном, Туркменістаном [10].

Україна має дві двосторонні угоди з РТЗ – з Євросоюзом і ЕФТА (European Free Trade Association), до складу якої входять Ісландія, Норвегія, Ліхтенштейн, Швейцарія.

Дані СОТ про нотифіковані торгові угоди не відображають повною мірою поточну картину. Середній час між підписанням угоди та нотифікацією СОТ становить 2,6 роки (розраховано за даними СОТ за лютий 2016 р). Це означає, що в даний час може діяти більша кількість угод.

Терміни «регіональна торговельна угода (згода)» і «регіональне торговельне угруповання» є застарілими. Вони склалися в ті часи, коли торгові угоди укладалися між сусідніми країнами, які належать до одного регіону. Наразі все більша кількість угод укладається між країнами, розташованими в різних географічних регіонах. Виникають торгові угруповання, які носять не регіональний, а глобальний характер, наприклад Транстихоокеанське Стратегічне Економічне Партнерство. Однак оскільки ці терміни стали загальноприйнятими в науковій літературі, ми будемо користуватися ними в подальшому, маючи на увазі, що за змістом вони, швидше за все, набувають усе більш глобальний характер.

Торгові угоди відіграють помітну роль у світовій економіці. Середній рівень митного оподаткування у світовій торгівлі в 2015 р. склав 4%. При цьому відносно 52,3% обсягу діяли нульові ставки, з них 25,3% уведені в рамках РТС, і 27% – двосторонніх угод [6].

За даними доповіді ЮНКТАД, у світовій торгівлі враховується 51 регіональне торговельне угруповання. З 225 національних економік, які знаходяться в полі зору

ЮНКТАД, тільки 29 не входить ні в які угруповання [11]. Ці країни виробляють близько 0,2% світового ВВП. У середньому кожна країна входить в 4,5 угруповання. Найбільше число входжень (дев'ять) спостерігається у США, Канади, Франції, Німеччини та Італії. За даними ЮНКТАД, Україна входить в РТУ «Співдружність Незалежних Держав» (СНД) [11].

Регіональні торговельні угруповання сильно розрізняються за кількістю країн, за часткою у світовому ВВП і частці у світовій торгівлі, за рівнем торговельних преференцій усередині угруповання, який визначає частку торговельних потоків усередині угруповання по відношенню до повного об'єму торгівлі РТУ.

Крім того, серед розглянутих РТУ можна виділити угруповання, які об'єднують країни, що знаходяться приблизно на одному рівні розвитку (угруповання розвинутих країн, країн, що розвиваються, слаборозвинених країн), а також РТУ, що об'єднують країни, сильно різняться за рівнем економічного розвитку. Зрозуміло, що взаємодія між учасниками в таких угрупованнях носить різний характер.

За даними ЮНКТАД, була обчислена частка кожної РТУ у світовій зовнішній торгівлі та проведено ранжування угруповань за цим показником. Вийшла таблиця, в якій залишені 24 угруповання, частка яких у світовій торгівлі перевищує 1% [11].

Таблиця 1

РТУ в глобальній системі світової торгівлі

Ранг експ.	Ранг імп.	РТУ	Повна назва	Частка в світовій торгівлі експорту, %	Частка у світовій торгівлі імпорту, %
1	1	APEC	Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво	47,36	48,74
2	2	EU28	Європейський Союз	32,68	32,87
3	4	ASEAN+CJK	Асоціація держав Південно-Східної Азії плюс Китай, Японія і Республіка Корея	25,27	23,75
4	3	TPP	Trans-Pacific Partnership (під переговорами)	23,48	27,25
5	7	GSTP	Глобальна система торгових преференцій між країнами, що розвиваються	20,02	19,94
6	5	OAS	Організація американських держав	16,74	20,74
7	6	FTAA	Зона вільної торгівлі Америки	16,71	20,66
8	9	APTA	Угода Азіатсько-Тихоокеанської економічної кооперації	16,03	15,49
9	8	NAFTA	Північноамериканська угода про вільну торгівлю	12,83	16,82
10	10	OIC	Організація ісламського співробітництва	12,52	9,82
11	14	OPEC	Організація країн – експортерів нафти	8,03	4,28
12	13	LAS	Ліга арабських держав	6,89	4,5
13	11	ASEAN	Асоціація держав Південно-Східної Азії	6,82	6,49
14	12	LAIA	Латиноамериканська асоціація інтеграції	5,53	5,33
15	18	GCC	Рада співробітництва арабських держав Перської затоки	5,26	2,64
16	17	CIS	Співдружність незалежних держав	4,09	2,75
17	15	UNASUR	Союз південноамериканських націй	3,44	3,14
18	19	ACP	Країни Африки, Карибського басейну і Тихого океану	2,54	2,46
19	21	MERCOSUR	Південноамериканський спільний ринок	2,28	2
20	20	ECO	Організація економічного співробітництва	2,27	2,36
21	22	EFTA	Європейська асоціація вільної торгівлі	2,19	1,69
22	16	SAARC	Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії	1,97	3,11
23	23	CEN-SAD	Спільнота держав Сахеля-Сахари	1,51	1,6
24	24	SADC	Співтовариство розвитку Півдня Африки	1,15	1,05

Джерело: складено автором за даними [11]

Можна бачити, що показники експорту та імпорту трохи відрізняються, тобто можна виділити експортоорієнтовані (15 з 24) та імпортоорієнтовані (9 з 24) РТУ.

Торгові угруповання утворюються з метою забезпечення більш вигідних умов торгівлі, тобто більш низьких тарифів усередині угруповання в порівнянні з умовами торгівлі з іншими країнами. Рівень переваги будемо враховувати за допомогою коефіцієнта торгово-економічної пов'язаності (КТЕП) [1, с. 25; 6, с. 36].

Однак для цілей даної роботи внесемо в визначення коефіцієнта зміни.

Для розрахунку КТЕП будемо використовувати параметри:

$$r = \frac{\text{обсяг торгівлі всередині угруповання}}{\text{повний обсяг торгівлі угруповання}} \quad (1)$$

$$g = \frac{\text{повний обсяг торгівлі угруповання}}{\text{обсяг світової торгівлі}} \quad (2)$$

$$\text{КТЕП} = \frac{r - g}{1 - g} \quad (3)$$

КТЕП = 0 у тому випадку, коли спостерігається ситуація байдужості, $r = g$, тобто при випадковому виборі торгового партнера зі світової торговельної системи, частка внутрішньої торгівлі збігається з g . КТЕП = 1, коли РТУ є замкнутою, тобто вся торгівля відбувається всередині угруповання.

Коефіцієнт торгово-економічної пов'язаності був обчислений для всіх угруповань, і виконано ранжування по

КТЕП за експортними та імпорними потоками. Найбільш високі значення виявлені у наступних угруповань (табл. 2).

КТЕП може приймати негативні значення.

Негативні КТЕП означають, що учасники угруповання воліють вибирати торговельних партнерів за межами угруповання.

Значення КТЕП для експорту та імпорту для більшості угруповань помітно різняться. Ці відмінності зручно представити у вигляді точкової діаграми, де по вертикальній осі відкладені ранги РТУ по імпорту, а по горизонтальній – ранги з експорту. Точки на діаграмі представляють окремі РТУ. Діагональна пунктирна лінія відповідає рівності КТЕП з експорту та імпорту. Пунктирні лінії, паралельні головній діагоналі, обмежують область, в якій ранги з експорту та імпорту розрізняються менш ніж на п'ять одиниць. Угруповання, що потрапляють до цієї області, вважаються збалансованими за експортними та імпорними потоками в сенсі торгово-економічної пов'язаності.

Така діаграма дає змогу розбити РТУ на три класи:

Для таких угруповань імпорт переважно здійснюється всередині угруповання, а експорт – за межами РТУ. Характерним представником є CIS (СНД – Співдружність незалежних держав), в яку входить Україна.

Експортні потоки в таких угрупованнях орієнтовані на учасників РТУ, а імпорт – переважно на світову торгову систему. Більшість РТУ можна вважати збалансованими з

Таблиця 2

КТЕП за експортними та імпорними потоками РТУ

Ранг за експорт.	Ранг за імпорт.	РТУ	Повна назва РТУ	КТЕП за експортом	КТЕП за імпортом
1	3	OAS	Організація американських держав	0,461	0,271
2	4	FTAA	Зона вільної торгівлі Америки	0,459	0,271
3	1	EU28	Європейський Союз	0,449	0,368
4	7	NAFTA	Північноамериканська угода про вільну торгівлю	0,415	0,210
5	2	APEC	Азіатсько-Тихоокеанське економічне співробітництво	0,389	0,359
6	11	TPP	Trans-Pacific Partnership (під переговорами)	0,295	0,154
7	10	ASEAN	Асоціація держав Південно-Східної Азії	0,200	0,184
8	27	EAC	Східно-африканська спільнота	0,189	0,078
9	23	CEFTA	Угода Центральної Європейської асоціації вільної торгівлі	0,178	0,089
10	14	CACM	Загальний ринок Центральної Америки	0,177	0,134
11	8	SADC	Співтовариство розвитку Півдня Африки	0,171	0,190
12	9	UNASUR	Союз південноамериканських націй	0,162	0,188
13	12	ACP	Країни Африки, Карибського басейну і Тихого океану	0,150	0,154
14	18	CARICOM	Карибське співтовариство	0,141	0,103
15	5	ASEAN+CJK	Асоціація держав Південно-Східної Азії плюс Китай, Японія і Республіка Корея	0,140	0,257
16	37	OECS	Організація Східно-карибських держав	0,139	0,017
17	15	SACU	Південноафриканський митний союз	0,136	0,132
18	22	WAEMU	Західно-африканський економічний і валютний союз	0,133	0,096
19	6	CIS	Співдружність незалежних держав	0,128	0,234
20	32	IGAD	Міжурядовий орган з розвитку	0,122	0,042
21	13	MERCOSUR	Південноамериканський спільний ринок	0,118	0,139

Джерело: складено автором за даними [11]

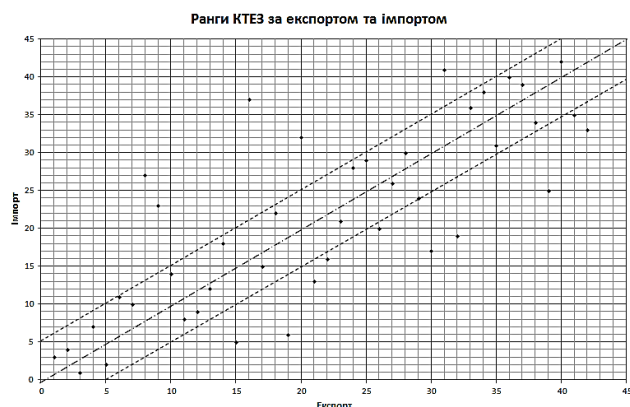
Таблиця 3

Негативні показники КТЕП РТУ

Ранг за експорт.	Ранг за імпорт.	РТУ	Повна назва РТУ	КТЕП за експортом	КТЕП за імпортом
40	42	EFTA	Європейська асоціація вільної торгівлі	-0,016	-0,009
41	35	OPEC	Організація країн – експортерів нафти	-0,031	0,03
42	33	APTA	Угода Азіатсько-Тихоокеанської економічної кооперації	-0,055	0,031

Джерело: складено автором за даними [11]

експорту та імпорту. У цей клас входять РТУ з найбільш високими показниками КТЕП.



Діаграма 1. Ранги КТЕП за експортом та імпортом РТУ

Джерело: складено автором за даними [11]

Склад угруповань за рівнем економічного розвитку істотно різняться. Для обліку рівня економічного розвитку скористаємося класифікацією UNCTAD [10]. Для класів уведемо умовні цифрові позначення:

1. Країни, що розвиваються, з низьким рівнем доходу – 1;
2. Країни, що розвиваються, із середнім рівнем доходу – 2;
3. Країни, що розвиваються, з високим рівнем доходу – 3;
4. Країни з перехідною економікою – 4;
5. Розвинені країни – 5.

Такий підхід дає змогу виділити однорідні за рівнем розвитку угруповання:

1. Угруповання розвинених країн: Європейський Союз, Європейська асоціація вільної торгівлі.

2. РТУ перехідних країн: Співдружність незалежних держав, Угода Центральноєвропейської асоціації вільної торгівлі.

3. РТУ країн, що розвиваються, з високим рівнем доходу: Рада співробітництва арабських держав Перської затоки, Організація Східнокарибських держав.

4. РТУ країн, що розвиваються, із середнім рівнем доходу: Меланезійська група;

5. РТУ країн, що розвиваються, з низьким рівнем доходу: Економічне співтовариство країн Великих Озер, Група басейну річки Мано, Західноафриканський економічний і валютний союз.

6. Угруповання OAS, FTAA, ASEAN включають країни всіх п'яти класів за рівнем розвитку.

7. Угруповання ECO, APEC, TPP, OIC включають країни чотирьох класів за рівнем розвитку.

8. Найбільша кількість угруповань об'єднує країни, що розвиваються. Таких РТУ налічується 28: CEPGL, MRU, WAEMU, MSG, GCC, OECS, OPEC, LAIA, EAC, SACM, CARICOM, MERCOSUR, ECOWAS, ALBA-TCP, CAN, UNASUR, CEN-SAD, IGAD, AMU, COMESA, APTA, SAARC, SACU, LAS, ECCAS, SADC, ACP, CEMAC.

Найбільш динамічною формою міжнародних торгових відносин є двосторонні торговельні угоди між країнами і між країнами і РТУ.

Європейський Союз охоплює 33% світової торгівлі і має коефіцієнти торгово-економічної пов'язаності 0,45 з експорту та 0,37 за імпортом. Такі результати досягаються не тільки завдяки тісним торговельним зв'язкам між учасниками Союзу, а й за рахунок 34 торгових угод з окремими країнами, з яких три мають статус митного союзу, 12 – угоди про економічну інтеграцію і зону вільної торгівлі, 19 – зони вільної торгівлі [10].

Таблиця 4

КТЕП за експортними за імпортними потоками РТУ

Ранг за експорт.	Ранг за імпорт.	РТУ	Повна назва РТУ	КТЕЗ за експортом	КТЕЗ за імпортом
29	24	ALBA-TCP	Боліваріанський альянс для народів нашої Америки – Народний договір торгівлі	0,05	0,081
22	16	LAIA	Латиноамериканська асоціація інтеграції	0,114	0,124
26	20	ECOWAS	Економічне співтовариство країн Західної Африки	0,075	0,1
41	35	OPEC	Організація країн – експортерів нафти	-0,031	0,03
21	13	MERCOSUR	Південноамериканський спільний ринок	0,118	0,139
42	33	APTA	Угода Азіатсько-Тихоокеанської економічної кооперації	-0,055	0,031
15	5	ASEAN+CJK	Асоціація держав Південно-Східної Азії плюс Китай, Японія і Республіка Корея	0,14	0,257
19	6	CIS	Співдружність незалежних держав	0,128	0,234
30	17	OIC	Організація ісламського співробітництва	0,047	0,108
32	19	LAS	Ліга арабських держав	0,033	0,103
39	25	GCC	Рада співробітництва арабських держав Перської затоки	0,003	0,08

Джерело: складено автором за даними [11]

Таблиця 5

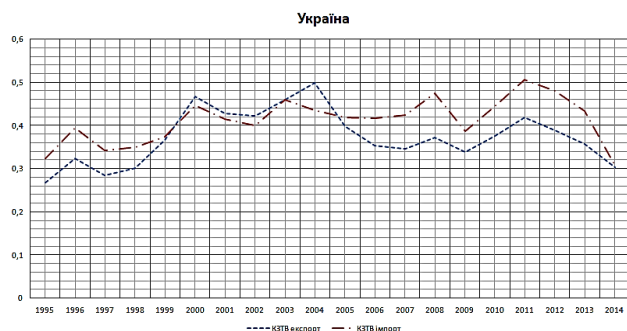
Експортно інтегровані РТУ

Ранг за експортом	Ранг за імпортом	РТГ	Повна назва РТГ	КТЕЗ за експортом	КТЕЗ за імпортом
16	37	OECS	Організація Східно-карибських держав	0,139	0,017
8	27	EAC	Східно-африканський пільнота	0,189	0,078
9	23	CEFTA	Угода Центральноєвропейської асоціації вільної торгівлі	0,178	0,089
20	32	IGAD	Міжурядовий орган з розвитку	0,122	0,042
31	41	SAARC	Асоціація регіонального співробітництва Південної Азії	0,041	0,007
6	11	TPP	Trans-Pacific Partnership (під переговорами)	0,295	0,154

Джерело: складено автором за даними [11]

Раніше зазначалося, що ЕФТА – Європейська асоціація вільної торгівлі – показує негативні коефіцієнти торгово-економічної пов'язаності. Однак ЕФТА пов'язана з іншими країнами 24 договорами, з яких вісім мають статус угоди про економічну інтеграцію і зону вільної торгівлі, інші – зони вільної торгівлі.

Коефіцієнт зовнішньоторговельної відкритості (КЗТВ) характеризує торгова поведінка країни і визначається як відношення зовнішньоторговельного обороту до ВВП. У даній роботі розраховуються і застосовуються окремі КЗТВ для експорту та імпорту [11].



Діаграма 2. КЗТВ України з експорту та імпорту в 1995–2014 рр.

Джерело: складено автором за даними [11]

Падіння КЗТВ почалося в 2011 р. і до 2014 р. опустилося до рівня 1998 р. Структуру такого падіння можна побачити на діаграмі 3, де представлені дані експортних потоків з основними торговими партнерами.



Діаграма 3. Головні партнери України за експортом у 1995–2014 рр.

Джерело: складено автором за даними [11]



Діаграма 4. Головні партнери України за імпортом у 1995–2014 рр.

Джерело: складено автором за даними [11]

У 2011 р. Україна входила в єдине торговельне угруповання – Співдружність Незалежних Держав (СІС).

Коефіцієнт торгово-економічної відкритості відображає специфіку національної економіки: місце у світовому розподілі праці, вектор розвитку, стан внутрішнього ринку та інші характеристики. Зрозуміти, що означає КТЕП України на діаграмі 2, можна тільки в порівнянні з аналогічними діаграмами для інших країн. Були побудовані графіки КТЕП за той же період часу за даними торгових матриць ЮНКТАД для всіх країн, охоплених статистикою. Була виявлена велика різноманітність поведінки. З метою виявлення якісної подібності або відмінності країн була проведена класифікація зовнішньоторговельної поведінки. Тип торгової поведінки визначався за останні дев'ять років шляхом обчислення п'ятих параметрів:

1. середнє значення експорту;
2. тангенс кута нахилу лінійного тренда експорту;
3. середнє значення імпорту;
4. тангенс кута нахилу лінійного тренда імпорту;
5. зовнішньоторговельний баланс.

Оскільки інтерес представляли якісні відмінності, то було виконано ранжування за всіма параметрами.

Для класифікації використовувався метод динамічних згущень [5, с. 180]. Об'єктами класифікації були національні економіки. Відстань між об'єктами визначалася за формулою [7, с. 41, 54].

$$d_{ij} = \sum_{k=1}^n |r_i^k - r_j^k|, \quad (4)$$

де d_{ij} – відстань між i -м і j -м об'єктами, n – кількість параметрів, r_j^k – ранг i -го об'єкта по k -му параметру.

Спочатку кожен об'єкт уважався окремим кластером, і обчислювалася матриця відстаней. На кожному кроці алгоритму два найближчих об'єкта об'єднувалися в один кластер. Для обчислення параметрів нового кластера застосовувалася прийнята в непараметричній статистиці процедура об'єднання рангів. Після об'єднання матриця відстаней перераховувалася. Шляхом успішних кроків і контролю кластерів було отримано розбиття вихідної безлічі об'єктів на сім кластерів.

У кожен кластер потрапили кілька великих країн, які й визначають тип торговельної поведінки по КЗТО, а також деяку кількість країн, тип поведінки яких схожий на поведінку лідерів, хоча це не можна розглядати як схожість економічних механізмів (діаграма 5).

У перший кластер потрапили 14 країн, які в сумі дають 40% світового ВВП. Найзначніші представники: США, Японія, Бразилія, Індія.

У другий кластер потрапили 18 країн, які в сумі дають 18% світового ВВП. Найзначніші представники: Китай, Великобританія, Австралія, Туреччина.

У третій кластер потрапили вісім країн, які в сумі дають 7,12% світового ВВП. Найзначніші представники: Німеччина, Австрія, Румунія, Україна, Казахстан.

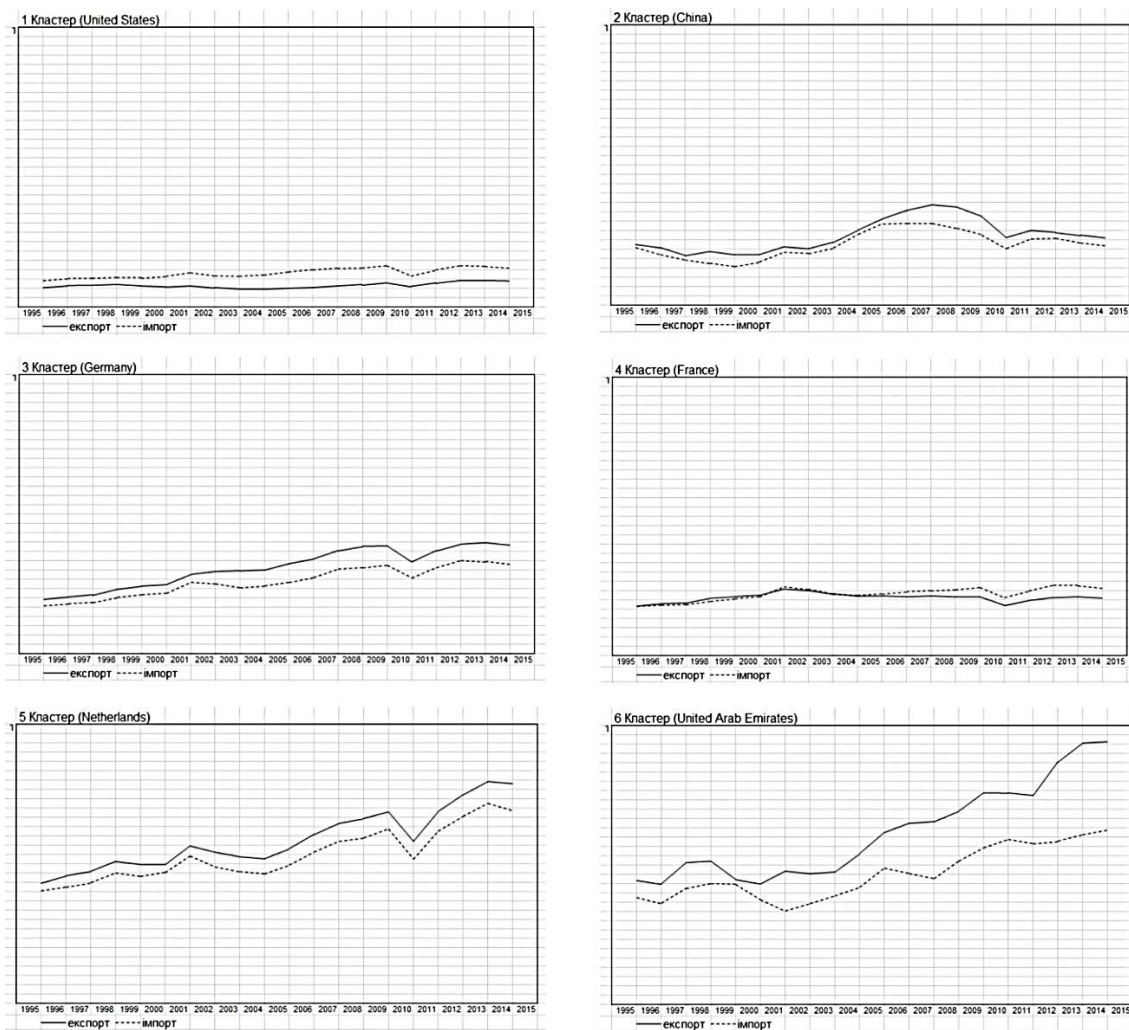
У четвертий кластер потрапила 31 країна з 27,45% світового ВВП. Найзначніші представники: Франція, Італія, Канада, Росія, Іспанія.

У п'ятий кластер потрапили 17 країн, з 4,26% світового ВВП. Найзначніші представники: Нідерланди, Бельгія, Таїланд, Чехія, Філіппіни.

У шостий кластер потрапили 17 країн, які в сумі дають 2,9% світового ВВП. Найзначніші представники: ОАЕ, Нігерія, Ірландія, Малайзія.

У сьомий кластер потрапили всього дві країни – Кіпр і Ліван, які в сумі дають 0,1% світового ВВП.

Висновки. Виконане розбиття на кластери показує, що не існує пріоритетного типу торгової поведінки, яка б забезпечувала більш успішний розвиток економіки. Однак сформований тип слід урахувувати при розробці



Діаграма 5.

заходів подальшого розвитку, при цьому слід придивитися до досвіду успішних сусідніх країн по кластеру. Міжнародні торгово-економічні зв'язки забезпечують ефективну роботу економіки у відповідності до сформованого типу торгової поведінки. Розвиток міжнародних торговельно-економічних зв'язків має носити випереджаючий характер по відношенню до реформ в економіці. Широка участь у системі світової торгівлі має не тільки обслуговуючий по відношенню до національної економіки характер, але й творчий. Торговельні зв'язки створюють нову міжнародну торгівлю, нову конкуренцію, виводять стандарти виробництва на світовий рівень, сприяють притоку міжнарод-

них інвестицій. На нашу думку, міжнародні торговельні зв'язки повинні бути диверсифіковані. Не можна допускати наявності головного торгового партнера. Україна, за нашими розрахунками, не займає провідного місця у глобальній системі міжнародної торгівлі. Вона потрапила до третього кластеру, куди входять країни, які в сумі дають 7,12% світового ВВП. Україна як учасник глобальної системи міжнародної торгівлі не є системою замкнутого типу. Але, на нашу думку, вона може поліпшити своє положення у цій системі через вступ до регіональних торговельних угруповань, які будуть сприяти збільшенню зовнішньої торгівлі України з іншими країнами.

Список використаних джерел:

1. Вардомский Л.Б., Пылин А.Г. Между ЕС и Россией: тенденции развития внешнеэкономических связей государств общего соседства / Л.Б. Вардомский, А.Г. Пылин // Проблемы и перспективы взаимодействия между Европейским Союзом, Украиной и Россией в новых условиях: материалы сборника научных трудов Ассоциации «Центр исследований экономического и социокультурного развития стран СНГ, Центральной и Восточной Европы» – М., 2015. – С. 50–94.
2. Голиков А.П. Світова економіка: [підручник] / А.П. Голиков, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 268 с.
3. Голиков А.П. Міжнародні економічні відносини: [підручник] / А.П. Голиков, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 464 с.
4. Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: [колективна монографія] / За ред. А.П. Голикова, О.А. Довгаль. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 316 с.
5. Методы анализа данных. Подход, основанный на методе динамических сгущений / Э. Дидэ и др.; пер. с франц. – М.: Финансы и статистика, 1985. – 357 с.
6. Оболенский В.П. Общее экономическое пространство от Лиссабона до Владивостока: реалистический проект или благое пожелание? Научный доклад / В.П. Оболенский. – М.: Центр ИЭСР, 2015. – 32 с.

7. Раушенбах Г.В. Проблемы измерения близости в задачах анализа данных / Г.В. Раушенбах // Программно-алгоритмическое обеспечение анализа данных в медико-биологических исследованиях. – М.: Наука, 1987. – С. 41–54.
8. Экономическое взаимодействие стран – членов СНГ в контексте Евразийского интеграционного проекта: сборник научных статей / Отв. ред. Л.Б. Вардомский, А.Г. Пылин. – М.: ИЭ РАН, 2015. – 308 с.
9. Кизим М.О. Можливості і загрози від членства в СОТ для України у зовнішній торгівлі сільськогосподарськими товарами з країнами ЄС і митного союзу ЄВРАЗЕС / М.О. Кизим [та ін.] // Моделювання регіональної економіки. – 2013. – № 2. – С. 185–204 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Modre_2013_2_19.
10. Офіційний сайт ВТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.wto.org>.
11. UNCTAD: Trade and Development Report, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1358>.

Аннотация. В работе рассмотрены внешнеторговые связи национальных экономик стран мира и Украины в глобальной системе международной торговли. Рассмотрены такие понятия, как «региональная торговая сделка» и «региональные торговые группировки». В работе использованы коэффициенты внешнеторговой открытости (КВТО) и торгово-экономической связанности (КТЭП) на основе данных ЮНКТАД, Всемирного банка, ВТО. На основе этих расчетов проведены ранжирование и кластерный анализ этих группировок.

Ключевые слова: региональные торговые группировки, коэффициент внешнеторговой открытости, коэффициент торгово-экономической связанности, экспортный поток, импортный поток.

Summary. The paper deals with foreign trade relations of the national economies of the world and in Ukraine in the global system of international trade. We consider such concepts as «regional bargain» and «regional trade groupings». We used the coefficients of foreign trade openness (KVTO) and trade and economic cohesion (KTEP) based on UNCTAD data, World Bank, WTO. On the basis of these calculations are carried out ranking and cluster analysis of these groups.

Key words: regional trade groups, the ratio of foreign trade openness coefficient of the trade and economic cohesion, export flow, import flows.

УДК 330.322

Петухова О. М.

*доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту і адміністрування
Національного університету харчових технологій*

Чорноштан Г. Г.

*аспірант кафедри менеджменту і адміністрування
Національного університету харчових технологій*

Petukhova O. M.

*Doctor of Economics, Professor,
Professor of Management and Administration Department
National University of Food Technologies*

Chornoshtan H. H.

*Postgraduate Student of Management and Administration Department
National University of Food Technologies*

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНДИТЕРСЬКОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

FEATURES AND PROSPECTS OF UKRAINE CONFECTIONERY INDUSTRY

Анотація. У роботі досліджено основні тенденції розвитку підприємств кондитерської галузі протягом останніх 10 років із метою визначення особливостей розвитку галузі й окреслення майбутніх перспектив. Дослідження динаміки виробництва кондитерської продукції виявило нерівномірну динаміку виробництва і падіння обсягів ще до початку кризових 2013–2014 рр. Аналіз експортно-імпорتنних операцій показав значне нарощення експортного потенціалу галузі в докризовий період і тенденції до переорієнтації ринку в останні роки. Було встановлено, що, незважаючи на системну кризу, окремі виробники кондитерської продукції суттєво наростили свої прибутки, що свідчить про можливість і потенціал розвитку галузі у кризовий період.

Ключові слова: кондитерська галузь, обсяг виробництва, експорт, імпорт, прибуток.

Вступ та постановка проблеми. Харчова промисловість України є однією з небагатьох успішних і привабливих галузей вітчизняної економіки. Частка виробленої продукції харчової промисловості у ВВП складає за підсумками 2014 р. 21,2%, за підсумками 2015 р. – 22,5% [4]. Харчова продукція є галуззю, що орієнтована на задоволення базових потреб громадян, тому вона менше за інші галузі схильна до значних коливань і характеризується відносно стабільним попитом, але пропорційно залежить від рівня життя населення. У складі харчової промисловості кондитерська галузь, навпаки, більше орієнтована на задоволення додаткових потреб споживача, але, за оцінкою дослідників, показує низький рівень вразливості до негативних спадів в економіці країни та світу в цілому. В умовах значного промислового спаду і глибокої економічної кризи, спричиненої здебільшого політичними чинниками, аналіз основних тенденцій, факторів впливу й особливостей роботи небагатьох успішних галузей економіки є особливо актуальним, оскільки саме ці галузі народного господарства забезпечують наразі виживання країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оцінки і аналізу кондитерської галузі України присвячено праці багатьох науковців та експертів, зокрема О.В. Шестак, Д.О. Кроніковського, Т.А. Говорушко, А.В. Сілакової та ін. Проте глибока системна економічна криза, що охопила Україну в останні два роки, вимагає прискіпливішої уваги до аналізу галузей економіки, які наразі несуть мінімальні втрати, з метою розробки заходів щодо сприяння діяльності цих галузей, підвищення їх прибутковості та конкурентоспроможності у майбутньому.

Метою даної роботи є визначення ключових особливостей кондитерської галузі України, динаміки її розвитку в минулі роки та розробка пропозицій щодо основних векторів розвитку на майбутнє.

Результати дослідження. Низька вразливість кондитерської галузі до падіння доходів споживачів пов'язана з психологічним ефектом кондитерської продукції (наприклад, підвищене вживання солодощів у стресовому стані), що доведено світовими і вітчизняними науковцями. Разом із тим галузь на сьогоднішній день є повністю сформованою, високорозвиненою, має значний експортний потенціал і є переважно прибутковою. Рівень обсягу виробництва кондитерських виробів у загальному обсязі виробництва харчової продукції становить за підсумками 2014 року 3,93% [4].

Основні риси кондитерської галузі України, виділені нами на основі праць науковців і експертів – дослідників кондитерського ринку [1–5], такі.

1. Кондитерська продукція, згідно з класифікацією за видами економічної діяльності, поділяється на три групи: виробництво хліба та хлібобулочних виробів;

виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок нетривалого зберігання; виробництво сухарів і сухого печива, виробництво борошняних кондитерських виробів, тортів і тістечок тривалого зберігання; виробництво какао, шоколаду та цукрових кондитерських виробів. Динаміку обсягів виробництва та реалізації основних видів кондитерської продукції за 2003–2014 рр. відображено в табл. 1 [4].

Із табл. 1 випливає, що природи обсягів виробництва протягом періоду, що розглядається, були нерівномірними. Так, у 2003–2008 рр. спостерігається зростання виробництва печива і вафель у середньому на 5% за рік, виробництво шоколаду демонструвало значний приріст у 2004 і 2005 рр., потім до 2008 р. зростання обсягів виробництва відбувалося дещо повільними темпами. Виробництво цукрових виробів, що не містять какао, до 2008 р. зростало нерівномірно, і в 2005–2006 рр., а також у 2008 р. спостерігалось просідання ринку. У 2009 р., під час економічної кризи, спостерігається падіння обсягів виробництва печива і вафель на 9,12%, шоколаду – на 4,62%. Натомість виробництво цукрових виробів без какао зросло на 6,4%.

Після 2009 р. спостерігаємо зростання виробництва печива і вафель до 2012 р., зростання виробництва шоколаду в 2010 р., після чого спостерігається зменшення обсягів виробництва. Виробництво цукрових виробів зменшувалось починаючи з 2009 р.. На кінець 2014 р. обсяг виробництва печива солодкого і вафель становив 299 тис. т, що на 9,93% більше за рівень 2003 р. Виробництво шоколаду в цілому за 12 років зросло на 14,63% і в 2014 р. склало 235 тис. т (без урахування тимчасово окупованих територій). Виробництво цукрових виробів, що не містять какао, у 2014 р. було меншим за рівень виробництва 2003 р. на 36,86% і становило 185 тис. т. Максимальний спад виробництва спостерігався в 2014 р. У 214 р. усього було вироблено 719 тис. т кондитерської продукції, тоді як у 2003 р. – 770 тис. т, тобто падіння обсягу склало 6,7%. Причому падіння обсягів виробництва цукрових виробів, що не містять какао, почалося в 2010 р., падіння обсягів виробництва шоколаду – у 2011 р., а обсяг виробництва печива та вафель почав зменшуватися в 2013 р. У 2015 році негативна тенденція скорочення обсягів виробництва тривала.

Отже, робимо висновок, що політична і економічна кризи не були головними причинами зменшення обсягів виробництва кондитерської продукції, бо це зменшення почалося раніше 2014 р. Серед причин падіння обсягів виробництва можна назвати функціонування галузі в умовах жорсткої внутрішньої і зовнішньої конкуренції, введенням захисних заходів країнами-імпортерами української продукції.

2. Кондитерська галузь України значною мірою залежить від експорту. На зовнішні ринки йде близько 30%

Таблиця 1

Динаміка виробництва основних видів кондитерської продукції

Продукція	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014*
Печиво солодке і вафлі, тис. т	272	285	314	337	358	373	339	367	374	392	388	299
приріст до минулого періоду, %	-	4,78	10,18	7,32	6,23	4,19	-9,1	8,26	1,91	4,81	-1,0	-22,9
Шоколад та готові продукти, що містять какао, тис. т	205	244	283	303	329	346	330	352	344	341	331	235
приріст до минулого періоду, %	-	19,0	15,98	7,07	8,58	5,17	-4,6	6,67	-2,3	-0,9	-2,9	-29
Вироби цукрові, що не містять какао, тис. т	293	310	285	241	256	250	266	252	230	218	202	185
приріст до минулого періоду, %	-	5,8	-8,06	-15,4	6,22	-2,3	6,40	-5,3	-8,7	-5,2	-7,3	-8,4

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: складено за даними <http://ukrstat.gov.ua>

української кондитерської продукції. Українські кондитери і виробники крохмалопродуктів забезпечують значний обсяг валютних надходжень, експортуючи продукцію в більш ніж 50 країн світу. Обсяг імпорту солодоців є доволі незначним порівняно з обсягом експорту, частка імпорту кондитерських виробів в Україну поступово знижується (рис. 1).

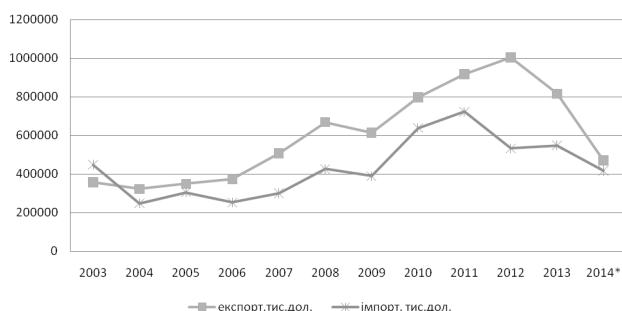


Рис. 1. Динаміка експорту та імпорту кондитерських виробів за 2003–2014 рр. (*без урахування тимчасово окупованої території АРК та частини проведення АТО)

Джерело: складено за даними <http://ukrstat.gov.ua>

Дані, подані на рис. 1, свідчать про суттєві зміни у розмірах експорту та імпорту кондитерської продукції в Україні. По-перше, спостерігається зростання експорту та імпорту протягом 2004–2011 (2012) рр. Це пов'язано з розвитком української кондитерської галузі та з розвитком зовнішньої торгівлі України. Починаючи з 2004 р. експорт кондитерських виробів переважає над імпортом у грошовому вираженні, тобто можна констатувати, що кондитерська галузь є постачальником валютної виручки в країну. У цілому експорт кондитерської продукції за 11 років зріс на 112 410 тис. дол. (на 31,4%), порівняно з 2013 р. експорт зріс на 128,27%.

Імпорт кондитерської продукції за 10 років (без урахування 2014 р.) зріс на 22,38% у цілому, що становить 100 417,8 тис. грн. У 2014 р. сума імпорту була меншою, ніж у 2003 р.

Аналіз питомої ваги кондитерської продукції у зовнішній торгівлі показав, що частка експорту й імпорту у загальній сумі суттєво не коливається і становить у середньому 1,19% експорт і 0,92% імпорт. У 2012 р. Україна експортувала максимальний обсяг кондитерських виробів – на 1 003 560 тис. дол., у тому ж році спостерігається максимальний розрив між експортом та імпортом – 4 70 470 тис. дол. позитивного сальдо. У 2014 р. обсяг експорту кондитерської продукції скоротився на 42%, імпорту – на 23,8% порівняно з 2013 р.

3. У 2013–2015 рр. суттєво змінилася географічна структура експорту українських кондитерських виробів,

що пов'язано зі значними змінами в політичній ситуації, військовими діями, орієнтації України в європейській бік. Якщо до 2012 р. основним партнером по експорту й імпорту українських кондитерських виробів була Росія, то протягом наступних років відбулася кардинальна зміна у структурі експорту та імпорту за країнами (табл. 2).

Дані табл. 2. свідчать про те, що, незважаючи на скорочення торгівлі з Росією, частка експорту кондитерської продукції до країн СНД у 2015 р. становила 64,74% (194,1 млн. дол.) від загального експорту, частка імпорту – 12,87% (22,8 млн. дол.). Україна має позитивне сальдо від торгівлі кондитерською продукцією з країнами СНД.

Також позитивне зовнішньоторговельне сальдо спостерігається по торгівлі з країнами Азії (30,3 млн. дол.) та країнами Американського континенту (1 млн. дол.). Частка зовнішньої торгівлі кондитерською продукцією з країнами Азії поступово зростає в останні роки і за 10 місяців 2015 р. склала 17,34% по експорту і 12,2% по імпорту кондитерської продукції. З країн Європи й Африки Україна значно більше імпортує кондитерських виробів, ніж експортує.

4. Ринок кондитерських виробів в Україні є висококонцентрованим. До 2014 р. більше 70% ринку було сконцентровано у дев'ятьох компаній: «РОШЕН», «КОНТІ», «АВК», «Бісквіт-Шоколад», «Житомирські ласощі», «Монделіс Україна», «Полтава кондитер», «Світоч» [2, с. 5]. У 2014 р. унаслідок військових дій на сході України відбувся переділ ринку: зменшили частку участі компанії «КОНТІ» і «АВК», значну експансію ринку здійснила компанія «РОШЕН», але тенденція до олігополістичності ринку зберігається.

5. Кондитерське виробництво є інтенсивно-сировинним через те, що частка матеріалів складає 60–75% від собівартості продукції. Кондитерський сектор зазвичай використовує вітчизняну сировину: борошно, цукор, молоко і вершкове масло. Тільки та сировина, яка не виробляється в Україні, імпортується, а саме: какао-боби, горіхи, арахіс, екзотичні масла і суміші, такі як кокосове і арахісове масло тощо [1, с. 55].

Для відстеження впливу основних тенденцій ринку на результати діяльності окремих його гравців в табл. 3 [6] проаналізуємо динаміку чистого прибутку найбільших підприємств галузі. Оскільки сукупна частка обсягу реалізації даних підприємств становить більше 50% ринку, то аналіз результатів основних показників діяльності цих підприємств може відобразити стан та основні тенденції розвитку галузі.

Із табл. 3 можна зробити висновок, що загальна тенденція розвитку галузі по-різному відбивається на результатах діяльності окремих її підприємств. Так, спостерігається як значне зростання прибутків на окремих підприємствах, так і значне їх зменшення на інших. Зосередимо

Таблиця 2

Обсяги експорту та імпорту кондитерської продукції за регіонами (січень-жовтень 2015 р.)

Регіони	Експорт		Імпорт		Сальдо (експорт-імпорт), тис. дол.
	тис. дол.	У% до загального обсягу	тис. дол.	У% до загального обсягу	
Країни СНД	194157,9	64,74	22852,9	12,87	171305,00
Європа	43944,7	14,65	74520,85	41,98	-30576,15
Азія	52001,38	17,34	21659,53	12,20	30341,85
Африка	3515,309	1,17	56323,15	31,73	-52807,84
Америка	2776,503	0,93	1746,308	0,98	1030,19
Австралія та Океанія	158,1297	0,05	1,32321	0,00	156,81
Інші	3365,543	1,12	420,5444	0,24	2945,00
Усього	299919,5	100	177524,6	100	122394,8625

Джерело: складено за даними <http://ukrstat.gov.ua>

Динаміка чистого прибутку підприємств галузі за 2010-2014 рр.

Підприємство	Період				
	2010	2011	2012	2013	2014
ПАТ «ВКФ «Ласощі»	196	104	133	-2994	-4327
ланцюговий темп приросту, %		-46,94	27,88	-2351,13	44,52
ПАТ «Запорізька КФ»	-14037	-5975	5113	-10625	-85
ланцюговий темп приросту, %		-57,43	-185,57	-307,80	-99,20
ПрАТ «ВО «КОНТІ»	116916	58362	268343	580345	711684
ланцюговий темп приросту, %		-50,08	359,79	116,27	22,63
ПрАТ «Монделіс Україна»	348902	360137	452998	514564	276249
ланцюговий темп приросту, %		3,22	25,78	13,59	-46,31
ПАТ «Кондитерська фабрика «АВК» м. Дніпропетровськ»	-3534	-1313	5502	1704	-4410
ланцюговий темп приросту, %		-62,85	-519,04	-69,03	-358,80
ПАТ «Полтавакондитер»	5097	11932	7720	2506	27876
ланцюговий темп приросту, %		134,10	-35,30	-67,54	1012,37
ПАТ «Київська кондитерська фабрика «РОШЕН»	2742	4778	3792	3925	34816
ланцюговий темп приросту, %		74,25	-20,64	3,51	787,03
ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч»	28579	51650	41252	28076	22
ланцюговий темп приросту, %		80,73	-20,13	-31,94	-99,92
ПАТ «Харківська бісквітна фабрика»	46783	65727	54953	40802	144670
ланцюговий темп приросту, %		40,49	-16,39	-25,75	254,57

Джерело: www.smida.gov.ua

увагу на динаміці 2013–2014 рр. Так, значне покращання фінансового результату спостерігається на підприємствах ПрАТ «ВО «Конті», ПрАТ «Монделіс Україна» (2013 р.), ПАТ «Полтава кондитер», ПАТ «Харківська бісквітна фабрика» (2014 р). ПАТ «Київська кондитерська фабрика «РОШЕН» протягом останніх двох років демонструвала стійке зростання прибутків. ПАТ «ВКФ «Ласощі», ПАТ «Запорізька КФ», ПАТ «Кондитерська фабрика «АВК м. Дніпропетровськ», ПАТ «Львівська кондитерська фабрика «Світоч», навпаки, погіршили свої результати діяльності в 2013–2014 рр.

Отже, результати аналізу фінансових результатів дев'ятох великих підприємств кондитерської галузі показали, що, незважаючи на загальні негативні тенденції розвитку галузі в останні роки, декільком великим підприємствам вдалося значно підвищити свої прибутки, що свідчить про те, що незважаючи на кризу, підприємства галузі мають значні перспективи майбутнього розвитку.

Висновки. Таким чином, кризові події останніх років внесли значні зміни в розвиток галузі і поставили нові виклики перед виробниками. В останні роки спостерігаються загальне скорочення обсягів реалізації, суттєва зміна експортних орієнтирів галузі та розширення географії експорту, переважання зростання експорту над зростанням імпорту. Дослідження динаміки обсягів реалізації та фінансових результатів найбільших підприємств галузі показало, що деякі великі підприємства галузі демонструють значне зростання прибутку в кризові 2013–2014 рр. Це дає підставу стверджувати, що, незважаючи на негативний вплив зовнішнього середовища, підприємства галузі мають потенційні сприятливі перспективи розвитку завдяки ефективному менеджменту та іншим внутрішнім конкурентним перевагам. Також можна зробити припущення щодо високого потенціалу галузі, що підтверджують позитивні результати економічних суб'єктів навіть в умовах значного економічного спаду.

Список використаних джерел:

1. Говорушко Т.А., Сілакова Г.В. Формування джерел фінансування інвестиційної діяльності на підприємствах кондитерської промисловості в умовах глобалізації економіки: [монографія] / Т.А. Говорушко, Г.В. Сілакова. – К.: Логос, 2013. – 208 с.
2. Кроніковський Д.О. Тенденції кондитерської промисловості України / Д.О. Кроніковський // Ефективна економіка. – 2014. – № 10.
3. Огляд кондитерського ринку України / Рюрик [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rurik.com.ua>.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Шестак О.В. Сучасний стан та тенденції розвитку кондитерської галузі / О.В. Шестак // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Актуальні проблеми розвитку українського суспільства». – 2013. – № 6 (980). – С. 132–137.
6. Офіційний сайт агенції з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://smida.gov.ua>.

Анотація. В работе исследованы основные тенденции развития предприятий кондитерской отрасли в течение последних 10 лет с целью определения особенностей развития отрасли и очерчивания будущих перспектив. Исследование динамики производства кондитерской продукции выявило неравномерную динамику производства и падение объемов еще до начала кризиса 2013–2014 гг. Анализ экспортно-импортных операций показал значительный прирост экспортного потенциала отрасли в докризисный период и тенденции к переориентации рынка в последние годы. Было установлено, что, несмотря на системный кризис, некоторые производители кондитерской продукции существенно нарастили свои прибыли, что свидетельствует о возможностях и потенциале развития отрасли в кризисный период.

Ключевые слова: кондитерская отрасль, объем производства, экспорт, импорт, прибыль.

Summary. The article examines the main trends in the confectionery industry for the past 10 years to determine the characteristics of the industry and delineate future prospects. Investigation of the confectionery production dynamics showed an uneven dynamics of production volumes and falling before the crisis of 2013-2014. Analysis of export-import operations showed a significant increase in the industry's export potential in the pre-crisis period and the trend towards market reorientation in recent years. It was found that in spite of the systemic crisis, some manufacturers of confectionery products significantly increased their profits, which indicates the possibilities and potential of the industry during the crisis period.

Key words: confectionery industry, volume of production, exports, imports, profits.

УДК 657.631.8

Письменна М. С.

*кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту, економіки та права
Кіровоградської льотної академії
Національного авіаційного університету*

Rysmenna M. S.

*Ph.D in Economics, Assistant Professor,
Associate Professor of Management, Economics and Law
Kirovograd Flight Academy of National Aviation University*

НОРМАТИВНО-ПРАВОВЕ СЕРЕДОВИЩЕ ДЕРЖАВНИХ ЗАКУПІВЕЛЬ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО КОНТРОЛЮ

REGULATORY-LEGAL ENVIRONMENT OF PUBLIC PROCUREMENT AS A PRECONDITION TO PROVIDE EFFECTIVE CONTROL

Анотація. У роботі визначено стан нормативно-правового середовища здійснення державних закупівель. Виявлено тенденцію розвитку норм законодавчих актів відповідно до міжнародних норм проведення прозорих та відкритих закупівель за державні кошти. Поглиблено теоретичні засади контролю державних закупівель у частині визначення їх принципів та засад реалізації в нормативному законодавстві. На підставі емпіричних досліджень стану процедур державних закупівель розглянуто передумови поліпшення інформаційного забезпечення їх здійснення та забезпечення ефективного контролю.

Ключові слова: нормативно-правове середовище державних закупівель, контрольованість державних закупівель, принципи здійснення процедур державних закупівель, інформаційне забезпечення закупівель за державні кошти.

Вступ та постановка проблеми. Політика у сфері державних закупівель сьогодні займає одне з пріоритетних місць у планах проведення реформ у великій кількості країн, що знаходяться на різних етапах економічного розвитку. Цей сплеск інтересу до формування «правильної державної політики у сфері закупівель» викликаний низкою взаємопов'язаних факторів. Одним із них є поточні величезні та всезростаючі потреби в інфраструктурних інвестиціях у країнах із новою та перехідною економікою. Інший фактор обумовлений важливістю завдання не допустити розпилення мізерних державних ресурсів через неграмотно збудовані процеси здійснення закупівель, корупції чи змови між постачальниками в ході торгів. Ще один фактор обумовлений важливістю значенням сфери державних закупівель як однієї з областей, де урядами багатьох країн вживаються заходи для стимулювання виходу з економічної кризи та подолання його наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні підходи до сутності нормативно-правового поля державних закупівель, напрямів його реформування розглядаються переважно науковцями з юридичних наук або ж науки державного управління. Питання державного

фінансового контролю даного об'єкту дослідження у цих роботах прямо не пов'язуються з нормативним середовищем. Інша група авторів, зокрема, О. Барановський, С. Бардаш, І. Дрозд, Н. Дорош, І. Іванова, В. Кравченко, А. Мамишев, Н. Нижник, Н. Плахотнюк, Н. Рубан, І. Стефанюк, В. Шевчук та ін. розглядають питання фінансового контролю переважно на концептуальному рівні, зачіпаючи основні елементи його побудови та здійснення без прив'язки до державних закупівель. Окремі автори розглядають теоретичний аспект контролю та аудиту державних закупівель, такі як Н. Засць, Г. Дмитренко [1; 2].

Більшістю авторів нормативно-правова база у сфері державного фінансового контролю характеризується як недосконала, розрізнена у підходах і принципах, з наявними протиріччями. Г. Дмитренко у своєму дослідженні підкреслює, що «чинна нормативно-правова база ДФК в Україні не відповідає масштабам та глибині процесів управління фінансовими потоками держави в умовах ринкової економіки, вона характеризується безсистемністю, має принципові недоліки та упущення» [3, с. 6].

Сучасні публікації з контролю державних закупівель є переважно публіцистичними і присвячені актуальним

проблемам та недолікам розбудови нової системи закупівель [4]. Але майже всі дослідники називають контроль головним компонентом у системі державних закупівель, що має вирішальне значення для досягнення найкращого економічного ефекту та використання фінансового потенціалу замовника.

Ідентифіковані на початку даної статті фактори, що визначають актуальність питання побудови нормативно-правового середовища державних закупівель відповідно до сучасних прозорих та зрозумілих учасникам закупівель процедур, потребують належного контролю. Очевидно, що запровадження нових, раніше не використовуваних технологій при здійсненні закупівель за державні кошти потребує адаптації контрольного середовища, інакше нормативно-правове забезпечення закупівель створить корупційні ризики та ризики неконтрольованості даних процесів.

Метою даної роботи є поглиблення теоретичних та практичних засад здійснення контролю в нових умовах нормативно-правового середовища державних закупівель для досягнення його ефективності та результативності.

Результати дослідження. Система державних закупівель України з початку 2016 р. зазнала революційних змін. Із системи, що характеризувалась «підвищеним ступенем ризику», якою була останні два десятиліття років, вона почала ставати системою, що може претендувати на найкращі результати за оцінками ЄБРР, які проводять щороку.

У даній статті розглядається питання відображення перетворень у нормативно-правовій базі державних закупівель для забезпечення контрольного середовища.

Останніми роками Україна постійно зазнавала значних фінансових утрат через існуючу дилему: її система державних закупівель не давала уряду країни реальних можливостей для укладення договорів на поставку товарів і надання послуг на економічній та некорупційній основі. Більш того, системі не вистачало необхідного ступеня прозорості, щоб переконати населення країни в доцільності та ефективності функціонування. Для вирішення цих двох проблем Україна запровадила електронну систему здійснення закупівель (електронних закупівель). З 1 квітня 2016 р. центральні органи виконавчої влади та замовники, що здійснюють діяльність в окремих сферах господарювання, починають працювати відповідно до Закону «Про публічні закупівлі» [5]. Результатом цього у близькому майбутньому може бути ситуація, коли використання паперових носіїв при проведенні тендерів на розміщення державних замовлень скоротиться в рази, а більшість із них проводитимуться в електронній формі (як, наприклад, з 2012 р. у Грузії [6]). Перевагами запровадження електронної системи держзакупівель (ЕСДЗ) у країні будуть реалізація принципів недопущення дискримінації та справедливої оцінки результатів тендера, прозорості та ефективності у сфері витрачання державних коштів.

Діючий в Україні закон «Про державні закупівлі» містить у своїй основі норми Типового закону ЮНСІТРАЛ про закупівлі товарів (робіт) та послуг. І хоча за останні роки діяли різні редакції його закону, в цілому, за оцінками, діюча в країні закупівельна система характеризувалась як система «підвищеного ступеня ризику». Це вимагало значного вдосконалення і реформування з метою приведення зазначеного закону про закупівлі у відповідність із передовими нормами міжнародної практики. Закупівельна система України розглядалася як спадщина пострадянської епохи. Вона допускала прояви дискримінації, у ній глибоко вкоренилися елементи корупції. Відкати були в порядку речей, а хабарництво, використання важелів впливу і прийняття незаконних підношень отримали повсюдне поширення (табл. 1).

Чинні нормативно-правові норми були заплутаними та приводили до виникнення необґрунтованих адміністративних витрат і перешкод на шляху проведення тендерів і участі в них. Початальники були змушені витрачати час і гроші на ходіння по різним установам за кваліфікаційними документами, які часто навіть і не були потрібні для оцінки поданих заявок. На додаток до цих витрат постачальники були зобов'язані платити комісію за участь у тендері (біля 700 грн., ціна змінювалась у різні роки). У результаті в багатьох компаній пропадало бажання брати участь у тендерах на розміщення державних замовлень, а сам процес їх проведення породжував тенденції до монополізму і призводив до формування групи підприємств, що користувались привілеями постачальників. Кількість відкритих тендерів різко скорочувалася, у той час як практика укладення прямих договорів набувала широких масштабів.

Усі конкурсні процедури проводилися із застосуванням паперових носіїв. У результаті об'єктом для наступного контролю, який здійснювали регулятор (Міністерство економічного розвитку та торгівлі) і переважно Державна фінансова інспекція України, ставала інформація на паперових носіях. Їх накопичувалось, по приблизних підрахунках, декілька десятків мільйонів документів, що унеможливило детальний їх розгляд, навіть на вибірковій основі.

Таблиця 1

Ідентифікація ризиків, характерних для системи проведення державних закупівель

№	Проблема державних закупівель	Ступінь контрольованості
1	Через відсутність достатнього ступеня прозорості спостерігалися випадки прояву дискримінації	Частково
2	Корупція	Частково
3	Відзначалися випадки застосування форм нераціональної практики (кумівство та ін.).	Ні
4	Система здійснення держзакупівель не викликала довіри у громадськості	Ні
5	Доступ до інформації про тендери на розміщення державних замовлень був різко обмежений	Частково
6	Участь у тендері обтяжували багатьма формальностями	Так
7	Участь у тендері вимагала великих витрат	Так
8	Конкуренція носила обмежений характер	Ні

Джерело: складено автором за результатами опитування учасників, керівників та бухгалтерів бюджетних установ другого «ІС:Форум.Бюджет», м. Київ, липень 2015 р.

Обробка та аналіз інформації, що містилася в цих документах, стали практично нездійсненними завданнями. Невеликому штату співробітників зазначених установ, в обов'язки яких входили контроль і нагляд за застосуванням закупівельних процедур, було непросто визначити відповідність цих процедур чинним нормативам, що породжувало велику небезпеку вчинення корупційних дій. Після закінчення кожної з тендерних процедур отримана від учасників тендеру документація, за винятком документації від переможця тендера, виявлялася практично марною, опинившись взагалі марною трагою часу та матеріальних ресурсів.

Самі процедури закупівель також були непрозорими та корупційними. Крім збору маси офіційних документів, участь у проведенні тендерів в умовах паперового документообігу вимагала від постачальників багаторазового відвідування установ-замовників та інших адміністративних органів. Учаснику тендеру потрібно було відвідати замовника не менше трьох разів (щоб отримати від нього тендерну документацію, внести свою пропозицію і в якості свідка спостерігати за розкриттям тендерних заявок). Згодом переможцю тендеру потрібно відвідати установу-замовника ще один раз, щоб підписати державний контракт. На нашу думку, не слід недооцінювати обсяги витрат і часу на всі процедури щодо такої форми закупівель. У цьому відношенні компанії, розташовані в регіонах країни, виявлялися значно в більш невигідному положенні в порівнянні з компаніями, розташованими в столиці країни, де проводилася більшість тендерів на розміщення державних замовлень.

У липні 2015 р. автором було проведено опитування учасників другого «ІС:Форум.Бюджет». На питання виявлення основних факторів, що заважають приватним компаніям брати участь у держзакупівлі, відповіли 176 керівників та бухгалтерів бюджетних установ, які виступали постачальниками і підрядниками під час державних закупівель. За результатами анкетування нами виділено наступні фактори:

- невикористовано висока вартість участі в закупівельних процесах і заходів по виконанню технічних вимог до них (81% респондентів);
- надмірні обсяги запитуваної документації/інформації (67%);
- затримки з оплатою за укладеними договорами (66%);
- недостатній рівень прозорості норм закупівель (63%);
- труднощі з отриманням доступу до закупівельної інформації (59%);
- некоректне складання закупівельної документації (53%);
- недостатність інформації, одержуваної від співробітників, що беруть участь у здійсненні закупівель (17% респондентів у Києві, 64% респондентів – в інших містах України).

У загальному підсумку система державних закупівель у тому вигляді, в якому вона існувала до останнього часу, була непридатною і не відповідала потребам країни з економікою ринкового типу. Нормативне законодавство було складним та не створювало необхідний ступінь контролюваності процедур державних закупівель. Маса наявних в ній недоліків підривала довіру громадськості до закупівельних організацій, порушувала стабільне функціонування цієї системи. Заходів щодо підвищення рівня прозорості нормативного та правового поля не приймалося. Майже всі основні міжнародні принципи ефективного здійснення державних закупівель навіть якщо і декларувалися у законодавчих нормах, однак не були реалізовані. Система була не в змозі вирішувати численні завдання, які стояли і стоять перед Україною, тому норми державних закупівель потребували невідкладного реформування.

Реформування сфери державних закупівель відбувалося протягом останніх декількох років. Проте суттєвим кроком до забезпечення реалізації зазначених вище принципів європейських підходів до здійснення закупівель стало впровадження в Україні на законодавчому рівні системи проведення електронних торгів [7].

Норми законодавства, що передбачають уведення з 1 квітня 2016 р. обов'язкових електронних закупівель, були

спрямовані на досягнення наведених нижче п'яти чітко поставлених цілей, які в широкому плані відповідають передовим нормам міжнародної практики і сформульовані в директивах ЄС у сфері закупівель за державні кошти.

Перший і основний принцип – прозорість. При цьому потрібно забезпечити витрачання державних коштів прозорим і ефективним чином, а також надати громадянському суспільству прямий і необмежений доступ до цієї інформації.

Забезпечення принципу прозорості в обов'язковому порядку дасть можливість відкритого доступу до будь-якого пов'язаного із здійсненням державних закупівель документу і розміщення його в Інтернеті, тобто формує нове інформаційне підконтрольне середовище.

Неприпустимість дискримінації й об'єктивна оцінка тендерних заявок дадуть змогу ввести в дію процедури, що забезпечують рівні умови для всіх постачальників і усунення можливостей для прояву дискримінації. Раніше в деяких випадках постачальникам відмовляли в участі в тендерах без вагомих на те підстав при отриманні ними низьких оцінок, зумовлених суто суб'єктивним і непрозорим характером функціонування системи оцінок заявок. Усунення можливості винесення в ході цього процесу суб'єктивних рішень забезпечує елемент попереднього та поточного контролю питання, яке раніше не було змоги контролювати.

Простота і легкість застосування процедур в електронних закупівлях зробили можливим скоротити використання паперових носіїв. І це не лише зменшило застосування ускладнених процедур в цілому, витрат часу і коштів, що позбавляло багато компаній стимулів до участі в таких тендерах. Це створюватиме можливість охопити контролем зменшені обсяги інформації на паперових носіях.

Проте слід належним чином оцінити і нові ризики, що можуть знижувати ступінь контрольованості процедур державних закупівель. Так, технічне забезпечення окремих установ та комп'ютерна грамотність їх працівників населення не в усіх випадках перебувають на належному рівні, особливо в сільських районах країни, так само як і показники доступності Інтернету. Таким чином, електронні процеси доступу до системи закупівель повинні бути простими, зрозумілими і надійними для користувача. У них має бути закладена логіка процесу здійснення закупівель та елементи контролю. Такими ми вбачаємо збереження електронних даних по кожному з учасників на електронних площадках здійснення аукціону.

Перехід на безпаперовий документообіг засвідчує нове інформаційне середовище для контрольних дій. Як і раніше, сьогодні процес подачі виконаних на паперових носіях документів і отримання інформації від постачальників характеризується неефективністю, ускладненістю і великими витратами часу. Більш того, підготовлені документи іноді виявлялися ненадійним джерелом інформації. Крім того, доведення розміщених на паперових носіях документів до громадськості було пов'язане з труднощами (через складнощі з пошуком документів, їх обробкою, копіюванням та інших процесів їх ручної обробки). Це потребувало посиленого контролю, а отже, витрат додаткових невикористаних ресурсів.

Процес здійснення державних закупівель характеризуються підвищеним ступенем корупційності. На різних етапах цих процесів – від розробки тендерних вимог до визначення присудження права на укладення та здійснення контролю виконання договорів (контрактів) – мали місце випадки хабарництва та інших проявів корупції. Ступінь цих ризиків зростає в умовах непрозоро-дючих закупівельних систем із паперовим документоо-

бігом. Таким чином, усунення цих особливостей системи державних закупівель у нормативному полі, які надавали їй корупційний характер, дають змогу запобігти неконтрольованому корупційному здійсненню закупівель.

Система ЕСДЗ на добровільних засадах почала діяти з 2015 р., а з 1 квітня 2016 р. стала обов'язковою. Тобто менше ніж через рік з'явилася можливість на основі нового законодавства включити в систему проведення тендерів із використанням виключно паперових носіїв тендери в електронному вигляді.

Оскільки закупівельна система України децентралізована, предметом контролю є закупівлі, що фінансуються коштами державного бюджету та місцевих бюджетів. До компетенції органів контролю входять функції координації та моніторингу здійснюваних держзакупівель. Контрольні дії щодо нового інформаційного середовища – електронного документообігу при здійсненні державних закупівель спрямовані, як і раніше, на дотримання діючого у цій сфері нормативного поля.

Крім того, до підконтрольних об'єктів включатимуться дотримання тих принципів державних закупівель, які раніше не було змоги перевірити. Наприклад, у відкритому доступі Інтернет знаходиться вся пов'язана з проведенням закупівель інформація, включаючи:

- річні закупівельні плани всіх замовників;
- оголошення про проведення тендерів;
- тендерну документацію;
- заявки і заявочні документи;
- рішення тендерних комісій;
- усе відповідне до вимог державних закупівель листування;
- усі договори із внесеними в них змінами;
- платежі, проведені через казначейство.

Доступність такої інформації дасть змогу і постачальникам ретельно готувати інформацію, що подається ними як заявки, і складати плани своїх продажів.

Уведення ЕСГЗ призведе до спрощення процедур державних закупівель і мінімізації адміністративних вимог. Як передбачено чинним законодавством, перелік необхідних документів повинен бути коротким і ретельно обґрунтованим. Після завершення процедури проведення зворотного електронного аукціону кваліфікаційні критерії та технічні вимоги пред'являються до його переможця, перевіряються на предмет їх дотримання/недотримання. Необхідність особистого відвідування учасниками тендерів замовників зведена до мінімуму. Саме такий розвиток законодавчих норм створює середовище, де будуть реалізовані принципи демократичного європейського підходу до витрачання коштів держави на закупівлю товарів, робіт і послуг.

Висновки. Аналіз нормативно-правового середовища державних закупівель показав суттєві зміни процедур їх здійснення. Запровадження електронної системи державних закупівель надасть змогу не лише забезпечити дотримання принципів прозорості та гласності, ефективності та економності. Інформаційне документальне середовище державних закупівель, яке прийде на заміну паперовому документообігу, створює нові умови для здійснення контролю. Нова форма здійснення закупівель, що запроваджена відповідно до законодавчих норм міжнародної практики закупівель, розглядається нами як передумова забезпечення ефективних контрольних дій шляхом скорочення витрат, включення до контрольованого середовища таких об'єктів, як дотримання принципів державних закупівель.

Подальші дослідження вбачаються нами у розробці методологічних засад здійснення контролю в електронному середовищі державних закупівель.

Список використаних джерел:

1. Засць Н.М. Методичні засади визначення збитків, завданих державі, в контексті реалізації принципу відповідальності / Н.М. Засць // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка – 2013. – № 8 (149) – С. 84.
2. Дмитренко Г.В. До проблем у системі державного управління тендерних закупівель у контексті фінансового контролю / Г.В. Дмитренко // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 3. – С. 60–62.
3. Дмитренко Г.В. Організація і здійснення державного фінансового контролю в Україні (фінансово-економічні аспекти): автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр.: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Г.В. Дмитренко. – Київ, 2011. – 38 с.
4. Нефьодов М. Сім схем, за якими у країні крадуть гроші / М. Нефьодов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://m.nv.ua/ukr/opinion/nefyodov/sim-shem-za-jakimi-u-krajini-kradut-grosi-90656.html>.
5. Публічні закупівлі Prozorro [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prozorro.gov.ua/ua/news/eng-obov-yazkovevykorystannya-etsp-vidpovidno-do-zakonu-pro-publichni-zakupivli/>.
6. Агентство конкуренції та держзакупівель Грузії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://procurement.gov.ge/Home.aspx?gf_page=upload&page=84&lang=en-US.
7. Закон України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 р. № 922-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=57268.

Аннотація. В роботі определено состояние нормативно-правовой среды осуществления государственных закупок. Выявлена тенденция развития норм законодательных актов в соответствии с международными нормами проведения прозрачных и открытых закупок за государственные деньги. Усовершенствованы теоретические основы контроля государственных закупок в части определения их принципов и основ их реализации в нормативном законодательстве. На основании эмпирических исследований состояния процедур государственных закупок рассмотрены предпосылки улучшения информационного обеспечения их осуществления и обеспечения эффективного контроля.

Ключевые слова: нормативно-правовая среда государственных закупок, контролируемость государственных закупок, принципы осуществления процедур государственных закупок, информационное обеспечение закупок за государственные деньги.

Summary. The situation of regulatory-legal environment of the public procurement performance is defined in the paper. The development trend of the legislation acts is discovered in accordance with international standards of transparent and open procurement at public expense. Theoretical foundations of the government procurement control are examined in the determination of the principles and foundations of their implementation in regulatory legislation. Prerequisites for improving the information support for implementation of the public procurement procedures and effective monitoring are considered based on empirical studies of their situation.

Key words: regulatory-legal environment of public procurement, accountability of public procurement, principles to conduct the public procurement procedures, information support of procurement at public expense.

Піцик М. А.
аспірант

Національного інституту стратегічних досліджень

Pitsyk M. A.

Postgraduate Student
National Institute for Strategic Studies

ВИКОРИСТАННЯ ТЕОРІЙ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ДЛЯ ДОСЯГНЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНІВ

THE USE OF THEORIES OF INVESTMENT DEVELOPMENT FOR ACHIEVEMENT ECONOMIC SECURITY IN THE REGIONS

Анотація. Роботу виконано на основі аналізу висвітлення процесів інвестування в межах економічних теорій регіонального розвитку з позицій розгляду в цих теоріях питань забезпечення економічної безпеки. Здійснено узагальнення та порівняння економічних теорій регіонального розвитку, що мають відношення до інвестиційних процесів. Визначено необхідність комплексного застосування економічних теорій із метою посилення процесів інвестування в регіонах. Виділено ключові елементи таких теорій, що виступають рушійними факторами розвитку економічних та інвестиційних процесів на регіональному рівні. Висвітлено позитивні та негативні моменти щодо практичного застосування кожної з теорій у процесі регіонального планування. Особливу увагу акцентовано на теоріях, в яких вивчення регіонального інвестиційного розвитку відбувається на основі інноваційного чинника.

Ключові слова: економічна безпека регіону, інвестування, інвестиційна безпека регіону, регіональна економіка, інновації.

Вступ та постановка проблеми. Зростання ролі регіонів у контексті розвитку будь-якої держави з ринковою економікою демонструє все більшу важливість вивчення процесів регіонального соціально-економічного розвитку. Досить вагомими аспектами формування потужних регіональних економік є активізація інвестування, а також забезпечення високих показників регіональної економічної безпеки. Розробка концептуальних засад забезпечення сталого та ефективного розвитку економіки будь-якого регіону потребує розгляду економічних теорій регіонального розвитку, в межах яких можна виділити процеси, що опосередковано чи безпосередньо впливають на рівень інвестиційної безпеки регіону. Оскільки кожна з теорій має свої фундаментальні та індивідуальні особливості активізації інвестиційних процесів та посилення рівня економічної безпеки регіону, то доречним є розгляд теорій, найбільш актуальних сучасним реаліям, а також визначення доцільності застосування ключових положень у розглянутих теоріях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інвестицій у теоріях регіонального економічного розвитку висвітлюється багатьма науковцями. Зокрема, це такі класики та сучасники, як: Т. Хагерстранд, Р. Вернон, С. Хірш, Ф. Перру, Ж. Бурвіль, Г. Шотье, Дж. Фрідман, К. Хефнер, А. Маршалл, М. Портер, К. Фрімен, Р. Нельсон та ін. Багато українських та зарубіжних дослідників у своїх працях спираються на результати роботи цих науковців. Сюди можна віднести таких учених, як: А.А. Алімбаєв, Л.О. Петкова, Н.Д. Кондратьєв, Н.І. Пшиканова, В.П. Третяк, А.М. Поручник, М.П. Войнаренко, Г.А. Семенов, О.А. Похильченко, Н.О. Татаренко та ін. [3; 5; 6].

Питання інвестицій розглядаються вищезгаданими науковцями переважно з позиції активізації процесів інвестування в комплексі з дослідженням посилення загального економічного розвитку регіону чи певної території. На нашу думку, актуальним буде розгляд таких еко-

номічних та інвестиційних процесів крізь призму забезпечення економічної безпеки на регіональному та місцевому рівнях, оскільки саме забезпечення високих показників економічної безпеки зумовлює формування збалансованого та сталого розвитку будь-якого регіону чи території.

Метою даної роботи є дослідження питань інвестиційних процесів у межах економічних теорій регіонального розвитку з позиції забезпечення економічної безпеки на регіональному та місцевому рівнях.

Результати дослідження. Формування теорій регіональної економіки відбувалось досить тривалий час. На ранніх етапах головним при їх розробці було виділення просторової компоненти як ключового фактора регіональних економічних теорій, за якими основне питання полягало в раціональності розміщення продуктивних сил. Саме група концепцій «факторів розвитку та розміщення» виходить із такого положення щодо доцільності та важливості територіального поділу праці. Розробками таких теорій та окремих питань у межах цих теорій займалися Д. Рікардо, А. Сміт, В. Лаунхард, Е. Хекшер, Б. Олін та ін.

Досить вагомий внесок у розвиток регіональної економіки був здійснений прихильниками «штандортних» теорій. Їх зміст будується на основі положень щодо сприятливості розміщення певного окремо взятого виробництва за рахунок попереднього зібрання й узагальнення інформації та одержання точної відповіді про потенційне місце будівництва такого виробництва. Головними представниками цієї течії є Й. Тюнен, А. Вебер, А.Е. Шеффле, А. Льюс та ін.

Наступна група теорій була сформована на основі інноваційного фактора, де за основу бралася роль науково-технічного прогресу в розміщенні господарства. Інвестиційні процеси в таких теоріях виступали як практичний результат упровадження інновацій у виробництво.

Однією з інноваційних теорій регіональної економіки є теорія дифузії інновацій Т. Хагерстранда. Вчений

дотримується думки, що поширення економічних інновацій відбувається в трьох напрямках – від провідних економічних районів до районів периферії, із центрів вищого рівня – у центри нижчого рівня, з великих міст, що виконують функції економічних центрів – у прилегли райони [1, с. 78–89]. Звідси можна припустити, що такі напрями будуть актуальними для інвестиційних процесів, оскільки інновації в сучасних умовах виконують функцію акумулювання інвестицій, а отже, активність інвестиційних процесів буде прямо пропорційна швидкості інновацій, що впроваджуються на тій чи іншій території. Деякі ідеї даної теорії збігаються з ключовими положеннями теорії великих циклів російського економіста Н.Д. Кондрагьєва.

Досить цікавою теорією в контексті інновацій є теорія продуктивно-виробничих циклів. Її розвитком займалися Р. Вернон та С. Хірш. Ключовим положенням у даній теорії є реалізація принципу щодо здійснення найменших затрат у процесі виробництва, зокрема інвестиційних. Цей принцип реалізується за рахунок виділення певних стадій у процесі виробництва відповідного продукту протягом усього періоду його існування, де відбувається постійна територіальна міграція виробництва такого продукту [2].

Позитивною стороною такої міграції є те, що впродовж випуску певної продукції відбувається постійне залучення продуктивних сил та посилення активізації інвестиційної діяльності в межах певного регіону чи групи регіонів. Окрім того, такі переміщення виробництва формують сприятливі умови для посилення інноваційної конкурентоспроможності на місцевому рівні, оскільки з такими виробництвами формуються інноваційно-виробничі центри (на кшталт технопарків).

Негативним у цьому аспекті виступає ризик деградації територій, які були залучені для виробництва на одній із стадій існування певного продукту, оскільки продовження такого виробництва, згідно з теорією продуктивно-виробничих циклів, є нерентабельним. Оптимальним варіантом вирішення такої ситуації є залучення інновацій, за рахунок яких здійснюється або здешевлення виробництва продукту, або його заміна таким, який буде мати високу конкурентоспроможність на ринку.

Однією з теорій регіонального економічного розвитку є концепція «полюсів росту», що була створена французьким ученим Ф. Перру. Під полюсами росту вчений розумів галузі, що мають високу компактність розміщення та динамічно розвиваються. Сюди також відносилися певні перспективні підприємства, що в недалекому майбутньому зможуть здійснити позитивний вплив на розвиток економіки регіону. Формування таких «полюсів росту» зумовлене нерівністю економічних суб'єктів, серед яких можна виділити дві групи – домінуючі та ті, що підпорядковуються попереднім. Ключову роль виконують домінуючі виробництва, навколо яких відбувається формування економічного середовища, що сприяє залученню до активної інвестиційної діяльності підпорядкованих економічних суб'єктів. Така взаємодія посилює концентрацію різноманітних економічних суб'єктів на певній території, де формується потужний «ефект агломерації» [3].

Даний «ефект агломерації» стає фактором посилення процесів інвестування в межах територій, де розміщені полюси росту. Але потрібно зауважити, що розподіл інвестицій зорієнтований переважно на домінуючі економічні одиниці, які виконують ключову роль у розвитку таких територій, тому одним із ключових завдань економічного розвитку регіону у вищерозглянутій ситуації є посилення та укріплення економічних та інвестиційних зв'язків у межах такого полюсу росту. Як уважає Ф. Перру, завданням місцевої влади в поляризованій системі є створення

нових полюсів зростання і зміцнення відносин, зокрема за рахунок інвестицій у розбудову інфраструктури між метрополією та іншими частинами території із метою стимулювання економічного зростання [4, с. 157–158].

Однією із теорій, де представлені господарські процеси на основі взаємодії і розвитку центральних територіальних суб'єктів та тих, що знаходяться на периферії різних регіонів, є концепція «центр – периферія». Ключові положення даної теорії є результатом напрацювань представників ранньої теорії розміщення (Й. фон Тюнена, А. Вебера, В. Кристаллера, А. Льоша), хоча класиком цієї концепції прийнято вважати Дж. Фрідмана. Згідно з даною теорією, регіони у своєму складі мають певні ядра, які є основою активної економічної діяльності усього регіону. Такі ядра притягують потоки інвестиційних ресурсів, а також стимулюють активізацію інвестиційних процесів на периферійних територіях. У межах такої територіальної взаємодії відбуваються процеси природокористування, обміну енергетичними ресурсами, робочою силою, інформацією, здійснюється дифузія результатів продуктів інтелектуальної діяльності та інші економічні процеси.

Нерівномірність процесів економічного зростання породжує диспропорції сталого економічного розвитку між високорозвиненими центрами та периферією. Внаслідок активізації економічних процесів, зокрема інвестиційних, периферія з часом може дублювати риси, які притаманні центру, оскільки, як підкреслив К. Хефнер, «система з провідними центрами і периферіями є динамічною і не може розглядатися як щось дане і незмінне» [5, с. 52–59].

Фундаментальні ідеї економічного розвитку регіонів також були закладені в теорії промислових районів А. Маршалла, на основі яких М. Портер розробив теорію індустріальних кластерів. Під кластерами вчений вбачає «групу географічно суміжних та взаємопов'язаних підприємств і організацій, що функціонують у певній галузі, взаємодоповнюють та забезпечують постійне зростання кластера в цілому» [6]. Науковець виділяє економічні ефекти, на основі яких формується кластер [7]: 1) ефект масштабу виробництва; 2) ефект охоплення (використання одних і тих же факторів виробництва багатьма фірмами); 3) ефект синергії (спільної або кооперативної взаємодії, що дає можливість малим підприємствам подолати нижню межу рентабельності); 4) подвійний ефект із мінімізації витрат на освоєння нових технологій. Оскільки в сучасних умовах ключовим рушієм будь-якої ринкової економіки є інноваційність, то така модель взаємодії між малими і середніми суб'єктами економічної діяльності в межах відповідного кластеру стане стимулом залучення та економії інвестиційних ресурсів у регіони чи території, де розташовані такі кластери. Вагомим аспектом такої моделі є формування ситуації щодо зниження загрози жорсткої конкуренції в межах кластеру при впровадженні інновацій, оскільки усі компанії активно взаємодіють між собою і зацікавлені в кінцевому результаті, що залежить від кожної з них.

Концепція спеціальних (вільних) економічних зон розглядається як один з елементів лібералізації та активізації зовнішньоекономічної діяльності завдяки сприятливому для зовнішніх і внутрішніх інвестицій митному, податковому та інвестиційному режимам. Також розвиток спеціальних економічних зон важливий тим, що сприяє активізації зовнішньоекономічної діяльності, поліпшує поточний фінансовий стан суб'єктів господарювання в межах цих зон, покращує купівельну спроможність громадян. Одним із ключових завдань таких зон є досягнення відкритості економіки та стимулювання структурних перетворень шляхом залучення іноземних інвестицій, а

також активізації спільної з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів та послуг [8].

Існування таких зон спрямоване на «точкове» покращання інвестиційного клімату. Потужний ефект щодо покращання інвестиційної привабливості цілого регіону така зона забезпечити не може, оскільки в просторовому аспекті її вплив обмежений, а при збільшенні її площі збільшуються затрати на покращання інфраструктурних та інших факторів, що є необхідними для нормального функціонування такої зони та залучення інвесторів. Кінцевим результатом цього є насамперед збільшення видатків із державного та місцевих бюджетів на облаштування таких територіальних утворень.

Сутність теорії ендегенного розвитку регіону, що висвітлена в працях М. Кітінга, полягає в економічній адаптації такого регіону в ситуації дефіциту зовнішніх інвестиційних ресурсів. Ключові пріоритети зміщуються на посилення мобілізації внутрішнього потенціалу регіону, адаптації його економічної діяльності до внутрішніх регіональних умов, залучення місцевих інвестиційних ресурсів та формування нових стимулів економічного росту. Стимулами економічного зростання виступають максимізація ефективності використання всіх факторів виробництва, а також органічного їх поєднання в процесі стимулювання активної підприємницької діяльності. У даній теорії ключова увага акцентується розвитку малого та середнього підприємництва, у межах якого формуються ефективні коопераційні зв'язки, зокрема при використанні нових технологій.

Вагоме місце в теорії ендегенного розвитку регіону займають людський потенціал і знання. На думку Ю. Верланова, досвід та знання збільшуються за тих самих причин, що й капітал, оскільки люди приймають рішення інвестувати ресурси в діяльність, яка дає змогу сподіватися на їх зростання, вони займаються науково-дослідницькою діяльністю, створюють нові ринки, товари та нові виробничі процеси [9, с. 143].

Максимальне використання внутрішнього потенціалу регіону повинно бути тільки одним із аспектів ефективної регіональної політики вирівнювання, тому що в сучасних умовах глобалізації будь-який економічний суб'єкт не може повноцінно існувати лише за рахунок внутрішніх стимулів розвитку. У теорії ендегенного розвитку регіону активізація інвестиційних процесів здійснюється внаслідок інновацій та за рахунок позитивних результатів від підприємницької діяльності, побудованої на внутрішніх стимулах росту. При умовах глобалізації ці дві категорії не можуть мати сталий розвиток у межах замкненої системи, що обмежена в просторовому відношенні, оскільки усі регіони не мають однорідного економічного потенціалу. Підприємницька діяльність повинна постійно розширюватися, шукаючи нові ринки збуту, а ефективний розвиток інновацій відбувається лише під час максимального залучення нових знань та передових ідей, які не можуть бути зосереджені лише в межах однієї території.

Ще однією досить перспективною теорією регіонального економічного розвитку в контексті інновацій є концепція регіональних інноваційних систем. Її ідеї формування опосередковано відображались у працях Р. Нельсона, К. Фрімена, Ф. Кука, К. Сейбла, А. Скотта та ін. Дана теорія містить у собі два ключові положення: системність інноваційної діяльності та регіональний вимір інноваційного процесу. Системний підхід зорієнтований на процеси інноваційної діяльності, яка є результатом довіри та виникає між суб'єктами економічної діяльності в ході створення та використання інновацій. Регіональний вимір

інноваційного процесу ґрунтується на позиції, що саме в межах регіонального економічного простору можуть здійснюватись фундаментальні інноваційні зрушення, результати яких будуть вимірюватися в національному чи глобальному масштабі.

Для практичної реалізації цієї концепції необхідно мати розвинену інноваційну інфраструктуру, створити регіональний центр управління інноваційними процесами, здійснити налагодження ефективних взаємовідносин між суб'єктами інноваційної діяльності та сформулювати інноваційні програми за участі регіональної влади та інших зацікавлених сторін [9].

Практичне та ефективне застосування даної концепції стане стимулом притоку інвестиційних ресурсів, оскільки, як прийнято вважати, інвестування здійснюється внаслідок позитивних тенденцій науково-технічного прогресу, що дає змогу здешевити основний капітал і зменшити його витрати на одиницю продукції [10].

Аналізуючи розглянуті вище теорії, можна стверджувати, що на сьогодні активна увага багатьох науковців зорієнтована на теоріях, які пов'язані з інноваціями, оскільки саме інновації виступають рушієм економічного розвитку та дають змогу формувати активну інвестиційну діяльність. Найактуальнішими з них є теорії індустріальних кластерів, регіональних інноваційних систем та теорія ендегенного розвитку регіону. Кожна з них спрямована на залучення внутрішньорегіонального інноваційного потенціалу, а також ресурсів, яким у минулому приділялась незначна увага. До таких ресурсів можна віднести знання, людський потенціал, ментальність, креативність та ін.

Разом із тим у кожній із розглянутих економічних теорій регіонального інвестиційного розвитку є свої індивідуальні особливості впливу на інвестиційні процеси. Кінцевим результатом практичного запровадження таких теорій є покращання загального економічного розвитку території, де застосовуються ґрунтовні ідеї розглянутих концепцій. Інвестиції в даному випадку виступають як проміжний фактор, який на початкових етапах реалізації ключових положень даних теорій розглядається як інвестиційні ресурси, що здійснюють «запуск» регіональних чи місцевих економік. Пізніше, з отриманням позитивних практичних результатів такого інвестування у вигляді чистих прибутків, інвестиції розглядаються як заощадження на основі отриманих прибутків, що знову можуть виконувати функцію інвестування.

Ефективний розвиток інвестиційних процесів за даними теоріями відбувається на основі їх базових елементів, які по-різному проявляються і взаємодіють у кожній із теорій та складають її ядро (табл. 1).

Серед таких базових елементів можна виділити: просторовий аспект, інновації, рівень розвитку території, процеси кооперації, наявність низько- та висококваліфікованих трудових ресурсів, а також виділення різних за масштабом економічних суб'єктів та можливість державного впливу на стратегію розвитку певної території. У багатьох теоріях ключову роль відіграють декілька таких базових елементів, зокрема, за рахунок формування різноманітних механізмів взаємодії між собою. Сукупність таких елементів, а також різноманіття зв'язків між ними формують певні індивідуальні риси інвестиційного потенціалу регіону та можливості забезпечення його економічної безпеки згідно з кожною з теорій.

Інструменти економічної безпеки у даному випадку спрямовані на забезпечення сталого та ефективного економічного розвитку регіону, оскільки в такій ситуації концентрується увага на потенційних ризиках та загрозах,

що формують різноманітні дисбаланси в регіонах. Але в кожній із теорій присутні і певні негативні моменти, що можуть призводити до послаблення економічної безпеки. Прикладами таких негативних моментів можуть слугувати обмеженість інновацій, створення неконкурентоспроможної продукції, нераціональність розміщення та ін.

Питання забезпечення економічної безпеки в даному контексті спрямоване на розширення та збільшення можливостей щодо інтенсифікації процесів інвестування,

оскільки в сучасних ринкових умовах для української економіки надходження додаткових інвестицій буде сприяти укріпленню економічної безпеки як держави, так і регіонів.

Застосування лише окремо взятої теорії не гарантує ефективного забезпечення активізації процесів інвестування, посилення економічної безпеки та формування сталого економічного розвитку в межах певного регіону. Для отримання максимального ефекту потрібно впроваджувати ідеї з кількох теорій, оскільки ефективність роз-

Таблиця 1

Аналіз економічних теорій інвестиційного розвитку регіонів

Теорія	Інвестиційний потенціал регіону	Стан економічної безпеки регіону	Масштаб впливу на економічний розвиток регіону. Особливості регіонального економічного розвитку за вказаними теоріями
Дифузії інновацій	Реалізується за рахунок переміщення готових інновацій, що виступають чинником притягування інвестицій	Залежить від інтенсивності руху інноваційних ресурсів, від суб'єктів вищого рівня до суб'єктів нижчого рівня	Міжрегіональний, регіональний, місцевий. Спрямована на розвиток менш розвинених територіальних суб'єктів за рахунок високорозвинених
Продуктивно-виробничих циклів	Здійснюється за рахунок економії інвестиційних ресурсів залежно від стадії існування продукту, а також їх залучення на території, що є оптимальними з позиції використання трудових ресурсів	Посилюється на територіях, де формуються виробництва циклічного характеру. Послаблюється в межах території, звідки переміщуються виробництва циклічного характеру	Міжрегіональний, регіональний, місцевий. Спрямована на активізацію окремих груп трудових ресурсів залежно від стадії виробництва
Полюсів росту	Формується за рахунок виділення домінуючих виробництв, навколо яких концентруються допоміжні підприємства, що отримують невеликі об'єми інвестицій	Посилюється за рахунок використання внутрішнього потенціалу території. Послаблюється внаслідок зниження комунікації поза межами таких територій	Регіональний, місцевий. Спрямована на активізацію економічної діяльності між великими та малими економічними суб'єктами
Центру – периферії	Полягає у виділенні певних «ядер», на основі яких відбувається акумуляція інвестицій, а також інвестиційного стимулювання периферійних територій	Посилюється в процесі кооперації між суб'єктами економічної діяльності. Послаблюється за принципом «якомога далі від центру»	Міжрегіональний, регіональний, місцевий. Спрямована на активізацію економічної діяльності в межах периферійних територій
Індустріальних кластерів	Формується на основі групи економічних суб'єктів, що взаємодіють у рамках певної галузі в межах окремої території за рахунок інновацій	Посилюється внаслідок синергетичної взаємодії різних суб'єктів економічної діяльності, а також послаблення жорсткої конкуренції. Послаблюється внаслідок зникнення потужної вільної конкуренції, а також при великих розмірах кластерів, де актуальним стає питання ефективної логістики	Міжрегіональний, регіональний, місцевий. Спрямована на отримання додаткових конкурентних переваг за рахунок кооперації, інновацій, масштабності виробництва, та активізації економічної взаємодії з малими економічними суб'єктами
Спеціальних (вільних) економічних зон	Реалізується за рахунок виділення територій зі спеціальними (пільговими) умовами для активної інвестиційної діяльності	Посилюється внаслідок активізації зовнішньоекономічної діяльності та притоку інвестицій. Послаблюється внаслідок збільшення дотаційних вкладень за рахунок недоотримання податкових надходжень	Регіональний місцевий. Спрямована на точкову активізацію економічної процесів певної території з можливістю посилення зовнішньоекономічної діяльності
Ендогенного розвитку регіону	Зорієнтований на активізацію внутрішньорегіональних процесів інвестування за рахунок внутрішнього потенціалу регіону (зокрема людського потенціалу) та інновацій	Посилюється при короткостроковому використанні наявних внутрішньорегіональних стимулах росту. Послаблюється в межах довгострокової перспективи внаслідок обмеженості інновацій	Регіональний, місцевий. Спрямована на активізацію малої та середньої підприємницької діяльності на базі внутрішнього потенціалу регіону (зокрема, людського потенціалу), знань та інновацій.
Регіональних інноваційних систем	Зорієнтований на активізацію інноваційної діяльності в межах регіону	Посилюється в ході реалізації результатів інноваційної діяльності в межах і поза межами регіону. Послаблюється при створенні неконкурентоспроможних продуктів інноваційної діяльності	Міжрегіональний, регіональний. Спрямована на формування внутрішньорегіональної конкуренції в галузі інновацій

Джерело: складено автором

виту будь-якого регіону залежить від великої кількості об'єктивних та суб'єктивних факторів, які потрібно врахувати при стратегічному плануванні.

Висновки. Таким чином, кожна з теорій регіональної економіки має свої індивідуальні особливості впливу на регіональні інвестиційні процеси в контексті забезпечення економічної безпеки. Визначено, що ефективний розвиток інвестиційних процесів за вищерозглянутими теоріями відбувається на основі базових елементів, що представлені в кожній із теорій, серед яких можна виділити: просторовий аспект, інновації, рівень розвитку територій, процеси кооперації, наявність низько- та високок-

валіфікованих трудових ресурсів, а також взаємодії різних за масштабом економічних суб'єктів та можливості державного впливу на стратегічну політику певної території. Економічна безпека в теоріях економічного розвитку регіону посилюється завдяки ефективній активізації та взаємодії вищезазначених базових елементів, унаслідок чого розширюються та збільшуються можливості щодо посилення процесів інвестування. Найбільш доречним для посилення інвестиційної безпеки регіону буде подальше використання теоретичних знань та досвіду, запозичених із теорій індустріальних кластерів, регіональних інноваційних систем та теорій ендогенного розвитку регіону.

Список використаних джерел:

1. Липец Ю.Г. География мирового хозяйства / Ю.Г. Липец, С.Б. Шлихер, В.А. Пуляркин. – М.: Владос, 1999. – С. 18–89.
2. Родионова И.А. Макрогеография промышленности мира: [пособие для студентов вузов] / И.А. Родионова. – М.: Московский Лицей, 2000. – С. 46–57.
3. Глух Н.А. Институционально-социологическая традиция во Франции / Н.А. Глух, Ф. Перру [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn.pl? type= in&links= ./in/perroux/lectures/perroux_11.txt&name=perroux&img=lectures_small.gif.
4. Isard W., Metody analizy regionalnej. Wprowadzenie do nauki o regionach, PWN, Warszawa, – 2011. – 407 p.
5. Heffner, K. 2003: Regiony peryferyjne w perspektywie polityki strukturalnej Unii Europejskiej, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, – Białystok. – 2003. – 274 p.
6. Портер М.Э. Конкуренция / М.Э. Портер; пер. с англ. О.Л. Пелявского [и др.]; под ред. Я.В. Заблоцкого и др. – М.: Вильямс, 2006. – 602 с.
7. Про Концепцію створення спеціальних (вільних) економічних зон в Україні: Постанова КМУ від 14 березня 1994 р. № 167 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/167-94-%D0%BF>.
8. Дегтярьова І. Теорії регіонального розвитку та їх еволюція як основа сучасного регіонального управління / І. Дегтярьова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2010-4-20.pdf>.
9. How to make regions (more) innovative / F. Welter, S. Kolb, B. O'Gorman, K. Bugge, I. Hill, F. Peck, B. Roncavic [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.unisg.ch/rencontres/Renc2008/Topics_2008/C/Rencontres_2008_Welter_et_al.pdf.
10. Гриньова В.М. Інвестування / В.М. Гриньова [та ін.]. – Х.: ХДЕУ, 2008. – 464 с.

Аннотация. Работа выполнена на основе анализа освещения процессов инвестирования в пределах экономических теорий регионального развития с позиций рассмотрения в этих теориях вопросов обеспечения экономической безопасности. Осуществлено обобщение и сравнение экономических теорий регионального развития, имеющих отношение к инвестиционным процессам. Определена необходимость комплексного применения экономических теорий с целью усиления процессов инвестирования в регионах. Выделены ключевые элементы таких теорий, которые выступают движущими факторами развития экономических и инвестиционных процессов на региональном уровне. Освещены положительные и отрицательные моменты практического применения каждой из теорий в процессе регионального планирования. Особое внимание акцентировано на теориях, в которых изучение регионального инвестиционного развития происходит на основе инновационного фактора.

Ключевые слова: экономическая безопасность региона, инвестирование, инвестиционная безопасность региона, региональная экономика, инновации.

Summary. The work was carried out by analyzing the investment process within economic theories of regional development, from the standpoint of economic security. The generalization and comparison of economic theories of regional development that are associated with the investment process were carried out. The results of work. The necessity for a comprehensive regional application of economic theories to enhance investment processes of investing was defined. The key elements of such theories that advocate driving factors of development of economic and investment processes at regional level were allocated. Also the positive and negative aspects for the practical application of theories in each of the regional planning process were highlighted. The special attention is paid to theories which explore regional investment development is based on innovation factor.

Key words: economic security of the region, investing, investment security of the region, regional economy, innovation.

Полякова Ю. В.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівська комерційна академія

Poliakova Ju. V.
PhD, Associate Professor,
Lviv Academy of Commerce

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

INNOVATIVE POTENTIAL OF UKRAINE' REGIONS

Анотація. Статтю присвячено розгляду теоретичних та практичних аспектів формування і розвитку інноваційного потенціалу регіонів. Проведено аналіз динаміки показників, що характеризують інноваційну діяльність в Україні. Здійснено інтегральну оцінку інноваційного потенціалу регіонів України. На основі проведеного дослідження розроблено комплекс заходів щодо активізації інноваційної діяльності та зміцнення інноваційного потенціалу на регіональному рівні.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, інноваційна активність, регіон, регіональний рівень управління.

Вступ та постановка проблеми. Сучасні тенденції економічного розвитку країн та регіонів показують пріоритетність зміцнення й ефективного використання їхнього інноваційного потенціалу. Під інноваційним потенціалом регіону розуміють його спроможність здійснювати інноваційну діяльність у різних секторах науки та інноваційній сфері, що функціонують на відповідній території. Завдяки інноваційному потенціалу регіону відбувається соціально-економічне та науково-технічне зростання, а також випуск конкурентоспроможної продукції. На результативність реалізації інноваційного потенціалу передусім впливає комплекс умов, які створюють та забезпечують сприятливе середовище для проведення інноваційної діяльності у відповідному регіоні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних з інноваційним розвитком регіону, факторів, що його формують, джерел формування конкурентних переваг території приділяють увагу багато зарубіжних і вітчизняних науковців, зокрема: О. Амоша, Л. Антонюк, В. Безугла, З. Герасимчук, Б. Маліцький, А. Мокій, В. Соловійов, Л. Федулова та ін. Але одночасно потребують глибшого опрацювання проблеми прикладної оцінки інноваційного потенціалу регіонів, що може слугувати базисом для розробки та реалізації інноваційної політики регіону.

Метою даної роботи є оцінка інноваційного потенціалу регіонів України та обґрунтування комплексу пріоритетних заходів його зміцнення.

Результати дослідження. Наукове вивчення інноваційного потенціалу регіону показує різноманітність підходів до його трактування. Вітчизняні вчені виділяють наступні: ресурсність, що передбачає узагальнення всієї сукупності інноваційних ресурсів, можливість реального використання ресурсів у практичній діяльності для реалізації інноваційних процесів та цільова орієнтація як спрямованість на використання ресурсів із метою досягнення конкретних цілей інноваційної діяльності [1, с. 38]. Інноваційний потенціал уважається визначальним для конкурентоспроможності регіону у короткостроковому періоді та впливає на формування і розвиток конкурентних переваг у довгостроковому періоді [2, с. 63]. Таким чином, інноваційний потенціал регіону слід розглядати не

лише як набір наявних у регіонах різноманітних ресурсів, а й як джерело розвитку, тобто можливість їх ефективно використовувати.

Кількісне вимірювання інноваційного потенціалу здійснюють за допомогою використання статистичних даних, при цьому його розглядають як динамічний інформаційний масив результатів науково-технологічних робіт, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки і продукції, що охоплює усі стадії науково-технологічного циклу [4, с. 153]. Із точки зору якісного рівня та кількісного виміру розглянемо інноваційний потенціал регіонів України виходячи з таких критеріїв: наукові кадри, інноваційні підприємства, джерела фінансування інноваційної діяльності, об'єкти інтелектуальної власності, результати інноваційної активності.

В Україні мережа наукових організацій, призначення якої – забезпечення високого науково-технічного рівня розвитку економіки, на жаль, зменшується. Так, у 2005 р. кількість організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, становила 1 510, у 2010 р. – 1 303, у 2014 р. – 999. Як і в попередніх періодах, найбільша кількість наукових організацій зосереджена у промислово розвинених регіонах: у м. Київ – 31,4% загальної кількості, у Харківській області – 16,2%, Львівській – 7,2%, Дніпропетровській – 5,7%, Одеській – 5,1%. Таким чином, на п'ять регіонів припадає 65% загальної кількості наукових установ.

Визначальною характеристикою розвитку інноваційного потенціалу є наукові кадри. Загальна кількість працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, на кінець 2014 р. становила 109,6 тис. осіб, у т. ч. дослідників – 58,7 тис., техніків – 10,7 тис. (рис. 1). У регіональному розподілі 46% працівників знаходиться у Києві, 16,9% – у Харківській, 9% – у Дніпропетровській, 4,3% – у Львівській, 4% – у Запорізькій областях.

За даними статистики, у 2014 р. чверть загального обсягу витрат була спрямована на виконання фундаментальних досліджень, які на 96% фінансувалися за рахунок бюджетів різних рівнів, частка витрат на виконання прикладних досліджень становила 16,5% (понад дві третини профінансовано за рахунок бюджетів). Загальний обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, склав у 2014 р.

10 950,7 млн. грн. [3, с. 80]. Найбільш активно наукові дослідження і розробки виконували у м. Київ – 46% загального обсягу, Харківській – 19,2%, Дніпропетровській – 11,4%, Запорізькій – 4,4%, Миколаївській – 3,1% та Львівській – 2,7% областях.

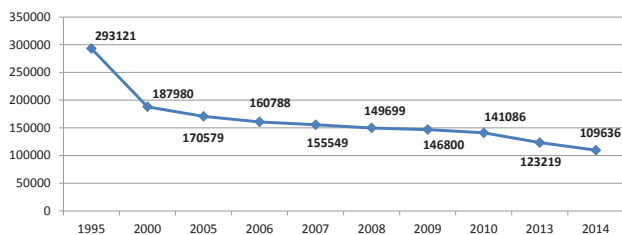


Рис. 1. Загальна кількість працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи в Україні

Протягом 2014 р. науковими організаціями України виконано 43 тис. робіт, більше двох третин із них впроваджено у виробництво. Із загальної кількості робіт 10,8% спрямовано на створення нових видів виробів; 7,5% – на нові технології; 2,5% – на нові матеріали [3, с. 124]. У загальній кількості виконаних робіт найбільшу частку займають м. Київ – 17 766, Харківська – 8 182, Дніпропетровська – 2 281, Одеська – 2 248, Львівська – 1 913, Кіровоградська – 1 796 області.

У 2014 р. зменшилися показники кількості поданих заявок на видачу та отримання охоронних документів. Кількість поданих заявок знизилася в порівнянні з 2013 р. на 4%, кількість отриманих охоронних документів – на 7%. Така тенденція свідчить про неефективне використання існуючого винахідницького потенціалу та перешкоджає успішності здійснення інноваційної діяльності. Кількість використаних винаходів загалом по Україні знизилася з 2 161 у 2013 р. до 1 808 у 2014 р., передусім у пріоритетних галузях – металургійній та виробництві електричного устаткування.

У порівнянні з іншими регіонами найбільша кількість авторів об'єктів промислової інтелектуальної власності знаходиться у місті Києві, Дніпропетровській, Харківській та Донецькій областях.

Слід відмітити зменшення загальної кількості осіб, що здійснюють винахідницьку діяльність, серед основних причин такого явища – застарілі форми організації фундаментальних досліджень, матеріально не забезпечені робочі місця з незначними можливостями кар'єрного росту та визнання, загальна недооцінка суспільством ролі фундаментальних досліджень в економічному зростанні країни.

У 2014 р. інноваційну діяльність в Україні здійснювали 1 609 підприємств, або 16,1% загальної їх кількості, у 2013 р. – 1 715 підприємств, або 16,8%. У регіональному розрізі найбільша їх кількість зосереджена у Києві (168), Харківській (191), Львівській (129), Дніпропетровській (109), Запорізькій (108) областях. Інноваційні підприємства становлять, як відомо, основу виробничого комплексу регіону, тому про рівень його розвитку може свідчити інтенсивність інноваційної діяльності на рівні певного регіону.

Із метою здійснення інноваційної діяльності вітчизняні підприємства витратили 7,7 млн. грн., більша частина коштів (66,4%) спрямовувалася на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; 15,9% – на здійснення науково-дослідних робіт власними силами; 6,9% – на придбання результатів науково-дослідних робіт інших підприємств; 10,1% – на навчання та підготовку персоналу; 0,6% – на придбання інших зовнішніх знань [3, с. 161].

Також у 2014 р. до 905 одиниць зменшилася кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію (у 2013 р. вона становила 1 031), шість регіонів забезпечили 48% аналізованого показника. Найвищі показники частки продукції, що була новою для ринку, по відношенню до загального обсягу інноваційної продукції за регіонами показали Закарпатська (76,9%), Одеська (75,1%) та Сумська (59,6%) області. Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за кордон у 2014 р., становила 295, що на 49 підприємств менше, ніж у 2013 р. Лідерами за цим показником є Дніпропетровська, Запорізька, Львівська, Харківська області та місто Київ.

Протягом 2014 р. передові технології створювали 106 підприємств, 28,3% з яких знаходиться у Києві, 16% – у Харківській, по 7,5% – у Дніпропетровській та Івано-Франківській, 5,7% – у Донецькій областях. Загальна кількість створених технологій – 309 одиниць, із них 90% – нові для України. Кількість використаних передових технологій – 17 442. За терміном упровадження 20,5% із них належать до групи технологій до одного року, у той же час 26,4% належать до технологій, які використовуються більше 10 років [3, с. 206].

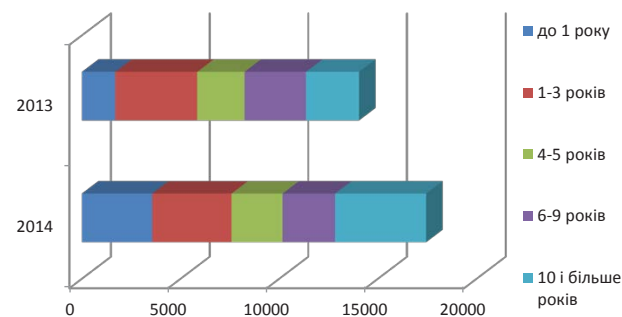


Рис. 2. Кількість використаних вітчизняними підприємствами технологій за терміном упровадження

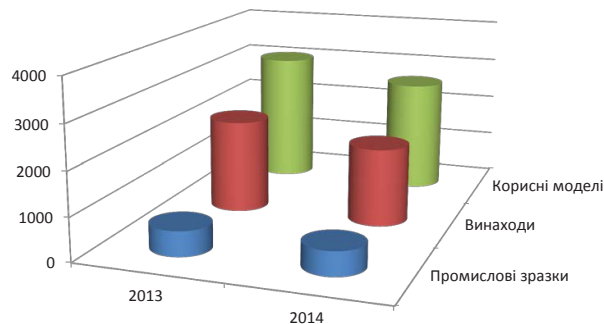


Рис. 3. Кількість використаних у діяльності вітчизняних підприємств об'єктів промислової власності

Як показує світовий досвід, модернізація регіональної промисловості неможлива без упровадження передових досягнень науки і техніки, використання прогресивних ресурсо- та енергозберігаючих технологій. У 2014 р. лише 25% упроваджених нових технологічних процесів відносилися до групи маловідходних та ресурсозберігаючих (у 2013 р. – 31,8%).

У 2014 р. 1 636 підприємств використовували у своїй діяльності передові технології, з яких кожне четверте зосереджено у Харківській області та кожне десяте – у Києві. Щодо оформлення правової охорони, то на створені передові технології було видано 769 охоронних документів [3, с. 205]. Найбільше фактів використання винаходів зафіксовано у Харківській та Донецькій областях, м. Київ; корисних моделей – у Харківській, Донецькій та

Групування регіонів України за рівнем інноваційного потенціалу в 2014 р.

Значення рейтингу, R	Інноваційний потенціал	Регіони
$R > 2$	Найвищий	Харківська, Дніпропетровська
$1 < R < 2$	Високий	Вінницька, Донецька, Запорізька, Львівська, Миколаївська, Полтавська, Сумська
$0,5 < R < 1$	Середній	Івано-Франківська, Київська, Кіровоградська, Одеська, Тернопільська, Херсонська
$0,5 < R$	Низький	Волинська, Житомирська, Закарпатська, Луганська, Рівненська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська, Чернівецька

Вінницькій областях; промислових зразків – у Тернопільській, Львівській, Харківській областях та м. Київ.

Для проведення оцінки інноваційного потенціалу регіонів України серед інших підходів використовується методика багатофакторного порівняльного аналізу. Протягом першого етапу відбувається обґрунтування системи показників, що буде використана у процесі аналізу, і формується матриця вихідних даних.

Нами для здійснення оцінки інноваційного потенціалу регіонів України в 2014 р. використані такі показники: організації, які виконували наукові та науково-технічні роботи; кількість наукових працівників та дослідників; підприємства, які займаються інноваційною діяльністю; витрати на інноваційну діяльність; обсяг виконаних науково-технічних робіт власними силами; кількість виконаних науково-технічних робіт; загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності; кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації; кількість упроваджених нових технологічних процесів; кількість промислових підприємств, що реалізують інноваційну продукцію; обсяг реалізованої інноваційної продукції; кількість використаних передових технологій.

Під час другого етапу в кожній графі матриці вихідних даних визначається максимальне значення, на яке діляться всі елементи певної графі. У результаті одержується матриця стандартизованих коефіцієнтів. На третьому етапі всі елементи матриці стандартизованих коефіцієнтів підносяться до квадрату, після чого результати додаються по стрічках, і з одержаної суми визначається квадратний корінь. Одержані рейтингові оцінки (R) розміщуються згідно з ранжиром, і на цій основі визначається місце кожного регіону.

Отримані нами результати наведені у табл. 1 та на рис. 4. Можна побачити, що найвищий рівень інноваційного потенціалу мають Харківська та Дніпропетровська області. До групи з низьким рівнем інноваційного потенціалу увійшли Волинська, Житомирська, Закарпатська, Луганська, Рівненська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська та Чернівецька області.

У порівнянні з розрахунками, проведеними вітчизняними вченими в попередніх періодах, можна зауважити, що Харківська та Дніпропетровська області не змінили своїх позицій і залишилися серед регіонів, які мають найвищий в Україні рівень інноваційного потенціалу. Значно погіршили позиції Київська та Луганська області, які спочатку відносилися до групи високого та дуже високого потенціалу, а тепер, відповідно, – до середнього та низького. Проте значно покращили рейтинг такі регіони, як Вінницька та Одеська області.

Проведена інтегральна оцінка інноваційного потенціалу регіонів України показує його значну диференціацію (Харківська область – 3,41; Луганська – 0,2), за таких умов інноваційна діяльність має спрямовуватися не лише на підвищення конкурентоспроможності підприємств або продукції, яка ними випускається, а й на усунення розбіжностей у рівнях розвитку регіонів у межах країни.

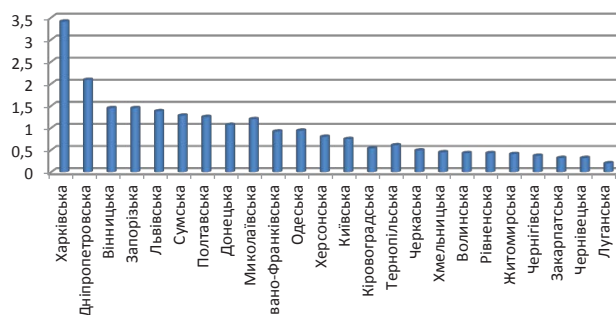


Рис. 4. Оцінка рівня інноваційного потенціалу регіонів України в 2014 р.

З огляду на це, важливим вбачається підвищення інвестиційної привабливості інноваційних об'єктів шляхом запровадження супроводу інноваційних проектів та надання різноманітних пільг або підтримки на місцевому рівні. Особливу увагу слід приділити вітчизняним інвесторам, оскільки іноземні інвестори сьогодні є більш обережними через високий рівень ризиків, пов'язаних із нестабільністю економічної і політичної ситуації в нашій країні, та відсутністю стимулів для розгортання ризикового інноваційного бізнесу.

Важливе значення має функціонування в регіонах об'єктів інноваційної інфраструктури: наукових парків, центрів трансферу технологій або інноваційних кластерів, що дає змогу уникати негативних коливань світової кон'юнктури та створювати умови для кооперації між місцевими учасниками інноваційного процесу. Особливу увагу слід приділити сприянню працевлаштуванню випускників технічних спеціальностей місцевих навчальних закладів, відповідно до їх фаху, в інноваційних інфраструктурних об'єктах.

На рівні регіонів слід забезпечити здійснення функцій моніторингу інноваційної діяльності галузей та підприємств; використання коштів місцевих бюджетів або кредитних ресурсів, виділених на інноваційні цілі; оцінювання ефективності інноваційної діяльності та реалізації пріоритетних інноваційних проектів; інформаційного забезпечення та прозорості інноваційних процесів. Такі функції можна віднести до компетенції управлінні або комісій з економічного розвитку територій при обласних (місцевих) адміністраціях. Мета заходу полягає в установленні зворотного зв'язку із господарськими суб'єктами, що здійснюють інноваційну діяльність, для оперативного реагування на проблеми, які виникають, оскільки система управління інноваційною діяльністю характеризується високим ступенем бюрократизації, значними часовими лагами між виробленням і прийняттям рішень, низьким рівнем вертикальної та горизонтальної інтеграції.

Висновки. Отже, інноваційний потенціал регіону – це не лише наявні різноманітні ресурси, а й джерело соціально-економічного розвитку, ефективно його використання виступає напрямом підвищення конкуренто-

спроможності регіону. Проведена оцінка інноваційного потенціалу регіонів України показує як його динамічність у часовому періоду, так і значний рівень диференціації в межах країни. Існуючі у практиці підходи до оцінки інноваційного потенціалу можуть слугувати аналітичною осно-

вою для розробки комплексу пріоритетних заходів із його зміцнення. Серед основних можна виділити інвестиційне забезпечення інноваційних процесів на регіональному рівні, розвиток об'єктів інноваційної інфраструктури та моніторинг інноваційної діяльності галузей і підприємств.

Список використаних джерел:

1. Буняк Н.М. Інноваційний потенціал регіону: сутність та методика оцінки / Н.М. Буняк // Економіка та держава. – 2011. – № 11. – С. 38–40.
2. Макаренко М.В. Оцінка інноваційного потенціалу як інструмент управління інноваційним розвитком регіону / М.В. Макаренко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. – С. 62–71.
3. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2015. – 255 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Павлов В.І. Інноваційний потенціал регіону: діагностика та реалізація: [монографія] / В.І. Павлов, Ю.М. Корецький. – Луцьк: Надстир'я, 2004. – 244 с.

Анотація. Стаття посвячена рассмотрению теоретических и практических аспектов формирования и развития инновационного потенциала регионов. Проведен анализ динамики показателей, которые характеризуют инновационную деятельность в Украине. Осуществлена интегральная оценка инновационного потенциала регионов Украины. На основании проведенного исследования разработан комплекс мероприятий касательно активизации инновационной деятельности и укрепления инновационного потенциала на региональном уровне.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал, инновационная активность, регион, региональный уровень управления.

Summary. The article deals with the theoretical and practical aspects of the formation and development of the innovative potential of regions. The dynamics of indicators of the innovation activities in Ukraine is analysed. The integrated estimation of innovation potential of regions of Ukraine is presented. On the basis of the delivered research, a set of measures is developed to enhance the innovation activities and to strengthen the innovation potential at regional level.

Key words: innovation, innovation activities, innovation potential, innovation activity, region, regional level of management.

УДК 338.431

Потравка Л. О.

*кандидат економічних наук, доцент,
докторант*

Херсонського державного аграрного університету

Potravka L. O.

*Ph.D., Associate Professor,
Kherson State Agricultural University*

НАПРЯМИ ПОКРАЩАННЯ СТРУКТУРНОЇ ПОЛІТИКИ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

TOWARDS IMPROVING THE STRUCTURAL POLICY OF AGRICULTURE IN UKRAINE

Анотація. У роботі досліджено існуючі перспективні можливості здійснення структурних трансформацій сільського господарства. Окреслено напрями покращання структурної політики. Доведено необхідність використання синергетичного підходу до розробки дієвого механізму структурних перетворень. Запропоновано використання дієвого механізму структурних трансформацій. Визначено шляхи реалізації ключових напрямів структурних трансформацій сільського господарства.

Ключові слова: сільське господарство, структурна трансформація, структурна політика, інвестиції, інновація.

Вступ та постановка проблеми. Продовження перебігу процесу структурних трансформацій економічної системи України має на меті не тільки стабілізацію економічного та соціально-політичного середовища, але й

реалізацію політики стійкого довгострокового розвитку шляхом формування структурної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У процесі досліджень були використанні наукові здобутки дослід-

ників структурних трансформацій аграрного сектора економіки, зокрема: В. Андрійчука, О. Бородіної, В. Геєця, О. Гудзинського, Ю. Лупенка, П. Саблука, Г. Черевка та ін. У написанні статті було використано результати досліджень Українського центру економічних і політичних досліджень ім. О. Розумкова.

Метою даної роботи є обґрунтування напрямів покращання структурної політики трансформацій сільського господарства України.

Результати дослідження. Використання протекціоністської моделі економічного розвитку України з перевагами добувних галузей ігнорування високотехнологічних галузей спричинило міжсекторні диспропорції, які продовжують гальмування економічних реформ. Низький рівень економічного реформування сільського господарства став головною причиною негативних соціальних наслідків, зокрема безробіття та загального зниження рівня життя, поширення бідності [1].

Структурна політика сільського господарства являє собою систему заходів, направлених на реорганізацію сільськогосподарських підприємств та розвиток багато-

укладності на селі. Такий підхід виключає структурну складність сільського господарства, спрощує систему взаємозв'язків аграрних елементів та ігнорує наявність їх взаємодії та компліментарності. Важливо зазначити, що зміст структурної політики має розглядатися в більш ширшому розумінні, охоплюючи всі рівні складної ієрархії аграрної сфери як окремо взятої системи.

У цьому контексті слід говорити про аграрну структурну політику, основною метою якої є низка заходів, спрямованих на системні зміни, що надають імпульс прогресивному та динамічному розвитку галузей сільського господарства та сільських територій. Аграрна структурна політика – це система державних заходів, направлених на формування оптимальної структури сільського господарства, заснованої на принципах цілісності, системності та сталості, головним завданням якої є підвищення ефективності господарської діяльності підприємств усіх форм власності. Зміст структурної політики представлено на рис. 2. У сучасних умовах глобальних трансформацій потребує перегляду система пріоритетів структурної політики сільського господарства.

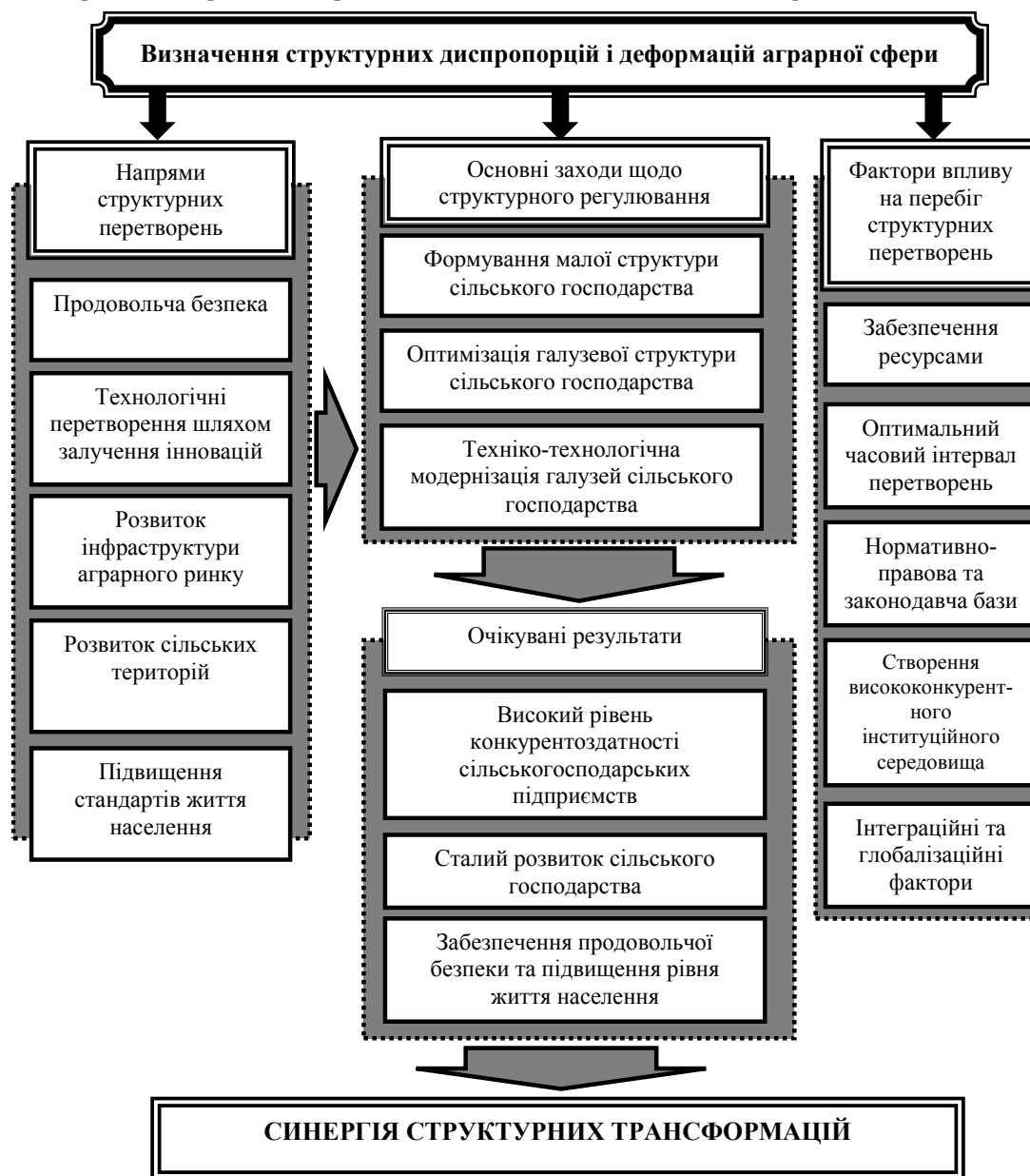


Рис. 1. Процес структурних трансформацій аграрної сфери

Насамперед ця необхідність викликана макроекономічними факторами, що проявляються у вичерпності можливостей інтенсивного розвитку існуючої структури, зниженні рівня рентабельності та інвестиційної привабливості провідних секторів економіки, зростанні цін на ресурси з одночасним падінням цін на виготовлену продукцію. Технологічні фактори структурної політики обумовлюються початком нового етапу технологічного розвитку світової економічної системи. У цьому контексті переорієнтація потребує спрямування державної підтримки в наукові розробки та їх впровадження, що має сприяти підвищенню ефективності виробництва пріоритетних галузей [1–3].

Соціальні фактори впливу на перебіг структурної політики полягають у стійкому збільшенні кількості бідного населення та деградації людського потенціалу. Причиною тому є нестабільність соціально-економічної політики, негативний вплив наслідків фінансово-економічної кризи та зростаючий обсяг зовнішніх заборгованостей держави. Інституційні фактори обумовлені відсутністю відповідного інституційного забезпечення розвитку економіки в цілому та окремих її галузей, що потребує вдосконалення законодавчої бази перебігу трансформаційних процесів.

Окреслене коло факторів впливу на формування структурної політики сільського господарства потребує визна-

чення основних напрямів структурних реформ. Насамперед основними напрямками структурних реформ сільського господарства є макроекономічний, інвестиційно-інноваційний та інституційний. Макроекономічний напрям передбачає створення умов на державному рівні для розвитку сільського господарства на основі структурних трансформацій галузей та їх технічної модернізації. Макроекономічна складова повинна мати довгостроковий характер та мати на меті підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на світових ринках продовольства, що передбачає перехід до стратегічного управління розвитком із залученням додаткових ресурсів [2]. У цьому контексті необхідно обирати стратегію послідовної капіталізації конкурентних переваг галузей сільського господарства з метою досягнення ефекту зростання на основі модернізації за рахунок технологічного трансферу, розширення внутрішнього попиту та підвищення інвестиційної привабливості як основних, так і допоміжних галузей.

Таким чином, оптимальним є проведення політики держави відносно стимулювання розвитку інвестиційної діяльності на засадах розвитку системи державних інвестицій, забезпечення прозорості функціонування механізмів державної підтримки. Таке спрямування державної політики відповідає сучасним тенденціям інвестицій-

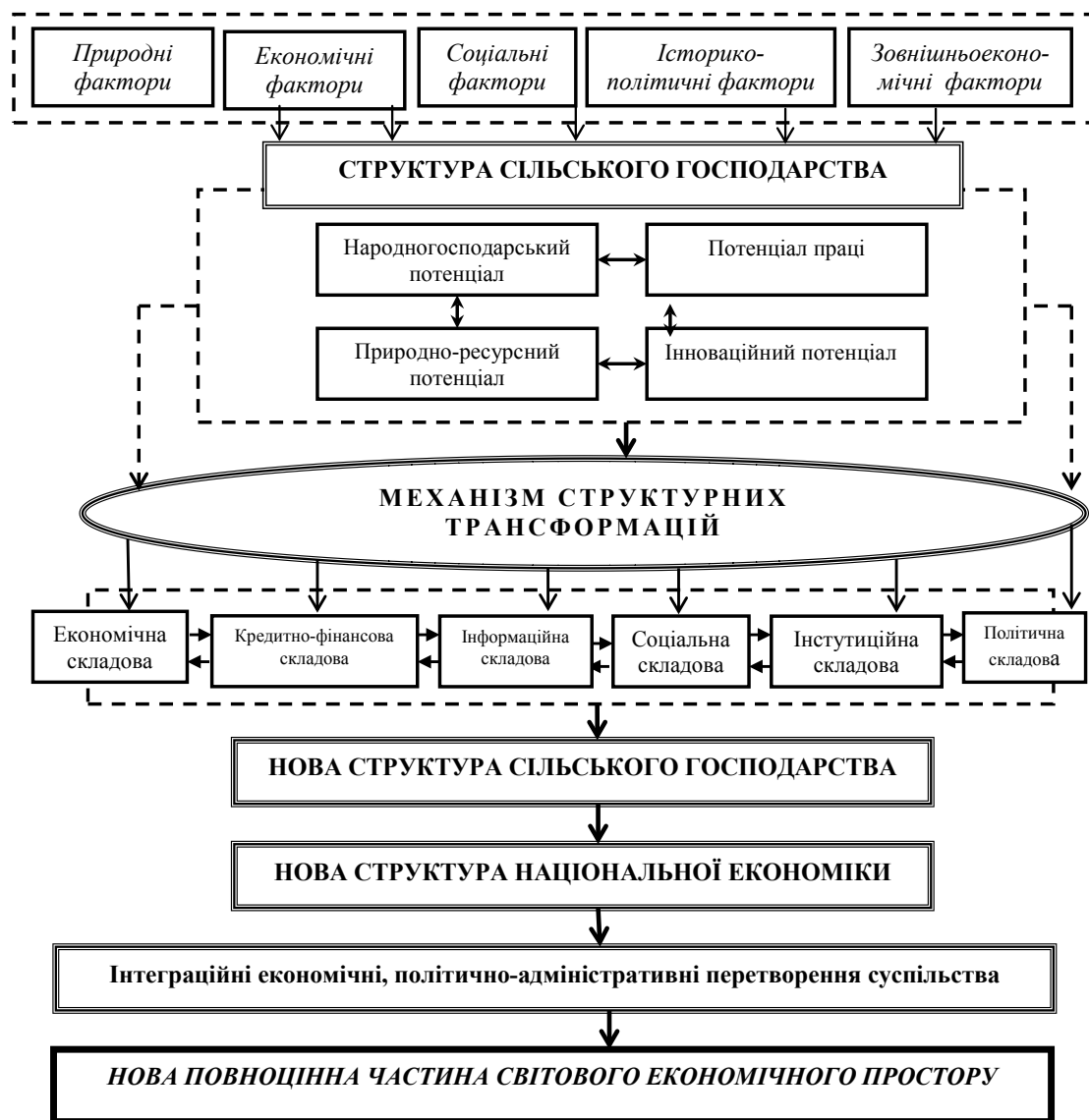


Рис. 2. Механізм структурних трансформацій сільського господарства

ної політики розвинутих країн, що надасть можливість поліпшити інвестиційний клімат та активізувати інвестиційну діяльність. Інвестиційно-інноваційна складова структурної політики має спрямовуватися на збільшення інвестицій для використання потенціалу щодо розширення асортименту виготовленої продукції з відповідним рівнем якості. Досягнення цієї мети може бути забезпечено покращанням відтворювальної структури капіталовкладень за рахунок підвищення питомої ваги витрат на технічне переоснащення та реконструкцію виробничих та переробних підприємств шляхом удосконалення технологічної структури капіталовкладень за допомогою збільшення питомої ваги новітнього обладнання та скорочення обсягу робіт. Окрім цього, пріоритетним має бути забезпечення капіталовкладення у технології, направлені на зниження ресурсомісткості виготовленої продукції.

Структурна політика має на меті масштабні структурні зміни, що повинні базуватися на інвестиціях в основний капітал із метою впровадження у виробництво передових технологій та сучасного обладнання. У цьому контексті новітній синергетичний підхід до сценаріїв структурних трансформацій є необхідним, оскільки несприятлива ситуація в реальному секторі сільського господарства свідчить про неефективність обраної інерційної стратегії реалізації структурної політики. Синергетичний підхід передбачає реалізацію структурної політики шляхом формування механізмів довгострокового інвестування в модернізацію сільськогосподарських та переробних підприємств. Дієвість інвестиційно-інноваційного механізму структурних трансформацій має реалізовуватися через державне регулювання підтримки конкуренції на базі методологічних підходів до оптимізації співвідношень між різними за обсягами підприємствами сільського господарства, створення умов для ефективної за масштабами та структурою експортної торгівлі.

Забезпечення дієвості інвестиційно-інноваційного механізму потребує удосконалення митно-тарифної та фіскальної політик, головною метою яких є зменшення ризиків для потенційного інвестора та підвищення інвестиційної активності шляхом забезпечення захисту прав інвесторів та гарантування таких прав державою, зменшення строків надання кредитного фінансування інвестиційних проектів за допомогою створення єдиного бюро кредитних історій [3]. Окрім того, першочергового значення набуває необхідність спрощення схем зовнішньої торгівлі через удосконалення процедури оформлення документації з метою усунення можливостей законодавчої монополізації зовнішньоторговельних операцій.

Наступною складовою структурної політики є інституційна, яка може спрямовуватися на створення сприятливих умов для бізнесу. Насамперед мають бути створені умови захисту прав власності та послідовної політики відносно державного сектора, оскільки скорочення його частки знизило можливості здійснення значного фінансового впливу на регулювання цін як в основних, так і в допоміжних галузях сільського господарства. Відповідно до результатів досліджень світового досвіду, розробка інституційних механізмів повинна спрямовуватися на надання фінансової підтримки на пільгових умовах повернення господарюючим суб'єктам, що зацікавлені в реалізації інноваційних та інвестиційних проектів у пріоритетних експортоорієнтованих галузях сільського господарства. Крім того, державою повинна підтримуватися консолідація розрізнених виробничих підприємств і формування галузевих чи міжгалузевих вертикально-інтегрованих компаній [4].

Напрямом інституційних перетворень є створення суб'єктів інфраструктурної підтримки підприємницької діяльності в сільському господарстві щодо надання спеціалізованих інформаційних, дослідницьких, консультативних та посередницьких послуг. Своєю чергою, така орієнтація державної підтримки сприятиме створенню умов для залучення приватних інвестицій у розвиток сільських територій, що визначатиме обсяг синергетичного ефекту у вигляді соціальної користі від підтримки основних галузей сільського господарства [3; 4]. Таким чином, різноманітність організаційних форм і напрямів інституційного забезпечення економічного розвитку сільського господарства ускладнює пошуки універсальних норм щодо урегулювання питання створення та функціонування відповідних інститутів. У світовій практиці розроблено законодавство під кожний інститут розвитку, така практика виключає правову уніфікацію загальної стратегії, що стає більш конкретизованою, доступною для подальшої розробки дієвих механізмів реалізації.

Основні напрями структурної політики мають на меті забезпечення створення механізму взаємодії виробництва товарів та стимулювання зовнішнього та внутрішнього попиту. Головним завданням на сьогодні є модернізація економічної системи в цілому та сільського господарства зокрема. У цьому контексті першочерговості набуває стимулювання виробничого сектора в обґрунтуванні переваг перспективи модернізації, тобто перехід сільського господарства до моделі економічного зростання, основаних на структурних трансформаціях, перерозподілі ресурсів, нарощуванні диверсифікації між секторами галузі.

Необхідним кроком у структурній перебудові сільського господарства є формування провідного виробничо-господарського укладу, пов'язаного з поєднанням виробництв та інститутів, що утворюють системну цілісність, що слід уважати потужним потенціалом зростання та критичною масою для якісного перетворення економіки в цілому. Практична частина поставлених завдань повинна реалізовуватися шляхом мобілізації технологічних і соціальних джерел підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств, зорієнтованих на пошук нових інституційних, організаційних та економічних форм інтеграції постіндустріального інноваційного укладу аграрної сфери економіки та її включення в межі розширеного відтворення.

Таким чином, формування новітньої синергетичної форми структурної політики має базуватися на технологічній модернізації шляхом активізації інвестиційної політики в напрямку створення умов для оновлення основних засобів виробничої сфери сільського господарства, ефективного формування та використання оборотних активів у системі управління інвестиційно-інноваційними проектами. Зусилля державних органів має спрямовуватися на вдосконалення політики підготовки кадрів, гармонізації соціальної політики з визначеними пріоритетами розвитку сільського господарства, що має на меті економічне зростання України.

Висновки. Структурна політика має включати механізми впливу на структурні процеси національної економіки в цілому та сільського господарства зокрема. Перша група механізмів є домінуютою державної структурної політики у переважній більшості розвинутих країн. Вона включає підтримку пріоритетних галузей у частині визначених напрямів через державний бюджет, що має реалізовуватися шляхом галузевих інвестиційних програм, пільгових кредитів, дотацій тощо. Важливим інструментом першої групи є формування фонду економічного розвитку та сприяння малим та середнім підприємствам у

частині використання та впровадження нових технологій національних компаній, а також патентного регулювання і стандартизації вітчизняної продукції.

Особливого значення останнім часом набуває група механізмів, які стосуються впливу на макроекономічне середовище. Її складові слід уважати засобом формування сприятливого національного і регіонального середовища

з метою підвищення конкурентоспроможності національних підприємств в умовах глобалізації та лібералізації ринків. За схемою розробки і реалізації структурна політика має вигляд інвестиційного проекту, що включає визначення мети, оцінку альтернативних способів її реалізації, розробку конкретних механізмів використання ресурсів для її реалізації.

Список використаних джерел:

1. Ринкові трансформації постсоціалістичної економіки і макроструктурні зрушення в Україні. Аналітична доповідь Центру Розумкова // Національна безпека і оборона. – 2003. – № 4 (40). – С. 2–15.
2. Політика ринкової трансформації в Україні: вплив макроструктурних. Аналітична доповідь Центру Розумкова // Національна безпека і оборона. – 2003. – № 4 (40). – С. 15–27.
3. Стратегічні напрями інституційного забезпечення розвитку аграрного сектора в Україні. – К.: НДСД, 2014. – 45 с.
4. Структурні трансформації в економіці України: динаміка, суперечності та вплив на економічний розвиток: наукова доповідь / Л.В. Шинкарук, І.А. Бевз, І.В. Барановська [та ін.]; за ред. чл.-кор. НАН України Л.В. Шинкарук; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогноз. НАН України». – К., 2015. – 304 с.
5. Перспективи виходу України на ринки висхідних країн. Аналітична доповідь. – К.: Заповіт, 2015. – 116 с.

Анотація. В роботі досліджено існуючі перспективні можливості здійснення структурних преобразованій сільського господарства. Визначено напрями удосконалення структурної політики. Доказано необхідність використання синергетического підходу до розробки дієвого механізму структурних преобразованій. Предложено використання дієвого механізму структурних преобразованій. Визначено шляхи реалізації ключових напрямів структурних преобразованій сільського господарства.

Ключевые слова: сільське господарство, структурна трансформація, структурна політика, інвестиції, інновації.

Summary. In this work the existing promising possibilities of structural transformation of agriculture. Outlined directions of improvement of structural policies. The necessity of using a synergistic approach to the development of an effective mechanism of structural reforms. The use of an effective mechanism of structural transformations. The ways of implementation of the key areas of structural transformation of agriculture.

Key words: agriculture, structural transformation, structural policy, investment, innovation.

УДК 336.72

Примостка О. О.

*доктор економічних наук, професор,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

Prymstka O. O.

*Doctor of Economic Sciences, Professor,
Kyiv National Economic University of Vadym Hetman*

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ТА ОПТИМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ СОЦІАЛЬНОГО БАНКІНГУ

RISK IDENTIFICATION AND OPTIMIZATION SOCIAL BANKING

Анотація. У роботі досліджено теоретичні питання ризиків банківської діяльності. Наведено класифікацію економічних ризиків банківської діяльності, визначено зовнішні (ендогенні) і внутрішні (екзогенні) ризики. Проаналізовано ризики, притаманні соціальним банкам, окреслено їх особливості.

Ключові слова: соціальний банкінг, класифікація економічних ризиків, класична та неокласична теорії ризику, зовнішні (ендогенні) і внутрішні (екзогенні) ризики.

Вступ та постановка проблеми. Фінансова та економічна криза 2007–2010 рр. охопила весь світ, у результаті чого соціальні банківські установи та соціальне фінансування набули популярності серед клієнтів банків Європи, які показали зростання більш ніж на 20% на рік і подвоєння активів за період кризи. Ефективність соціальних

банків пояснюється усвідомлення клієнтами банків, що соціальна банківська система є менш спекулятивною і більш відповідальною. У період після кризи багато хто бачить соціальні банки менш егоїстичними і більш суспільно прогресивними порівняно з традиційними банками. Але соціальне банківництво поряд із низкою пере-

ваг своєї діяльності наражається на специфічні ризики, які потребують окремого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей банківських ризиків присвячено значну кількість робіт вітчизняних та зарубіжних учених. Найбільш вагомий внесок простежується в роботах Дж. Міля [1], А. Маршалла [2], С. Бріггема [3], Р. Вінса [4], І.А. Бланка [5], О.И. Лаврушина [6; 7], Л.Г. Батракової [8], Т.У. Коха [9], Я.М. Міркіна [10], Ф.Х. Найт [11]. Серед вітчизняних науковців питаннями ризиків у банківській діяльності займалися Л.А. Бондаренко [12], А.І. Граділь [13], О. Ястремський [14], Л.Я. Слобода [15] та ін. Але у зазначених дослідженнях не повною мірою розкриті питання функціонування соціальних банків, що потребує подальших наукових пошуків.

Метою даної роботи є дослідження банківських ризиків у системі економічної науки в цілому та ризиків соціальних банків зокрема.

Результати дослідження. В економічній літературі та практиці термін «ризик» вживається досить часто, і залежно від контексту в дане поняття вкладається різний зміст, оскільки визначення ризику багатогранне. У загальному випадку ризиком називають невизначеність щодо здійснення тієї чи іншої події в майбутньому. Сучасні теорії ризику також чітко виокремлюються два протилежні погляди – класичний, представниками якого є Дж. Міль та І. Сеньйор, і неокласичний, прибічниками якого виступають А. Маршалл, А. Пігу, Дж. Кейнс. Принципові розбіжності між представниками даних підходів визначаються різним сприйняттям характеру співвідношення між непевністю та ризиком (табл. 1) [16].

Таблиця 1

Класична та неокласична теорії ризику

Складова теорії ризику	Класична теорія ризику	Неокласична теорія ризику
Етимологічне джерело ризику	Непевність	Небезпека
Онтологічна сутність ризику	Імовірність отримання збитків і витрат від обраного рішення та стратегії діяльності	Імовірність відхилення від намічених цілей
Співвідношення понять «ризик» та «непевність»	Ототожнюються	Розмежовуються

Ризик – це ймовірність того, що очікувана подія не відбудеться і не призведе до небажаних наслідків. Ризиків неможливо уникнути повністю. Будь-яка економічна діяльність супроводжується економічними ризиками. З розвитком цивілізації рівень ризикованості діяльності постійно зростає. До зростання ризиків призводять науково-технічний прогрес, зростання динамічності всіх процесів, розвиток засобів комунікацій та ін.

Оскільки повністю уникнути ризиків неможливо, то ними можна і потрібно свідомо керувати, пам'ятаючи про те, що всі види ризиків взаємопов'язані і їх рівень постійно змінюється під впливом динамічного оточення. Проблемам економічного ризику присвячено багато наукових праць і досліджень, в яких наведено різноманітні підходи до класифікації ризиків. Класифікація ризиків проводиться залежно від покладеної в основу класифікаційної ознаки (табл. 2) [17].

З погляду джерел виникнення банківські ризики поділяються на зовнішні (ендогенні) і внутрішні (екзогенні). До зовнішніх належать ризики, які виникають у зовнішньому

щодо банку середовищі і безпосередньо не залежать від його діяльності. Це політичні, правові, соціальні та загально-економічні ризики, що виникають у разі загострення економічної кризи в країні, політичної нестабільності, війни, заборони на платежі за кордон, консолідації боргів, введення ембарго, відміни імпорتنих ліцензій, стихійного лиха (пожежі, повені, землетруси), приватизації, націоналізації, неадекватного правового регулювання тощо. Основними чинниками, які впливають на рівень зовнішніх ризиків, є політичні та економічні. Усі інші чинники, такі як демографічні, соціальні, географічні, розглядаються скрізь призму політичних та економічних чинників.

Таблиця 2

Класифікація економічних ризиків

№ п/п	Класифікаційна ознака	Вид ризику
1.	Сфера виникнення	Зовнішні
		Внутрішні
2.	Можливість кількісної оцінки	Квантифіковані
		Неквантифіковані
3.	Можливість мінімізації	Ризик, який може бути знижений
		Ризик, який не піддається мінімізації
4.	Ступінь ризику	Безризикова діяльність
		Мінімальний ризик
		Допустимий (виправданий) ризик
		Критичний ризик
5.	Причина виникнення	Катастрофічний ризик
		Непевність майбутнього
		Непередбачуваність
		Недостатня інформація
6.	Характер виникнення	Чистий (пов'язаний з основною діяльністю)
		Спекулятивний
7.	Етап відтворювального процесу	Розробка
		Виробництво
		Продаж
		Зростання
8.	Сторона, яка несе збитки	Згорання діяльності
		Замовник
		Партнери
9.	Джерела виникнення	Виконавець
		Системний
10.	Зв'язок з економічною вигодою	Несистемний
		Ризики, для яких існує безпосередній зв'язок з економічною вигодою
11.	Вплив на окремі показники	Ризики, для яких не існує безпосереднього зв'язку з економічною вигодою
		Ризик надходжень
		Ризик зменшення капіталу
		Ризик зростання витрат
		Ризик зниження рентабельності
		Ризик втрати ліквідності

Серед зовнішніх ризиків НБУ рекомендовано виділяти п'ять основних груп:

- **ризик форс-мажорних обставин** – виникнення непередбачених обставин, які негативно впливають на діяльність банку чи (та) його партнерів;
- **ризик країни** – можливість настання несприятливих для діяльності банку умов в політичній, правовій

чи економічній сфері країни, в якій проводить діяльність банк або його партнери, клієнти;

- **зовнішньо-політичний ризик** – імовірність зміни міжнародних відносин, а також політичної ситуації в одній із країн, які впливають на діяльність банку або його партнерів (війни, міжнародні скандали, закриття кордонів і т. д.);

- **правовий ризик** – пов'язаний зі змінами законодавства різних країн;

- **макроекономічний ризик** – імовірність несприятливих змін кон'юнктури на окремих ринках або всієї економічної ситуації в цілому (економічна криза). Важлива складова макроекономічного ризику – інфляційний ризик, ймовірність майбутнього знецінювання грошових коштів. Ризик інфляції має і негативний вплив, який виявляється у знеціненні банківських активів та коштів власників банку – акціонерного капіталу [17].

Починаючи приблизно з 70-х років ХХ ст. швидке прийняття інтерактивних технологій перетворило світовий банківський сектор практично до невпізнання. У даний час клієнти очікують, що банк буде забезпечувати їх фінансовою інформацією в режимі реального часу і надавати банківські послуги цілодобово, без вихідних або свят, розклад роботи «з дев'яти до п'яти» поступово стає неактуальним.

Соціальний банк інвестує в життєздатні та стійкі проекти підприємств і не має на меті максимізацію прибутку, а надає перевагу раціональній стійкості і етичним принципам [18]. Банк є соціальним (етичним), якщо пропонує продукти і послуги, пов'язані із соціальним банкінгом, такі як кредити на соціальне підприємництво, проекти з відновлюваної енергії або соціальний корпус. На відміну від звичайних банків соціальні банки надають кредити для того, щоб створити соціальні або екологічні переваги для громади, отже, дотримуються принципів соціального фінансування. Вони забезпечують максимальну стійкість і отримання позитивних соціальних наслідків своїх інвестиційних проектів, а не максимізацію прибутку. Соціальні банки є прибутковими організаціями, але основним принципом їх діяльності є досягнення справедливості за стабільного рівня середнього цільового значення показника рентабельності власного капіталу на рівні 7%.

Прозорість є ключовим фактором у корпоративній політиці соціальних банків, зокрема вони повністю публікують свої фінансові звіти, включаючи дані кредитного портфелю. Якщо раніше менеджер по роботі з клієнтами був єдиною «точкою доступу», через яку людина або компанія спілкувалися зі своїм банком, то в епоху соціальних медіа ця монополія пішла в минуле. Разом із цим змінилося і значення категорії «соціальний банкінг»: тепер це система надання банківських послуг без залучення посередника, тобто особи або компанії, які бажають отримати кредит, безпосередньо знаходять осіб (або компанії), які бажають дати грошей у борг під відсоток. Роль банку зводиться до створення платформи, у рамках якої і відбувається взаємодія, а категорія «соціальний банкінг» стала синонімом «P2P-кредитування» («кредитування серед рівних», «однорангове кредитування» або «кредитування від людини до людини»).

Важливо відзначити, що на відміну від традиційного банку P2P-платформа не приймає на себе кредитних ризиків – усі позики видаються за рахунок коштів кредиторів. Відсутні в даному випадку і державні гарантії за депозитами. За такої ситуації основною конкурентною перевагою соціального банкінгу є вартість фінансових ресурсів. Завдяки мінімізації витрат позика стає дешевше для залучення і водночас прибутковіше для кредитора. Позичальник і кредитор, по суті, залишають собі майже всю банківську комісію.

Роль банку в новій системі самоорганізованого надання банківських послуг полягає в наданні спектру послуг з оцінки фінансового стану позичальника, збору прострочених боргів та організації платежів, а також наданні актуальної та достовірної інформації з незалежних джерел.

Із теоретичної точки зору соціальні банки є менш ризикованими, ніж звичайні банки, вони не схильні до ризику, тому що переважно фінансують реальний сектор економіки. Соціальні банки уникають ризикованих дій, таких як операції із високоструктурованими фінансовими інструментами та спекулятивними операціями на власні кошти. Соціальні банки також можуть тримати більші за розміром буфери капіталу, ніж традиційні банківські установи. Деякі соціальні банки взагалі залучені до систем глобальних мереж, які слідують стійким стандартам, наприклад Глобального альянсу з питань цінності банківської діяльності (GABV), члени якого повинні відповідати їх «принципам сталої банківської діяльності» [19]. Принципи, визначені для членів GABV, свідчать, що діяльність соціальних банків є менш ризикованою, але водночас може бути і ризикованою, тому що діяльність соціальних банків притаманні унікальні ризики, пов'язані з особливостями їх бізнес-моделі.

Соціальні банки можуть бути схильні до вищого ризику кредитного дефолту і ризику концентрації завдяки спеціалізованому характеру їх кредитування. Наприклад, екологічний банк, який надає багато кредитів у сектор відновлюваних джерел енергії, буде сильно залежати від скорочення субсидій для сфери поновлюваних джерел енергії. Крім того, деякі напрями етичного кредитування можуть бути за своєю природою більш ризикованими, оскільки ці «етичні позичальники» можуть бути менш капіталізовані, ніж звичайні позичальники. З іншого боку, соціальні банки є фахівцями у своїй галузі і, отже, мають специфічні ноу-хау, що дадуть їм змогу правильно оцінити ризикованість проекту. Також, будучи спеціалістами в певних сферах та завдяки постійному моніторингу галузі, деякі соціальні банки надають бізнес-поради своїм кредиторам щодо питань зниження ризику.

Вважається, що галузева спеціалізація банків пов'язана з більш ефективним рівнем моніторингу та підвищенням якості кредитних портфелів [20]. Окрім того, соціальні банки також беруть участь у відносинах кредитування, що знижує інформаційну асиметрію. Клієнти соціальних банків обрали свій банк спеціально, з огляду на його етичну та соціальну стратегію ведення бізнесу, тому ризик репутації соціального банку, ймовірно, буде вище, ніж у звичайного банку. Більш високі потенційні втрати повинні привести до більш поміркованої політики прийняття бізнес-рішень і чіткої орієнтації на відповідність.

Суттєвою проблемою, а отже, і ризиком для соціальних банків є пошук висококваліфікованого персоналу, який будуть ідентифікувати зі сутністю соціальних банків [21]. Існує ймовірність того, що деякі з працівників соціальних банків мають недостатній досвід у сфері банківського бізнесу і управління ризиками, оскільки соціальні банки зазвичай визначають заробітну плату, яка нижче у середньому по галузі, і преміальні виплати невеликі або й зовсім відсутні. Комплекс зазначених питань виключає моральний ризик, підвищує рівень стійкості до ризиків, зменшуючи рівень проциклічної спрямованості кредитної політики соціального банку порівняно зі звичайними банківськими установами.

Стабільність банку також може залежати від його здатності генерувати прибуток, оскільки соціальні банки мають інші цілі, крім отримання прибутку. Цілком імовірно, що їх прибутковість буде нижче, ніж у звичайних банків. У соціальних банках процентні ставки часто, при-

наймні частково, встановлюються відповідно до соціальних стандартів. Банк встановлює відсоткові ставки, які нижче ринкових ставок за кредитами на соціальні проекти [22]. Це сприяє досягненню соціальних цілей банку, він може також мати менше можливостей для створення капітальних буферів або відновлення рівня достатності капіталу після несприятливих подій. Проте частина цих втрат у вигляді недоотримання процентних доходів може бути компенсована банкам клієнтами, які також отримують нижчі за ринкові відсоткові виплати за своїми вкладками. Проведені в Німеччині дослідження розміру процентних ставок і ризикованості соціальних банків довели, що німецькі жителі стверджують, що вони відмовляються від 1,3% винагороди за свої вклади на користь етичності ведення бізнесу [23]. Отже, можна стверджувати, що клієнти соціального банку зробили свідомий вибір щодо розміщення своїх коштів у соціальних банках і готові відмовитися від якоїсь частини відсоткової ставки.

Висновки. Таким чином, вивчення існуючих науково-методичних основ діяльності соціальних банків у напрямі сталого розвитку дає змогу виявити систему явищ і проблем, що обумовлені, як правило, зростанням динаміки суспільної етики, інтенсифікацією використання природних ресурсів, збільшенням негативного впливу антропогенної діяльності на довкілля.

З метою задоволення нормативних вимог і зменшення ризиків соціальний банк повинен розробити політику, що регулює та визначає його соціальну спрямованість. Кожна соціальна ініціатива в межах фінансованого проекту повинна перевірятися з метою дотримання юридичних норм, контролю ризиків і нормативних вимог. Соціальна корпоративна політика повинна включати опис процесів і процедур банку, вимог до розкриття інформації та конфіденційності, заходів безпеки та заходів контролю дотримання вимог зовнішніх стейкхолдерів та контролюючих органів.

Список використаних джерел:

1. Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / Дж.С. Милль. – М.: ЭКСМО, 2007. – 1040 с.
2. Маршалл Дж.Ф. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым инвестициям / Дж.Ф. Маршалл, В.К. Бансал; пер. с англ. – М.: Инфра-М, 1998. – 784 с.
3. Брігхем С. Основы фінансового менеджменту / С. Брігхем; пер. з англ. – Київ: Молодь, 1997. – 1000 с.
4. Винс Р. Математика управления капиталом. Методы анализа риска для трейдеров и портфельных менеджеров / Р. Винс; пер. с англ. – М.: АЛЬПИНА, 2000. – 401 с.
5. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с.
6. Банковские риски: [учеб. пособ.] / Под ред. д-ра экон. наук, проф. О.И. Лаврушина и д-ра экон. наук, проф. Н.И. Валенцевой. – М.: КНОРУС, 2007. – 232 с.
7. Банковское дело: [учебник] / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 573 с.
8. Батракова Л.Г. Экономический анализ деятельности коммерческого банка: [учебник] / Л.Г. Батракова; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Логос, 2005. – 368 с.
9. Кох Т.У. Управление банком. Ч. II / Т.У. Кох; пер. с англ. – Уфа: Спектр, 1993. – 164 с.
10. Миркин Я.М. Банковские операции. Инвестиционные операции банков / Я.М. Миркин. – М., 1996. – Ч. 3. – 360 с.
11. Найт Ф.Х. Риск, неопределенность и прибыль / Ф.Х. Найт. – М.: Дело. – 2003. – 360 с.
12. Бондаренко Л.А. Ризик-менеджмент кредитної діяльності комерційного банку: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Л.А. Бондаренко. – К.: КНЕУ, 2007. – 23 с.
13. Граділь А.І. Фінансові ризики у банківській діяльності: автореф. дис. ... канд. экон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / А.І. Граділь. – Харків: ХНУ, 2006. – 20 с.
14. Ястремський О. Основы теорії економічного ризику: [навч. посіб.] / О. Ястремський. – К.: АРТЕК, 1997. – 248 с.
15. Слобода Л.Я. Роль та функції кредитних ризиків у банківській діяльності / Л.Я. Слобода // Регіональна економіка. – 2005. – № 1. – С. 128–137.
16. Десятнюк О. Дефініція ризику податкової системи / О. Десятнюк // Світ фінансів. – 2007. – № 4 (13). – С. 24–34.
17. Примостка Л.О. Банківські ризики: теорія та практика управління: [монографія] / Л.О. Примостка, О.В. Лисенюк, О.О. Чуб. – К.: КНЕУ, 2008. – 456 с.
18. Alternative Bank Switzerland [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.abs.ch/7>.
19. Global Alliance – For Banking on Values [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gabv.org/about-us/ourprinciples>.
20. Acharya V.V., I. Hasan, and A. Saunders: Should Banks be diversified? Evidence from Individual Bank Loan Portfolios // The Journal of Business, 79, 1355–1412. – 2006.
21. Von Passavant, C. Inside social banks, in Social bank sand the future of sustainable finance, ed. by S. Remerand O. Weber, Taylor&Francis. – 2011.
22. Cornée, S. and A. Szafarz Vivelà Différence: Social Banks and Reciprocity in the Credit Market // Journal of Business Ethics. – 2013. – P. 125–380.
23. Zeb Social Banking Study. Management Summary [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.zeb.de/de/aktuelles/zeb-social-banking-study-2012.html>.

Аннотация. В работе исследованы теоретические вопросы рисков банковской деятельности. Приведена классификация экономических рисков банковской деятельности, определены внешние (эндогенные) и внутренние (экзогенные) риски. Проанализированы риски, присущие социальным банкам, определены их особенности.

Ключевые слова: социальный банкинг, классификация экономических рисков, классическая и неоклассическая теории риска, внешние (эндогенные) и внутренние (экзогенные) риски.

Summary. In this paper, the theoretical question of banking risks. Classification of economic risks of banking activity, defined external (endogenous) and internal (exogenous) risk. Analyzed the risks inherent social banks, outlines their features.

Key words: social banking, economic risks classification, classical and neoclassical theory of risk, external (endogenous) and internal (exogenous) risk.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**НАУКОВИЙ ВІСНИК
УЖГОРОДСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**

**Серія
МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ
ТА СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО**

Випуск 6

Частина 2

Коректура • авторська

Комп'ютерна верстка • Барсук Ю. В.

Формат 64x90/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 20,69.
Підписано до друку 30.03.2016 р. Замов. № 0324/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.