ISSN 2225-7543

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

В І С Н И К

ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 3 (75)

Чернігів 2014

УДК 330.14
ББК 65.12.45
В53

Друкується за рішенням вченої ради університету (протокол № 10 від 24.11.2014). «Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» включено до нового переліку наукових фахових видань України, затвердженого постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 р. № 1-05/2 (Бюлетень ВАК України № 4, 2010).

З 2013 року «Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» включений у міжнародну наукометричну базу даних eLIBRARY.RU (ліцензійний договір № 246-04/2013 від 29 квітня 2013 року).

Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”
В53 : науковий збірник / Черніг. нац. технол. ун-т. – Чернігів : Черніг. нац. технол. ун–т, 2014. – № 3 (75). – 302 с.

У цьому випуску «Вісника Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» вміщено статті, присвячені теоретичним проблемам розвитку національної економіки; галузевим аспектам розвитку національного господарства; проблемам менеджменту та розвитку продуктивних сил регіону, державного управління, фінансовим ресурсам, обліку, контролю та аудиту.

«Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія “Економічні науки”» буде корисним для науковців, аспірантів, магістрантів та студентів вищих навчальних закладів.

УДК 330.14
ББК 65.12.45

Головний редактор:
Шкарлет С.М., доктор економічних наук, професор.

Заступники головного редактора:
Бутко М.П., доктор економічних наук, професор;
Ільчук В.П., доктор економічних наук, професор;
Олійченко І.М., доктор наук з державного управління, професор.

Члени редакційної колегії:
Дацій Н.В., доктор наук з державного управління, професор;
Козаченко С.В., доктор економічних наук, професор;
Корецький М.Х., доктор наук з державного управління, професор;
Левківський В.М., доктор економічних наук, професор;
Пепа Т.В., доктор економічних наук, професор;
Удовиченко В.П., доктор економічних наук, професор;
Чернюк Л.Г., доктор економічних наук, професор;
Дерій Ж.В., кандидат економічних наук, доцент;
Лень В.С., кандидат економічних наук, доцент;
Стрілець М.І., кандидат наук з державного управління, заступник голови, керівник апарату Чернігівської обласної державної адміністрації;
John N. Davies, Professor, Department of Computer Science, Glyndwr University, Wrexham, U.K.

Заснований у 1996 році. Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 14995-3967 ПР від 05.03.2009 р.

© Чернігівський національний технологічний університет, 2014

ISSN 2225-7543

ISSN 2225-7543

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE

VISNYK

CHERNIHIV STATE TECHNOLOGICAL UNIVERSITY

SERIES "ECONOMICS"

SET OF SCIENTIFIC WORKS

ISSUE № 3 (75)

Chernihiv 2014

UDC 330.14
LBC 65.12.45

Published by the decision of the Academic Council of the University (protocol № 10 of 24.11.2014). Visnyk of Chernihiv State Technological University. Series „Economics" is included in the new list of academic editions of Ukraine, approved by the Resolution of the Presidium of HAC of Ukraine of 10 March 2010 № 1-05/2 (Bulletin of HAC of Ukraine № 4, 2010).

Since 2013 Visnyk of Chernihiv State Technological University. Series „Economics" has been included in the international scientometric database eLIBRARY.RU (license agreement № 246-04/2013 of April 29, 2013).

Visnyk of Chernihiv State Technological University. Series „Economics" : scientific collection / Chernihiv National Technological University. – Chernihiv : Chernihiv National Technological University, 2014. – № 3 (75). – 302 p.

The articles on theoretical problems of the national economy, sectorial aspects of the national economy, the problems of management and development of the productive forces of the region, public administration, finance, accounting, control and audit have been published in this issue of the Visnyk of Chernihiv State Technological University Series "Economics".

Visnyk of Chernihiv State Technological University. Series „Economics" will be helpful for the researchers, postgraduate and undergraduate students and students of higher educational institutions.

UDC 330.14
LBC 65.12.45

Editor in chief:
Shkarlet S.M., Doctor of Economics, Professor.

Deputy Editor in chief:
Butko M.P., Doctor of Economics, Professor;
Ilchuk V.P., Doctor of Economics, Professor;
Oliychenko I.M., Doctor of Public Administration, Professor.

Members of the Editorial Board:
Datsiy N.V., Doctor of Public Administration, Professor;
Kozachenko S.V., Doctor of Economics, Professor;
Koretskyi M.Kh., Doctor of Public Administration, Professor;
Levkivskyi V.M., Doctor of Economics, Professor;
Pepa T.V., Doctor of Economics, Professor;
Udovychenko V.P., Doctor of Economics, Professor;
Cherniuk L.H., Doctor of Economics, Professor;
Deriy Zh.V., PhD in Economics, Associate Professor;
Len V.S., PhD in Economics, Associate Professor;
Strilets M.I., PhD in Public Administration, Deputy Chairman, the Chief of Staff of the Chernihiv Regional State Administration;
John N. Davies, Professor, Department of Computer Science, Glyndwr University, Wrexham, U.K.

Founded in 1996. Certificate of State registration KV № 14995-3967 PR of 05.03.2009.

© Chernihiv National Technological University, 2014

ISSN 2225-7543

ЗМІСТ

ТЕОРЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Мохненко А.С. Особливості реалізації організаційно-економічних змін на вітчизняних підприємствах ... 9

Савченко В.Ф., Долгополов М.Г. «Шокова терапія»: польські здобутки, прорахунки і невдачі українських реформаторів ... 14

Авксєнтьєв М.Ю. Середньострокове прогнозування потреб у робочій силі з вищою освітою ... 21

Вдовенко Ю.С. Європейські механізми фінансового забезпечення міжсекторного співробітництва в україно-білоруському транскордонному вимірі ... 28

Лисенко І.В. Моделювання процесів формування та розвитку кластерів ... 34

Маргасова В.Г. Економічна політика забезпечення стійкості економіки України в системі міжнародної економічної безпеки ... 42

Ревак І.О. Структурні компоненти інтелектуального потенціалу держави ... 52

Подимова Л.А. Трансформація вищої освіти в умовах євроінтеграції та інноваційного розвитку України ... 63

Савицька О.І. Аналіз ефективності зовнішньоекономічної діяльності України у сучасних умовах ... 71

Хапатнюковський М.М. Вплив глобальних дисбалансів на економічний розвиток України ... 78

ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Шкарлет С.М., Ільчук В.П., Садчиков В.С. Мінімізація ризиків інноваційної діяльності в системі підвищення економічної безпеки аграрних підприємств ... 83

Кальченко О.М., Приходько О.П., Алексєєнко С.С. Сучасний стан та тенденції розвитку харчової промисловості України ... 91

Кужель В.В. Регулятивні інструменти посилення соціальної відповідальності бізнесу на підприємствах агропродовольчої сфери ... 98

Митяй О.В. Особливості формування й оцінювання конкурентоспроможності в аграрній сфері ... 106

Ніколюк О.В. Методичні засади оцінювання інвестиційної привабливості підприємств птахівництва ... 113

Попело О.В. Мале підприємництво як джерело економічного розвитку у високорозвинених країнах ... 122

Кислинський С.С. Генеза сутності інтелектуального потенціалу регіону у процесі еволюції наукової думки ... 135

Копчикова І.В. Сутність та основні напрямки розвитку операційної діяльності торговельних мереж ... 141

ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ ТА РОЗВИТКУ ПРОДУКТИВНИХ СИЛ РЕГІОНУ

Омаров Ш. А. Теоретичні засади формування стратегії сталого розвитку регіонів України ... 149

Танасійчук Ю.В. Методичні підходи до оцінювання конкурентного потенціалу агросфери регіону ... 158

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ: ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ

Гонта О.І., Островська Н.С., Жаворонок А.В. Факторинг як один із видів альтернативних банківських послуг ... 166

Кравчук Г.В., Бурденко І.М. Перспективи розвитку інфраструктури ринку похідних фінансових інструментів як основи безпеки фінансового ринку України ... 172

Оболенський О.Ю. Державне регулювання прямих іноземних інвестицій в умовах модернізації економіки України ... 178

Гаряга Л.О., Руденко М.В. Управління якістю банківського обслуговування ... 183

Дубина М.В. Концептуальні засади зміцнення фінансово-економічної безпеки держави через активізацію діяльності системи парабанківських посередників ... 188

Журман С.М. Сутність фінансових посередників та їх основні функції ... 197

Замлинський В.А. Роль аналітичних інструментів та венчурного капіталу у формуванні маркетингової стратегії розвитку агропродовольчої сфери ... 202

Карцева В.В. Роль фінансового контролінгу у формуванні сучасної парадигми управління підприємством ... 211

Лисенко Ж.П., Олексин А.Г. Оцінювання фінансової стабільності України в умовах євроінтеграційних процесів ... 216

Пащенко О.В. Концептуальні підходи до формування та реалізації фінансової стратегії галузі суднобудування 224
Пліско І.М. Проблеми казначейської форми обслуговування спеціального фонду бюджетних установ 230
Русул Л.В. Сучасні реалії та перспективи розвитку страхового ринку України в умовах трансформаційних процесів 237
Хмелевський С.М. Стан та динаміка зовнішнього боргу України 243
Добрянська М.В. Оцінювання ризиків інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств.....253
Полагнин Д.Д. Трансформація монетарної сфери світової економіки 260

ОБЛІК, КОНТРОЛЬ ТА АУДИТ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ

Василюк М.М. Теоретико-методичні та прикладні засади забезпечення внутрішнього контролю якості аудиторських послуг 266

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

Олійченко І.М., Дітковська М.Ю. Аналіз інформаційного забезпечення соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді 270
Оліфіренко Л.Д. Функціональний зміст інституціонального механізму державного регулювання розвитку корпорацій 277
Харченко Ю.П. Методологічні аспекти формування державних механізмів управління процесами виховання дітей, позбавлених батьківського піклування 288

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ 295

CONTENT

THEORETICAL PROBLEMS OF NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

Mohnenko A. Features of organizational and economic changes to national enterprises 9
Savchenko V., Dolhopolov M.„Shock therapy": the polish achievements, miscalculations and failures of the Ukrainian reformers 14
Avksientiev M. Medium-term forecasting of the demand for labor with higher education 21
Vdovenko Yu. European mechanisms of financial support of intersectoral cooperation in Ukraine-Belarus cross-border dimension 28
Lysenko I. Modeling the processes of formation and development of clusters 34
Marhasova V. Economic policies for ensuring the sustainability of the economy of Ukraine in the system of international economic security 42
Revak I. Structural components of state's intellectual potential 52
Podymova L. Transformation of higher education in terms of European integration and innovation development of Ukraine 63
Savytska O. The analysis of efficiency of foreign economic activity of Ukraine in modern conditions 71
Hapatniukovskyi M. The impact of global imbalances on the economic development of Ukraine 78

SECTORAL ASPECT OF THE NATIONAL ECONOMY DEVELOPMENT

Shkarlet S., Ilchuk V., Sadchykov V. Risk minimization of innovative activity in the system of improvement of economic security of agricultural enterprises 83
Kalchenko O., Prykhodko O., Aleksieienko S. Current status and trends of food industry of Ukraine 91
Kuzhel V. Regulatory instruments of enhancing business social responsibility on agro-food sector enterprises 98
Mytiay O. Features of development and evaluation of competitiveness in agriculture 106
Nikolyk O. Methodological aspects of assessing investment attractiveness of poultry enterprises 113
Popelo O. Small business as the source of economic development in highly developed countries 122
Kyslynskyi S. Genesis of nature of regional intellectual potential during the evolution of scientific thought 135
Kopchikova I. Essence and basic directions of operating activity's development of trade networks 141

PROBLEMS OF MANAGEMENT AND DEVELOPMENT OF THE PRODUCTIVE FORCES OF THE REGION

Omarov Sh. Theoretical bases of formation of the strategy for sustainable development of the regions of Ukraine 149
Tanasiychuk Yu. Methodological approaches to evaluation of competitive potential of the region's agrosphere 158

FINANCIAL RESOURCES: THE PROBLEMS OF FORMATION AND USAGE

Honta O., Ostrovska N., Zhavoronok A. Factoring as one type of alternative banking services 166
Kravchuk A., Burdenko I. Prospects for the development of the derivative financial instruments market infrastructure as the base of security of the financial market of Ukraine 172
Obolenskyi O. State regulation of foreign direct investment in Ukraine under economic modernization 178
Hariaha L., Rudenko M. Quality management of bank service 183
Dubyna M. Conceptual basics of the state's financial and economic security strengthening through intensification of non-banking financial intermediaries' activities 188
Zhurman S. Essence of financial intermediaries and their main functions 197
Zamlynskyi V. Role of analytical tools and venture capital in building marketing strategy of the agricultural and food sector development 202
Kartseva V. Role of financial controlling in formation of modern paradigm of management at an enterprise 211
Lysenko Z., Oleksyn A. Assessment of financial stability of Ukraine in terms of the European integration process 216
Pashchenko O. Conceptual approaches to planning and implementation of the financial strategy of shipbuilding 224

Plisko I. Problems of treasury form of the service of special fund of budget institutions.....230
Rusul L. Modern realities and prospects of insurance business of Ukraine under transformation processes.....237
Khmelevskyi S. Condition and dynamics of external debt of Ukraine.....243
Dobrianska M. Assessment of risk of investment support of technological renovation of enterprises.....253
Polahnyn D. Transformation of the monetary sector of the world economy 260

ACCOUNTING, CONTROL AND AUDIT: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL ASPECT

Vasylyuk M. Theoretical-methodological and applied principles of providing internal control of audit services quality 266

GOVERNANCE

Oliychenko I., Ditkovska M. Analysis of information provision of social services for family, children and youth.....270
Olifirenko L. The functional content of the institutional mechanism of governmental regulation of the development of corporations 277
Kharchenko Yu. Methodological aspects of the formation of state mechanisms of control of the upbringing of children deprived of parental care 288

BASIC REQUIREMENTS FOR SUBMITTING MANUSCRIPTS AND SCIENTIFIC ARTICLES 295

УДК 005.21

А.С. Мохненко, д-р екон. наук
Херсонський державний університет, м. Херсон, Україна

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИХ ЗМІН НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

А.С. Мохненко, д-р экон. наук
Херсонский государственный университет, г. Херсон, Украина

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Andrii Mohnenko, Doctor of Economics
Kherson State University, Kherson, Ukraine

FEATURES OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CHANGES TO NATIONAL ENTERPRISES

Визначено види змін та особливості здійснення процесу змін на вітчизняному підприємстві. Розглянуто процес здійснення змін в умовах кризового стану. Обґрунтовано необхідність здійснення змін на вітчизняних підприємствах.

Ключові слова: *зміни, організаційні зміни, економічні зміни, процес здійснення змін.*

Определены виды изменений и особенности осуществления процесса изменений на отечественном предприятии. Рассмотрен процесс осуществления изменений в условиях кризисного состояния. Обоснована необходимость осуществления изменений на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: *изменения, организационные изменения, экономические изменения, процесс осуществления изменений.*

The article outlines the types of changes and peculiarities of the process of change in the domestic enterprise. The process of making changes in the conditions of crisis. The necessity of the change in domestic enterprises.

Key words: *change, organizational change, economic change, the process of change.*

Актуальність теми дослідження. Поглиблення процесу ринкових перетворень в Україні потребує зміни наявних стереотипів господарювання, методів планування та принципів управління. Основою мають стати об'єктивні чинники розвитку, пізнання і використання яких залежить від рівня, на якому знаходиться корпоративна філософія, що постійно трансформується під впливом змін макро- й мікросередовища.

Певним чином така ситуація пов'язана з особливостями сучасного постіндустріального суспільства, ринок якого формується і розвивається на основі глобалізації та ускладненні світової господарської системи. Головною ознакою такого ринку є нестабільність, яка суттєво впливає на характер відтворювального процесу в суспільстві. За таких обставин мінливість умов конкуренції швидко знецінює конкурентні переваги, що потребує змін системи управління, насамперед, за допомогою впровадження сучасних інформаційних підходів до регулювання розвитку підприємств.

Постановка проблеми. Для усвідомлення ролі ефективності застосування методичних інструментів управління змінами в системі менеджменту підприємств на сучасному етапі функціонування потрібно детально проаналізувати ситуацію бізнес-середовища, в якому опинилися промислові підприємства України. Такий аналіз потребує також з'ясування, які саме рішення щодо проведення організаційних змін приймались останніми роками на підприємствах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти теорії та практики управління організаційними змінами, у тому числі процеси планування й реалізації змін є предметом наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних учених, зокрема: Л. Бергера, Є. Брукінга, О. Віханського, О. Гарофонової, Дж. Дональдсона, П. Друкера, М.М. Єрмошенка, Р. Катела, С.М. Клімова, С.В. Козаченка, М.Д. Кондратьєва, Ф. Котлера, М. Кубра, В.А. Кулика, А.Є. Лузіна, І.І. Мазура, Б.З. Мільнера, Є.Г. Панченка, І.І. Прокопенка, Г.Г. Савіної, Б. Твіса, Р. Уотермана, Ю. Ушанова, А. Чендлера, В.Д. Шапіра, Дж. Шумпетера, С. Янга, Ф.О. Ярошенка та ін.

Однак у роботах названих фахівців недостатньо дослідженими залишаються питання визначення особливостей реалізації організаційно-економічних змін на прикладі діяльності вітчизняних підприємств.

Метою дослідження є усвідомлення та обґрунтування особливостей реалізації організаційно-економічних змін на вітчизняних підприємствах.

Основні результати дослідження. Системне управління змінами допомагає керівникам розставляти орієнтири та пріоритети для поточної діяльності, для короткострокових проектів, які не повинні суперечити загальній стратегії. Вміння керівника чітко визначити пріоритети підприємства є вищим мистецтвом управління. Будь-яке підприємство є соціальною системою і тому впровадження змін обов'язково повинно вирішувати соціальні питання. А соціальні питання досить часто важко поєднати з фінансовими інтересами підприємства.

Промислові підприємства змушені ініціювати процес введення змін для покращення ринкового становища, збільшення вартості акціонерного капіталу або для впровадження урядових стратегій. Дослідження практики діяльності промислового сектору економіки України доводить, що причинами організаційних змін є: збереження стабільності організації, підтримка збалансованого економічного зростання і безперервного розвитку.

Управління змінами – це процес, що робить можливим для організації модифікувати будь-яку частину її структури, щоб таким чином ефективно функціонувати у постійно мінливому середовищі. До нього входять дії, призначені для підтримки, прийому й затвердження необхідних та узгоджених модифікацій і змін.

Перший його вимір стосується запровадження змін запланованих, контрольованих, які проводяться у систематичний спосіб. Такий підхід націлений на запровадженні нових методів і систем у діючу систему управління промисловим підприємством з метою забезпечення його ефективності. Зміни, якими необхідно управляти, є елементами внутрішнього середовища організації, і відповідно контролюються менеджерами підприємства. Але такі зміни можуть бути ініційовані зовнішніми факторами.

Другий вимір управління змінами включає реакцію на нововведення, над якими менеджмент підприємства має дуже мало засобів контролю або ж взагалі не може їх контролювати. Такі зміни є результатом дій, наприклад, законодавчих, соціальних і політичних перетворень, зміни напряму і фаз економічного процесу. Перший і другий виміри науковцями визначаються як проактивний і реактивний відповідно [1, с. 115].

Взаємодія всіх складових представлена на рис. У цьому випадку на схемі представлено появу нових організаційних елементів, з якими раніше промислове підприємство не стикалось. Вже діючі елементи приймають нові кількісні та якісні характеристики, а отже, виникають нові об'єкти взаємодії. Між усіма елементами виникають нові причинно-наслідкові ланцюги, якісно нові взаємозв'язки [2]. Це об'єктивні процеси, які приведуть до появи змін усередині промислового підприємства і мають бути сприйняті та впроваджені керівництвом.

Для виявлення особливостей управління змінами в економічних системах можна запропонувати таку типологію змін [3; 4]:

– зміни як реакція на кризу;

– зміни як процес реалізації нової стратегії;

– «тихі» зміни, що виникають в основному в результаті перестановки кадрів під впливом особистісних характеристик персоналу (це зміни соціально-психологічного клімату в колективі, негласних правил поведінки, організаційної культури, пріоритетів в управлінні, які можуть значно вплинути на стратегії розвитку та результати діяльності організації).

Рис. Умови реалізації змін на промисловому підприємстві

При цьому слід зауважити, що зміни у будь-якому одному елементі підприємства, здебільшого, впливають на інші елементи і на підприємство загалом.

Причини, які викликають необхідність змін, доцільно поділяти на дві групи: зовнішні і внутрішні.

Зовнішні – пов'язані з загальним і специфічним середовищем функціонування підприємства, а точніше – зі змінами в компонентах цього середовища: в економічній ситуації, в державному регулюванні, в технологічній складовій, у міжнародних аспектах, у соціально-культурних компонентах тощо.

Більш сильний вплив на необхідність проведення організаційних змін чинять фактори специфічного середовища: конкуренти, споживачі, постачальники.

Внутрішні чинники також можуть бути причинами організаційних змін. При цьому: частина з них може бути наслідком прямого та/або непрямого впливу змін у зовнішньому середовищі, решта може бути результатом розвитку самого підприємства.

Зміни передбачають реорганізацію організаційної структури, виробництво нової продукції і докорінні зміни у технологічному процесі. Необхідність успішного здійснення таких змін не викликає сумніву. Але явною є необхідність успішного проведення невеликих змін, які проходять постійно, – зміни в методах роботи, розміщенні устаткування, зміни у канцелярських процедурах, призначеннях керівників і спеціалістів, змінах посад та інше. Можливо такі зміни не мають великого значення для підприємства в цілому, але вони важливі для тих конфліктних людей, кого вони безпосередньо стосуються. Оскільки окремі особистості допомагають досягати мети підприємства, керівництво не може дозволити собі ігнорувати їх потенційну реакцію на зміни.

Зміни на підприємстві передбачають зміну однієї або більше внутрішніх змінних у цілях підприємства, структурі, завданнях, технології і людському факторі. Проводячи зміни на підприємстві, керівник повинен пам'ятати, що всі змінні взаємопов'язані. Для виживання підприємства керівництво повинно оцінювати і змінювати свої цілі відповідно до змін зовнішнього середовища і самого підприємства. Зміна цілей для успішних підприємств також необхідна, тому що поточні цілі вже досягнуті.

Структурні зміни – одна із розповсюджених форм змін на промислових підприємствах. Вони необхідні, коли проходять значні зміни в цілях і стратегії, та суттєво впливають на людську компоненту, що є причинами опору таким змінам. Зміни в технології і завданнях приводять до зміни процесу і графіка виконання завдань, впровадженню нового устаткування і методів роботи, зміни нормативів і самого характеру роботи. Ці зміни викликають, здебільшого, перегляд планів, потребують модифікації структури і робочої сили. Зміни в людях охоплюють технічну підготовку, зміни у груповому спілкуванні, мотивацію, лідерство, оцінювання якості роботи, підвищення кваліфікації керівного складу, формуванню груп. Для успішного проведення змін у самих працюючих, необхідно їх скоординувати з іншими змінами.

Отже, підприємство здатне і готове до зміни. Провідна роль переходить від «генераторів змін» до «виконавців змін». Одне із завдань останніх полягає у протидії тенденції до перевантаження. Необхідно визначити: що слід, і що не слід змінювати. Розбіжності з цієї проблеми можуть привести підприємство до стану розколу, аналогічного, що спостерігалося на більш ранніх стадіях процесу змін.

Важливою особливістю змін на сучасному підприємстві є фактор часу. Зміни, як явища, виникають, розвиваються та згасають, оскільки її основу складають певні процеси, що відбуваються на промисловому підприємстві [5–8].

Зміни виникають тоді, коли нові, невідомі, невраховані фактори та тенденції зовнішнього середовища починають здійснювати тиск на середовище певним чином. Однак це не відбувається спонтанно, раптово – цей процес майже безперервний.

Ситуаційний підхід до діагностики потребує усвідомлення підприємства як організації, яку доцільно розглядати як соціально-економічну систему, що має здатність існувати в мінливих умовах.

Для таких підприємств характерними є такі ознаки: прагнення до створення нового і відмінного від того, що вже є на ринку, зміна і перетворення ціннісних установок; інноваційний тип мислення керівництва як особливий вид діяльності. Діяльність підприємства спрямована на створення нових якостей у ресурсах, що використовуються, з метою задоволення нових потреб; цілеспрямований пошук джерел нововведень, а також зміни їх ознак, які можуть вказувати на досягнення успіху. Підприємства, що орієнтуються на розвиток, знаходяться в постійному пошуку змін, реагують на їх появу і використовують їх як джерело можливого успіху.

Виходячи з того, що управління змінами суттєво пов'язує діяльність промислових підприємств з обсягом випуску і реалізації продукції, виробничими витратами, прибутком, обсягом бартерних операцій, кредиторською і дебіторською заборгованістю, віковою і вартісною характеристикою активної частини основних фондів, чисельністю персоналу, заробітною платою тощо. Практична діяльність управління змінами повинна ґрунтуватися на організаційному переході від теоретичних засад управління до практичного впровадження механізму управління змінами в діяльність промислових підприємств. Такий перехід потребує від менеджменту підвищення вимог до обґрунтованості управлінських рішень, що можливо лише за умов проведення оцінювання готовності підприємств до впровадження змін.

Дослідження практики діяльності промислових підприємств доводить, що однією з відмінностей якості менеджменту є орієнтація одних керівників лише на задоволення власних потреб, інших – на задоволення потреб суспільства та отримання прибутку. Якщо менеджмент будь-якого рівня не вміє або не хоче змінюватись у разі появи нових можливостей (а це буває нечасто), стабільність розвитку підприємства суттєво обмежується.

Список використаних джерел

1 *Козаченко С. В.* Організаційні зміни: наукові засади і проблеми управління / С. В. Козаченко, Ф. О. Ярошенко. – К. : МЦРПМ, ДІТМ МНТУ, 2004. – 292 с.

2 *Ткаченко В. А.* Концептуальні погляди щодо трансформації економічної системи / В. А. Ткаченко // Вісник Академії економічних наук України. – 2002. – № 2. – С. 70–75.

3 *Абчука В. А.* Выработка решений в системе управления предприятием / В. А. Абчука. – Л. : ЛИМТУ, 1976. – 86 с.

4 *Анализ* и обоснование хозяйственных решений / под ред. Б. И. Майданчика, М. Г. Карпунина, Я. Г. Любинецкого. – М. : Финансы и статистика, 1991. – 133 с.

5 *Геєць В.* Економічні реформи в Україні: моделі, реалії та уроки / В. Геєць // Банківська справа. – 1996. – № 4. – С. 26–34.

6 *Геєць В.* Соціогуманітарні складові перспективи переходу до соціально орієнтованої економіки України / В. Геєць // Економіка України. – 2000. – № 1. – С. 4–11.

7 *Геєць В. М.* Політична і економічна реформи. Питання синхронізації / В. М. Геєць // Економіка і прогнозування. – 2001. – № 4. – С. 9–24.

8 *Олексюк О. С.* Моделювання прийняття ризикованих рішень : монографія / О. С. Олексюк. – К. : Вища школа, 1998. – 330 с.

УДК 333.34:338.24.021.8:(438)

В.Ф. Савченко, д-р екон. наук
М.Г. Долгополов, студент
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

«ШОКОВА ТЕРАПІЯ»: ПОЛЬСЬКІ ЗДОБУТКИ, ПРОРАХУНКИ І НЕВДАЧІ УКРАЇНСЬКИХ РЕФОРМАТОРІВ

В.Ф. Савченко, д-р экон. наук
М.Г. Долгополов, студент
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

«ШОКОВАЯ ТЕРАПИЯ»: ПОЛЬСКИЕ ДОСТИЖЕНИЯ, ПРОСЧЕТЫ И НЕУДАЧИ УКРАИНСКИХ РЕФОРМАТОРОВ

Volodymyr Savchenko, Doctor of Economics
Mykhailo Dolhopolov, student
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

„SHOCK THERAPY": THE POLISH ACHIEVEMENTS, MISCALCULATIONS AND FAILURES OF THE UKRAINIAN REFORMERS

Надано визначення поняття «шокова терапія», розкрита суть «шокової терапії», запропоновані основні заходи щодо проведення реформ, зроблено висновок про значущість їх початкового етапу. Проаналізовано основні складові щодо проведення «шокової терапії» у Польщі та Україні. Надано рекомендації відносно уникнення негативних наслідків від проведення «шокової терапії» і пропозиції щодо покращання економічного стану в Україні.

Ключові слова: *«шокова терапія», перехідна економіка, лібералізація, фінансова стабілізація, інституційні реформи, ринкова економіка, «план Бальцеровича», економічний розвиток, дерегуляція.*

Дано определение понятия «шоковая терапия», раскрыта сущность «шоковой терапии», предложены основные меры по проведению реформ, сделан вывод о значимости их начального этапа. Проанализированы основные составляющие проведения «шоковой терапии» в Польше и Украине. Даны рекомендации относительно избежания негативных последствий от проведения «шоковой терапии» и предложения по улучшению экономической ситуации в Украине.

Ключевые слова: *«шоковая терапия», переходная экономика, либерализация, финансовая стабилизация, институциональные реформы, рыночная экономика, «план Бальцеровича», экономическое развитие, дерегуляция.*

Made definition of concept „shock therapy", open essence „shock therapy". The offered the basic measures on carrying out of reforms, made conclusion is drawn on the importance of their initial stage. Analysed substantive components on „shock therapy" held out in Poland and Ukraine. Made recommendations concerning by avoidance negative consequences from carrying out of „shock therapy" and the offer on improvement of an economic condition in Ukraine.

Key words: *„shock therapy", transition economy, liberalization, financial stabilization, institutional reforms, market economy, "The Balcerowicz Plan", economic growth, deregulation.*

Актуальність теми дослідження. Дослідження «шокової терапії» є досить актуальним, оскільки українська економіка знаходиться у кризовому стані й уряд шукає шляхи виходу з нього. Одним з таких шляхів є проведення «шокової терапії» для господарського комплексу і суспільства.

Постановка проблеми. «Шокова терапія» є одним із варіантів переходу до ринкової економіки. Суть «шокової терапії» у проведенні певних миттєвих радикальних економічних реформ, виконання яких не завжди приводить до економічного зростання, яскравим прикладом чого є Україна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. «Шоковій терапії» приділена значна увага у працях таких вітчизняних та зарубіжних учених, як Г. Волинський, Є. Гайдар, В. Виноградов, А. Булатов, Дж. Сакс, Я. Корнаі, С. Джонсон, А. Ослунд та ін.

Виділення недосліджених частин загальної проблеми. Економічна наука вивчає загальні принципи проведення «шокової терапії», проте комплексний підхід щодо їх дослідження задіяний не повною мірою.

Постановка завдання. Метою цієї статті є надання теоретичних основ «шокової терапії», проведення аналізу застосування «шокової терапії» у Польщі та Україні, з'ясування причин у випадку невдалого проведення «шокової терапії», розроблення пропозицій щодо вдосконалення шляхів її реалізації.

Викладення основного матеріалу.

Загальні положення

«Шокова терапія» – це комплекс радикальних заходів, спрямованих на оздоровлення економіки [1]. Одним із засновників і головних ідеологів теорії є відомий економіст Джеффрі Сакс. До авторів радикальних змін або політики «шокової терапії» можна віднести Л. Бальцеровича, О. Бленчарда, П. Бума, Є. Гайдара, С. Джонсона.

Прихильники теорії спираються на успішний досвід проведення «шокової терапії» у Німеччині в кінці 40-х рр. минулого століття. Протягом 1947–1948 рр. у короткий термін там було забезпечено ціновий контроль та державну підтримку підприємств. Ці заходи стали початком так званого «німецького економічного дива».

При цьому, переважно, усвідомлюється можливість настання негативних наслідків від реалізації «шокової терапії», проте втрати вважаються меншими порівняно з втратами через неефективні рішення та ризики, що супроводжують неповні і непослідовні реформаторські зусилля.

«Шокова терапія» включає в себе два основні напрями: інституціональні реформи та фінансову стабілізацію.

Найважливішими інституціональними реформами, які необхідно провести, є:

1) миттєва лібералізація цін на основні товари та послуги, перехід до вільної торгівлі. Ці заходи призведуть до зникнення товарного дефіциту і запустять ринкове саморегулювання;

2) прискорена приватизація державної власності, перехід до приватної власності;

3) лібералізація зовнішньоекономічної діяльності, що приводить до відкриття внутрішнього ринку та економіки загалом для закордонних товарів і капіталу.

Є такі недоліки проведення «шокової терапії»:

1) в умовах успадкованих від минулої системи значних структурних диспропорцій перехід до вільного ціноутворення призводить до того, що найбільш прибутковою сферою вкладення капіталу стає перерозподільча діяльність під час скорочення ресурсів від виробничої діяльності;

2) стрімкий перехід до ціноутворення на основі попиту та пропозиції в умовах отриманого від планового господарства товарного дефіциту і монопольного становища виробників спочатку викликає високу інфляцію;

3) «шокова терапія», супроводжувана інфляцією, призводить до погіршення умов життя переважної частини населення та збільшення розриву між його різними групами.

Фінансова стабілізація направлена на ліквідацію інфляційного потенціалу у вигляді надлишку кількості грошей населення та підприємств. Тому зняття державного контролю над цінами і виникаючий відразу після цього різкий розрив у темпах росту цін та заробітної плати повинні досить швидко зупинити подальше підвищення цін, які наштовхуються на бар'єр платоспроможного попиту. Інфляція має сповільнитися, хоча залишиться досить високою.

Зниженню інфляції та збалансуванню ринку допомагають також ліквідація або різке скорочення дефіциту державного бюджету та збільшення позичкового процента понад рівень інфляції, що приведе до додаткового скорочення поточного попиту. Підвищення процента по вкладах стимулює заощадження. У результаті всіх цих заходів з'явиться можливість забезпечити більш раціональне співвідношення цін на окремі товари, які будуть відображати реальний попит. Все це повинно призвести до подолання товарного дефіциту і досягнення рівноваги на споживчому ринку, коли стане реальною можливістю вільно купити будь-який товар.

Разом з тим позитивні надбання «шокової терапії» оплачуються, здебільшого, досить високою ціною: різко знижується життєвий рівень населення, перш за все малоза-

безпеченого; скорочуються інвестиційний попит і, відповідно, капітальні вкладення, особливо у виробництво; знижується обсяг виробництва, у першу чергу в галузях промисловості, які виробляють споживчі товари, у результаті загального скорочення платоспроможного попиту населення; зростає кількість безробітних [2].

«Шокова терапія» у Польщі

«Шокова терапія» у Польщі, основним теоретиком якої був Л. Бальцерович, розглядається як взірець її застосування. Л. Бальцерович разом з командою економістів поставили перед собою завдання: максимально витіснити державу з економіки. Був розроблений план швидкого переходу Польщі від планової економіки до капіталістичної ринкової, який отримав назву «план Бальцеровича».

У вересні 1989 року була створена експертна комісія під головуванням Лешека Бальцеровича, провідного польського економіста, міністра фінансів і заступника прем'єр-міністра Польщі. Серед членів комісії були Джордж Сорос та підтримувані ним Джеффрі Сакс, Станіслав Гомулка, Стефан Кавалець і Войцех Мішіаґ. Комісія підготувала план широкомасштабних реформ, які мали забезпечити швидке перетворення економіки Польщі із застарілої та неефективної системи централізованого планування у капіталістичну, подібну до держав Західної Європи та Америки.

6 жовтня 1989 року відбулася презентація програми на державному телебаченні й у грудні Сейм прийняв пакет з 11 актів, які були підписані Президентом Польщі 31 грудня 1989 року [3].

Проаналізуємо реформи Бальцеровича та їх наслідки:

1) уряд відпустив ціни на продовольство й енергоресурси, що призвело до зростання цін для населення. Пенсійний вік було піднято на 5 років. Було ліквідовано державні субсидії та інвестиції для підприємств вугледобувної і продовольчої галузей. За допомогою цих заходів ліквідували дефіцит бюджету. Польща почала жити згідно з отриманими коштами, її доходи перевищували витрати;

2) прийняття суворих антиінфляційних заходів, різке збільшення процентних ставок, підвищене оподатковування приросту фонду заробітної плати – все це привело до того, що річні темпи зростання інфляції знизились до 28 % в 1995 році, до 10 % – у 2000 році, до 1,7 % – в 2003 році, до 0,9 % – у 2013 році;

3) прийнятий закон про іноземні інвестиції забезпечив іноземним інвесторам податкові пільги і спрощену видачу ліцензій. Зникли обмеження на розмір інвестицій та вивезення прибутку за кордон. Обсяг прямих іноземних інвестицій зріс з 4,3 млрд дол у кінці 1994 року до 20,6 млрд дол у 1997 році, а в 2013 році становив близько 180 млрд дол;

4) приватизація у Польщі почалася тільки через 2–3 роки після лібералізації цін, проте така затримка була обґрунтована й ефективно використана. З початком приватизації ліквідували деякі великі державні монополії. Через два роки після початку приватизації 45 % промисловості опинилось у приватній власності. З'явилася ринкова конкуренція і почала функціонувати ринкова економіка;

5) проводився ефективний розподіл коштів. Основна частина грошей пішла на підтримку малого і середнього бізнесу, освітні програми та кредити для підприємців. Наслідком цього став розвиток приватного сектору. На сьогодні половину ВВП Польщі забезпечують малий та середній бізнес [4].

За двадцять років Польща, якій вдалося провести складні, непопулярні серед населення реформи, збільшила свій ВВП у сім разів. На рис. 1 представлені обсяги валового внутрішнього продукту за період 1990–2000 рр. (період «шокової терапії» і переходу до економічного зростання).

Останнє десятиріччя XX століття для України можна назвати роками економічної трансформації – складного соціально-економічного явища, в якому важко виявити чіткі й

недвозначні причинно-наслідкові зв'язки між окремими складовими, діями економічних суб'єктів та їх наслідками. Суть соціально-економічних перетворень загалом зводилася до того, щоб змінити наявну економічну систему і забезпечити економічне зростання.

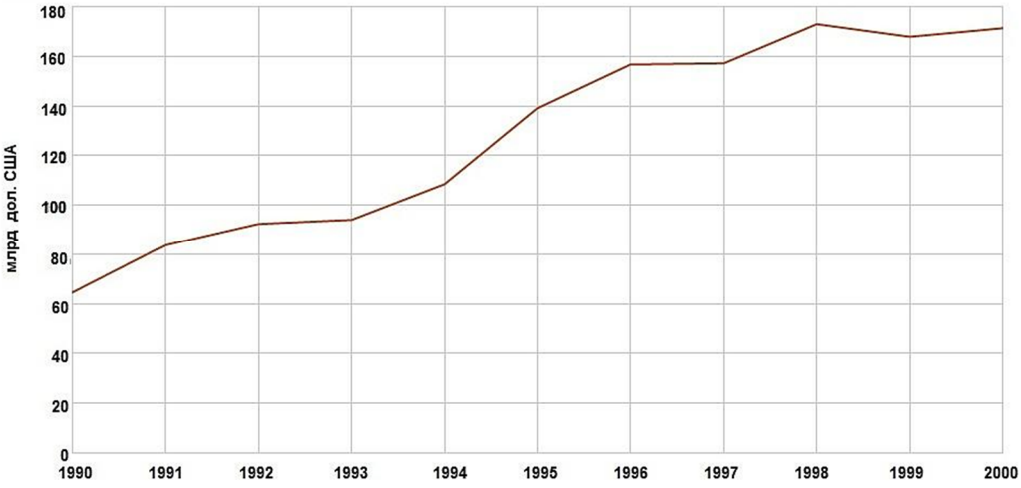


Рис. 1. ВВП Польщі за період 1990–2000 рр.

Джерело: [5].

«Шокова терапія» в Україні

Одним із головних завдань перехідного періоду є розроблення плану економічних перетворень і програми розвитку економіки держави. Без цих заходів розвиток економіки будь-якої країни унеможливлюється. Але в 1991 році перевагу було надано не науково обґрунтованим висновкам вітчизняних і зарубіжних учених, а нав'язаній Україні ззовні політиці реформації типу «шокової терапії», в основі якої лежали рекомендації експертів Міжнародного валютного фонду і Світового банку. Проте, на відміну від Польщі, в України не було сприятливих умов для проведення «шокової терапії».

Уряд В. Фокіна з початку 1992 р. ввів у обіг купоно-карбованець і став на шлях «шокової терапії». Було проголошено лібералізацію ринкової торгівлі й повну свободу ринкових цін. Така політика поглибила кризу, сприяла подальшому падінню виробництва і за відсутності конкуренції закономірно спричинила стрімке зростання цін, що, у свою чергу, призвело до різкого зниження рівня життя більшості населення.

У березні 1992 р. оголосили про початок приватизації, структурної перебудови і модернізації промисловості. Однак такі заходи не принесли очікуваних результатів. Разом з тим у країні продовжувалось формування ринкової інфраструктури – діяли 44 товарні біржі, близько 3 тис. брокерських контор, понад 2 тис. комерційно-посередницьких підприємств, 67 комерційних банків, значна кількість сервісних центрів, торговельних домів, агентств, бюро та інше, що тільки посилювало безлад і паніку на всіх рівнях.

Як вже було зазначено, реформи починалися без обґрунтованих стратегічних цілей, вироблених саме для України з урахуванням її інтересів та історичних особливостей. Тому керівництво країни вирішило стати на шлях поступових економічних змін зі збереженням значних регулюючих функцій держави. Декларуючи прихильність до ринкових регуляторів, уряд водночас намагався зберегти попередню вертикальну систему управління народним господарством, держзамовлення, централізований розподіл найважливіших ресурсів.

Невдача України на початковій стадії економічних перетворень певною мірою пов'язана зі стартовими умовами реформ. Деякі з них мають об'єктивний характер. Це кадровий потенціал командно-адміністративної системи, зношеність виробничих фондів, ірраціональна виробнича структура. Негативну роль відіграли розрив господарських зв'язків із сусідніми країнами та різке підвищення цін на імпортовані енергоносії.

Крім цього, не можна не враховувати досить високий ступінь інтегрованості України до союзно-господарського комплексу. В економічній структурі країни значною виявилася частка галузей, які потребують постійної підтримки держави і слабо піддаються реформуванню: вугільна, гірничорудна, космічна та інші.

Значну роль в економічному спаді відіграли і суб'єктивні прорахунки уряду України у визначенні народногосподарських пріоритетів, відхилення від виробленого раніше курсу. Після лібералізації цін у січні 1992 р. в Україні здійснюється відверто проінфляційна політика, для якої характерні величезний бюджетний дефіцит, необмежена грошово-кредитна емісія, зростання цін, обвальне падіння реальних доходів більшості населення. Уряд практично не намагався вдатися до жорсткої грошово-кредитної політики. Перебування у рублевому просторі, наявність єдиної валюти для колишніх радянських республік до цього не заохочували. Нестримна кредитно-грошова емісія призвела до гіперінфляції.

У листопаді 1992 р. уряд Л. Кучми прийняв рішення про вихід із рублевого простору. В Україні було введено карбованець як перехідну валюту, яка повинна взяти на себе весь тягар інфляції. На початку 1993 р. уряд подав до Верховної Ради України «Основи національної політики на 1993 р.», в яких передбачалися заходи, спрямовані на фінансову стабілізацію через обмеження кредитного субсидування галузей економіки, врахування реальних можливостей бюджету, запровадження штрафних санкцій до підприємств, які виплачують своїм робітникам економічно необґрунтовану високу зарплату тощо.

Президентські вибори, що відбулися влітку 1994 р., принесли перемогу Л. Кучмі, який виступив з програмою виведення економіки з кризи. З цього, по суті, починається другий етап економічних перетворень в Україні, який можна розглядати як спробу змін в економіці (прискорення приватизації, фінансова стабілізація, створення ринкової інфраструктури тощо).

Верховна Рада України схвалила 144-трильйонну емісію, яка призвела до вибуху інфляції, вдвічі збільшивши курс долара і понад у два рази – ціни. За межею бідності опинилися мільйони громадян. У жовтні 1994 року Президент України починає здійснювати курс на радикальні економічні перетворення. З метою фінансового оздоровлення народного господарства скасовуються дотації на виробництво збиткової продукції, відпускаються ціни, а також курс карбованця до твердих валют. Проголошується необхідність тотальної приватизації, суттєвого скорочення бюджетного дефіциту тощо. У цілому економічна політика цього етапу являє собою, по суті, комбінацію монетаристських та адміністративних заходів. Друга хвиля лібералізації цін, що почалася у жовтні – листопаді 1994 р., викликала новий вибух інфляції, яка досягла у жовтні 70 % і збереглася до лютого 1995 р.

Спроби фінансової стабілізації супроводжувалися суттєвим зростанням темпів приватизації. У 1995 р. в Україні було роздержавлено 16265 об'єктів, з них 4051 становили загальнодержавну власність. У підсумку за 3,5 роки частка державної власності в Україні скоротилася з 96 до 62 %. Уже в середині 1995 р. на недержавних підприємствах вироблялося понад 40 % промислової продукції. Приватизація активно продовжувалася і в 1996 р., наприкінці якого організаційно-правову форму змінили близько 46 тис. об'єктів державної власності, 18 % із них становлять об'єкти великої приватизації, незавершеного будівництва і частка державної власності у спільних підприємствах. Але ефективність роботи приватизованих підприємств залишилась низькою. Вона істотно не відрізняється (за деяким винятком) від підприємств державного сектору економіки. У процесі приватизації допущено чимало грубих порушень чинного законодавства [6].

На рис. 2 представлена динаміка обсягів ВВП України за період 1991–2000 рр. З наданої інформації можна зробити висновок, що протягом до 2000 року реформи «шокової терапії» не забезпечили економічного зростання, а навпаки, призвели до стагнації економіки.

Рис. 2. ВВП України за період 1991–2000 рр.

Джерело: [7].

Сьогодні Україна знаходиться у стані економічної кризи, для виходу з якої необхідно проводити як політичні, так і економічні реформи, адже політична стабільність – досить впливовий фактор розвитку економіки. Потрібно радикально знизити бюджетні витрати, наприклад, за рахунок продажу збиткових підприємств, скорочення державних службовців, продажу або здачі в оренду державної нерухомості, яка не використовується, оптимізації роботи державних закладів та підприємств, ліквідації окремих пільг тощо. Деякі з цих заходів не популярні, але необхідні.

Також Україні потрібно збільшити надходження до бюджету. Для цього треба скоротити, а в ідеалі зовсім ліквідувати «тіньову» економіку, яка становить близько 50–60 % усього господарського комплексу. Це можна зробити, зацікавивши «тіньових» підприємців працювати легально, наприклад, через покращення ведення умов бізнесу. Також потрібно збільшити міру покарання за нелегальну підприємницьку діяльність.

Також необхідно надати підтримку малому і середньому бізнесу, впровадити освітні програми для молодих підприємців, надати кредити на пільгових умовах для розвитку бізнесу, запровадити так звані «податкові канікули» для підприємців, які працюють у галузях, що входять до переліку пріоритетних галузей розвитку.

В Україні прослідковується від'ємне торгово-економічне сальдо. Однією з причин цього є те, що наша держава більше експортує сировини, ніж готової продукції. Тому, на нашу думку, потрібно зацікавити закордонних виробників будувати в нашій країні свої підприємства. Зарубіжних підприємців влаштують низькі податки, а тому потрібно провести податкову реформу, скоротити кількість податків та їх сукупну ставку. Необхідно створити сприятливі умови для ведення бізнесу, забезпечити максимальну прозорість проведення тендерів, отримання різних дозволів тощо.

Доцільно скоротити кількість перевіряючих органів і служб. Також необхідно побороти корупцію за рахунок мінімізації контактів представників бізнесу з владними структурами, збільшення міри покарання за хабарництво, підвищення заробітної плати державним службовцям.

Сьогодні в Україні активно обговорюється реальність нового етапу «шокової терапії» для вітчизняної економіки. Свою думку з цього приводу висловив автор «шокової терапії» у Польщі Лешек Бальцерович: «"Шокова терапія" у Польщі була необхідна, тому що у нас була гіперінфляція і, щоб придушити це як пожежу, потрібно було рухатися швидкими темпами. Але умови в Україні нині не такі драматичні, як були в Польщі».

Л. Бальцерович запропонував свій план відновлення української економіки. У першу чергу польський реформатор рекомендує провести не економічні, а політичні реформи. Україні також необхідно створити адекватні умови для малого бізнесу. Між бізне-

сом і політикою не повинно бути такого тісного зв'язку. Не менш важливо, на думку польського економіста, вирішити проблему невиправдано високих бюджетних витрат, які автоматично тягнуть за собою високі податки і дефіцит. Керуючись власним досвідом, Л. Бальцерович рекомендує почати з дотацій на енергетику. Низькі тарифи на газ і тепло для населення утримуються штучно, на субсидії в Україні йде близько 7 % ВВП, а ці гроші можна було б направити на розвиток економіки [4]. Не звертати уваги на пропозиції одного з «фундаторів» «шокової терапії» було б нелогічно.

Висновки. «Шокова терапія» – це комплекс радикальних заходів, спрямованих на оздоровлення економіки, відносно швидкий і універсальний варіант переходу до ринкових відносин. Теоретично застосування цього методу реформ здатне досить швидко оздоровити економіку і вивести країну з кризи, але непродумане проведення радикальних змін, без врахування ситуації та особливостей країни, призведе до зростання цін, інфляції та безробіття.

Для уникнення негативних наслідків під час ухвалення рішення про здійснення «шокової терапії» необхідно здійснити аналіз стану економіки. Одним з найважливіших заходів для проведення «шокової терапії» є переведення грошової системи країни на ринкову саморегульовану основу. Важливе значення для результатів реформ має ситуація в державі.

В успіху реформ велику роль відіграють такі початкові умови: рівень економічного розвитку; тривалість існування командно-адміністративної системи; частка приватного сектору; розмір структурних диспропорцій та рівень мілітаризації народного господарства; існування до початку реформ внутрішньої і зовнішньої макроекономічної рівноваги; політична стабільність і довіра населення.

Відносно сприятливі початкові умови у свій час склалися в Польщі: вона успадкувала від командно-адміністративної системи менші структурні диспропорції, частково лібералізовану економіку і деякі ринкові інститути, досить значний приватний сектор. В Україні великі структурні диспропорції, тогочасна мілітаризація економіки, довготривале функціонування командно-адміністративної системи зробили перехід до ринкової економіки більш довготривалим і болючим, а у підсумку – неефективним.

Ситуація сьогодення в Україні дає підстави стверджувати, що наміри проведення «шокової терапії» необґрунтовані і на практиці тільки зашкодять господарському комплексу і суспільству. Необхідні продумані системні заходи в усіх напрямках розвитку згідно з розробленою, з врахуванням світового досвіду та національних особливостей, довгостроковою стратегією соціально-економічного розвитку держави. Тільки так можна отримати конкурентоспроможну економіку й економічне зростання, а внаслідок цього і злагоду у суспільстві.

Список використаних джерел

1. *Экономический* словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ekoslovar.ru/684.html.

2. *Экономика :* учебник / под ред. А. С. Булатова. – Изд. 2-е, перераб. и доп. – М. : БЕК, 1997. – 816 с.

3. *План* Бальцеровича [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/План_Бальцеровича.

4. *Страх* и ненависть: как реформы «шоковой терапии» спасли Польшу [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.bakertilly.ua/ru/news/id591.

5. *World* Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/country/poland#cp_wdid.

6. *Економіка* незалежної України в 90-і роки XX століття [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://library.if.ua/book/85/60284.html.

7. *World* Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/country/ukraine#cp_wdi.

УДК 336.144

М.Ю. Авксєнтьєв, канд. екон. наук
Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економічного розвитку і торгівлі України, м. Київ, Україна

СЕРЕДНЬОСТРОКОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОТРЕБ У РОБОЧІЙ СИЛІ З ВИЩОЮ ОСВІТОЮ

М.Ю. Авксентьев, канд. экон. наук
Научно-исследовательский институт Министерства экономического развития и торговли Украины, г. Киев, Украина

СРЕДНЕСРОЧНОЕ ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТИ В РАБОЧЕЙ СИЛЕ С ВЫСШИМ ОБРАЗОВАНИЕМ

Maksym Avksientiev, PhD in Economics
Doctorate of Science and research institute of Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine, Kyiv, Ukraine

MEDIUM-TERM FORECASTING OF THE DEMAND FOR LABOR WITH HIGHER EDUCATION

Розроблено науково-методичний підхід до середньострокового прогнозування потреб у робочій силі з вищою освітою, заснований на виявленні тенденцій функціонування українських підприємств, що дозволяє оцінити зміни попиту і пропозиції на ринку праці України і задати базові нормативи для планування державного замовлення фахівців з вищою освітою.

Ключові слова: *прогнозування потреб у робочій силі з вищою освітою, реформування системи вищої освіти, середньострокове прогнозування ринку праці, попит, пропозиція.*

Разработано научно-методический подход к среднесрочному прогнозированию потребности в рабочей силе с высшим образованием, который основывается на выявлении тенденций функционирования украинских предприятий, что позволяет оценить спрос и предложение на рынке труда Украины и задать базовые нормативы для планирования государственного заказа специалистов с высшим образованием.

Ключевые слова: *прогнозирование потребности в рабочей силе с высшим образованием, реформирование системы высшего образования, среднесрочное прогнозирование рынка труда, спрос, предложение.*

Science and methodological approach to the mid-term forecast of the need of the working force with higher education has been evaluated. This approach is based on analysis of tendencies of development of Ukrainian companies. This enables to assess the demand and supply on the labor market and to provide basic norms of planning of government order for the specialists with higher education.

Key words: *forecast of the need of the working force with higher education, reforms in higher education sphere, midium-term forecast of the labor market, demand, supply.*

Постановка проблеми в загальному вигляді. Зв'язок з науковими і практичними завданнями. Обов’язковим етапом планування держзамовлення на підготовку фахівців з вищою освітою є прогнозування потреб у висококваліфікованій робочій силі. При цьому необхідно прогнозувати потреби у фахівцях з вищою освітою на віддалений часовий період, обумовлений тривалим терміном підготовки фахівців. Незважаючи на те, що розробка науково обґрунтованої методики визначення потреб держави у спеціалістах з різним рівнем кваліфікації та обсягів державного замовлення з урахуванням реальної ситуації на ринку праці була доручена відповідним міністерствам Указом Президента України від 12 вересня 1995 року № 832/95, до теперішнього часу це доручення не виконане. Також не реалізовано рішення СНБОУ, прийняте у 2009 році, про розроблення положення про формування державного замовлення за видами і напрямками системи підготовки кадрів з урахуванням вартості підготовки фахівця. Також не виконано поставлене у «Програмі економічних реформ України на 2010–2014 рр.» завдання щодо розроблення методичних основ прогнозування потреби у фахівцях на ринку праці, прийняття порядку формування і розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, робочих кадрів з врахуванням потреб ринку праці і контролю за його виконанням. Прогнозування потреби у фахівцях з вищою освітою все ще здійснюється неформалізованими методами, без урахування специфіки розвитку ринку праці в Україні і без поєднання цього процесу з взає-

мозв'язаними процесами. Цим обумовлена необхідність обґрунтування підходів до прогнозування потреб у робочій силі з вищою освітою в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення невирішених питань. Дослідженнями питанням прогнозування потреб у робочій силі займалися багато учених [1–8], що дослідили різні підходи до довгострокового прогнозування ринку праці, такі як нормативне прогнозування, екстраполяція наявних тенденцій, розрахунково-аналітичні методи. Проте ці дослідження не враховують інтеграцію економіки України у світове економічне середовище й інституційної специфіки, що склалася в українській системі вищої освіти. Тому є необхідність у визначенні основ підходу до прогнозування потреб у робочій силі для подальшого планування державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою, який повинен враховувати українську інституційну специфіку.

Метою статті є розроблення науково-методичного підходу до середньострокового прогнозування потреб економіки України в робочій силі з вищою освітою.

Викладення основного матеріалу. Для підвищення обґрунтованості формування державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою пропонується здійснювати середньострокове прогнозування потреб економіки України у фахівцях згідно зі схемою, представленою на рис.

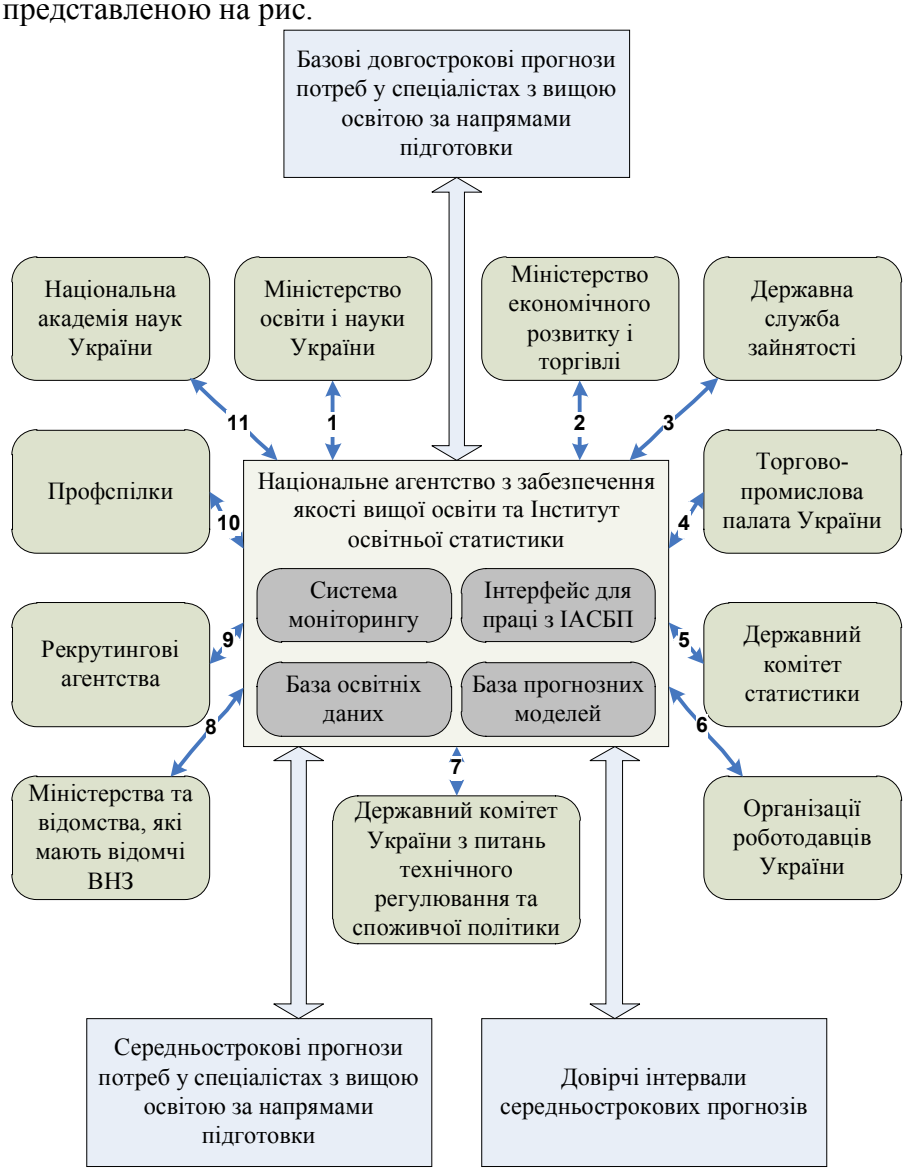


Рис. Середньострокове прогнозування потреб економіки України у фахівцях з вищою освітою

Згідно з запропонованим підходом наукове обґрунтування і прогнозування потреб економіки України у фахівцях з вищою освітою пропонується покласти на Національне агентство із забезпечення якості вищої освіти й Інститут освітньої статистики.

При цьому здійснюються взаємодії з установами й організаціями, що виконують різні функції в межах забезпечення прогнозування потреби у вищій освіті.

Міністерство освіти і науки України бере участь у дослідженні ринку праці і здійснює аналіз відповідності спеціальностей і кваліфікацій вимогам ринку праці, що змінюються, а також спільно з Державним комітетом з питань технічного регулювання і споживчої політики забезпечує єдину систему класифікації в освіті (потік 1).

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України бере участь у розробленні середньострокових прогнозів спільно з Національним агентством із забезпечення якості вищої освіти і формує держзамовлення відповідно до можливостей вищих навчальних закладів (потік 2).

Державна служба зайнятості України (потік 3) надає дані про офіційне безробіття в розрізі спеціальностей і кваліфікацій, а також статистику потреб у кваліфікованій робочій силі тих підприємств, які користуються її послугами (перш за все, це державні установи й організації).

Торговельно-промислова палата України виконує своє завдання організації взаємодії між суб'єктами підприємницької діяльності і координацію їх взаємин з державою в частині збору й агрегації інформації про проблеми вітчизняних підприємців з кадровим забезпеченням (потік 4).

Державний комітет статистики України обробляє дані про ринок праці, які можуть бути отримані з офіційних форм звітності, зокрема, такі як економічна активність населення за статтю та місцем проживання, рівень безробіття населення за статтю, віковими групами та місцем проживання, безробітне населення за тривалістю незайнятості, тривалістю пошуку роботи та причинами незайнятості, склад економічно неактивного населення, кількість зареєстрованих безробітних за професійними групами, потреба та працевлаштування роботодавців у працівниках за видами економічної діяльності, навантаження зареєстрованих безробітних на вільні робочі місця за професійними групами та ін. (потік 5).

Організації працедавців України, такі як Федерація працедавців України, Всеукраїнська асоціація працедавців, Конфедерація працедавців України та ін., представляють свої побажання щодо реформування переліку спеціальностей або введення нових напрямів підготовки, зацікавленість в яких виражають члени цих організацій (потік 6).

Державний комітет з питань технічного регулювання і споживчої політики забезпечує узгодження назв спеціальностей, кваліфікацій, професій і кваліфікаційних вимог у нормативно-довідковій документації, такій як Перелік спеціальностей, за якими здійснюється підготовка фахівців у вищих навчальних закладах; Довідник кваліфікаційних характеристик професій працівників; Класифікатор професій; Кадастр видів економічної діяльності тощо (потік 7).

Міністерства і відомства, що мають відомчі вищі навчальні заклади (такі як Міністерство внутрішніх справ України, Міністерство культури України, Міністерство охорони здоров'я України, Міністерство аграрної політики та продовольства України, Міністерство доходів і зборів України), доповнюють інформацію, що надається Міністерством освіти і науки України (потік 8).

Найбільші рекрутингові агентства, що залучаються в систему управління вищою освітою, надають агреговані дані про попит і пропозицію на ринку праці, а також міру його задоволення і запити на спеціальності або кваліфікації, які не представлені в Україні (потік 9).

Профспілки, як організації, що об'єднують працівників за професійною ознакою і мають, завдяки цьому, доступ до первинної інформації про ситуацію на ринку праці за різними напрямами, надають цю інформацію в Інститут освітньої статистики (потік 10).

Національна академія наук України забезпечує науково-методичну складову процесу прогнозування потреби у фахівцях з вищою освітою, надає базові прогнози по регіонах і секторах економіки, а також функціонування інформаційно-аналітичної системи супроводу бюджетного процесу (потік 11).

Таким чином, такі організації, як Торговельно-промислова палата України, організації працедавців України і рекрутингові агентства, забезпечують інформацію про потреби приватного сектору економіки у висококваліфікованій робочій силі. Водночас Державна служба зайнятості України і Державний комітет статистики України надають інформацію про потреби держсектору.

Прогнозування потреби економіки України у фахівцях з вищою освітою пропонується здійснювати за двома основними методами – нормативним і аналітичним. Нормативний метод може застосовуватися під час прогнозування спеціальностей, для яких існують чіткі нормативи, наприклад, кількість медиків на тисячу населення, вчителів на тисячу дітей певного віку і т. ін. Аналітичний метод пропонується застосовувати для інших спеціальностей, потреба в яких не може бути задана у вигляді однозначних норм.

Для аналітичного прогнозування потреби економіки України у фахівцях з вищою освітою пропонується базова модель, що має такий вигляд (формула 1):

$$P^n(t) = \varphi\left(P^n(t-1), S^n(t), D^n(t)\right), \tag{1}$$

де $P^n(t)$ – очікувана потреба економіки України у фахівцях n-го типу в періоді часу t (під типом фахівця розуміється сукупність його характеристик, таких як кваліфікація і спеціальність);

φ – функція, що відображає залежність потреби у фахівцях від значення в попередньому періоді і чинників, що корегують;

$P^n(t-1)$ – очікувана або фактична (якщо період $t-1$ вже настав) потреба економіки України у фахівцях n-го типу в періоді часу $t-1$;

$S^n(t)$ – пропозиція на ринку праці фахівців n-го типу в періоді часу t;

$D^n(t)$ – попит на ринку праці на фахівців n-го типу в періоді часу t.

Запропонована модель ґрунтується на допущенні, що середньострокова потреба у фахівцях є інерційною і залежить, передусім, від потреб у фахівцях у минулому періоді, а також від пропозиції і попиту на ринку праці. При цьому на зміну попиту і пропозиції впливає темп зростання економіки України з корегуванням на особливості спеціальності. Необхідність корегування на особливості спеціальності обумовлена тим, що попит на різні професії неоднаково змінюється у разі зростання економіки – для одних професій попит зростає випереджаючими темпами, для інших – навпаки.

Прогноз попиту на ринку праці на фахівців n-го типу в періоді часу t пропонується здійснювати за формулою 2:

$$D^n(t) = \phi^n\left(k(t)\right) \cdot D^n(t-1) - z^n \cdot \widehat{P}^n(t-1) + \breve{P}^n(t-1) + O^n(t-1), \tag{2}$$

де ϕ^n – функція, що відображає залежність потреби у фахівцях n-го типу від темпів зростання економіки України;

$k(t)$ – прогноз темпів зростання економіки України на період часу t;

$D^n(t-1)$ – попит на ринку праці на фахівців n-го типу в періоді часу $t-1$;

z^n – коефіцієнт працевлаштування фахівців без досвіду роботи для фахівців n-го типу, що відображає, яка частка випускників з досліджуваною спеціальністю і кваліфікацією знаходить роботу за фахом за один період;

$\widehat{P}^n(t-1)$ – обсяг випуску вищими навчальними закладами фахівців n-го типу в періоді часу $t-1$;

$\breve{P}^n(t-1)$ – кількість фахівців n-го типу, що звільнилися в періоді часу $t-1$ і які не влаштувалися на роботу за фахом;

$O^n(t-1)$ – інші зміни в обсязі зайнятих фахівців n-го типу в періоді часу $t-1$ у результаті виходу на пенсію, смертності, зміни сфери діяльності, міграційних процесів і т. ін.

Як підтвердив аналіз статистичних даних, практично для всіх професій функція, що відображає залежність потреби у фахівцях n-го типу, темпів зростання економіки України, має лінійний вигляд (формула 3):

$$\phi^n\left(k(t)\right) = a^n + b^n \cdot k(t), \tag{3}$$

де $k(t)$ – прогноз темпів зростання економіки України на період часу t;

a^n – вільний член;

b^n – кутовий коефіцієнт.

Прогноз попиту на ринку праці на фахівців n-го типу в періоді часу при цьому має вигляд (формула 4):

$$D^n(t) = \left(a^n + b^n \cdot k(t)\right) \cdot D^n(t-1) - z^n \cdot \widehat{P}^n(t-1) + \breve{P}^n(t-1) + O^n(t-1). \tag{4}$$

Відповідно, прогноз пропозиції на ринку праці фахівців n-го типу в періоді часу t пропонується здійснювати за формулою 5:

$$S^n(t) = S^n(t-1) + \left(1 - z^n\right) \cdot \widehat{P}^n(t-1) + \breve{P}^n(t-1) - O^n(t-1), \tag{5}$$

де $S^n(t-1)$ – пропозиція на ринку праці фахівців n-го типу в періоді часу $t-1$;

z^n – коефіцієнт працевлаштування фахівців без досвіду роботи для фахівців n-го типу, що відображає, яка частка випускників з досліджуваною спеціальністю і кваліфікацією знаходить роботу за фахом за один період;

$\widehat{P}^n(t-1)$ – обсяг випуску вищими навчальними закладами фахівців n-го типу в періоді часу $t-1$;

$\breve{P}^n(t-1)$ – кількість фахівців n-го типу, що звільнилися в періоді часу $t-1$ і які не влаштувалися на роботу за фахом;

$O^n(t-1)$ – інші зміни в об’ємі зайнятих фахівців n-го типу в періоді часу $t-1$ у результаті виходу на пенсію, смертності, зміни сфери діяльності, міграційних процесів і т. ін.

В уточненому вигляді базова модель для аналітичного прогнозування потреби економіки України у фахівцях з вищою освітою має вигляд (формула 6):

$$P^n(t) = w_D^n(t) \cdot \left(P^n(t-1) + D^n(t)\right) - w_S^n(t) \cdot S^n(t), \quad (6)$$

де $P^n(t)$ – очікувана потреба економіки України у фахівцях n-го типу в періоді часу t;

$P^n(t-1)$ – очікувана або фактична (якщо період $t-1$ вже настав) потреба економіки України у фахівцях n-го типу в періоді часу $t-1$;

$w_D^n(t)$ – коефіцієнт технологічних змін, що відображає вплив науково-технічного прогресу на потребу у фахівцях n-го типу в періоді часу t (коефіцієнт може оцінюватися як індивідуально для кожного типу фахівців, так і бути отриманий для агрегованих груп професій);

$S^n(t)$ – пропозиція на ринку праці фахівців n-го типу в періоді часу t;

$w_S^n(t)$ – коефіцієнт привабливості професії n-го типу в періоді часу t, який відображає її конкурентоспроможність у порівнянні з суміжними професіями і чекання відходу фахівців в іншу сферу діяльності;

$D^n(t)$ – попит на ринку праці на фахівців n-го типу в періоді часу t.

При розрахунку довірчого інтервалу для середньострокових прогнозів потреб у фахівцях з вищою освітою пропонується ґрунтуватися на надійності прогнозів базових прогнозних чинників. Основою для такого чинника є прогноз темпів зростання економіки України, оскільки останні чинники можуть бути прогнозовані досить точно або ж не мати такого істотного впливу на остаточний результат.

Прогноз темпів зростання економіки України представлено у вигляді темпів зростання ВВП України й основним джерелом для його середньострокових прогнозів є дані Світового банку. Надійність цих прогнозів оцінюється, виходячи з аналізу динаміки минулих років і вивчення випадків, коли прогнози Світового банку відхилялися від фактичних значень.

Для оцінювання, як помилка у прогнозі темпів зростання економіки України вплине на точність прогнозу потреб у висококваліфікованих фахівцях, пропонується використовувати коефіцієнт еластичності попиту на ринку праці.

Еластичність є мірою чутливості однієї змінної (залежною змінною) до зміни іншої (аргументу функції), що відображає, на скільки відсотків зміниться перший показник при зміні другого на один відсоток. У математичному розумінні коефіцієнт еластичності є похідною від економічної величини за чинником, від якого залежить ця величина [9].

Коефіцієнт еластичності пропозиції фахівців n-го типу дорівнює (формула 7):

$$KE_{D^n} = \frac{dD^n(k)}{dk} \cdot \frac{\overline{k}}{\overline{D^n(k)}}, \quad (7)$$

де $\frac{dD^n(k)}{dk}$ – похідна функції D^n по k;

$\overline{k}$ – середнє k у досліджуваному інтервалі;

$\overline{D^n(k)}$ – середнє D^n у досліджуваному інтервалі.

Межі довірчого інтервалу прогнозу потреби у фахівцях з вищою освітою визначаються, виходячи з максимального значення відхилення у відсотках, допущеного Світовим банком під час прогнозування темпів зростання економіки України.

Висновки та перспективи подільних досліджень. Розроблено науково-методичний підхід до середньострокового прогнозування потреб у робочій силі з вищою освітою, заснований на виявленні тенденцій функціонування українських підприємств, що дозволяє оцінити зміни попиту і пропозиції на ринку праці України і задати базові нормативи для планування державного замовлення на фахівців з вищою освітою. Подальшим розвитком цього дослідження є розроблення підходу до довгострокового прогнозування потреб у робочій силі з вищою освітою.

Список використаних джерел

1. *Мокроносов А. Г.* Прогнозирование потребности в специалистах экономики региона / А. Г. Мокроносов, М. Э. Матафонов, Д. М. Прудников // Вестник УрФУ. Серия «Экономика и управление». – 2012. – № 1. – С. 137–144.

2. *Прогнозирование* потребности региональной экономики в подготовке квалифицированных кадров / А. Г. Мокроносов, М. Э. Матафонов, Е. И. Чучкалова, Д. М. Прудников, Л. А. Скороходова. – Екатеринбург : ГОУ ВПО РГППУ, 2012. – 111 с.

3. *Андреева Н. В.* Методика прогнозирования, планирования и мониторинга кадровых потребностей региона / Н. В. Андреева, Т. Г. Козлова // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2013. – № 32. – С. 19–32.

4. *Марков Д. В.* Прогнозирование потребности региона в кадрах с профессиональным образованием : дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.05 / Дмитрий Владимирович Марков. – Иркутск, 2009. – 276 с.

5. *Гуртов В. А.* Моделирование потребностей экономики региона в выпускниках системы высшего профессионального образования / В. А. Гуртов, А. Г. Мезенцев // Регионология. – 2003. – № 1–2. – С. 262–267.

6. *Гриньова В. М.* Економіка праці ти соціально-трудові відносини / В. М. Гриньова, Г. Ю. Шульга. – К. : Знання, 2010. – 310 с.

7. *Щербак О.* Современное состояние и механизмы реализации системы квалификации в Украине [Электронный ресурс] / О. Щербак. – Режим доступа : http://prliga.org.ua/node/385?tid=.

8. *Гриневич Л. В.* Организационное обеспечение определения потребности в специалистах с высшим образованием / Л. В. Гриневич, Е. В. Зирко // Коммунальное хозяйство городов : науч.-техн. сб. – 2014. – Вып. 113. – С. 291–300.

9. *Райзберг Б. А.* Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 479 с.

УДК 339.92

Ю.С. Вдовенко, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЄВРОПЕЙСЬКІ МЕХАНІЗМИ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖСЕКТОРНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В УКРАЇНО-БІЛОРУСЬКОМУ ТРАНСКОРДОННОМУ ВИМІРІ

Ю.С. Вдовенко, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ЕВРОПЕЙСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ МЕЖСЕКТОРНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА В УКРАИНО-БЕЛОРУССКОМ ТРАНСГРАНИЧНОМ ИЗМЕРЕНИИ

Yurii Vdovenko, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

EUROPEAN MECHANISMS OF FINANCIAL SUPPORT OF INTERSECTORAL COOPERATION IN UKRAINE-BELARUS CROSS-BORDER DIMENSION

Досліджено теоретичні засади адаптації україно-білоруського транскордонного співробітництва до вимог європейської регіональної політики. Актуальність дослідження обумовлюється впровадженням європейських моделей фінансування міжсекторних взаємодій на пострадянському просторі та реалізацією реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні.

Ключові слова: *транскордонне співробітництво, фінанси, регіональна політика.*

Исследованы теоретические основы адаптации украино-белорусского трансграничного сотрудничества к требованиям европейской региональной политики. Актуальность исследования определяется внедрением европейских моделей финансирования межсекторных взаимодействий на постсоветском пространстве и реализацией реформы местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине.

Ключевые слова: *трансграничное сотрудничество, финансы, региональная политика.*

This article explores the theoretical basis of adapting Ukraine-Belarus cross-border cooperation with European regional policy. The relevance of research is driven by the introduction of European models of financing intersectoral cooperation on the post-Soviet space and implementation reform of local government and territorial organization of power in Ukraine.

Key words: *cross-border cooperation, finance, regional policy.*

Постановка проблеми. Створення у 2003 році Прикордонного співтовариства Єврорегіону «Дніпро» у складі Чернігівської (Україна), Гомельської (Республіка Білорусь) та Брянської областей (Російська Федерація), крім визначеної в офіційних документах мети та завдань, мало під собою й певне цивілізаційне підґрунтя. Вперше відбувалось перенесення засад європейської політики міжрегіонального співробітництва на прикордонні території країн, жодна з яких не належить до Європейського Союзу. При цьому ініціатива була сформована саме на регіональному рівні і ґрунтувалась на фундаменті попереднього співробітництва областей у межах Радянського Союзу.

Вихідні умови створення Єврорегіону «Дніпро» визначались загальною соціально-економічною ситуацією першого десятиріччя після розпаду Радянського Союзу та прагненням відновити втрачені економічні, наукові, культурні зв'язки. З іншого боку, прецедент створення єврорегіону за межами Європейського Союзу виявився досить неочікуваним і не викликав помітної реакції з боку його офіційних структур. Згодом Асоціація європейських прикордонних регіонів позитивно оцінить єврорегіональний рух на Схід, а зі створенням нових єврорегіонів на україно-російському кордоні ці процеси будуть сприйняті й іншими структурами ЄС, проте без надання значної інституційної та фінансової підтримки.

Пов'язаний з цим і закладений у саму природу Єврорегіону «Дніпро» дуалізм від початку став наріжним каменем у питаннях його ефективного функціонування. Фактично, внутрішні та зовнішні суперечності не були об'єктом уваги з боку сторін співробітництва, що зрештою приводило до формалізації відносин та «фасадного» використання реального інструменту європейської регіональної політики.

Аналіз досліджень і публікацій. Традиційними сферами транскордонного співробітництва, які постійно досліджуються українськими та білоруськими науковцями, є

економічна, соціальна, екологічна та гуманітарна політика. З української сторони в цьому контексті слід відзначити роботи таких відомих учених, як О.І. Гонта, Н.А. Мікула, О.П. Тищенко, а також білоруських дослідників Г.М. Федоров, А.В. Русакович, Д.В. Юрчак. Проте останнім часом сфера дослідницьких інтересів розширюється і починає включати непритаманні регіональному рівню питання, як наприклад, безпекова, інформаційна, міграційна, фінансова політика тощо.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. За впровадженням єврорегіональної форми співробітництва в україно-білоруському транскордонні наступним кроком мала б відбутись практична адаптація положень європейської регіональної політики. Натомість розвиток єврорегіонального співробітництва підпорядковувався національним стратегіям, які з огляду на відмінності міждержавних позицій не могли забезпечити досягнення результатів зближення прикордонних регіонів. Разом з тим помітний вплив на результативність такого співробітництва справляла і відсутність достатніх ресурсів та переважання ситуативного підходу до вирішення спільних завдань. Відповідно, й переважна більшість наукових та аналітичних досліджень була зорієнтована на пошук адекватних моделей співробітництва, які б враховували специфіку транскордонного регіону. Тому початок процесу імплементації європейських фінансових механізмів вимагає вивчення нових можливостей та пояснення шляхів адаптації до них наявних міжсекторних відносин у прикордонних регіонах.

Мета статті. З огляду на вищезазначене, у цій статті здійснено дослідження нових механізмів фінансової підтримки Європейського Союзу, спрямованих на підтримку та розвиток україно-білоруського транскордонного співробітництва, з метою оптимального застосування адаптаційних підходів до узгодження місцевої регіональної політики з європейськими вимогами та практиками.

Виклад основного матеріалу. Сучасна європейська регіональна політика ґрунтується на політичному принципі, згідно з яким багатші країни і регіони мають забезпечувати солідарність з біднішими країнами і регіонами, а також на економічному принципі, згідно з яким нижчі обсяги виробництва в бідних країнах-учасниках і регіонах, або країнах і регіонах з високими рівнями безробіття є втратою потенціалу та можливості для Європейського Союзу в цілому. Інвестування в сучасну інфраструктуру та інноваційну діяльність, краща освіта і професійна підготовка для людей у слабких регіонах відкривають цінні нові ринки. Водночас, політика наближення допомагає підтримувати консенсус на фоні ключових історичних досягнень ЄС, зокрема створення єдиного ринку і впровадження єдиної валюти євро.

Регіональний розвиток є процесом, що потребує дієвих та ефективних інститутів, вимагаючи тісної співпраці між урядами, бізнес-організаціями і соціальними групами на кожному рівні. Європейська регіональна політика орієнтована на перетворення проблем на можливості.

Сьогодні регіональна політика ЄС має три основні напрямки [1].

По-перше, робиться акцент на сприянні економічному наближенню, щоб допомогти менш розвиненим регіонам (які розташовані, в основному, в нових країнах-учасниках) зменшити своє відставання від більш розвинених країн.

По-друге, реалізуються заходи, спрямовані на покращення регіональної конкурентоспроможності і зайнятості.

Третя категорія стратегій спрямована на сприяння співпраці між регіонами і країнами, щоб зменшити економічне значення національних кордонів.

Також існують три основні джерела фінансування, які були створені у різні часи розвитку ЄС. Фонд європейського регіонального розвитку зосереджується, в основному, на ініціативах, пов’язаних з економічним зростанням, зайнятістю і конкурентоспроможністю, включаючи інвестиції в інфраструктуру. Фонд наближення зосереджується на транспортній та екологічній інфраструктурі, включаючи відновлювальні джерела енер-

гії. По-третє, фінансування в межах Європейського соціального фонду спрямовується на інвестиції в людський капітал у сфері освіти і професійної підготовки.

Один із способів використання досвіду ЄС у сфері регіональної політики полягає у спробі виділити з цього досвіду важливі питання або проблеми.

По-перше, регіональна політика вимагає довгострокового стратегічного бачення цілей, які необхідно досягти. Вони можуть включати розвиток ключових секторів, зокрема транспорту, або географічних територій, наприклад, коли політика ЄС надає пріоритет менш розвиненим територіям. Програми ЄС характеризуються як секторним, так і географічним підходами. Що стосується транспорту, то варто зазначити, що пріоритет надавався проектам, які сприяють реалізації транс'європейських мереж, транспортній стратегії з метою забезпечення сполучення на території ЄС, що визначається країнами-учасниками.

По-друге, має існувати об'єктивний, або «неполітичний» метод залучення і розподілу ресурсів. Має бути зрозуміло, як залучаються і розподіляються гроші в межах програм або регіонів. Це має обґрунтовуватись статистичними показниками; таким чином, реалізація регіональної політики передбачає існування статистичної служби та відповідні інвестиції. Одне з питань, яке було центральним для європейських дебатів щодо відповідних стратегій, полягало у виборі між виключним та всеохопним підходом до бенефіціарів. Сьогодні в політиці ЄС застосовується всеохопний підхід до бенефіціарів, коли всі регіони мають право претендувати на певну форму підтримки, але в той же час мав місце дуже високий рівень концентрації ресурсів на менш розвинених регіонах.

По-третє, система, яка поєднує спільне фінансування і партнерство, посилює права власності. Органи управління, які поєднують широкий спектр інтересів, також мають покрити від 15 до 50 відсотків витрат, пов'язаних з конкретними проектами, за рахунок місцевих (державних або приватних) джерел. Немає сенсу в тих проектах, які нав'язуються органами вищого рівня, тому проекти дійсно належать громаді, яка отримує від них користь.

По-четверте, важливо відділяти правове поле, що встановлює широкий спектр правил, які регулюють впровадження стратегії, від окремих рішень по проектах. В ЄС це є результатом інституціональної архітектури, в межах якої є політичний рівень, коли країни-учасники та Європейський Парламент обирають правову основу, тоді як право вибору проектів делегується органам управління на національному і регіональному рівнях, які є відокремленими від європейського інституціонального рівня.

По-п'яте, приймається рішення щодо підтримки інтегрованих програм (тобто підтримки пов'язаних дій у сферах інфраструктури, людських ресурсів і розвитку бізнесу) або підтримки окремих проектів. Сьогодні ЄС працює в обох цих напрямках у межах різних фондів. Можна сказати, що інтегровані програми потребують більшого інституціонального потенціалу на регіональному рівні. Відповідно, коли інституціональний потенціал вважається слабким, рекомендується починати з проектного підходу.

По-шосте, існує проблема залежності від грантів, або від комбінації грантів і форми підтримки з відшкодуванням. Політика ЄС рухається у напрямку до збільшення обсягів допомоги, яку необхідно повертати, намагаючись збільшити рівень наявних ресурсів, створити додаткові стимули щодо забезпечення ефективності з боку бенефіціарів, а також додаткового досвіду, що надається банками і сектором фінансових послуг.

По-сьоме, сьогодні в ЄС визнається, що наявність адекватного формального і неформального інституціонального потенціалу є критично важливою для успішного управління програмами. Сюди входять можливості в таких сферах, як фінансовий менеджмент і контроль, планування економічного розвитку, а також ідентифікація і мотивація відповідних партнерів. Питання можливостей закладів – це окреме важливе питання для успішного впровадження програм для сусідніх країн, які включають поєднання адміністративних структур, що можуть мати обмежений досвід співпраці.

По-восьме, моніторинг та оцінювання дій є необхідними для того, щоб можна було продемонструвати створену цінність для бенефіціарів і платників податків. Це вимагає

включення технічного потенціалу в управління програмами, хоча деякі спеціальні завдання, зокрема макроекономічне моделювання, можуть виконуватись дослідницькими установами або університетами.

По-дев'яте, важливим в ЄС є питання обумовленості програм. Основні умови отримання підтримки включають: повагу до відкритих ринків в ЄС (правила конкуренції за державну допомогу, правила відкритих державних закупівель); повагу до екологічної політики і правил; повагу до принципу рівних можливостей; підхід, що ґрунтується на партнерстві і демократії. В ЄС невиконання вищезазначених умов часто призводило до застосування фінансових санкцій.

По-десяте, прозорість процесу реалізації стратегії і програми розглядається як важлива складова ефективного управління у XXI сторіччі. Відповідно, ефективні комунікаційні та інформаційні системи мають бути включені у процеси управління програмами, наприклад, для того, щоб вказувати на проекти, яким була надана допомога, результати моніторингу та оцінку, а також пояснення для потенційних бенефіціарів щодо того, як отримати державну допомогу.

Таким чином, розбудова в україно-білоруському транскордонному просторі структур, ідентичних європейським, вимагає відповідного врахування європейських напрацювань. Аналіз співробітництва учасників Єврорегіону «Дніпро» у секторальному розрізі показує, що поряд з традиційною активністю місцевих органів влади значний внесок у його функціонування здійснюють інші суб'єкти на засадах міжсекторного партнерства, які беруть на себе виконання значної частини операційної діяльності.

Загалом, для Єврорегіону «Дніпро» характерною ознакою є різна активність та зацікавленість його учасників – протягом усього часу існування Чернігівська та Гомельська область проявляли порівняно вищий інтерес до питань активізації діяльності, ніж Брянська область. Нині диспропорційність, яка склалась в Єврорегіоні «Дніпро», буде посилюватись за рахунок включення в ці процеси Європейського Союзу, зокрема із початком активної фази Програм територіального співробітництва. Однією з її складових є Спільна операційна програма «Україна-Білорусь», яка охоплюватиме Брестську та Гомельську області Республіки Білорусь, Волинську, Рівненську, Житомирську, Київську та Чернігівську області України.

Нині оприлюднено проект Стратегії розвитку програм територіального співробітництва країн Східного партнерства, яка надає можливість скласти уявлення про механізми підтримки, що надаватиметься Європейським Союзом прикордонним регіонам-учасникам, у цьому випадку Гомельській та Чернігівській областям [2].

Основне завдання Програми – сприяти сталому розвитку територіального співробітництва між прикордонними регіонами-учасниками з метою підтримки соціально-економічного розвитку цих регіонів. Зокрема, завдання полягає у зміцненні транскордонних контактів місцевих органів влади, громад та організацій громадянського суспільства з метою сприяння розробленню спільних рішень у відповідь на спільні проблеми соціально-економічного розвитку у зазначених регіонах.

Програма спрямована на вирішення потреб місцевого розвитку та покликана підтримати невеликі транскордонні проекти місцевих партнерів і буде зосереджена на вирішенні трьох завдань:

1. Поліпшення умов життя місцевих громад у прикордонних регіонах через проведення спільних проектів на підтримку соціально-економічного розвитку:

– підтримка малих і середніх підприємств завдяки зміцненню інфраструктури, пов'язаної з обміном бізнес-інформацією, приділяючи особливу увагу транскордонній торгівлі;

– підвищення туристичної та інвестиційної привабливості регіонів;

– людський капітал і зайнятість, профорієнтація молоді, соціальна інтеграція інвалідів.

Прикладами такої діяльності можуть слугувати:

– розроблення й організація послуг обміну бізнес-інформацією для малих і середніх підприємств з метою підвищення доступу до інформації про ринок;

– вивчення митних процедур і застосовної практики через проведення бізнес-аналізу;

– розвиток професійних контактів і торгових відносин, які сприяють спільній розробці продукції з більш високою доданою вартістю;

– спільні дослідження, спрямовані на вивчення потенціалу ринку в прикордонних районах;

– спільні науково-дослідні проекти з метою покращення доступності транспортного обслуговування на рівні районів на регіональному та транскордонному рівні;

– створення мережі (об'єднання) туристичних агентств, операторів, інформаційних центрів і готелів у прикордонних регіонах;

– створення спільних транскордонних туристичних маршрутів;

– відтворення туристичних об'єктів з метою відродження внутрішніх та транскордонних туристських потоків;

– проведення спільних тренінгів для місцевих постачальників послуг у галузі туризму з метою підвищення якості надаваних послуг;

– відродження і розвиток спільних тренувальних баз для проведення спортивних заходів;

– обмін досвідом у залученні інвестицій на обласному (районному) рівні;

– створення центрів профорієнтації у ВНЗ;

– професійне навчання та позакласні заходи для молоді;

– удосконалення спеціальної інфраструктури для інвалідів;

– аналіз доступності соціальних послуг для людей з особливими потребами;

– спільні дії (інформаційні дні, семінари, візити) з метою обміну досвідом з питань підвищення соціальної інтеграції переселенців із зон, постраждалих внаслідок аварії на ЧАЕС.

2. Вирішення спільних проблем екології, зайнятості, охорони здоров'я та інших питань, які представляють спільний інтерес і мають транскордонне значення:

– спільний моніторинг та інформаційний обмін з питань екологічної ситуації, енергозбереження, відновлюваних джерел енергії та утилізації;

– охорона здоров'я – профілактика захворювань та рання діагностика.

Прикладами такої діяльності можуть слугувати:

– створення єдиного інформаційного ресурсу для моніторингу транскордонних природних ресурсів, особливо річок, лісових масивів і природоохоронних територій;

– спільне вивчення гідроенергетичного потенціалу транскордонних річок;

– дослідження довгострокових екологічних наслідків Чорнобильської катастрофи, наприклад, забруднення ґрунтів і збезлісення;

– заходи щодо активізації співпраці екстрених служб на транскордонному рівні;

– спільні дії щодо вирішення проблеми збору і переробки побутових відходів;

– обмін передовим досвідом у галузі геронтології та соціальних рішень для старіючого населення;

– обмін інформацією між медичними установами з питань інфекційних хвороб;

– інформаційні кампанії і проведення спільних публічних заходів для популяризації мобільності і здорового харчування;

– спільні заходи з поліпшення ранньої діагностики (у тому числі у зв'язку з захворюваннями, пов'язаними з аварією на ЧАЕС) та якості відповідного лікування;

– спільні заходи для відновлення дитячих ігрових та спортивних майданчиків.

3. Культура, освіта та спорт:

– збереження історично-культурної спадщини.

Прикладами такої діяльності можуть слугувати:

– створення спільного реєстру об'єктів культурної спадщини (пам'яток, районів, об'єктів тощо);

– інформаційно-просвітницькі кампанії з питань культурної та історичної спадщини, у тому числі створення веб-ресурсів про спільні культурні та історичні території і об'єкти;

– підвищення культурної обізнаності за допомогою проведення спільних заходів у колах;

– організація та проведення етнографічних фестивалів по обидві сторони кордону;

– просування угод про співпрацю між закладами культури та освітніми установами.

Бенефіціарами цієї програми можуть бути:

– державні суб'єкти: місцеві та регіональні органи влади і надавачі різноманітних послуг, наприклад, лікарні, освітні, науково-дослідні установи та заклади культури, комунальні підприємства, асоціації;

– недержавні суб'єкти: організації громадянського суспільства у всьому своєму розмаїтті (незалежні політичні та науково-дослідні організації, ініціативи та об'єднання громадян, молодіжні організації, асоціації малого та середнього бізнесу тощо).

Також групу зацікавлених осіб представляють сторони, що приймають рішення на національному рівні та зацікавлені у сприянні територіальному співробітництву з країнами-сусідами. До цієї групи входять представники законодавчих та виконавчих органів, що відповідають за економічний і регіональний розвиток, а також (у відповідних випадках) розвиток інфраструктури. Представники цієї групи відіграють важливу роль у визначенні пріоритетів та заходів відповідних програм територіального співробітництва. Програма передбачає участь і державних, і недержавних суб'єктів. Для отримання підтримки проектів територіального співробітництва зацікавлені сторони повинні вміти розробляти й успішно реалізовувати такі проекти.

Загальний бюджет Програми територіального співробітництва становить 12,5 млн євро. Орієнтовна схема розподілу коштів між ними враховує кількість населення, рівень соціально-економічного розвитку та поглинання відповідних регіонів. Для фінансування Програми «Україна-Білорусь» передбачено виділення близько 3,3 млн євро. При встановлених обсягах фінансової підтримки фактор старту згадуваної Програми стає визначальним для стратегічного розвитку Єврорегіону «Дніпро».

Висновки і пропозиції. Таким чином, впровадження європейських механізмів фінансування співробітництва суб'єктів, які представляють різні сектори та здійснюють свою діяльність в умовах належності до різних соціально-економічних, нормативно-правових та адміністративно-територіальних систем потребуватиме зміни у підходах до реалізації єврорегіональних ініціатив. Для сучасних українських умов такі зміни вимагатимуть додаткового обґрунтування, обумовленого реалізацією реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади, що потребуватиме продовження наукових досліджень у цьому напрямку.

Список використаних джерел

1. *Європейська* регіональна політика: натхнення для країн, що не входять до ЄС? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/presenta/international/external_uk.pdf.

2. *Стратегія* розвитку програм територіального співробітництва країн Східного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eaptc.eu/ru/materials.html#fc2.

3. *Проект* Концепции развития еврорегиона «Днепр» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gomel-agency.org/dnepr_docs.html.

4. *Юрчак Д. В.* Беларусь – Украина: 20 лет межгосударственных отношений / Д. В. Юрчак. – Витебск : ВГУ, 2009. – 280 с.

УДК 332.133.6

І.В. Лисенко, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КЛАСТЕРІВ

И.В. Лысенко, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПРОЦЕССОВ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ

Iryna Lysenko, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

MODELING THE PROCESSES OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF CLUSTERS

Проведено дослідження рівня кластеризації економіки регіону та результативності функціонування кластерів. Розроблено модель управління процесами формування і функціонування кластерів, а також запропоновано алгоритм процесу дослідження рівня кластеризації економіки регіону та алгоритм оцінки результативності функціонування кластерного утворення. Детально проаналізовано зміст етапів процесу дослідження рівня кластеризації економіки регіону. Визначено критеріальні умови, за яких можливий процес формування кластерних утворень та їх значущість.

Ключові слова: *кластер, алгоритм дослідження, етапи дослідження, критеріальні умови, сталий розвиток регіону, конкурентоспроможність, резерв кластерного утворення, схема формування кластера.*

Проведено исследование уровня кластеризации экономики региона и результативности функционирования кластеров. Разработана модель управления процессами формирования и функционирования кластеров, а также предложен алгоритм процесса исследования уровня кластеризации экономики региона и алгоритм оценки результативности функционирования кластерного образования. Подробно проанализировано содержание этапов процесса исследования уровня кластеризации экономики региона. Определены критериальные условия, при которых возможен процесс формирования кластерных образований и их значимость.

Ключевые слова: *кластер, алгоритм исследования, этапы исследования, критериальные условия, устойчивое развитие региона, конкурентоспособность, резерв кластерного образования, схема формирования кластера.*

The clustering level of regional economy and efficiency of operation clusters have been studied in the article. The model of management processes of formation and functioning of clusters has been developed. The algorithm of research process of clustering level of regional economy and the algorithm of evaluation the functioning of cluster have been proposed. The content of research process' stages of clustering level of regional economy have been analysed in details. The conditions' criteria for possibility the process of cluster creation and their significance have been determined.

Key words: *cluster, algorithm of research, stages of research, conditions' criteria, sustainable regional development, competitiveness, reserve of cluster, scheme of cluster formation.*

Постановка проблеми. З моменту започаткування кластерних ініціатив і до цього часу надзвичайно актуальною проблемою для України залишається необхідність сформувати діючі інструменти й механізми підтримки підприємств реального сектору економіки й стимулювання попиту на продукцію вітчизняного виробництва, а також реалізація ефективних заходів, спрямованих на енергозбереження в реальному секторі економіки й на модернізацію продуктивних сил регіонів. Дієвим засобом прискореного інноваційного розвитку регіонів та їх сталого економічного зростання є кластерний підхід, про ефективність якого свідчить як світова господарська практика, так і певний вітчизняний досвід [2; 4–8].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних питань формування та розвитку кластерів присвячені праці багатьох науковців, серед них: О. Богма, О. Войнаренко, Н. Волкова, Н. Внукова, В. Геєць, Т. Еган, В. Ельснер, М. Енрайт, В. Захарченко, М. Кизим, Ж. Мингальова, Т. Мірзодаєва, М. Портер, В. Прайс, М. Превезер, С. Соколенко, О. Тищенко, С. Ткачова, І. Толенадо, Л. Федулова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Визначаючи вагомість отриманих раніше наукових результатів, слід зазначити, що на сьогодні не знайшли належного відображення питання, пов’язані з моделюванням управління проце-

сами формування і функціонування кластерів, визначенням алгоритмів процесу дослідження рівня кластеризації економіки регіону та оцінки результативності функціонування кластерного утворення, що обумовило актуальність цього дослідження.

Виклад основного матеріалу. В умовах прискорення інтеграційних процесів та глобалізації світової економіки, посилення міжнародної конкуренції, економічний розвиток нашої держави стає більш залежним від спроможності базових галузей економіки та регіонів успішно конкурувати на світовому ринку.

Однією з важливих умов забезпечення процесу сталого розвитку та інноваційного оновлення є здійснення певних заходів, спрямованих на ефективне використання наявних ресурсів регіонів, їх інноваційно-інвестиційного потенціалу [2; 4–8]. Для реалізації цього стратегічного завдання необхідно розробити модель управління процесами формування і функціонування кластерів у проблемних регіонах. Розроблення чіткої моделі кластерного розвитку проблемних регіонів, визначення стратегії оптимізації взаємодії окремих підприємств та установ має відбуватись з урахуванням особливостей кожного регіону.

Об'єднання підприємств у формі кластерів ґрунтується на територіальній локалізації підприємств певної галузі, що характеризуються спільністю діяльності і взаємодоповнюють одне одного. Крім того, встановлена залежність між наявністю кластерів і рівнем життя населення: чим більше кластеризація, тим вище рівень життя населення. З переходом до кластеризації істотно підвищується роль регіональних і місцевих органів влади, що пов'язано зі значним впливом традицій, історичних і культурних властивостей регіонального середовища. Це визначає можливості впливу регіональної влади й активізацію інтеграційних процесів в економіці на мезорівні.

Застосування кластерного підходу, що є на сьогодні одним із ключових напрямків сталого розвитку економік європейських країн, відноситься до початку 80-х років. Функціонування кластерів визначає основні інструменти механізму розвитку регіону, який забезпечує ефективне перетворення наявних ресурсів і повне використання потенціалу території з метою створення принципово нових видів високорентабельної продукції та послуг.

В основі створення кластерів знаходиться група підприємств, об'єднаних за територіальним і галузевим принципами, діяльність яких координується науково-дослідною установою та підтримується місцевою владою. При реалізації такого підходу кластер виступає як пріоритетний напрямок стратегії розвитку регіону, яка повинна сприяти формуванню кластерних структур як основних форм ефективно самоорганізованих формувань для підвищення економічної стабільності та стійкості регіону в умовах конкуренції [2].

Важливим для подальшого розвитку економіки України та підвищення її привабливості для внутрішніх та закордонних інвесторів має бути покращання законодавчої бази та ухвалення обґрунтованої національної програми створення кластерів та їх стимулювання.

Внаслідок кластеризації формується сприятливе підприємницьке середовище, зростає економічна активність суб'єктів господарювання всіх форм власності, прискорюються інноваційно-інвестиційні процеси, створюються ефективні економічні моделі розвитку виробництва.

Дослідження рівня кластеризації економіки регіону та результативності функціонування кластерів проводяться поетапно. Модель управління процесами формування і функціонування кластерів наведена на рис. 1.

Розглянемо кожний етап більш детально. Перший етап дослідження рівня кластеризації економіки регіону за алгоритмом дослідження рівня кластеризації економіки регіону наведений на рис. 2.

Рис. 1. Модель управління процесами формування і функціонування кластерів

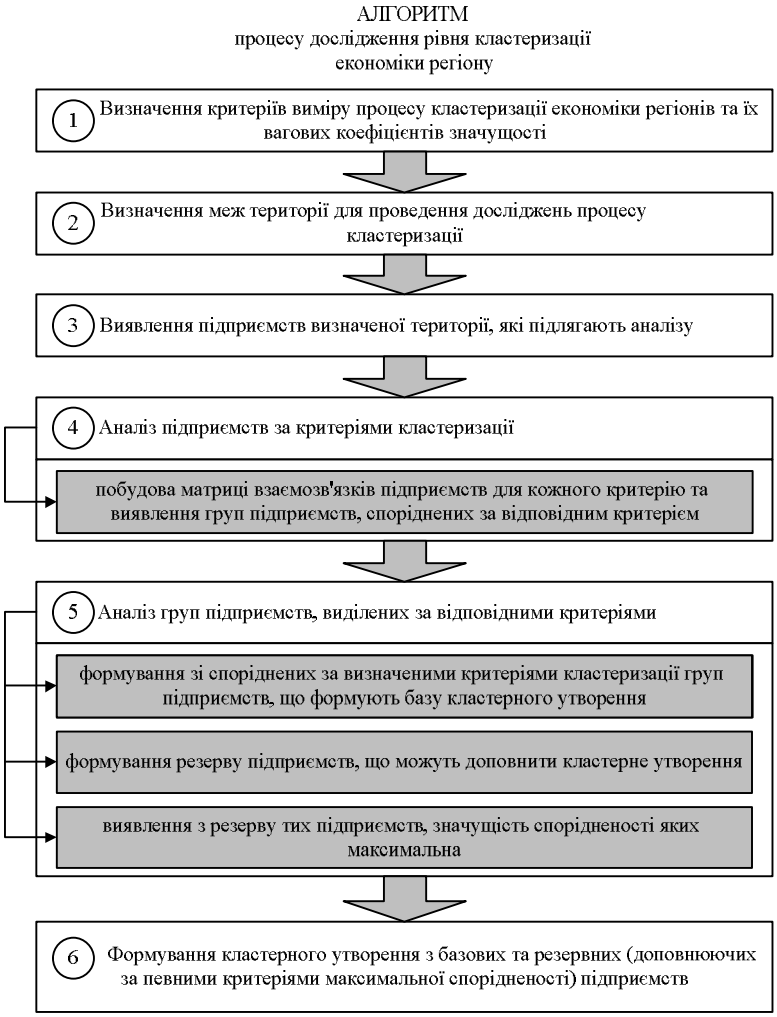


Рис. 2. Алгоритм процесу дослідження рівня кластеризації економіки регіону

Розглянемо детально зміст етапів процесу дослідження рівня кластеризації економіки регіону.

Етап 1. Визначення критеріїв виміру процесу кластеризації та оцінка їх значущості.

Аналіз процесу кластеризації дозволив визначити експертним шляхом критеріальні умови, за яких можливий процес створення кластерних утворень (табл. 1):

Таблиця 1

Критеріальні умови, за яких можливий процес створення кластерних утворень та їх значимість

№ п/п критерію	**Найменування критерію**	**Вагові коефіцієнти значущості**
1	Близькість території	0,15
2	Наявність спільної або взаємодоповнюючої продукції	0,25
3	Сталість техніко-технологічних та організаційно-економічних зв'язків	0,35
4	Спільність виробничої та іншої інфраструктури (транспортної, інформаційної, інноваційної та ін.)	0,15
5	Наявність спільних постачальників та ринків збуту	0,10

Для прийняття зважених рішень щодо визначення величини вагових коефіцієнтів значущості критеріїв виміру процесу кластеризації залучаються експерти – висококваліфіковані спеціалісти в галузі кластерних досліджень економіки регіонів, які мають значний досвід у цій сфері досліджень, і оцінка яких є найбільш професійною та кваліфікованою.

Для експертної оцінки визначається певна шкала оціночних значень (частка одиниці) для кожного критерію виміру з розрахунку їх сумарного значення, яке дорівнює одиниці.

Для визначення вагових коефіцієнтів залучається k експертів. Кожний експерт проводить оцінювання визначеного критерію з точністю 0,01 в межах зміни оцінюючих значень за шкалою від 0,01 до 1,0.

За умови залучення кваліфікованих експертів та досвідченого системного аналітика цей метод дозволяє досить точно визначити вагові коефіцієнти значущості критеріїв виміру процесу кластеризації.

Матриця визначення вагових коефіцієнтів значущості має вигляд:

$$A=\begin{vmatrix} a_{11} & a_{12} & \cdots & a_{1N} \\ \cdots & \cdots & \cdots & a_{2N} \\ a_{11} & a_{11} & \cdots & \cdots \\ a_{ij} & a_{k2} & \cdots & a_{kN} \end{vmatrix}, \quad (1)$$

де a_{ij} – означає оцінку *i*-м експертом *j*-го критерію виміру процесу кластеризації (i = 1, 2, … k; j = 1, 2, … N).

Попередній досвід оцінки певних явищ і процесів із залученням експертів показав, що мінімальна їх кількість для всебічного й об'єктивного аналізу з урахуванням різних думок та відповідних оцінок після їх математичної обробки, що забезпечує достатню інформаційну базу для прийняття зважених рішень, становить від 7 до 10 осіб (k = від 7 до 10).

Мінімальна кількість критеріїв виміру процесу кластеризації становить п'ять найменувань.

Середня величина оцінки експертами *j*-го критерію визначається за формулою:

$$p_j = \frac{a_{11} + a_{12} + \ldots + a_{1N}}{N}, \quad (2)$$

де $j = 1, 2, \ldots, N$

Після експертного визначення величин вагових коефіцієнтів значущості кожного критерію виміру процесу кластеризації установлюється їх остаточне значення за умови:

$$p_1 + p_2 + \ldots + p_N = 1. \quad (3)$$

Коригування визначених експертами величини вагових коефіцієнтів за умовою (3) здійснюється за згодою їх більшості.

Етап 2. Визначення меж території для проведення досліджень процесу кластеризації.

Межі території для досліджень можуть охоплювати від території населеного пункту до території району, області або групи областей (регіонів).

Розмір території, яка охоплюється дослідженнями, визначається віддаленістю потенційних підприємств-учасників кластерного утворення, які мають певні техніко-технологічні й організаційно-економічні зв'язки та інші умови, за яких можливе створення кластера.

Етап 3. Виявлення підприємств визначеної території, які підлягають аналізу.

Для проведення кластерних досліджень території вибирають підприємства певної галузі або різних галузей у кількості «n», яка залежить від визначеної їх виробничої програми, обсягів виробництва, ринків збуту, ділової активності, значущості для регіонів і т. ін.:

$$P_1, P_2, \ldots P_s \ldots P_n, \quad (4)$$

(s = 1…n).

Етап 4. Аналіз підприємств за критеріями кластеризації.

Для кожного критерію кластеризації будується відповідна матриця, розмірністю $P_n x P_n$, де позначаються взаємозв'язки підприємств за цим критерієм.

4.1. Аналіз кластерної орієнтації підприємств за територіальним критерієм (близькість територіального розташування) аналогічний аналізу за іншими критеріями кластерної орієнтації (аналіз спільної або взаємодоповнюючої продукції, аналіз сталості техніко-технологічних та організаційно-економічних зв'язків та ін.).

Процедура визначення кластерної орієнтації підприємств за певним критерієм однакова і ґрунтується на дослідженні матриці їх взаємодії за певним критерієм.

Матриця взаємодії підприємств за певним критерієм кластеризації має вигляд (табл. 2):

Таблиця 2

Матриця взаємодії підприємств за певним критерієм кластеризації

Підприємство	**P_1**	**P_2**	**...**	**P_{i-1}**	**P_i**	**P_{i+1}**	**...**	**P_n**
P_1	+	+						
P_2	+	+						
...			+					
P_{i-1}				+		+		
P_i					+	+		
P_{i+1}				+	+	+		
...							+	
P_n								+

У матриці позначаються підприємства, які взаємодіють між собою (споріднені) за цим показником.

У результаті дослідження взаємозв'язків підприємств за цим показником визначається група підприємств, які відповідають цьому критерію кластеризації. Із зазначених у табл. 2 – це група підприємств у складі:

$$*[P_1, P_2, P_{i-1}, P_i, P_{i+1}, P_n].$$

Аналогічно проводяться дослідження кластеризації підприємств регіону за рештою критеріїв.

Етап 5. Аналіз груп підприємств, виділених за відповідними критеріями.

5.1. Формування зі споріднених за визначеними критеріями кластеризації груп підприємств, що формують базу кластерного утворення.

База кластерного утворення формується з підприємств, які задіяні за всіма визначеними критеріями кластеризації (рис. 3, приклад умовний).

№ п/п критерію	Групи підприємств, що відповідають вказаним критеріям кластеризації				
1	P_1	P_2	P_{i-1}	P_{i+1}	
2	P_1	P_2	P_{i-1}	P_n	
3	P_1	P_2	P_{i-1}	P_{n-1}	
4	P_1	P_2	P_{i-1}	P_{n+1}	
5	P_1	P_2	P_{i-1}	P_k	

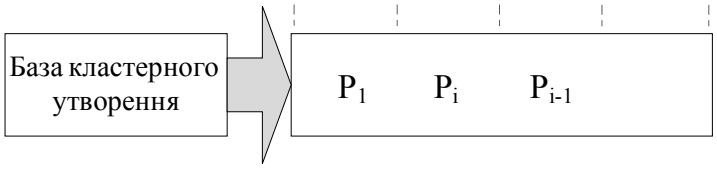


Рис. 3. Визначення бази підприємств, що формують кластерне утворення

5.2. Формування резерву підприємств, що можуть входити до кластерного утворення.

Резерв підприємств як потенційних учасників кластерного утворення формується з тих підприємств, які певним чином взаємопов'язані з базовими підприємствами кластера. Для цього прикладу резерв кластерного утворення складають підприємства (рис. 4):

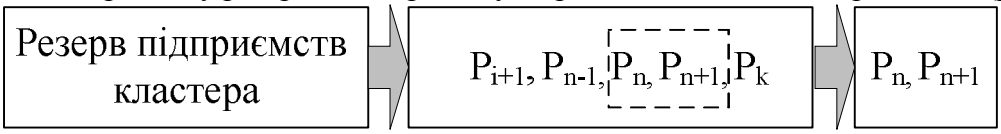


Рис. 4. Схема формування резерву кластерного утворення

5.3. Виявлення з резерву тих підприємств, значущість спорідненості яких максимальна.

Доповнюють базу кластерного утворення ті підприємства резерву, вагова значущість критеріїв кластеризації яких максимальна. Як правило, це підприємства, кластеризація яких відповідає критеріям 2 і 3 (табл. 1).

Етап 6. Формування кластерного утворення з базових та резервних (доповнюючих за певними критеріями максимальної спорідненості) підприємств.

Звідси, ґрунтуючись на цьому прикладі, схема формування кластерного утворення набуває вигляду (рис. 5). У такому випадку одержуємо кластерне утворення, яке включає: базові підприємства – P_1, P_2, P_{i-1} та підприємства резерву – P_n, P_{n-1}.

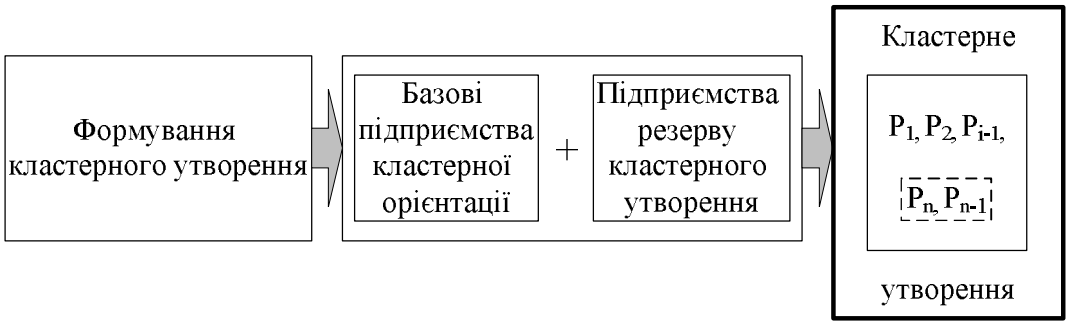


Рис. 5. Схема формування кластерного утворення

Подальша процедура кластерних досліджень стосується визначення інших суб'єктів ринку, які взаємодіють з кластерним утворенням: владних структур, громадських організацій, освітніх та наукових закладів і т. ін., які розширюють можливості кластера, створюють сприятливе середовище для його функціонування та розвитку.

Другий етап дослідження проводиться за алгоритмом оцінювання результативності функціонування кластерного утворення (рис. 6).

Рис. 6. Алгоритм оцінювання результативності функціонування кластерного утворення

Одиниці та масштаб виміру мають бути узгоджені під час оцінювання як окремих підприємств, так і підприємств кластерного утворення загалом.

Висновки та пропозиції. Запропоноване методичне забезпечення моделювання процесів формування і розвитку кластерних утворень, яке включає етапи виявлення потенційних учасників кластера, формування його бази за територіальними та іншими значущими критеріями кластеризації, та доповнення її підприємствами, які технологічно тяжіють до кластера, дає можливість виважено сформувати кластер, приймаючи обґрунтовані організаційно-управлінські рішення.

Список використаних джерел

1. *Ільчук В. П.* Виробничі кластери у розвитку конкурентоспроможності економіки регіону / В. П. Ільчук, Н. І. Гавриленко, І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету : зб. наук. пр. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – № 39. – С. 33–42.

2. *Ільчук В. П.* Кластеризація як фактор підвищення конкурентоспроможності економіки регіону / В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету : зб. наук. пр. – Чернігів : ЧДТУ, 2009. – № 38. – С. 37–44.

3. *Ільчук В. П.* Кластерна стратегія економіки регіону : монографія / В. П. Ільчук, І. О. Хоменко, І. В. Лисенко. – Чернігів : Черніг. держ. технол. ун-т, 2013. – 367 с.

4. *Ільчук В. П.* Формування кластерів як засіб підвищення конкурентоспроможності економіки регіону / В. П. Ільчук, І. В. Лисенко // Проблеми формування нової економіки XXI століття : І Міжнар. наук.-практ. конф., 17–19 грудня 2008 р. : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ПДАБА, 2008. – Т. 5. – С. 27–29.

5. *Лисенко І. В.* Аналіз процесів кластеризації у регіонах України / І. В. Лисенко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету : зб. наук. пр. – Чернігів : ЧДТУ, 2012. – № 4 (62). – С. 209–217.

6. *Лисенко І. В.* Дослідження процесів кластеризації економіки регіону / І. В. Лисенко // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління». – К. : ДЕУТ, 2012. – Вип. 21–22, ч. 2. – С. 230–236.

7. *Лисенко І. В.* Кластерна концепція інноваційного розвитку економіки регіону / І. В. Лисенко // Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України : матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 19–20 жовтня 2011 р.) : в 2 т. Т. 1. – К., 2011. – С. 87–88.

8. *Лисенко І. В.* Сучасні концепції кластеризації економіки регіонів / І. В. Лисенко // Економіка і менеджмент : матеріали ІІ Міжнар. конф. молодих вчених ЕМ–2011, 24–26 листопада. 2011 р. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – С. 34–37.

УДК 338.24

В.Г. Маргасова, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ЕКОНОМІЧНА ПОЛІТИКА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

В.Г. Маргасова, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ В СИСТЕМЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

Viktoriia Marhasova, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

ECONOMIC POLICIES FOR ENSURING THE SUSTAINABILITY OF THE ECONOMY OF UKRAINE IN THE SYSTEM OF INTERNATIONAL ECONOMIC SECURITY

Оцінено вплив геоекономіки на національний стратегічний розвиток економічного простору, розглянуто класифікацію загроз економічній безпеці, досліджено процеси глобалізації світового господарства, позитивний та негативний ефекти від них.

Ключові слова: *безпека, стійкість, економічна безпека, економічна політики, глобалізація, загрози.*

Оценено влияние геоэкономики на национальное стратегическое развитие экономического пространства, рассмотрена классификация угроз экономической безопасности, исследованы процессы глобализации мирового хозяйства, позитивный и негативный эффект от них.

Ключевые слова: *безопасность, устойчивость, экономическая безопасность, экономическая политика, глобализация, угрозы.*

The paper evaluates the impact of geo-Economics at the national strategic development economic space, we consider the classification of threats to economic security, to investigate the processes of globalization of the world economy, the positive and negative effects from them.

Key words: *security, stability, economic security, economic policy, globalization, threats.*

Актуальність теми дослідження. Формування системи стратегічного забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці відбувається в умовах економічної глобалізації, що не може не позначитися на національних інтересах та тенденціях соціально-економічного розвитку країни. Глобалізація означає якісно новий етап розвитку світової економіки, коли міжнародні економічні зв'язки стають обов'язковою умовою господарського прогресу, соціального розвитку, історичного процесу загалом [2, с. 34].

У міжнародному просторі виникають нові механізми та режими, що поєднують у собі елементи колективної безпеки та безпеки на засадах співробітництва. Вони створюються для координації зусиль у сфері протидії новим транснаціональним загрозам. Спостерігається тенденція до взаємовпливу та взаємопроникнення вже наявних і заново створюваних багатосторонніх механізмів безпеки [3, с. 48].

Постановка проблеми. Особливої актуальності набувають питання, пов'язані з глобалізацією, яка виявилася у формуванні глобального економічного, фінансового, культурного, правового та політичного простору, які безпосередньо впливають на соціальну практику незалежно від місця географічного розташування, особливостей культури, мови, економіки та фінансів тієї або іншої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасна національна економіка значну увагу приділяє проблемам стійкості економічних систем, що стало об'єктом досліджень відомих учених: В. Благодатного, В. Вітлінського, С. Дятлова, А. Завгороднього, Б. Карпінського, І. Лук'яненко, В. Леонтьєва, О. Ляпунова, Ф. Ларрена, С. Онишко, М. Соколова, О. Селіщева, Дж. Сакса, О. Теліженка, В. Трояновського, О. Чимітової, М. Фоміна, С. Фішера, Дж. Хікса та інших. Вивченню теоретичних і практичних аспектів розвитку економічних систем присвячені праці А. Сміта, К. Маркса, Дж.М. Кейнса, Ф. Гайєка й ін.

Проблеми економічної безпеки широко актуалізуються у працях вітчизняних науковців О. Алимова, О. Барановського, З. Варналія, Т. Васильцева, О. Власюка, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Єрмошенка, В. Микитенка, Г. Пастернак-Таранущенка, А. Сухорукова, Ю. Харазішвілі, С. Шкарлета, В. Шлемка; а також зарубіжних учених – Л. Абалкіна, С. Дойла, Є. Олейникова, В. Сенчагова, В. Тамбовцева, В. Панькова та багатьох інших.

Однак у роботах названих фахівців недостатньо дослідженими залишаються питання глобалізації як найважливішого чинника впливу на безпекову політику провідних країн світу, що і дозволяє визначити та оцінити характер і значущість сучасних викликів і загроз для національної безпеки України.

Метою дослідження є усвідомлення нових геоекономічних параметрів сучасного світу, необхідного для визначення контурів національної доктрини розвитку економіки України в межах глобального простору.

Основні результати дослідження. Процеси глобалізації перетворилися на найважливіші чинники впливу на безпекову політику провідних країн світу на найближчу, середньо- та довгострокову перспективи, що ставить перед Україною нагальне завдання визначити та оцінити характер і значущість сучасних викликів і загроз для її національної безпеки. У глобалізованому суспільстві негативні наслідки глобалізації значно більше вражають державу, яка залишилася поза межами простору розвинених країн світу. Україна знаходиться на стику країн, які отримують переваги глобалізації, і тих, які зазнають її негативних наслідків. Об'єктивна неможливість швидкої повноцінної інтеграції України до Європейського Союзу перетворює її на плацдарм для з'ясування відносин між Заходом і Сходом. Ситуація невизначеності, в якій з огляду на це опинилася Україна, диктує свої правила гри, за якими наша держава має здійснювати непослідовну та прив'язану до політичної й економічної кон'юнктури політику. В умовах дестабілізаціїї міжнародного простору безпеки це підвищує вірогідність реалізації потенційних безпекових викликів для України [3, с. 4–5].

Усвідомлення нових геоекономічних параметрів сучасного світу необхідно для того, аби чітко визначати контури національної доктрини розвитку в межах глобального економічного простору. З цього погляду вплив геоекономіки на національний стратегічний вибір можна звести до таких положень:

1. Зміна організаційно-економічної архітектури світового господарства. Переважаючим стає тип міжнародних господарських і науково-виробничих об'єднань з центром у вигляді вузькоспеціалізованого ядра, в якому концентруються адміністративне та фінансове керівництво, стратегічне планування, наукові дослідження. Це ядро оточено безліччю організацій і фірм, що належать різним країнам, які виконують науково-технічні, виробничі, консалтингові функції, надають різні види послуг. Результатом цієї тенденції стало створення транснаціональних корпорацій, міжнародних підприємницьких мереж та альянсів, з появою яких для підприємств, які входять до їх складу, конкурентні можливості не вимірюються більше накопиченим ними потенціалом. Він багатократно збільшується за рахунок використання порівняльних переваг різних країн, ефекту синергії та системи „особливих" відносин, які виникають у цих об'єднаннях.

2. Зміна характеру міжнародного розподілу праці. По-перше, процеси обміну та взаємодії йдуть у сучасній економіці не тільки і не стільки між країнами, скільки між світовими спеціалізованими відтворювальними центрами і всередині них. Ланками міжнародних відтворювальних центрів стають економічні структури, що відносяться до різних національних економік, а організаційною формою найчастіше є транснаціональні корпорації (ТНК) та їх об'єднання. Відповідно, основні суб'єкти поділу праці в сучасному світовому господарстві – великі транснаціональні структури та їх об'єднання. По-друге, в

умовах вільного руху капіталу по всьому світу втрачають свою актуальність порівняльні переваги країн, засновані на їх кращій забезпеченості як базовими (природними), так і розвиненими (наприклад, висококваліфікований персонал) факторами виробництва, які раніше становили основу національної спеціалізації. По-третє, виділення у сучасній світовій економіці „центру", який володіє розвиненим науково-технічним і економічним потенціалом, та світової „периферії", яка значно відстає за вказаними характеристиками, сприяє тому, що на зміну переважно технологічному поділу праці приходить поділ праці за принципом життєвого циклу. При цьому країни „центру" прагнуть закріпити за собою стадію наукових досліджень і розробок, сприяючи, з одного боку, зниженню екологічної напруженості, зростанню рівня життя й освіти населення своїх країн і поглибленню відставання країн „периферії" – з іншого.

3. Зміни в напрямах та структурі міжнародних зв'язків. По-перше, основні процеси міжнародного обміну в сучасній економіці йдуть між відтворювальними центрами, а не між національними економіками. Стики взаємодії цих центрів являють собою нові економічні кордони, які можуть не збігатися з національними. За своєю конфігурацією світові відтворювальні центри рухливі, а відповідно, й економічні межі нової глобальної економіки мають постійно мінливий характер. Саме в цих межах у ході конкурентної боротьби йде безперервний переділ світу. По-друге, тривалий період часу міжнародна торгівля товарами залишалася головною формою економічних зв'язків у світовій економіці. Однак до кінця XX ст. її роль стала слабнути, поступаючись місцем міжнародному руху капіталу і фінансових операцій, адже освоєння ринків збуту і дешевих природних ресурсів країн світу через інвестування й виробництво затребуваних тим чи іншим національним ринком товарів виявилося набагато вигідніше експорту товарів. Відбуваються зміни й у самій структурі міжнародного руху капіталу: перше місце, утримуване до кінця 1980-х рр. прямими іноземними інвестиціями, перейшло в 1990-і рр. до міжнародних портфельних інвестицій. Такі зміни можна пояснити зростаючими ризиками підприємницької діяльності й небажанням інвесторів залежати від результатів роботи одного конкретного підприємства. По-третє, слід особливо зупинитися на зростанні ролі міжнародного руху фінансових інструментів, що істотно відзначилося з середини минулого століття. Якщо спочатку фінансова сфера виконувала обслуговуючу роль щодо міжнародного руху товарів і факторів виробництва та зводилася до забезпечення міжнародних розрахунків, то потім приблизно з середини XX ст. вона перетворилася в самостійну сферу фінансових і валютних спекуляцій, які значною мірою відірвані від реального виробництва. Реальні масштаби діяльності фінансової сфери не піддаються оцінці і, відповідно, не можуть ефективно контролюватись.

4. Зміни в системі розподільчих відносин. Глобальний статус наднаціональних виробничих і науково-виробничих структур реалізується й у питаннях розподілу і перерозподілу сукупного світового доходу. У глобальному світі наднаціональні економічні структури виконують функцію, аналогічну функції держави в національній економіці, що за допомогою податків та інших заходів здійснює оперативний перерозподіл доходу між різними групами населення, господарюючими суб'єктами тощо. Іншими словами, склалася мегаструктура, що реалізує дію цього механізму на наднаціональному рівні. Масштаб її дії незрівнянно ширше, оскільки здійснюється перерозподіл усього сукупного світового доходу між геоекономічними персонажами, представленими потужними наднаціональними відтворювальними центрами.

Отже, економічна глобалізація – новий рівень інтернаціоналізації та міжнародної економічної інтеграції, що характеризується інтенсифікацією і новою якістю міжнародних зв'язків у планетарних масштабах. Національні господарства та їх суб'єкти перетворюються на складову частину світового відтворювального процесу, стають частиною

планетарної економіки. Економічна глобалізація є суперечливим процесом. З одного боку, у ході глобалізації зближаються окремі національні економіки, що значно полегшує інтеграційні процеси і забезпечує підвищення їх ефективності, прискорює ринкову трансформацію країн з перехідною економікою. З іншого боку, глобалізація обмежує свободу вибору методів економічної політики цих держав, спрямованих на пошук найбільш дієвих моделей перехідного періоду. Національна держава зіштовхується з принципово новою ситуацією: вона все більше втрачає можливість ефективно використовувати такі традиційні важелі макроекономічного регулювання, як імпортні бар'єри та експортні субсидії, курс національної валюти та ставка рефінансування центрального банку.

Вперше на ієрархічність глобальної економіки й нерівноправне становище в ній національних держав зазначив І. Валлерстейн у працях щодо світосистемного аналізу. Він виділив ,,три структурні позиції світу-економіки – серцевина (центр), периферія і напівпериферія". При цьому ключовим моментом, що визначає місце країни у глобальній економіці, він вважав наявність сильного державного механізму, технологічної та військової могутності: ,,Як тільки ми отримали різницю в силі державних машин, в дію вступив нерівний обмін, нав'язаний сильними державами слабким, державами серцевини периферійним регіонам. Таким чином, капіталізм використовує не тільки присвоєння власником додаткової вартості, виробленої працівником, але й привласнення зоною серцевини додаткової вартості, виробленої в світоекономіці в цілому" [10]. Аналогічних суджень дотримувався і Ч. Беттельхейм, який вважав, що ,,тенденція капіталістичного способу виробництва до перетворення у всесвітній проявляється не тільки через конституювання групи національних економік, які формують складну ієрархічну структуру, включаючи імперіалістичний полюс і полюс країн, що перебувають під пануванням першого, і не тільки через антагоністичні відносини, що розвиваються між різними ,,національними економіками" та різними державами, але й через постійне подолання ,,національних меж" великим капіталом у гонитві за надприбутком" [7].

Погоджуємося з висловлюванням, що ефекти глобалізації, які отримують розвинені в економічному й науково-технічному відношенні країн "центру", багато в чому формуються за рахунок країн "периферії", що використовуються як постачальники дешевих ресурсів та робочої сили, а також як місце ,,скидання" екологічно брудних виробництв. Маючи більш розвинену науково-технічну базу, що дозволяє економічно й соціально розвиватися, отримуючи виняткові конкурентні переваги, вони закріплюють за собою в міжнародному поділі праці стадію науково-технічних розробок, скидаючи в менш розвинені країни виробниче тиражування розробленого продукту або технології.

Отже, серед негативів глобалізації є прогресуюче наростання розриву в рівнях економічного розвитку між найбільш розвиненими та відсталими державами й у світовому масштабі, і в межах окремих, у т. ч. і найбільш благополучних держав. Глобалізація стимулює масштабну концентрацію капіталу в найбільш розвинених країнах, що домінують у світовій економіці, насамперед, у США, країнах ЄС та Японії.

Сьогодні ступінь інтегрованості держави в глобальну економіку залежить від інтересу глобальної економічної системи до її ринкового простору та економічних ресурсів. Тому сутність глобалізації полягає в різкому розширенні та ускладненні взаємозв'язків та взаємозалежностей різних держав. Глобалізація складається з множини глибинних трансформацій, які відбуваються в різних сферах людської діяльності. З цього погляду глобалізація розглядається як побудова нових правил й навіть бар'єрів між різними країнами та їх економіками.

Отримання національною економікою позитивних ефектів глобалізації багато в чому визначається рівнем її розвитку. Зокрема, можна з упевненістю стверджувати, що сучасна глобалізація здійснюється на користь провідних країн світу, які досягли постіндустріальної стадії розвитку.

Функціонування глобальної економіки в її сучасному вигляді багато в чому залежить від збереження сформованої ієрархії країн з притаманним їй нерівним розподілом винагород. Глобальні економічні гравці, переслідуючи свої економічні інтереси всередині єдиного світового економічного простору, прагнуть, у той же час, деформувати цей простір для своєї вигоди, організовуючи вплив на держави, деякі з яких набагато сильніші, ніж інші, але жодна з яких не контролює світову систему у його цілісності. Але оскільки глобальна економіка ієрархічна, можливості новачків зайняти в ній високе місце свідомо обмежені, адже слаборозвиненість одних країн – необхідна умова для процвітання інших. Звідси логічно випливає прагнення високорозвинених країн „центру" до підтримки сформованого статус-кво та недопущення появи нових конкурентів у боротьбі за перерозподіл світового доходу.

Отже, найважливіша суперечність глобалізації полягає в тому, що цей процес як розширює відносну свободу для держав і їх господарюючих суб'єктів, так і стискає її, приводячи дії господарюючих суб'єктів не стільки до економічної вигоди, скільки до слідування визначеним, нехай навіть неписаним, правилам. Все це характеризує глобалізацію як об'єктивну реальну силу, яка визначає взаємозв'язок і взаємозалежність країн на основі економічних і політичних процесів, що охоплює всі сфери життєдіяльності і підживлюється новими процесами розвитку. Причому це несе для країн-учасниць не лише вигоди, а й нові небезпеки, що, у свою чергу, визначає їх подальшу зовнішню і внутрішню політику як в економіці, так і в інших сферах людської діяльності.

Вважаємо, що Україна на сьогодні залишається периферією світової економіки й те, наскільки вона зможе в цих умовах забезпечити власну економічну безпеку, визначатиметься усвідомленням свого місця у світовому господарстві, розумінням і правильним застосуванням її механізмів у глобалізаційних процесах.

Загрози безпеці класифікують за різними ознаками: за масштабами поширення (глобальні, регіональні, локальні), за співвідношенням суб'єктів, що є джерелом загрози та її ціллю (симетричні, джерелом та метою яких є держави, і асиметричні, створювані позадержавними суб'єктами і спрямовані на держави), за історичною вкоріненістю (традиційні й нетрадиційні), за відносним часом появи (традиційні й нові) тощо [3, с. 6].

Виходячи з того, що умовою економічного розвитку будь-якої країни є трансформація економічних зв'язків з іншими країнами, яка протікає як перехід від закритої економіки до відкритої та до інтеграції на регіональному рівні, виділено таку класифікацію загроз національній економічній безпеці держави в трьох економічних середовищах: автаркія, відкрита економіка та інтеграційні об'єднання (табл.).

В умовах „включення" у світові господарські зв'язки та формування економіки відкритого типу перед країною постає проблема забезпечення національної економічної безпеки в зовнішньому середовищі, оскільки її економіка стає більш вразливою для дії зовнішніх чинників, а отже, зростає вагомість зовнішньої безпеки як складової національної економічної безпеки. Інтеграція країни у світовий (відкрита економіка) та регіональний економічний простір (інтеграційні об'єднання) породжує дилеми: з одного боку, наявність зовнішніх ризиків та небезпек, з іншого – усунення зовнішніх ризиків та небезпек відповідно до національних інтересів і національного економічного потенціалу. Одним зі шляхів їх вирішення є економічне співробітництво як певна форма нейтралітету та позаблоковості, що дозволяє зберігати країні свою незалежність від дій інших інтеграційних угрупувань та забезпечувати власну національну економічну безпеку, а також формування системи регіональної інтеграційної безпеки [4, с. 11].

Серйозну проблему забезпечення стійкості економіки до загроз економічній безпеці в умовах глобалізації створює й циклічність світогосподарського розвитку, яка в умовах поглиблення взаємозв'язку і взаємозалежності національних економік робить їх чутливими до зростання й падіння економічної активності у світі.

Таблиця

Класифікація загроз національній економічній безпеці

Стан економіки	Загрози національній економічній безпеці
Автаркія	– економічна ізоляція країни від світової економічної системи; – обмеження можливості споживання; – обмеження можливості розширення виробництва
Відкрита економіка	– ресурсна, фінансова та технологічна залежність національної економіки від зовнішніх джерел; – надмірна експортна орієнтованість промисловості; – обмеження доступу на зовнішні ринки через запровадження іншими країнами надмірних тарифних і нетарифних обмежень, антидемпінгових санкцій тощо; – низькі темпи впровадження міжнародних стандартів та систем якості продукції; – низький рівень конкурентоспроможності національної економіки; – технологічне відставання, відсутність економічних стимулів для інноваційної діяльності; – критична залежність національної економіки від кон'юнктури зовнішніх ринків, низькі темпи; – розширення внутрішнього ринку; – нераціональна структура експорту переважно з сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості; – відсутність експортно-імпортної збалансованості; – велика боргова залежність держави, критичні обсяги державних зовнішнього і внутрішнього боргів; – небезпечне для економічної незалежності країни зростання частки іноземного капіталу у стратегічних галузях економіки; – надмірна відкритість економіки країни, незважена лібералізація зовнішньоекономічної діяльності
Міжнародна регіональна економічна інтеграція	– геополітичне домінування однієї країни над іншою; – у менш розвинених країнах відбувається відплив ресурсів, перерозподіл на користь більш розвинених країн; – загроза потрапити у залежність до розвинених країн; – отримання збитків від санкцій міжнародних організацій

Джерело: [4, с. 11].

Дослідження процесів глобалізації світового господарства з усією очевидністю показує наявність глибокого взаємозв'язку і взаємозалежності між зовнішніми і внутрішніми загрозами економічній безпеці. Причому ступінь впливу зовнішніх загроз значною мірою залежить від стану національної економіки, стабільності її функціонування і розвитку, від того, якою мірою вона здатна долати наявні проблеми. Серед невирішених проблем розвитку економіки України, які особливо впливають на зниження рівня її безпеки, виділено:

– незавершеність ринкових перетворень;

– нерозвиненість ринкової інфраструктури;

– технічна, технологічна та структурна відсталість, зокрема, недостатні темпи відтворювальних процесів та подолання структурної деформації в економіці;

– нездатність раціонально використовувати наявний інноваційний потенціал;

– нераціональна структура експорту з переважно сировинним характером та низькою питомою вагою продукції з високою часткою доданої вартості;

– високий рівень тінізації вітчизняної економіки;

– низький рівень добробуту переважної більшості населення та значне зростання його диференціації за рівнем доходів;

– демографічні проблеми (низький рівень народжуваності та високий – смертності, особливо дитячої);

– недостатню ефективність державного регулювання та контролю, особливо в економіці;

– витік за кордон інтелектуального капіталу;

– висока залежність від зовнішніх джерел фінансування економіки, що призвело до критичних обсягів зовнішніх і внутрішніх боргів.

На сьогодні економічна безпека розглядається як така сукупність можливостей національної економіки, умов їх реалізації, інститутів державної влади та інструментів управління, за якої забезпечується захист національних інтересів на світовому і вітчизняному економічному просторі та розвиток економічного потенціалу, а також створюються умови для переходу до інноваційної й одночасно соціально орієнтованої економіки. Це визначення має складну структуру, яку можна уявити, виходячи з трьох компонентів.

Перший – здатність вітчизняної економіки забезпечувати економічний суверенітет країни і лідируючі позиції у глобальному світі, а також адаптуватися до мінливих зовнішніх умов.

Другий – здатність мати таку систему оцінок, яка не тільки достовірно визначає рівень економічної безпеки вітчизняної економіки, але й є індикатором, що визначає напрямки, за якими слід забезпечувати його подальше підвищення.

Третій компонент – можливість і готовність інститутів державної влади ефективно протидіяти глобальним економічним загрозам не тільки з використанням економічних можливостей, але й за допомогою підвищення ефективності управління, а також створення таких економічних і правових умов, які забезпечують зростання потенційних та реальних можливостей національної господарської системи.

На основі цих трьох компонентів визначаються напрями, пов’язані з ускладненням функції держави, що приведе до змін у системі контролю і може стати найважливішою точкою в переході управлінських функцій від державної бюрократії до наддержавної або міждержавної. Це принципово змінить і всю внутрішню систему економічної організації суспільства, а також систему забезпечення економічної безпеки, адже під час розроблення внутрішніх правил, норм і інструментів господарського життя враховуються або беруться за основу міжнародні правила, норми і досвід тих країн, які є визнаними лідерами в тій чи іншій сфері діяльності або з якими забезпечено тісне економічне співробітництво.

Складність різноспрямованих чинників, що діють у глобальному міжнародному середовищі, вимагають створення нових концептуальних підходів до безпеки. Особливістю глобалізаційних загроз та викликів є те, що вони можуть походити зі сфери, що не контролюється окремими державами, а на відміну від загроз геополітичного типу, формуються позадержавними суб’єктами, які внаслідок глобалізаційних процесів набувають міжнародної ваги та прагнуть впливати на політику окремих держав [3, с. 6].

Унаслідок стрімких змін, що відбуваються в характері сучасного безпекового середовища, є потреба реконцептуалізації та подальшого уточнення типів новітніх загроз. Відповідно, крім розподілу на „традиційні” та „нетрадиційні”, сучасні безпекові загрози ще характеризують як „жорсткі” (hard security threats) та „м’які” (soft security threats). Власне „м’які” і „жорсткі” загрози корелюють із розрізненням двох типів безпеки – відповідно „жорсткої” (hard security) і „м’якої” (soft security). „Жорстка” безпека включає воєнні та оборонні аспекти національної безпеки держави, натомість „м’яка” безпека зосереджується на потенційних політичних, соціальних і економічних викликах національній безпеці [9, с. 6].

Фактично йдеться про визначення загроз за ступенем і масштабом їхніх наслідків, а також за засобами, які при цьому використовуються, та чинниками, які в них задіяні. Між „жорсткими" і „м'якими" загрозами немає чіткої межі. Крім того, важливо, що їхня дія в багатьох випадках має ефект взаємного підсилення. Найважливіше, що „м'які" загрози за певних умов здатні легко перетворюватися на „жорсткі", а деякі загрози здатні належати до обох типів одночасно [3, с.7–8].

В умовах глобалізації „м'які" загрози безпеці постійно збільшують свою вагу. На думку експертів, дія деяких із таких загроз особливо помітно виявляється на теренах посткомуністичних держав, які перебувають у стані трансформації [6]. Відповідно й Україна потрапляє до зони підвищеного ризику з погляду дії „м'яких" загроз, притаманних глобальному середовищу безпеки [8].

Разом із традиційними на перший план виходять нові, асиметричні загрози, або (за іншою класифікацією) м'які, що зазвичай формуються способом нарощування суперечностей у світовій політиці та економіці на основі нерівномірного розвитку країн – міжнародний тероризм, нелегальне поширення наркотиків та зброї, неконтрольована міграція, інформаційні війни, нарощування розриву між провідними країнами та іншими країнами світу тощо, які впливають на регіональну і глобальну безпеку і є тіньовою стороною глобалізації світових процесів. Сучасна ситуація у сфері безпеки визначається переміщенням центру ваги з класичних (зокрема, збройного вторгнення) до нетипових (асиметричних), або „м'яких" загроз [3, с. 9].

Отже, взагалі трансформація глобальної системи безпеки держав полягає у збільшенні ролі проблем „м'якої безпеки", яка ґрунтується на таких соціально-економічних підсистемах, як фінансова, екологічна, боротьба з бідністю тощо. Питання „жорсткої безпеки" все більше переміщуються у сферу змагання у сфері нових технологій. У цьому плані особливу роль відіграють ТНК, які прагнуть підпорядкувати інтересам універсалізації світового економічного простору всі перспективні сегменти економіки та економічну політику різних держав.

На території приймаючих країн ТНК, як правило, самостійно визначають спеціалізацію й тим самим впливають на тенденції розвитку галузевої структури економіки країн, а також на спосіб і характер їх участі в міжнародному поділі праці і реалізацію моделі поділу праці. Це не може не впливати на економічну безпеку у ході розвитку у приймаючих країнах експортноорієнтованих галузей сировинного комплексу, виробництва проміжної або готової стандартизованої продукції, екологічно брудних або трудомістких виробництв і т. ін. Результатом такої діяльності є формування дуже неефективною, неконкурентоспроможної, морально застарілої структури національного господарства і зниження рівня економічної безпеки країни.

Практика забезпечення економічної безпеки при цьому ускладнюється через те, що глобалізація та НТП породили новий етап розвитку – інформаційну економіку. В ній складаються інші макропропорції між її складовими підсистемами й виникають нові загрози, що впливають на характер і рівень економічної безпеки. Україна інтенсивно включається у процеси глобальної інформатизації. Водночас для нашої держави, де інформаційна діяльність поки що не отримала належного розвитку, головні загрози медіаінформаційного тероризму створюють переважно зарубіжні держави, міжнародні терористичні та інші злочинні угруповання й організації, що користуються нерозвиненістю і слабкістю відповідних державних структур.

Варто зазначити, що міжнародне суспільство відчуває острах перед зростанням глобальних корпорацій, сили яких у перспективі набагато перевищуватимуть силу деяких окремо взятих країн. Виникає конфлікт економічних і політичних інтересів між глобальними корпораціями та державами-націями. Малі та слабкі країни можуть проти-

ставити могутності ТНК і глобальних корпорацій лише силу їх внутрішньої і регіональної інтеграції. Зрозуміло, що ці країни прагнуть будувати свої національні стратегії розвитку на засадах прискореної інтеграції до складу таких міжнародних регіональних інтеграційних об'єднань, як ЄС або таких міжнародних організацій, які не рахуються з їх невисокою конкурентоспроможністю, бо ці країни потребуватимуть захисту від експансії й тиску транснаціональних корпорацій, а також від провідних країн, чиї економічні інтереси, як і раніше, знаходитимуться у площині глобальної експансії [3, с. 22].

Результати аналізу зазначених проблем свідчать про те, що запобігання новим загрозам пов'язано зі здатністю швидко отримувати, обробляти, передавати, використовувати інформацію й робити нову так, щоб мінімізувати економічну небезпеку для господарюючих суб'єктів і держави в цілому. Відповідно, якщо раніше успіх господарської діяльності залежав більшою мірою від комбінації класичних факторів виробництва, то сьогодні він визначається використанням складної комбінації капіталу, інформаційних та інтелектуальних ресурсів для швидкого та якісного економічного зростання та забезпечення економічної безпеки як запоруки успіху, стабільності й розвитку.

Згідно з дослідженнями, проведеними компанією Economist Intelligence Unit (EIU), передбачається розвиток так званої „контрольованої глобалізації" – світу, значно менш відкритого порівняно з попереднім. Найгірший сценарій передбачає частковий відхід від глобалізації ("відступаючу глобалізацію") або навіть її згортання („потопаючу глобалізацію"). EIU відстежив кількісні ефекти різних сценаріїв і зробив певні припущення щодо зміни факторів зростання, таких як ступінь інтеграції торгівлі та розвиток технологій, регулювання і зміна відповідних установ, на діяльність яких безпосередньо впливає ступінь відкритості економік. Сценарій „відступаючої глобалізації" передбачає, що протекціоністські настрої стануть процвітати, причому в досить небезпечних обставинах. Майже у всьому розвиненому світі сьогодні спостерігаються економічні проблеми та високий рівень безробіття, що разом призводять до зростання соціальної напруженості і живлять протекціонізм. Результатом цього може стати певне зниження темпів щорічного глобального зростання ВВП у 2010–2030 рр. (відповідно до базового прогнозу „контрольованої глобалізації"). У свою чергу, це спричинить великі скорочення і втрати у світовому промисловому виробництві. Найсильніший удар припаде на ринки, що розвиваються (особливо на найбідніші країни) [1, с. 253–254].

У сучасних умовах Україна, як і інші нові незалежні держави, зіткнулася з дуже гострою суперечністю: з одного боку, інтереси становлення і зміцнення державності вимагають інтенсифікації процесів культурного відродження і розвитку національної ідентичності, з другого – процес модернізації соціально-економічної системи потребує найширшої відкритості країни, внаслідок чого суспільство стає об'єктом інтенсивних, далеко не завжди бажаних, політичних, економічних, соціальних і культурних впливів.

До особливого типу загроз можна віднести політичні, економічні, військово-політичні загрози національним інтересам і безпеці України, які, будучи за формою вияву внутрішніми, за джерелами виникнення є зовнішніми. До них можна віднести кризи у постачанні і транзиті енергоносіїв, зовнішню підтримку внутрішньої нестабільності та сепаратизму, діяльність міжнародного криміналу, терористичних організацій на території України тощо. Слід зазначити, що відсутність чіткої межі між внутрішніми та зовнішніми загрозами є однією із суттєвих ознак сучасного безпекового середовища.

Для України на сьогодні немає альтернативи входженню до глобальної системи світової економіки й політики. Україна не може перебувати у стані ізоляції, концентруючи увагу переважно на проблемах власної економіки та відмежовуючись від іншого світу. Такий шлях прирікає країну на довічне відставання від інших держав і матиме наслідком її занепад, а то й поставить у залежність від домінуючих в добу глобалізації сил.

Ізольована від світових технологічних новацій країна самотужки неспроможна забезпечити прогрес і неодмінно програє.

Процес входження України у світовий простір може спиратися на реальні ресурсні можливості її економічного, соціально-політичного і духовно-інтелектуального потенціалу. Проголошена мета – стати стабільною демократичною державою – не тільки не суперечить принципам побудови майбутньої Європи, але, навпаки, найкращим чином узгоджується з європейською безпекою в цілому. Розбудова державності та системи її національної безпеки має здійснюватися таким чином, щоб виключити можливість виникнення загроз національним інтересам з боку інших країн. У цьому процесі в інтересах України формування стабільного та безпечного міжнародного середовища.

Найважливішим пріоритетом національного інтересу є посилення позицій країни у процесі значного економічного розвитку, адже у процесі глобалізації виявилася майже абсолютна закономірність: жодна країна не здатна досягти серйозного економічного росту добробуту населення без зростаючого залучення у світову економіку. У структурі національних інтересів на перший план також виходить прагнення до володіння передовими технологіями, що забезпечують сумісність із найсучаснішими засобами інформації, зв'язку і транспорту. Разом з тим глобалізація вносить свої зміни у сферу національної та міжнародної безпеки й визначення засобів протидії сучасним загрозам у будь-якій сфері.

Прийняття сучасної моделі безпеки є необхідною передумовою входження України до світової цивілізації на рівноправних засадах і основою здійснення самостійної внутрішньої та зовнішньої політики. Відсутність такої моделі спричиняє зневажливе ставлення до країни, змушеної йти у фарватері політики інших держав і посідати те місце, яке їй буде відведене.

Список використаних джерел

1. *Дмитрієв Є. Є.* Сучасні міжнародні загрози для національної економічної та фінансової безпеки України / Є. Є. Дмитрієв // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – 2013. – Вип. 37. – С. 244–254.

2. *Економічна* безпека держави: сутність та напрями формування : монографія / [Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, С. М. Макуха та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л. С. Шевченко. – Х. : Право, 2009. – 312 с.

3. *Парахонський Б. О.* Міжнародне безпекове середовище: виклики і загрози національній безпеці України: аналітична доповідь / [Б. О. Парахонський, Г. М. Яворська, О. О. Резнікова] ; за ред. К. А. Кононенка. – К. : НІСД, 2013. – 56 с.

4. *Пекна Г. Б.* Національна економічна безпека за умов міжнародної регіональної інтеграції : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 21.04.01 "Економічна безпека держави" / Г. Б. Пекна. – К., 2011. – 23 с.

5. *Похилюк В.* Економічна безпека країни в епоху глобалізації / В. Похилюк // Вісник КНТЕУ. – 2009. – № 5. – С. 18–25.

6. *Akiner, Sh. (*2010). Partnership Not Mentorship: Re-appraising the Relationship Between the EU and the Central Asian States, The China and Eurasia Forum Quarterly, vol. 8, no.2, pp.17–39.

7. *Bettelheim, Ch.* (1972), Theoretical comments by Charles Bettelheim, in Arghiri Emmanuel, Unequal Exchange, New Left Books, London, UK.

8. *Bogomolov, A.* and Lytvynenko, O. (2012). A Ghost in the Mirror: Russian Soft Power in Ukraine: Briefing Paper [Online], Chatham House, January, access mode: http://www.chathamhouse.org/publications/papers/view/181667.

9. *Moustakis, F.* (2003). Soft Security Threats in the New Europe, Marshal European Centre for Security Studies, Managing the Challenges of Soft Security Threats in the 21st Century / C. George. – Report of the Conference April 7–9.

10. *Wallerstein, I.* (1979), The Capitalist World-Economy, Cambridge University Press, Cambridge, UK.

УДК 330.524:331.102.344

І.О. Ревак, канд. екон. наук
Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів, Україна

СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ

И.А. Ревак, канд. экон. наук
Львовский государственный университет внутренних дел, г. Львов, Украина

СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА

Iryna Revak, PhD in Economics
Lviv State University of Internal Affairs, Lviv, Ukraine

STRUCTURAL COMPONENTS OF STATE'S INTELLECTUAL POTENTIAL

Представлено авторський підхід до визначення внутрішньої структури інтелектуального потенціалу держави. Обґрунтовано, що інтелектуальний потенціал є комплексним структурним утворенням, що складається з освітнього, наукового, культурного та духовного компонентів. Базовою компонентою є освіта, що характеризується сукупністю систематизованих знань, умінь та навиків, набутих у результаті навчання або за допомогою самоосвіти. Наступний рівень обіймає наука, що є витвором людського розуму та секуляризованою сферою людської діяльності, що розвивається за певними законами та стає продуктивною силою національної економіки. Вищий рівень представлений культурою, що є носієм національної самосвідомості та імпульсом до виховання майбутніх поколінь на основі високоморальних та естетичних цінностей. Найвищу позицію займає духовність, яка є особливим проявом людської самоорганізації та самопізнання, а отже, і фактором нагромадження та зростання інтелектуального потенціалу держави.

Ключові слова: *інтелектуальний потенціал, освіта, наука, культура, духовність.*

Представлен авторский подход к определению внутренней структуры интеллектуального потенциала государства. Обосновано, что интеллектуальный потенциал является комплексным структурным образованием, которое состоит из образовательного, научного, культурного и духовного компонентов. Базовой компонентой является образование, которое характеризуется совокупностью систематизированных знаний, умений и навыков, приобретенных в результате учебы или с помощью самообразования. Следующий уровень занимает наука, которая является творением человеческого ума и секуляризованной сферой человеческой деятельности, которая развивается по определенным законам и становится производительной силой национальной экономики. Высший уровень представлен культурой, которая выступает в качестве носителя национального самосознания и импульса к воспитанию будущих поколений на основе высоконравственных и эстетических ценностей. Наивысшую позицию занимает духовность, которая является особенным проявлением человеческой самоорганизации и самопознания, а следовательно, и фактором накопления и роста интеллектуального потенциала государства.

Ключевые слова: *интеллектуальный потенциал, образование, наука, культура, духовность.*

The article reveals author's approach to the internal structure definition of state's intellectual potential. The author grounds that intellectual potential is a complex structural formation consisting of educational, scientific, cultural and spiritual components. Education being a basic component is characterized as a totality of systemized knowledge, skills and abilities gained in the process of studying or self-education. Science being the next level is a creation of human mind and a secularized sphere of human activity which is developed according to certain laws and becomes a productive bearer of national self-consciousness and impulse for upbringing of next generations on the basis of moral and esthetic values. Spirituality is on the highest position and it is a particular display of self-organization and self-knowledge and thus a factor of accumulation and increasing of state's intellectual potential.

Key words*: intellectual potential, education, science, culture, spirituality.*

Постановка проблеми. Новітні тенденції світового економічного розвитку підтверджують, що конкурентоспроможність будь-якої національної економіки залежить від кількісних та якісних параметрів наявного інтелектуального потенціалу. Фінансово-економічні потрясіння останніх кількох років змусили по-новому переосмислити роль інтелектуального потенціалу у житті суспільства і змістити акценти в сторону освітньо-наукової та культурно-духовної його складових. Загалом інтелектуальний потенціал є сукупністю нагромаджених інтелектуальних можливостей і ресурсів держави та визначається рівнем розвитку освітньої і наукової сфер, станом культурної та духовної спадщини. В його основі закладена природна здатність акумулювати все нові знання, генерувати нові ідеї, що стають основним джерелом економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній та зарубіжній літературі є чимало фундаментальних праць, присвячених вивченню інтелектуального потенціалу,

дослідженню його значущості у науково-технологічному та інноваційному розвитку національної економіки. Вагомий внесок у вивчення цієї проблеми зробили Д. Белл, Е. Брукінг, Л. Едвінссон, Ф. Махлуп, В. Ростоу, Т. Стюарт, Л. Туроу, Т. Шульц та ін. Серед вітчизняних дослідників цієї проблеми слід назвати В. Гейця, М. Згуровського, І. Каленюк, Ю. Канигіна, В. Куценко, Б. Маліцького, І. Лукінова, Б. Патона, О. Созінова, Л. Федулову, В. Удовиченко та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наявних у науковій літературі підходів до визначення внутрішньоструктурних параметрів інтелектуального потенціалу держави дозволив дійти до висновку, що дослідники феномена інтелектуального потенціалу представляють його внутрішню будову як сукупність освітнього, наукового, інноваційного, культурного, кадрового, матеріально-технічного та ін. потенціалів. Поза увагою дослідників залишається духовність як невід'ємна складова інтелектуального потенціалу, що, на нашу думку, є вищим проявом самоорганізації та самопізнання людини, чинником, який природно знаходить своє віддзеркалення в людському інтелекті.

Метою статті є наукове обґрунтування теоретичних засад тлумачення інтелектуального потенціалу держави як сукупності чотирьох складових – освіти, науки, культури та духовності, які взаємопов'язані між собою, доповнюють одна одну, а внаслідок тісної взаємодії зумовлюють синергетичний ефект.

Виклад основного матеріалу. Структурно інтелектуальний потенціал представлений такими компонентами, як освіта, наука, культура та духовність. Авторське розуміння внутрішньої структури інтелектуального потенціалу ґрунтується на таких припущеннях. По-перше, кожен структурний елемент інтелектуального потенціалу містить багато спільних ознак, як, наприклад, пізнання, розум, проникливість, креативність, що робить його визначальним фактором економічного зростання та конкурентним чинником у міжнародній конкурентній боротьбі. По-друге, всі компоненти інтелектуального потенціалу за своїми функціональними характеристиками не лише доповнюють один одного, а поступово долучаються до процесу його формування і подальшого зростання. Схематично процес формування інтелектуального потенціалу із послідовним залученням усіх компонентів представлено на рис. 1.

Рис. 1. Структурні компоненти інтелектуального потенціалу

На нашу думку, базовим елементом інтелектуального потенціалу є освіта, що бере участь у формуванні інтелекту, надаючи людині-носію інтелекту здатність мислити, набувати знань, умінь, навиків, займатися вихованням та самоосвітою. Сферою, що надалі розвиває та зміцнює інтелектуальний потенціал, є наука, основне завдання якої – продукувати нові знання, розвивати всі види наукових досліджень та пропонувати національній економіці сучасні підходи у вирішенні складних та неординарних завдань. Слідом за наукою розташовується культура, що є особливою формою прояву людської свідомості та своєрідною сферою реалізації розумових, творчих та інтелектуальних здібностей. Культура збагачує інтелектуальний потенціал і надає йому ознак творчості, винахідливості, креативності тощо. Витонченою та водночас надзвичайно важливою складовою інтелектуального потенціалу є духовність, яка в невидимий спосіб позитивно впливає на здатність людини мислити, творити, збагачувати свій внутрішній світ, а отже, і примножувати інтелектуальний потенціал.

Аналіз структурно-функціональних параметрів інтелектуального потенціалу почнемо з освітньої компоненти, що, без сумніву, є фундаментом інтелектуального потенціалу, адже ставлення суспільства до освіти виступає першим показником його освіченості, розвиненості, духовності, здатності до розвитку і самовдосконалення.

На думку багатьох дослідників, освіту слід сприймати в комплексному, широкому соціальному значенні. А реформи, що об'єктивно необхідні та сьогодні вже відбуваються в системі освіти, мають бути підпорядковані головній меті – збереженню та примноженню духовного багатства української держави [3, с. 73]. Теоретико-методологічні підходи щодо з'ясування сутності освітньої складової, а також тлумачення освіти як продуктивної галузі економіки розглядає О. Комарова. Автор зазначає, що прогресивність суспільного розвитку залежить від потенційних можливостей освітньої сфери відтворювати якісно нову робочу силу, здатну ефективно та творчо вирішувати завдання господарської діяльності [8, с. 2]. Освіту як фактор стабільності та національної безпеки України розглядає В. Куценко і стверджує, що у більшості високорозвинутих країн перші особи беруть під особистий контроль розвиток освіти – важливого гаранта збереження і зростання інтелектуального потенціалу суспільства, отже – і суверенітету держави [12, с. 12].

Пряма вигода від освіти, за твердженням фахівців, для кожного з батьків чи учня менша за користь від неї для держави загалом. У XXI ст., як вважають експерти ООН, соціально-економічний розвиток країн залежатиме не від матеріальних і навіть не від фінансових ресурсів, а від кваліфікації робочої сили, тобто від її освітнього рівня [4].

Глибинну сутність освіти досліджував Г.І. Ханін, акцентуючи увагу на виконанні нею трьох фундаментальних завдань: 1) висунення наукових ідей; 2) підготовка кадрів найвищої кваліфікації у всіх сферах життя суспільства, які є носіями цих ідей; 3) формування під час навчання у ВНЗ моральних цінностей. У разі вирішення всіх цих завдань суспільство наповнюється спеціалістами з високими професійними і моральними якостями, а з найкращих випускників ВНЗ формується еліта суспільства. Автор наголошує, що зазначені завдання повинні вирішуватись одночасно, провідну роль при цьому відіграє висока кваліфікація, моральне обличчя та науковий авторитет професорів ВНЗ [22].

Цілковито погоджуємося з вищезгаданим автором, адже якісна освіта передбачає, щоб дипломований спеціаліст був здатним до постійної інтелектуальної праці, гнучкої зміни спеціалізації, подальшого навчання впродовж усього життя. Одночасно з набутими фаховими знаннями випускник повинен дбати про власні внутрішні достоїнства, такі як мораль та духовність, примножувати успадковані національні традиції, культуру, етичні якості тощо. Освіта є також процесом формування вмінь і навичок, виховання культури мислення і пізнання, здатності до самонавчання та самовиховання.

Довгий час освіту розглядали як самостійну систему з функціями систематичного навчання та виховання членів суспільства, орієнтованими на оволодіння певними знаннями, моральними цінностями, вміннями, навичками, формами поведінки [7]. Однак духовна основа, орієнтація на найвищі людські цінності завжди визначали розвиток української освіти, навіть незважаючи на її заідеологізованість, замкнутість відносно інновацій світового НТП. Саме тому реформи, які об'єктивно необхідні і сьогодні вже відбуваються в системі освіти, мають бути підпорядковані головній меті – збереженню та примноженню інтелектуального потенціалу України.

Згідно із Законом України „Про освіту" метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, забезпечення економіки кваліфікованими працівниками. Крім освіти, освітній комплекс включає професійну підготовку – цілеспрямований процес навчання

реальних та потенційних працівників професійних знань та умінь з метою набуття навичок, необхідних для виконання певних видів робіт. Такі знання можна здобути як у закладах професійної підготовки, так і безпосередньо у процесі виробництва. Освіта та професійна підготовка становлять багатофункціональну систему зі складною структурою (рис. 2).

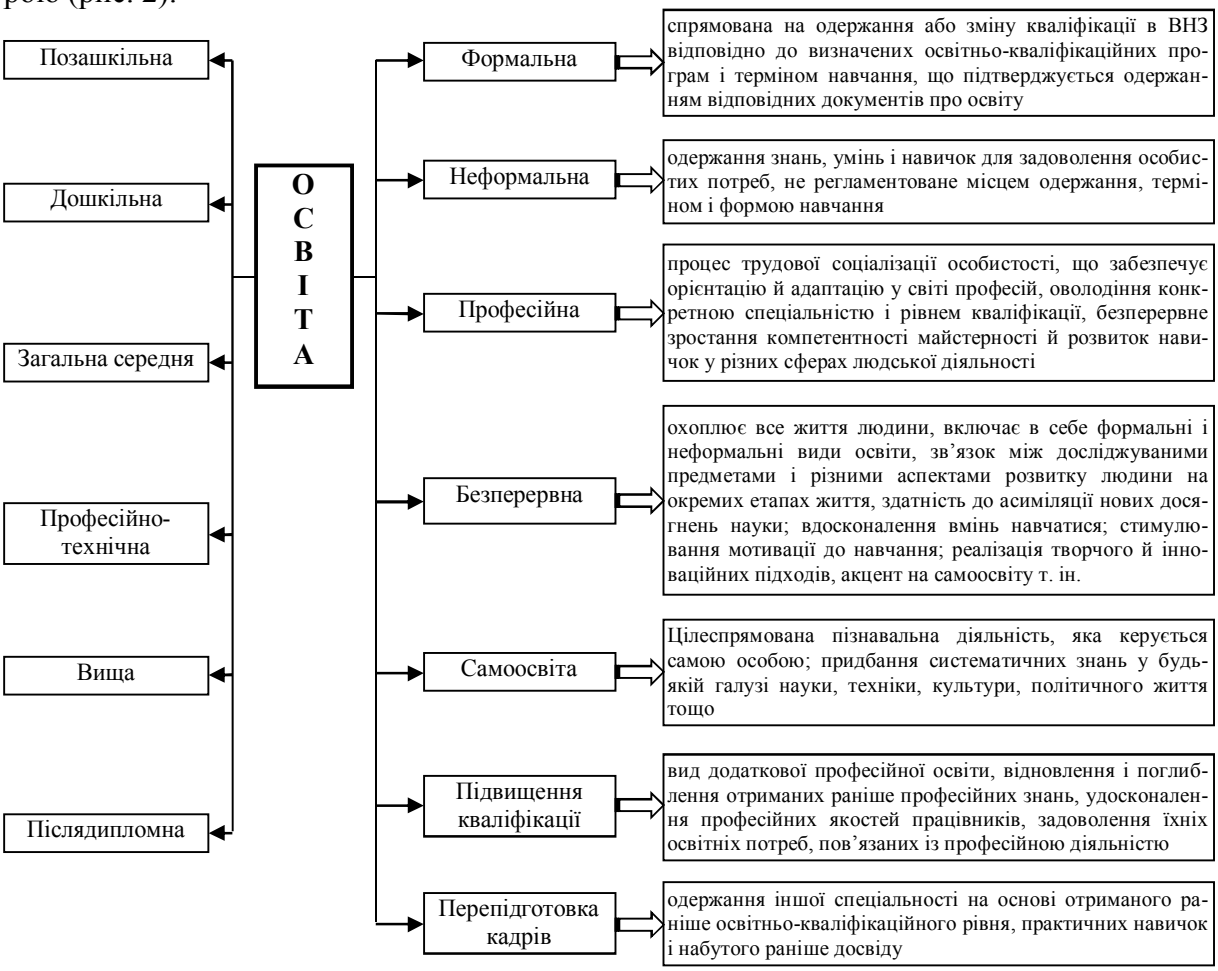


Рис. 2. Багатофункціональна структура освіти

Джерело: складено за [15].

Вплив цієї системи на життя суспільства доволі широкий: у дошкільних закладах і загальноосвітній школі починається процес формування особи, індивідуальної і суспільної свідомості людини, що триває і в системі професійної підготовки. У наш час зростає роль системи освіти як інституту духовного виховання особи, збагачення її інтелектуального потенціалу, покращення її якостей як суб'єкта виробничих відносин. Ця діяльність освітніх закладів, виступаючи своєрідною організацією потреби держави і громадян в освітніх послугах, потребує особливої уваги з боку держави. Втілення в життя державної стратегії розвитку вищої освіти повинно бути спрямоване на перетворення цієї галузі у реальний сектор сталого економічного та соціального розвитку.

Період трансформаційних змін вимагає від системи вищої освіти виконання складних завдань, пов'язаних з інтелектуальним забезпеченням розвитку економіки і новітніх технологій, виходом на вищий рівень кваліфікаційного забезпечення. Великого значення для підвищення ефективності прогнозування підготовки спеціалістів набуває посилення гнучкості вищої освіти. Нинішня ситуація вимагає від вищих навчальних закладів швидкого реагування на потреби галузей вітчизняної економіки, адаптації освітніх програм до європейських стандартів.

Безперечно, освіта повинна пристосовуватися до ринкових умов, готувати фахівців за перспективними спеціальностями, надавати такі освітні послуги, які б забезпечили можливість швидко змінити сферу діяльності й адаптуватись до жорстких вимог швидкозмінного ринку праці. Сучасна виробнича сфера потребує такого високого рівня освіти, знань, професійної майстерності, вміння працювати на сучасному високотехнологічному обладнанні. Тому на перший план виходять підвищена озброєність знаннями та творчі здібності. У зв'язку з цим зростають вимоги щодо якісної підготовки фахівців як у теоретичному аспекті, так і у плані професійної спрямованості на конкретні виробничо-технологічні процеси. А це, у свою чергу, стимулює кожного індивіда примножувати освітній, а отже, й інтелектуальний потенціал.

На нашу думку, освіта як складова інтелектуального потенціалу є комплексним показником, що не тільки відображає кількісний (абсолютний) стан нагромадження фонду освіти, але й визначає такі фактори, що зумовлюють її спорідненість з інтелектуальним потенціалом. Найважливішими серед них є такі: 1) володіння головними носіями сьогодення – знаннями та інформацією – зумовлює появу та зростання сучасної ролі класу інтелектуалів; 2) належність до продуктивної сфери національної економіки, оскільки основний результат праці в освітній сфері – надання відповідних послуг, які за своєю внутрішньою природою зумовлюють корисний ефект. Освіта продукує висококваліфіковані кадри та виступає своєрідним ресурсом для створення інтелектомісткої продукції; 3) освіта формує інтелект людини, що здатна творчо й оригінально мислити, приймати нестандартні рішення та брати відповідальність за їх виконання; 4) освіта є центром зосередження не лише освітніх, а й наукових, духовних та культурних цінностей, що збагачують інтелектуальну скарбницю кожної держави.

Отже, специфічні характеристики освіти як виду і сфери людської діяльності вимагають особливого ставлення з боку громадян та держави загалом. Подальший розвиток освітньої галузі, перспективи її якісного оновлення залежать від цілеспрямованого підвищення якісних освітніх параметрів та ефективної державної політики у цій сфері.

Домінуюча позиція у внутрішньоструктурній будові інтелектуального потенціалу повинна належати науці як продуктивному сектору виробництва перспективних наукомістких технологій та інтелектуальних продуктів, що дедалі більше визначатимуть інноваційність розвитку кожної держави. Переконані, що усвідомлення науки як відкритої системи створення нових знань, підготовка якісних фахівців вищої кваліфікації повинні стати направляючим вектором трансформаційних перетворень національної економіки у найближчі десятиліття.

На наш погляд, розвиток науки як джерела економічного зростання та надійного чинника зміцнення економічної безпеки має стати пріоритетом державної політики та умовою для формування та реалізації інтелектуального потенціалу держави. Наука як сукупність людських знань, що розвивається за певними об'єктивними законами, стає продуктивною силою національної економіки та долучається до створення національного багатства поряд з іншими економічними ресурсами – капіталом, працею та підприємницьким хистом. Усвідомлення значущої ролі науки у процесах накопичення нових знань, збільшення інтелектуального потенціалу, формування інформаційно-економічного простору, розвитку суспільства є необхідною умовою зміцнення економічної безпеки держави.

Ґрунтовне системне дослідження науки як багатогранного суспільного явища здійснив Дж. Бернал у 1954 р., який прирівняв її до інституту, методу, суми накопичених знань, важливого фактора підтримання і розвитку виробництва, одного з найсильніших факторів, що формують переконання і ставлення до світу і людства [2, с. 18].

Про провідну роль науки у структурі інтелектуального потенціалу свідчить той факт, що силами українських науковців нині виконуються складні та наукомісткі проекти, реалізація яких можлива тільки з використанням потужної науково-технічної бази найбільш індустріально розвинених країн світу [13, с. 64]. Крім цього, Україна традиційно вважається державою з розвиненою мережею наукових закладів, визнаними у світі науковими школами, розгалуженою системою підготовки наукових кадрів.

У нашому дослідженні науку трактуємо як процес отримання нових знань внаслідок проведення теоретичних, експериментальних, прикладних та ін. видів досліджень з метою подальшої їх апробації у сферах та галузях національної економіки. Наука є тим зміцнюючим елементом, що впливає на пізнання природи завдяки систематизованій логічній взаємодії людського інтелекту, природи та суспільства. Крім цього, наука є складним соціальним інститутом, який сформувався у процесі розподілу праці, поступового відмежування розумової праці від фізичної та перетворення пізнавальної діяльності у специфічний вид занять окремих осіб, колективів, установ [14].

Наука у структурі інтелектуального потенціалу, на нашу думку, представлена фундаментальними і прикладними дослідженнями та експериментальними (науково-прикладними) розробками. Наука як своєрідна діяльність людей включає такі процеси: формування знань, що відбуваються внаслідок спеціально організованих наукових досліджень; передавання знань, що виникає внаслідок комунікацій учених та осіб, зайнятих науковою діяльністю; відтворення знань, що полягає у підготовці наукових кадрів, підвищенні їх кваліфікації, формуванні наукових шкіл; примноження знань, що проявляється у нових винаходах, ноу хау, промислових зразках тощо.

Характерною рисою наукових знань є їх послідовність та систематичність, а також здатність створювати нові поняття, закони, теорії, що будуть застосовані у високопродуктивній людській або господарській діяльності. Наука є визначальним джерелом економічного піднесення, чинником реалізації національних інтересів у науково-технологічній сфері та особливим стратегічним ресурсом у міжнародній співпраці. В Україні наука організаційно ділиться на п’ять взаємопов’язаних секторів: академічна, вузівська, галузева, заводська та позавідомча. Академічна сфера вітчизняної науки забезпечує організацію та координацію наукових досліджень з фундаментальних і прикладних проблем природничих, технічних, медичних, суспільних, гуманітарних та інших галузей наук. Наприклад, концепція розвитку. За словами Л.І. Федулової, академічний сектор виконує понад 70 % усіх фундаментальних досліджень в Україні [21, с. 4]. Загалом фундаментальна наука розвивається відповідно до притаманних тільки їй властивостей та закономірностей на основі пізнання об’єктивних законів розвитку природи, суспільства і людини. Вона продукує новітні наукові знання, збагачує загальний рівень науки й освіти в державі, окреслює нові можливості і напрямки науково-технологічного розвитку. Вузівська наука теж є ключовим сегментом науки, що визначає якість підготовки висококваліфікованих фахівців та поєднує фундаментальні дослідження з прикладними. Наукові школи, що створюються в межах вузівської освіти певною мірою забезпечують і визначають стратегічні орієнтири, якими повинна розвиватися національна економіка. Вони є тими осередками, де формуються та загартовуються молоді науковці у тісній співпраці з досвідченими наставниками. Галузевий, а тим паче заводський сектори науки зорієнтовані на прикладні, в тому числі проектно-конструкторські, розробки та їх впровадження у виробництво. Загалом галузеві інститути повинні забезпечувати науково-технічний прогрес та поступовий перехід на інноваційний тип національної економіки. Позавідомчу освіту в основному формують недержавні підприємства та організації, або агломерації наукоємних виробництв, що об’єднуються навколо науково-дослідних інститутів. В. Кравчук наголошує, що основним гальмом у співпраці виробників з науковцями є те, що віддача на

вкладений капітал приходить через кілька років, натомість пошуки ведуться десятиліттями. А вкладення в науку – це ті ж капіталовкладення, пов'язані, крім іншого, з великими ризиками [10, с. 9].

Одним із дієвих інфраструктурних елементів позавідомчої освіти, що розраховані на наукову співпрацю у довгостроковому періоді, є бізнес-центри та бізнес-інкубатори. Ці бізнес-структури направлені на надання комплексної підтримки новоствореному суб'єктові підприємницької діяльності щодо надання чи розроблення комплексу науково-дослідних та експериментальних розробок, також прискорення його входження на ринок новітніх технологій.

Вважаємо, що наука як найважливіший визначник науково-технічного, а отже, й інноваційного розвитку національної економіки, посідає центральне місце у структурі інтелектуального потенціалу держави. Наука – це сфера з величезними ринковими можливостями, яка потребує постійної уваги та підтримки з боку держави. Як справедливо зауважує В. Семиноженко, сьогодні «наука перестала бути інтелектуальним штабом держави і головним експертним центром, перестала визначати стратегію розвитку і, як наслідок, випала з неї як сфера та орієнтир» [16, с. 29]. Однак, на нашу думку, лише держава має стати розробником пріоритетних напрямків економічного розвитку та захисту національних економічних інтересів, безпосереднім замовником та організатором наукових досліджень та розробок у конкурентоспроможних галузях економіки, провідником інноваційних процесів.

Невід'ємною складовою інтелектуального потенціалу, на наш погляд, є культура як належний рівень розвитку людини, держави і суспільства, що характеризується наявністю особистісних і соціальних цінностей, відповідних знань, умінь та навичок.

Заглиблюючись в етимологію поняття "культура" розуміємо, що феномен культури полягає в тому, що вона стосується не лише процесу виховання освічених та високоморальних особистостей, а й відіграє важливу роль у всіх без винятку сферах людського життя – від дозвілля до професійної діяльності.

За визначеннями міжнародної організації ЮНЕСКО, культура – це комплекс особливих духовних, матеріальних, інтелектуальних та емоційних характеристик суспільства або соціальної групи, які охоплюють не тільки мистецтво й літературу, але і стиль життя, устрій спільного проживання, систему цінностей, традицій та вірування [17].

Впродовж останніх десятиліть культура все більше набуває ознак, що характерні для економічних видів діяльності. Так, з'являється термін «економічна культура», який у найбільш загальному трактуванні означає сукупність матеріально-духовних здобутків людей у різних сферах соціально-економічної діяльності, або ж сукупність матеріальних і духовних соціально напрацьованих засобів діяльності, за допомогою яких здійснюється матеріально-виробниче життя людей [9, с. 123; 11].

У нашому розумінні культура є особливою формою прояву людської свідомості та специфічною сферою застосування розумових (творчих, інтелектуальних) здібностей, що надихає людину до активної творчої діяльності у будь-якій сфері суспільного життя та сприяє становленню її як активного суб'єкта соціально-економічних процесів. Культура визначає рівень духовного та морального стану суспільства, є важливим ресурсом економічного та соціального розвитку, виступає одним із головних чинників ефективності національної економіки, а отже, сприяє зростанню національного конкурентоспроможного чинника у світовому масштабі – інтелектуального потенціалу.

На нашу думку, культура є невід'ємною складовою інтелектуального потенціалу з огляду на такі ключові аргументи. По-перше, культура, як і інтелект людини, первинно визначається рівнем освіти, а засвоєння знань, системи цінностей і норм поведінки формують культурні якості людини, такі як креативність, творчість, компетентність, від-

повідальність. Наявність культурних якостей є підґрунтям інтелекту окремої людини, її здатності не лише модифікувати та вдосконалювати вже відоме, а створювати принципово нове. По-друге, культура як особлива форма існування людських цінностей та моральної свідомості вносить свою частку у формування інтелектуального потенціалу, оскільки має здатність проникати в усі сфери людського життя та позитивно впливати на соціально-економічні процеси. По-третє, класичний поділ культури на такі складові елементи, як традиційна (або народна), масова та елітарна культура дає можливість розглядати останній її різновид як культуру, що ґрунтується на існуванні специфічних форм мистецтва, зрозумілих лише невеликій категорії людей, що наділені високим рівнем інтелекту та здатні адекватно реагувати на певні суспільні виклики та духовні запити. Звідси випливає, що культура є не лише сукупністю яскраво виражених особистісних рис (емоційних, духовних), вона визначає рівень інтелектуального розвитку кожної особистості зокрема. По-четверте, культура є носієм національної самосвідомості, а отже, виступає рушієм та спонукальним засобом до активізації процесів, пов'язаних з формуванням та нагромадженням інтелектуального потенціалу. Національна культура та національна самосвідомість є своєрідними ідентифікаторами кожної нації, а наявність механізмів, здатних підсилити їх взаємний вплив, сприятиме швидшому відродженню національної гідності та самобутності. Крім цього, культура є критерієм національної зрілості та виразником здатності держави вирішувати найскладніші соціально-економічні завдання.

Аналіз літературних джерел та наукових видань дав можливість дійти висновку, що найповніше внутрішня структура культури представлена у Системі статистики культури, що запропонована міжнародною організацією ЮНЕСКО (рис. 3).

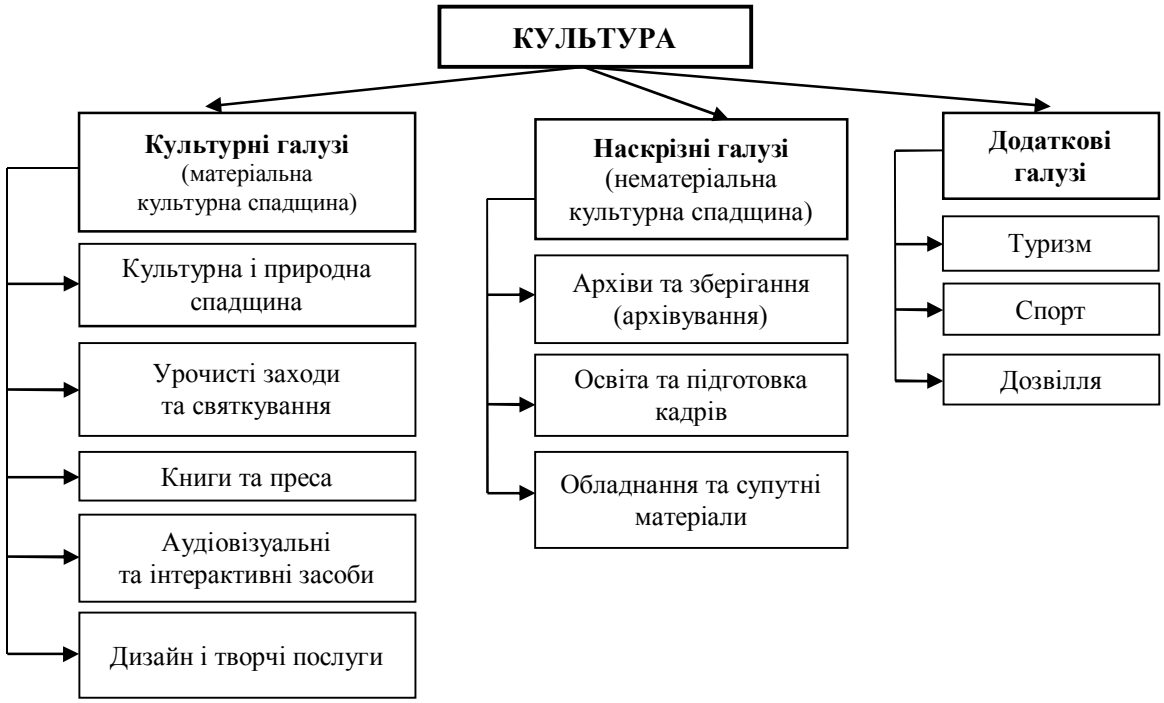


Рис. 3. Внутрішня будова культури

Джерело: складено за [17].

Таким чином, культура, що виступає самоцінністю та найвищим проявом людської моралі, природно переплітається з такими рисами інтелекту, як практична спрямованість розуму, здатність до креативного пошуку та винахідливості, вияв ініціативності, а отже, доповнює та збагачує інтелектуальний потенціал.

Важливою складовою інтелектуального потенціалу, що стосується внутрішнього, невидимого на перший погляд, стану людини та проявляється в її здатності примножувати і розвивати свій інтелект, є духовність. Вплив духовності на інтелектуальний потенціал, на наш погляд, не викликає жодних сумнівів, оскільки вищий рівень духовності сигналізує про наявність у людини таких достоїнств та чеснот, як відповідальність, моральність, гуманізм, любов, довіра. Усе це, безперечно, позитивно впливає на здатність людини креативно мислити, продукувати нові конструктивні ідеї, а отже, примножувати власний інтелектуальний потенціал.

Духовність є об'єктом досліджень багатьох відомих зарубіжних та вітчизняних філософів та психологів, зокрема Ж.М. Юзвак, В.І. Абрамова, М. Савчина та ін. Так, на думку Ж.М. Юзвак, духовність – це творча здатність людини до самореалізації та самовдосконалення, зумовлена когнітивно-інтелектуальними, чуттєво-емоційними та вольовими характеристиками, що сприяють формуванню та реалізації загальнолюдських етичних та естетичних цінностей людини, усвідомленню єдності внутрішнього світу людини та Всесвіту [25, с. 141]. Погоджуємося з позицією В.М. Шердакова, що духовність – це щось безумовно позитивне, це пріоритет вищих, духовних інтересів над матеріальними, отже, людина, що має розум та волю, є істотою духовною [24, с. 27] та науковою точкою зору Н.В. Караульної стосовно того, що «духовність не може бути зведена до наслідку суспільного чи індивідуального культурного розвитку, не може набувати форм статичних точок у життєдіяльності людини (як-то: духовний вчинок, подвиг, катарсис), які слугують критерієм для оцінки людини з позиції абсолютної духовності; а витлумачується як безперервний процес, в якому не вдається фіксувати початок та кінець, в якому не існує дискретності» [5, с. 13]. Справді, духовність є вищим проявом самоорганізації та самопізнання людини, чинником, що безпосередньо знаходить своє віддзеркалення в людському інтелекті.

На нашу думку, духовна сфера є якісним станом суспільної й індивідуальної свідомості населення, що сприяє підвищенню інтелектуального потенціалу загалом та відображає його здатність пропагувати вищі духовні цінності, відстоювати життєво важливі національні інтереси, сприяти утвердженню інтелектуально проривних стратегій економічного зростання.

На тісний зв'язок між духовністю та інтелектом вказує О.В. Сухомлинська, на думку якої, духовність – це виховання високих інтелектуально-моральних інтересів і запитів, ціннісних поглядів, орієнтацій та переконань, а отже, створення умов, які б сприяли розвитку моральної активності та спрямованості психологічної діяльності [18, с. 15–16]. Однак найхарактернішою ознакою духовності можна вважати визнання її як ціннісної форми свідомості, що відображає сутнісно життєві екзистенційні проблеми людини. Духовність не залишає поза увагою знань, раціональності та інтелекту, тоді як прогрес пізнання виявляє великий вплив на духовну сферу, або ж вирішення багатьох життєвих проблем залежить від рівня й обсягу знань, якими володіє певна особа. У духовній сфері знання не є визначальними, вони відіграють другорядну роль [6].

Актуальним на поч. XXI ст. стає новий напрям в економічній науці під назвою «духовна економіка», в основі якої – синергетична співпраця між усіма учасниками економічних відносин. Рушійною силою в економіці нового типу має стати людська свідомість, а головними рисами – самовіддача, взаємопідтримка, відповідальність за себе та за інших.

Подібну наукову гіпотезу висуває В.А. Ткаченко, ініціюючи проведення особливого філософського дослідження на предмет вивчення ініціативної творчої економічної діяльності суб'єктів суспільної формації як природного феномена життєтворення і як базису до зростання інтелектуального потенціалу суспільства [20, с. 405].

Підсумовуючи, наголосимо на таких важливих моментах. По-перше, у наукових джерелах питання духовності набувають релігійної та світської інтерпретації, оскільки традиційно сформувалося два найбільш розповсюджених підходи. Заглиблюючись у релігійне трактування цього поняття, можемо констатувати, що духовність проявляється лише стосовно Бога, наближенням людини до ідеалу, яким є Бог (Творець), свободи від усього, що відбувається, наповнення власного життя вищим, божественним смислом [1, с. 406]. Тільки звертаючись до Бога і через тісні відносини з ним можна вирішити духовні та моральні проблеми, пропагувати добро. Якщо ж Бога немає, все дозволено, то духовність зникає [6]. Поряд з релігійним підходом існує світське трактування духовності, в основі якого – питання гуманізму, утвердження добра і справедливості, тобто все те, що не пов'язане з релігійними почуттями і переживаннями. Сутність духовності полягає в самовдосконаленні, відкритті власного духовного начала без втручання божественних сил [19, с. 287]; властивість особистості робити вільний вибір серед ієрархії цінностей (матеріальних і духовних), який, у свою чергу, обумовлює свободу орієнтації на ідеал, смисл побудови власного життя [23, с. 6].

На нашу думку, духовні цінності можуть трансформуватися у продукти духовного призначення – віру, надію, любов, богопосвячення та продукти суспільного характеру – моральні цінності, етичні норми, принципи та правила, які в сукупності формують частину інтелектуального потенціалу. Загалом духовна компонента інтелектуального потенціалу має кількісні та якісні форми прояву, і при цьому її не можна розглядати як суму особистої духовності, моральних принципів та етичних норм поведінки його носіїв. Вона набуває змісту лише у випадку трансформації всіх цих якостей у суспільно-духовні продукти. Іншими словами, носії духовних цінностей повинні не лише самовдосконалюватися, а й активно долучатися до соціально-економічних процесів.

Висновки і пропозиції. Отже, ґрунтовний аналіз внутрішньої структурно-функціональної характеристики інтелектуального потенціалу дав можливість дійти висновку, що інтелектуальний потенціал – це інтегрована динамічна сукупність взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих компонентів – освіти, науки, культури та духовності, взаємодія між якими зумовлює певний (синергетичний) ефект та який повинен бути спрямований на зміцнення економічної безпеки держави.

Список використаних джерел

1. *Белозерцев Е. П.* Образ и смысл русской школы: очерки прикладной философии образования / Е. П. Белозерцев. – Волгоград : Перемена, 2000. – 461 с.
2. *Бернал Дж.* Наука в истории общества / Дж. Бернал ; пер. с англ. А. М. Вязьминовой и др., общ. ред. Б. М. Кедрова, И. В. Кузнецова. – М. : Иностранная литература, 1956. – 736 с.
3. *Каленюк І.* Освіта в ринковому середовищі та неекономічні цінності / І. Каленюк // Економіка України. – 2003. – № 7. – С. 67–73.
4. *Капченко Р. Л.* Розвиток вищої освіти – передумова формування людського капіталу / Р. Л. Капченко // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць. – Дніпропетровськ : ДНУ, 2003. – Вип. 168. – С. 37–43.
5. *Караульна Н. В.* Духовність як чинник самовизначення людини : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філос. наук : спец. 09.00.03 «Соціальна філософія та філософія історії» / Н. В. Караульна. – К., 2000. – 17 с.
6. *Келле В. Ж.* Духовность и интеллектуальный потенциал [Электронный ресурс] / В. Ж. Келле. – Режим доступа : http://anthropology.ru/ru/texts/kelle/kagan_03.html.
7. *Колесников Л. Ф.* Эффективность образования / Л. Ф. Колесников. – М. : Педагогика, 1991. – 286 с.
8. *Комарова О.* Освіта – продуктивна галузь економіки й одна з основ розвитку науки / О. Комарова // Проблеми науки. – 2004. – № 5. – С. 2–7.

9. *Костюкова О.* Безперервність розвитку економічної культури особистості у системі освіти / О. Костюкова // Нова педагогічна думка. – 2013. – № 1.2. – С. 123–126.

10. *Кравчук В.* Об'єднання науково-виробничого потенціалу – запорука створення конкурентоспроможної техніки [Електронний ресурс] / В. Кравчук, І. Іваненко, Є. Сербій // Техніка і технології АПК. – 2012. – № 11. – С. 8–11.

11. *Культура* и экономика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.xserver.ru/user/kulie/.

12. *Куценко В.* Освіта як фактор стабільності та національної безпеки України / В. Куценко, В. Удовиченко, І. Опалова // Економіка України. – 1998. – № 1. – С. 12–21.

13. *Маліцький Б. А.* Перспективні напрямки науково-технологічного та інноваційного розвитку України (Результати першого етапу прогнозно-аналітичного дослідження в рамках Державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку на 2004-2006 роки) / Б. А. Маліцький, О. С. Попович, В. П. Соловйов. – К. : Фенікс, 2006. – 208 с.

14. *Основи* наукових досліджень : навчальний посібник / В. С. Марцин, Н. Г. Міценко, О. А. Даниленко та ін. – Л. : Ромус-Поліграф, 2002. – 128 с.

15. *Ричкова Л. В.* Управління освітою дорослих як система / Л. В. Ричкова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2006. – Вип. 23. – С. 264–269.

16. *Семиноженко В. П.* Будущее науки – будущее Украины / В. П. Семиноженко // Наука та наукознавство. – 2005. – № 3. – С. 28–31.

17. *Система* статистики культури ЮНЕСКО – 2009 (ССК) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uis.unesco.org/culture/Documents/framework-cultural-statistics-culture-2009-rus.pdf.

18. *Сухомлинська О. В.* Концептуальні засади формування духовності особистості на основі християнських моральних цінностей / О. В. Сухомлинська // Шлях освіти. – 2002. – № 4. – С. 13–18.

19. *Тимощук Г. В.* До проблеми визначення поняття «духовність» у педагогічній науці / Г. В. Тимощук // Проблеми інженерно-педагогічної освіти : зб. наук. пр. – 2012. – № 1. – С. 286–289.

20. *Ткаченко В. А.* Концептуально-аналітична система компетенцій формування інновацій зростання інтелектуального потенціалу / В. А. Ткаченко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5), том 1. – С. 404–428.

21. *Федулова Л. І.* Інтеграція науки й освіти в системі формування економіки знань / Л. І. Федулова // Проблеми науки. – 2004. – № 9. – С. 2–6.

22. *Ханин Г. И.* Высшее образование и российское общество / Г. И. Ханин // ЭКО. – 2008. – № 8. – С. 75–92.

23. *Шевченко Г. П.* Педагогіка духовності / Г. П. Шевченко // Духовність особистості: методологія, теорія і практика : зб. наук. праць / [гол. ред. : Г. П. Шевченко]. – Луганськ : Вид-во Східноукраїнського нац. ун-ту ім. В. Даля, 2004. – Вип. 1. – С. 3–9.

24. *Шердаков В. Н.* Понятие духовности / В. Н. Шердаков // Вопросы философии. – 1996. – № 2. – С. 24–32.

25. *Юзвак Ж. М.* Духовність як психологічний феномен: структура та чинники розвитку / Ж. М. Юзвак // Філософська думка. – 1999. – № 5. – С. 139–150.

УДК 330.341:378

Л.А. Подимова, наук. співроб.
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ ТА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Л.А. Подымова, науч. сотр.
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ТРАНСФОРМАЦИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ И ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ УКРАИНЫ

Liudmyla Podymova, research associate
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

TRANSFORMATION OF HIGHER EDUCATION IN TERMS OF EUROPEAN INTEGRATION AND INNOVATION DEVELOPMENT OF UKRAINE

Досліджено основні трансформаційні процеси, що відбулися в системі вищої освіти в Україні. Проаналізовано статистичні показники діяльності вищих навчальних закладів України, варіанти фінансування вищої освіти в різних країнах. Визначено необхідність подальшого реформування системи вищої освіти в умовах глобалізації сучасного суспільства.

Ключові слова: *вищий навчальний заклад, вища освіта, трансформація.*

Исследованы основные трансформационные процессы, произошедшие в системе высшего образования в Украине. Проанализированы статистические показатели деятельности высших учебных заведений, варианты финансирования высшего образования в разных странах. Определена необходимость дальнейшего реформирования системы высшего образования в условиях глобализации современного общества.

Ключевые слова*: высшее учебное заведение, высшее образование, трансформация.*

The basic processes of transformation that have taken place in higher education in Ukraine have been investigated. The statistics of higher education institution activity and financing options of higher education in different countries have been analyzed. The importance of further reforming of higher education in a globalized modern society has been determined.

Key words: *higher education institution, higher education, transformation.*

Постановка проблеми. Приєднання України до Болонського процесу вимагає реформування системи вищої освіти з метою органічної інтеграції національної системи вищої освіти у світову. В Україні ці трансформаційні процеси тільки почалися, тому дослідження основних напрямів модернізації в українських вищих навчальних закладах (ВНЗ) є важливими як з теоретичного, так і з практичного погляду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ролі освіти в умовах формування економіки знань та розвитку ефективного функціонування системи освіти присвячено багато робіт як зарубіжних, так і українських учених, серед яких можна виокремити таких авторів: В. Андрущенко, В. Астахова, Г. Беккер, М. Блауг, М. Кастельс, Б. Кларк, О. Куклін, К. Корсак, В. Куценко, О. Навроцький, Т. Фініков, А. Чухно, А. Шевчук, Т. Шульц та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Останніми роками багато країн стали свідками істотних перетворень і реформ у своїх системах вищої освіти (ВО). З'являються нові типи установ, змінюється структура фінансування та управління, механізм акредитації, відбуваються реформи навчальних програм.

Сучасний університет – це вже не тільки вища школа плюс наукові дослідження, а й складна багатофункціональна структура, яка веде освітню, наукову, інноваційну діяльність, що є реальним внеском у соціально-економічний розвиток регіону, країни [1].

Трансформації, які відбуваються в суспільстві, його потребах, створення конкурентоспроможної, заснованої на знаннях економіки, призводять до того, що ВНЗ України також знаходяться у процесі постійного реформування. Україна не може залишатися осторонь від глобальних світових тенденцій освітнього простору. Однак проблеми ВНЗ у контексті змін, які відбуваються останніми десятиріччями в умовах глобалізаційних процесів суспільства, залишаються недостатньо висвітленими.

Мета статті. Аналіз трансформаційних перетворень, що відбуваються у системі ВО в Україні та визначення ролі та напрямів удосконалення діяльності сучасного університету, є метою цієї статті.

Виклад основного матеріалу. В умовах формування економіки знань необхідно усвідомлювати кардинальну потребу зрушень усіх складових суспільства в напрямі інноваційного розвитку. За даними останнього звіту Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) про глобальну конкурентоспроможність, Україна у 2014 році серед 144 країн зайняла у сфері вищої освіти та професійної підготовки – 40-е місце, у сфері формування факторів інноваційного розвитку – 92-е, за оснащеністю сучасними технологіями – 113-е місце, за показником якості освіти – 72-е, за показником співпраці університетів та виробництва в науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробках (НДДКР) – 74-е та в загальному рейтингу – 76-е місце (табл. 1).

Таблиця 1

Рейтинг України на підставі Global Competitiveness Report 2008-2009, 2009-2010, 2010-2011, 2011-2012, 2012-2013, 2013-2014, 2014-2015

Рік	Загальний рейтинг (к-ть країн)	Сфера ВО та професійної підготовки	Якість освіти	Співпраця університетів та виробництва в НДДКР	Сфера формування факторів інноваційного розвитку	Оснащеність сучасними технологіями
2008	72(134)	45	40	49	66	82
2009	82(133)	46	49	64	80	90
2010	89(139)	46	56	72	88	92
2011	82(142)	51	62	70	93	96
2012	73(144)	47	70	69	79	90
2013	84(148)	43	79	77	95	106
2014	76(144)	40	72	74	92	112

У звіті 2014–2015 відзначається, що виникла напружена геополітична ситуація. Напруженість в Україні є наслідками погіршення відносин між Росією і великою частиною західного світу. Хоча наслідки цієї напруженості ще не повністю матеріалізувалися, вони можуть викликати велике порушення у взаємозалежній глобальній макроекономічної перспективі. В загальному рейтингу Україна рухається вгору від 84-ої до 76-ої позиції, що відображає очікування, пов'язані з приходом нового уряду. Конфлікт у східній частині країни і в Криму не вплинув на результати значним чином, але, скоріше за все, вплине на конкурентоспроможність країни в майбутньому.

За оцінками експертів, Україна зберігає свою високу конкурентоспроможність завдяки двом чинникам – великому ринку та цілісній системі освіти, яка забезпечує доступ до всіх рівнів опанування знаннями. У ВЕФ вважають, що саме належний рівень освіти та добре освічене населення, розмір ринку, який є досить великим у європейському контексті, виступають основою для подальшого розвитку інноваційного потенціалу України, зміцнення та стабілізації економіки України [6].

Система вищої освіти України знаходиться у процесі постійного реформування, що зумовлено трансформаційними змінами у суспільстві, інтеграцією вітчизняної економіки у глобальний економічний простір.

Сьогодні можна відзначити, що університетська освіта набула «масового характеру».

Концепція безперервної освіти, заснована на рішеннях Лісабонського саміту Європейської Ради 2000 року, на якому був прийнятий меморандум про безперервну освіту в ЄС і формування суспільства, заснованого на знаннях, супроводжується переходом до масової підготовки фахівців вищої кваліфікації. Вища освіта стає вже потребою для практично половини населення, і університети вже не можуть існувати і діяти, як пов-

ністю незалежна академічна сила. Загальносвітова тенденція розвитку веде до того, щоб підготувати ВНЗ до ролі повноцінних господарюючих суб'єктів нової економіки.

Якщо розглядати кількісні показники, то кількість студентів дуже різноманітна у 47 країнах європейського простору. Загальна кількість варіюється у 2008/09 навчальному році (н. р.) від 754 у Ліхтенштейні і до 9 909 160 студентів у Росії (в Україні – 2 813 798). Студенти з п'яти країн з найбільшою кількістю студентів (Росія, Туреччина, Україна, Німеччина та Великобританія) становлять більше 50 %. Звичайно, зміни в чисельності студентів залежать від багатьох факторів, наприклад, від демографічних змін. Але в цілому чисельність збільшилася на третину в період з 1999 по 2009 в усіх країнах, що відображає рух у бік "масового характеру" вищої освіти [7].

У відповідь на зростання попиту на програми вищої освіти в останні десятиліття в Україні спостерігається збільшення кількості ВНЗ.

Українська система ВО станом на 2013/14 н. р. – це 325 ВНЗ III-IV рівнів акредитації (університети, академії, інститути) і 478 – I-II рівнів акредитації (технікуми, коледжі). Для порівняння, у 1990/91 н. р. в Україні було всього 149 ВНЗ, в основному, інститутів, а технікуми в систему вищої освіти взагалі не включалися. Отже, за роки незалежності кількість ВНЗ збільшилась більш ніж в 2,2 рази (табл. 2).

Таблиця 2

Дані по ВНЗ України I-IV рівнів акредитації

Навчальний рік	**Кількість ВНЗ, тис. осіб**			**Чисельність студентів, тис. осіб**		
	Всього	**I-II**	**III-IV**	**Всього**	**I-II**	**III-IV**
1990/91	891	742	149	1638,3	757,0	881,3
1992/93	911	753	158	1574,7	718,8	855,9
1995/96	1037	782	255	1540,5	617,7	922,8
2000/01	979	664	315	1930,9	528,0	1402,9
2005/06	951	606	345	2709,1	505,3	2203,8
2006/07	920	570	350	2786,6	468,0	2318,6
2007/08	904	553	351	2813,8	441,3	2372,5
2008/09	881	528	353	2763,8	399,3	2364,5
2009/10	861	511	350	2599,4	354,2	2245,2
2010/11	854	505	349	2491,3	361,5	2129,8
2011/12	846	501	345	2311,6	356,8	1954,8
2012/13	823	489	334	2170,1	345,2	1824,9
2013/14	803	478	325	2052,7	329,0	1723,7

Збільшення кількості ВНЗ мало об'єктивну причину. Потрібно було організовувати підготовку фахівців, яких раніше не готували в українських навчальних закладах, крім цього, з'явилися нові професії та спеціальності. Найчастіше це збільшення відбувалося за рахунок поділу старих установ, виділення факультетів у незалежні установи, перетворення філій університетів у регіонах в окремі навчальні заклади, створення нових ВНЗ з ініціативи місцевої влади. Крім того, з'явилися ВНЗ з приватною формою власності: станом на 2013/14 н. р. їх загальна кількість – 167 установ (71 – I-II рівнів акредитації, 96 – III-IV рівнів акредитації), для порівняння, в 1995/96 н. р. – 111, а максимальна кількість приватних ВНЗ була у 2007/08 – 202 установи. Зростання кількості ВНЗ і чисельність прийнятих ними студентів в Україні розпочалося вже в 1991 році.

Контингент студентів в Україні досяг історичного максимуму в 2007/08 навчальному році – 2813,8 тис. чол. (табл. 2), тоді як у 1995/96 н. р. було 1540,5 тис. осіб. Тобто відбулося зростання в 1,83 раза. Останніми роками студентський контингент скоротився, що пов'язано з падінням народжуваності в Україні на початку 90-х років, яке тривало більше десятиліття (найменший показник у 2001 р. – 376,5 тис. осіб, тоді як у 1990 р. – 657,2 тис.

осіб, у 1992 р. – 596,8 тис. осіб). Враховуючи те, що до 2018 року кількість випускників шкіл зменшується та не буде забезпечувати навіть держзамовлення на підготовку фахівців, не кажучи вже про контрактні місця, українським ВНЗ важливо розробити стратегію щодо залучення абітурієнтів на навчання. Вже нині потреба в абітурієнтах покривається за рахунок альтернативних джерел – тих, хто з якихось причин раніше не отримав вищої освіти, хто вирішив отримати другу або третю освіту, а також іноземних студентів, кількість яких стабільно зростає (2010/11 н. р. – 38 166 осіб, 2011/12 н. р. – 42 980, 2012/13 н. р.– 49 044, 2013/14 н. р. – 59 391). Але незважаючи на зменшення абсолютних та відносних (чисельність студентів у розрахунку на 10 тис. населення – максимальний показник у 2007/08 н. р. – 606, у 2013/14 н. р. – 452) показників студентського контингенту, загалом Україна залишається серед світових лідерів у вищій освіті.

Все це не могло не вплинути на зміну цілей і цінностей вищої освіти, появу прагматизму. Виживання ВНЗ вже залежить від кількості абітурієнтів.

Поява та збільшення чисельності приватних університетів здавалось би має позитивні наслідки для економіки. Відбувається підготовка фахівців, при цьому держава заощаджує гроші на їх підготовку. Але приватні університети по суті комерційні структури, які націлені на отримання прибутку. Крім цього, наявність великої кількості ВНЗ приводить до дублювання у підготовці кадрів за багатьма спеціальностями. І сучасні університети в умовах конкурентної боротьби за споживача (абітурієнта) зацікавлені у високих показниках прийому та випуску. Тому знижують вимоги як при вступі в університет, так і у процесі навчання, що в решті негативно позначається на якості формування фахівців та на якості освіти студентів.

Таким чином, маючи позитивні показники щодо зростання кількості університетів, водночас слід відзначити, що за останні 20 років якість освіти сильно погіршилася.

Отже, якщо на звичайному ринку конкуренція – рушій прогресу, то на ринку освітніх послуг – джерело профанації. Щоб не втрачати дохід, ВНЗ не зацікавлені виключати навіть неуспішних студентів (знижується рівень вимог на іспитах, більш лояльний підхід до студентів, які відстають). Як зазначалось, у державних вищих навчальних закладах наростає тенденція збільшення платної освіти. Для залучення більшої кількості абітурієнтів необхідно підвищувати статус ВНЗ, відкривати нові спеціальності та підтримувати спеціальності, що вважаються високооплачуваними і престижними, серед яких залишаються юриспруденція та економіка. Але аналіз ринку праці не проводиться, тому останніми роками кількість випускників у рази перевищує дійсний попит ринку на цих спеціалістів.

За оцінками міжнародних експертів, якість освіти в Україні значно погіршилася: якщо у 2008 р. Україна була на 40-му місці, то в 2014 р. спустилася на 72-е (табл. 1).

Наступна трансформація – це зміна джерел фінансування вищої освіти в Україні. Це притаманно не тільки Україні – у всіх країнах світу уряди прагнуть піти від всезростаючого тягаря прямого фінансування системи вищої освіти. Основними джерелами фінансування ВНЗ в Україні є кошти державного та місцевих бюджетів, кошти юридичних та фізичних осіб, громадських організацій і фондів, спонсорські і благочинні внески та пожертвування, плата за додаткові освітні послуги та інші послуги, що надаються ВНЗ. Перспективним серед джерел фінансування ВНЗ різних форм власності в Україні є цільове фінансування міжнародних організацій та оплата за навчання іноземних студентів. Оскільки бюджетних коштів для покриття навіть основних витрат ВНЗ постійно не вистачає, університети змушені залучати додаткові джерела фінансування. Так, у державних ВНЗ набула подальшого поширення контрактна система навчання і більшість студентів навчаються власним коштом, сплачуючи високу плату за навчання (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл студентів за джерелами фінансування

Чисельність та питома вага студентів		**Джерела фінансування**			
		Державний бюджет	**Місцевий бюджет**	**Органи державної влади, юридичні особи**	**Фізичні особи**
2009/ 10	Чисельність студентів, осіб	952588	98591	8707	1539540
	Питома вага студентів, %	36,7	3,8	0,3	59,2
2010/11	Чисельність студентів, осіб	945548	100304	8752	1436684
	Питома вага студентів, %	38,0	4,0	0,3	57,7
2011/12	Чисельність студентів, осіб	905847	97973	9277	1298460
	Питома вага студентів, %	39,2	4,2	0,4	56,2
2012/13	Чисельність студентів, осіб	893230	96329	6859	1173723
	Питома вага студентів, %	41,2	4,4	0,3	54,1
2013/14	Чисельність студентів, осіб	874781	95791	8184	1073922
	Питома вага студентів, %	42,6	4,7	0,4	52,3

Навчальні заклади змушені перетворюватися, по суті, в підприємницькі структури, самостійно вишукувати кошти для існування і розвитку.

У країнах Європи в 1990-х рр. почалося реформування наявних систем фінансування державних університетів. При цьому звертається увага не тільки на надання більшої самостійності в управлінні власними ресурсами та витрачанні коштів, а й на такий фактор, як стимулювання університетів на те, щоб вони розробляли власні стратегії, спрямовані на розвиток інноваційної діяльності університету.

Незважаючи на необхідність перебудови структури фінансування університетів, у більшості країн Організації економічної співпраці та розвитку (ОЕСР) держави продовжують фінансувати не менше 70 % всього обсягу бюджетів навчальних закладів. Американські вчені у сфері економіки вищої освіти, аналізуючи дані про роботу провідних світових ВНЗ, доводять, що ключовим фактором високої якості вищої освіти є належне бюджетне фінансування. Саме бюджетне, оскільки вища освіта в кінцевому підсумку виробляє «суспільні блага» і виконує некомерційні завдання. При цьому розвиток тих чи інших форм і методів залучення позабюджетних джерел залежить від багатьох обставин, що диктуються як можливостями конкретного навчального закладу, так і державною політикою [1].

Розглянемо сучасні напрями і тенденції фінансування вищої освіти в різних країнах [2; 4].

Грошові кошти ВНЗ Великобританії виділяються у формі грантів. Враховуються показники прийому студентів, трудомісткості і матеріаломісткості їх навчання, а також проголошені урядом пріоритети у сфері освіти. Також університети Великобританії отримують фінансування з різних суспільних і приватних джерел. Найбільше джерело фінансування – уряд.

Університетам пропонується формувати власні фонди і здійснювати більш тісну співпрацю з бізнесом, розвивати власні університетські структури з комерціалізації результатів досліджень та університетських знань, насамперед, через оптимізацію схем передачі університетами знань та інновацій у промисловість.

У Німеччині вища освіти фінансується державою на трьох рівнях: федеральному, регіональному (землі) і місцевому (муніципалітети). Основним джерелом державного фінансування виступають уряди земель, які володіють повною автономією в питаннях розвитку системи освіти та управління діяльністю навчальних закладів. Бюджети університетів складаються на основі якісних показників, таких як: чисельність випускників і тривалість їх навчання, додаткові фінансові надходження на дослідження з недер-

жавних джерел, кількість захищених дисертацій, чисельність студентів першого ступеня навчання і кількість ставок наукового персоналу.

Залучення позабюджетних коштів обмежено, оскільки не стягується плата за навчання (навіть з іноземних студентів). Тому додаткові надходження університетам йдуть в основному за рахунок оплати виконання науково-дослідних робіт (НДР) для зовнішніх замовників, а також оплати за виконання досліджень та інших робіт на замовлення федеральних і регіональних влад. Таким чином, найбільш істотне значення позабюджетні надходження мають для розвитку досліджень університетів. Додаткове фінансування може бути спрямоване на підвищення кваліфікації, розвиток міжнародної діяльності та на реалізацію інноваційних програм (проектів).

Університети Бельгії отримують основну частку коштів у вигляді так званих експлуатаційних фондів, розмір яких залежить від чисельності прийнятих студентів. Інша частина бюджету формується за рахунок грантів уряду, що виділяються на організацію НДР. Цими фінансовими ресурсами університети можуть розпоряджатися вільно.

В Італії враховуються три групи показників: кількість студентів; результати педагогічної діяльності; обсяги і результати науково-дослідної роботи.

Основна мета – збільшити доходи університету за рахунок диверсифікації недержавних джерел фінансування. Важлива роль відводиться фінансуванню з недержавних джерел проектної і дослідницької діяльності. Держава цю діяльність практично не фінансує. Винятком є індивідуальні гранти, надані молодим ученим. Зростання обсягу недержавного фінансування сприяє більшій залежності від зовнішніх інвесторів і відсутності у ВНЗ впевненості у сталому розвитку. Крім того, у ВНЗ змінилися принципи найму професорсько-викладацького складу (ПВС). Здійснюється перехід на контрактну форму найму ПВС. Передбачається, що переважання частки «контрактників», що працюють за договорами, над «кадровими» професорами та дослідниками позитивно вплине на загальну динаміку викладацької та дослідницької діяльності, створюючи умови для розширення взаємодії університетів і неурядових інвесторів.

У Нідерландах університети отримують фінансування з трьох джерел. Перший потік йде безпосередньо від Міністерства освіти. Другий потік фінансування надходить через систему Голландської організації з наукових досліджень. Третій потік становлять надходження від приватних компаній, Європейського Союзу, некомерційних організацій і від студентів як плати за навчання. Обсяг державного фінансування університетів залежить від якісних показників їх діяльності.

У США державні освітні установи велику частину коштів отримують з приватних джерел та плати студентів за навчання.

В Японії діють три моделі фінансування ВНЗ: приватне фінансування без залучення державних фондів, державне фінансування без залучення приватних коштів, змішане фінансування. Політика великого бізнесу останнім часом була орієнтована на збільшення фінансової допомоги університетам. Компаніям було дозволено створювати свої кафедри в університетах. Кооперація бізнесу та освіти, інтеграція наукових центрів та університетів, адміністративна автономія ВНЗ – це основні досягнення реформи освіти в Японії. Зниження урядового контролю і зростання університетської автономії створили умови для підвищення відповідальності університетів, які у сформованих умовах можуть розробляти і реалізовувати стратегії власного розвитку.

Отже, в багатьох країнах світу в системі фінансування ВНЗ перехід від безумовного урядового фінансування до диверсифікованих неурядових джерел став головною тенденцією.

В Україні до початку 1990-х рр. вища освіта фінансувалося виключно з державного бюджету і була практично безкоштовною для населення.

Але зважаючи на стрімке зростання кількості ВНЗ та студентів, державне фінансування не могло витримати настільки великого навантаження. Обмеження фінансування державою ВНЗ, зниження кількості випускників шкіл, скорочення державного замовлення на випускників ВНЗ, підвищення конкуренції між університетами України, вплив агітаційної роботи закордонних університетів призводить до проблеми наповненості студентами, яка може привести до скорочення чисельності ПВС і наукових співробітників.

Для створення реальних конкурентних умов між ВНЗ необхідно надати їм більшу автономію. Для підтримання балансу функціонування університетів у новій системі автономізація ВНЗ має відбуватися паралельно з посиленням вимог до якості освіти. Автономізація університетів має проявлятися у підвищенні самостійності у всіх сферах управління. ВНЗ сам зможе визначати свою адміністративну, фінансову, кадрову політику, планувати прийом студентів, самостійно формувати зміст та обсяги навчальних курсів та визначати пріоритетні напрямки наукових досліджень.

Новий Закон України «Про вищу освіту» визначив як пріоритетний напрямок підвищення якості вищої освіти. Одним із принципів Болонських реформ є досить жорсткі вимоги до якості підготовки фахівців з вищою освітою. Тому автономізація ні в якому разі не повинна сприйматися як повна незалежність ВНЗ від держави, а державні вимоги, на підставі яких ВНЗ організовують навчально-виховний процес, мають бути сформовані таким чином, щоб виконати вимоги до якості освіти і, крім того, врахувати потреби й інтереси регіону, області. Держава і суспільство зацікавлені в забезпеченості країни робочою силою, рівень кваліфікації якої відповідає потребам соціального та економічного розвитку.

Крім державних вимог, до молоді, що закінчила ВНЗ, висуваються вимоги і з боку безпосередніх роботодавців, зацікавлених в якісному фахівці. В результаті, система вищої освіти, готуючи спеціалістів для ринку праці, повинна враховувати не тільки державне замовлення, але й орієнтуватись на конкретних замовників.

Надання університетам більшої самостійності у проведенні своєї організаційної та фінансової політики змушує їх конкурувати між собою за бюджетні кошти, та більш активно використовувати позабюджетні джерела фінансування (до яких відносяться кошти юридичних і фізичних осіб, одержання прибутку від проведення госпрозрахункової діяльності, плати за додаткові освітні послуги та інші послуги, що надаються ВНЗ) для забезпечення своїх потреб. Серед першочергових проблем, які повинні вирішити університети для збільшення фінансової незалежності, виділяються проблеми гармонійного поєднання науки і викладання.

Зважаючи на те, що вищі навчальні заклади все більш залучаються в систему взаємин ринкового типу при постійному зростанні конкуренції як на внутрішньому ринку освітніх послуг, так і на міжнародному (можливість навчання української молоді в закордонних університетах), їм необхідно освоювати нові підходи та технології, включаючи вміння аналізувати ринок, розробляти відповідні ринкові стратегії, встановлювати конкурентоспроможні ціни на свої послуги. Крім цього, в українських університетах недостатньо налагоджена співпраця з комерційними структурами під час виконання науково-дослідних робіт, спостерігається низька ефективність освітніх закладів в інноваційних дослідженнях, інтеграції в міжнародні освітні та наукові мережі, в мобільності викладачів і студентів. На сьогодні існує проблема ефективності розподілу та використання державних коштів, спрямованих на вищу освіту. При розподілі державних коштів необхідно враховувати рейтинги ВНЗ, а при оцінюванні якості освіти доцільно застосовувати системний підхід. На якість освіти впливає й занепад науково-дослідної діяльності. Світові рейтинги враховують ці показники при оцінюванні якості освіти, а в

України вони низькі. Європейська спільнота приділяє значну увагу розвитку співпраці між науковими установами, університетами та підприємствами. Для того, щоб залишатися привабливими та підвищувати свій статус, університети повинні бути відкритими для бізнесу та міжнародного співробітництва, яке також може допомогти використовувати нові засоби обміну знаннями, зокрема, через науково-пошукову співпрацю з бізнесом [5]. Це співробітництво може розглядатися як додаткове джерело доходу для ВНЗ, може сприяти збільшенню як кількості, так і якості університетських досліджень. Залучення бізнес-структур до досліджень освітніх установ допоможе зорієнтувати дослідження та освітню діяльність до потреб суспільства та надасть досвід щодо діяльності з передачі знань. Така взаємодія допомагає сприянню міжгалузевій мобільності, що здійснюється через тимчасові обміни персоналу, а також завдяки залученню молодих фахівців у промисловості, а все це підвищує статус навчального закладу.

Висновки і пропозиції. Для того, щоб Україна могла конкурувати у глобальному економічному просторі, необхідна якісна освіта. Незважаючи на високий освітній потенціал українського суспільства, державі необхідно звернути увагу на якісну складову освіти за умови збереження і примноження національних освітніх традицій. Діяльність вищих навчальних закладів здійснюється сьогодні в умовах зростаючої конкуренції. ВНЗ необхідно орієнтуватися на запити ринку праці та сучасні потреби суспільства, економіки України. Стратегічними пріоритетами розвитку вищої освіти в Україні є трансформація кількісних показників освітніх послуг у якісні. Для реального збільшення обсягу фінансування освіти необхідно створити відповідні умови для стимулювання активізації участі бізнесу в освітній сфері. Загальносвітові тенденції розвитку освіти вимагають модернізації державної освітньої політики, оновлення структури і змісту вищої освіти в Україні. Організаційна структура має зберегти для університетів їх наукову орієнтованість та вагому частку державного фінансування освітньої діяльності та наукових розробок, але, крім державного фінансування, ВНЗ потрібно розробити стратегію щодо залучення коштів з інших джерел та спрямувати дослідження таким чином, щоб зацікавити бізнес-партнерів. Для цього потрібно залучати до управління університетами висококласних менеджерів зі специфічними знаннями та вміннями управління розвитком освіти і науки з перспективою налагодження співпраці з бізнес-структурами та промисловістю.

Список використаних джерел

1. *Захарін С.* Чи потрібна поголовна вища освіта? [Електронний ресурс] / Сергій Захарін. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/EDUCATION/chi-potribna-pogolovna-vischa-osvita_.html.

2. *Лукичев Г. А.* Системы финансирования высшего образования в зарубежных странах : учеб. пособие / Г. А. Лукичев, В. М. Филиппов. – М. : РУДН, 2008. – 194 с.

3. *Чухрай Н. І.* Академічне підприємництво за кордоном та в Україні / Н. І. Чухрай // Вісник національного університету «Львівська Політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: Етапи становлення і проблеми розвитку. – 2011. – № 714. – С. 448–458.

4. *Юрга В. А.* Структура и механизмы финансирования системы высшего профессионального образования как условие инновационного развития высшей школы (российский и зарубежный опыт) / В. А. Юрга // Сибирская финансовая школа. – 2011. – № 3. – С. 183–188.

5. *Communication* from the European Commission. Improving knowledge transfer between research institutions and industry across Europe: embracing open innovation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/invest-in-research/pdf/com2007182 en.pdf.

6. *The Global* Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf.

7. *The European* Higher Education Area in 2012: Bologna Process Implementation Report. Education, Audiovisual and Culture Executive Agency, 2012. – Mode of access : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/EC-30-12-534/EN/EC-30-12-534-EN.PDF.

УДК 339.56

О.І. Савицька, аспірант
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми, Україна

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

О.И. Савицкая, аспирант
ГВУЗ «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины», г. Сумы, Украина

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Oksana Savytska, PhD student
SHEI „Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine”, Sumy, Ukraine

THE ANALYSIS OF EFFICIENCY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF UKRAINE IN MODERN CONDITIONS

Міжнародна діяльність завжди мала значний вплив на розвиток країни, що обумовлює актуальність дослідження цієї галузі. Проаналізовано сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності України. Досліджено міжнародну діяльність України протягом 2007–2013 років. Зокрема, проаналізовано динаміку експортно-імпортних операцій та їх географічну структуру. Розглянуто стан товарної структури експорту та імпорту. Показано динаміку прямих інвестицій країни. На основі зазначених даних було розраховано основні показники, що характеризують рівень відкритості вітчизняної економіки та залежності від світового ринку. Виявлено чинники впливу на показники зовнішньоекономічної діяльності України та запропоновано пропозиції для їх усунення.

Ключові слова: *зовнішньоекономічна діяльність, експорт, імпорт, міжнародні операції, зовнішньоторговельна діяльність.*

Международная деятельность всегда имела значительное влияние на развитие страны, что обуславливает актуальность исследования данной отрасли. Проанализировано современное состояние *внешнеэкономической деятельности Украины. Исследовано международную деятельность Украины на протяжении 2007–2013 гг. В частности, проанализирована динамика экспортно-импортных операций и их географическая структура. Рассмотрено состояние товарной структуры экспорта и импорта. Показано динамику прямых инвестиций страны. На основе указанных данных было рассчитано основные показатели, характеризующие уровень открытости отечественной экономики и зависимости от мирового рынка. Выявлены факторы влияния на показатели внешнеэкономической деятельности Украины и предложены предложения по их устранению.*

Ключевые слова: *внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, международные операции, внешнеторговая деятельность.*

The international activity always had considerable influence on development of the country that causes relevance of research of this branch. Article is devoted to the analysis of a current state of foreign economic activity of Ukraine. Studied international activities Ukraine during 2007 - 2013 years. In particular, the dynamics of export-import operations and their geographical structure. The state of commodity structure of export and import is considered. Dynamics of direct investments the country. Based on these data, we calculated the main indicators characterizing the degree of openness of the domestic economy and dependence on the world market. Factors of influence on indicators of foreign economic activity of Ukraine are revealed and offers on their elimination are offered.

Key words: *foreign trade, export, import, international operations, foreign trade activities.*

Постановка проблеми. В умовах сьогодення Україна переживає важкі часи, що спричинили ослаблення економіки. Це стосується не лише загального стану економіки країни, але і її галузей, зокрема і зовнішньоекономічної діяльності. Імпортно-експортні операції є особливим видом економічної діяльності, тісно пов’язаною з іншими галузями господарської системи країни. Одночасно ЗЕД відіграє важливу роль у всій міжнародній діяльності України. В Україні міжнародні операції завжди були та залишаються пріоритетним напрямом політики держави, що у свою чергу створює підґрунтя для розвитку вигідної торгівлі і сприятливого інвестиційного клімату в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При здійсненні аналізу стану зовнішньоекономічної діяльності України було проаналізовано наукові результати, що викладені у роботах Г.І. Мисик, Р.О. Кулинич, Я.А. Жаліло, К.А. Кононенко, В.М. Яблонський, І.Я. Софіщенко, В.М. Кремінь, О.І. Кремінь та інших. У цих роботах представлені більшою мірою суб’єктивні оцінки, рекомендації щодо ситуації у зовнішньоекономічній діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На нашу думку, з науково-практичного погляду недостатньо дослідженим залишається сучасний стан міжнародних відносин, що зумовлює необхідність подальшого вивчення обраної тематики.

Мета статті. Метою написання статті є: проведення аналізу розвитку та динаміки стану експортно-імпортних операцій країни; вивчення міжнародних відносин України за допомогою системи показників, які відображають різні сторони зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Зовнішньоекономічна діяльність має неабиякий вплив на економіку країни. Розглянемо та проаналізуємо реальний стан зовнішньоекономічної діяльності України. Для здійснення такого аналізу потрібно враховувати такі аспекти:

1. Динаміку розвитку імпортно-експортних операцій.
2. Географічну структуру міжнародних операцій.
3. Стан товарної структури зовнішньоекономічної торгівлі.
4. Динаміку прямих інвестицій.
5. Характеристику основних показників зовнішньої торгівлі.

Для ефективного управління зовнішньоекономічними зв'язками та ухвалення економічних і політичних рішень необхідні дані, які комплексно відобразять стан та розвиток зовнішньоекономічної діяльності [1, с. 77]. З метою проведення аналізу зовнішньоекономічної діяльності України пропонуємо переглянути динаміку експортно-імпортних операцій та показників ВВП України з 2007 по 2013 роки (рис. 1) [2; 3].

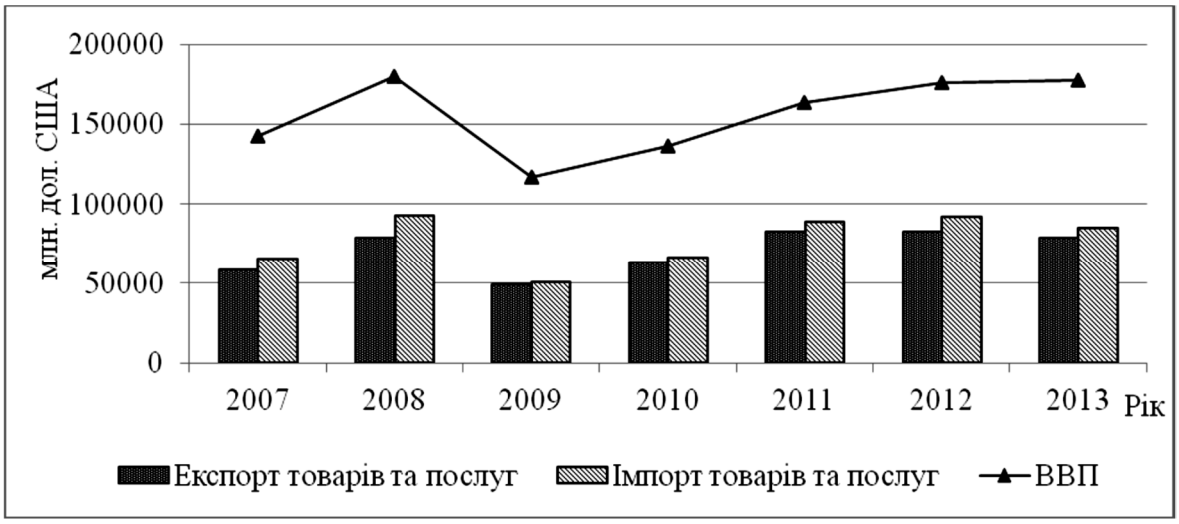


Рис. 1. Динаміка експортно-імпортних операцій товарами та послугами і показника ВВП України

Таким чином, протягом останніх 7 років спостерігається значний спад усіх показників у 2009 році, що пояснюється економічною кризою України 2008–2009 рр. Починаючи з 2010 року експортно-імпортні операції набирають обертів та збільшуються. При цьому найвищий темп зростання після кризи спостерігається у 2011 році – на 30,06 % за експортом, на 34,23 % за імпортом та на 21,13 % – ВВП. В інші роки спостерігається дещо повільніше зростання, а у 2013 р. – спад на 5,09 % за експортом та 7,43 % за імпортом, при цьому розмір ВВП країни має майже нульовий приріст.

Причиною отримання таких показників у 2013 році є зміни у співвідношенні основних джерел формування ВВП країни, що пояснюється зменшенням імпорту природного газу майже на 5 млрд м^3, що у вартісному вираженні становить майже 2500 млн дол США. Такі зміни спричинили зменшення обсягу запасів матеріальних оборотних коштів майже на 9 млрд грн, що здійснило свій негативний вплив на формування ВВП [4, с. 12].

Більш детально стан міжнародних операцій протягом зазначеного періоду відображено у табл. 1 [2].

Таблиця 1

Обсяги експортно-імпортних операцій товарами та послугами за 2007–2013 рр., млн дол США

Показник	Рік						
	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Зовнішньоторговельний оборот	123785	170831	99828	129378	171030	173702	162721
Експорт товарів	49248	66954	39703	51431	68394	68810	63312
Імпорт товарів	60670	85535	45436	60740	82608	84658	76964
Сальдо торгівлі товарами	-11422	-18581	-5733	-9309	-14214	-15848	-13652
Експорт послуг	8989	11694	9521	11759	13792	13528	14836
Імпорт послуг	4878	6647	5169	5448	6235	6706	7609
Сальдо торгівлі послугами	4111	5047	4352	6312	7557	6821	7227
Сукупне сальдо торговельного балансу	-7311	-13533	-1381	-2998	-6657	-9027	-6425

У табл. 1 відображені реальні обсяги експортно-імпортних операцій України протягом 2007–2013 років. Як бачимо, зовнішньоторговельний оборот щороку збільшується, за винятком кризової ситуації 2009 р., коли темп зростання знизився на 41,66 %. Також скорочення помітне й у 2013 році (на 6,32 %). Переважну більшість зовнішньоторговельного обороту становить імпорт товарів, який щороку займає понад 45 %. При цьому імпорт послуг не перевищує 5 % від загального показника. Експорт товарів у зазначений період близький до 40 % загального обороту, а експорт послуг – до 10 %.

Якщо порівнювати експорт та імпорт товарів, то можемо говорити про наступне. В Україну протягом останніх років завезено та закуплено товарів лише у 2013 році на 13652 млн дол США більше, ніж продано.

Протягом усього досліджуваного періоду Україна мала активний торговельний баланс з продажу послуг та пасивний – з торгівлі товарами. Загалом сукупне сальдо періоду, що аналізується, є пасивним. Так, з 2010 року цей показник поступово збільшувався, а у 2013 знизився на 28,83 % та становив 6425 млн дол США.

Розглянемо географічну структуру міжнародних операцій. Експорт товарів на послуг протягом 2007–2013 років має такий розподіл (рис. 2) [2].

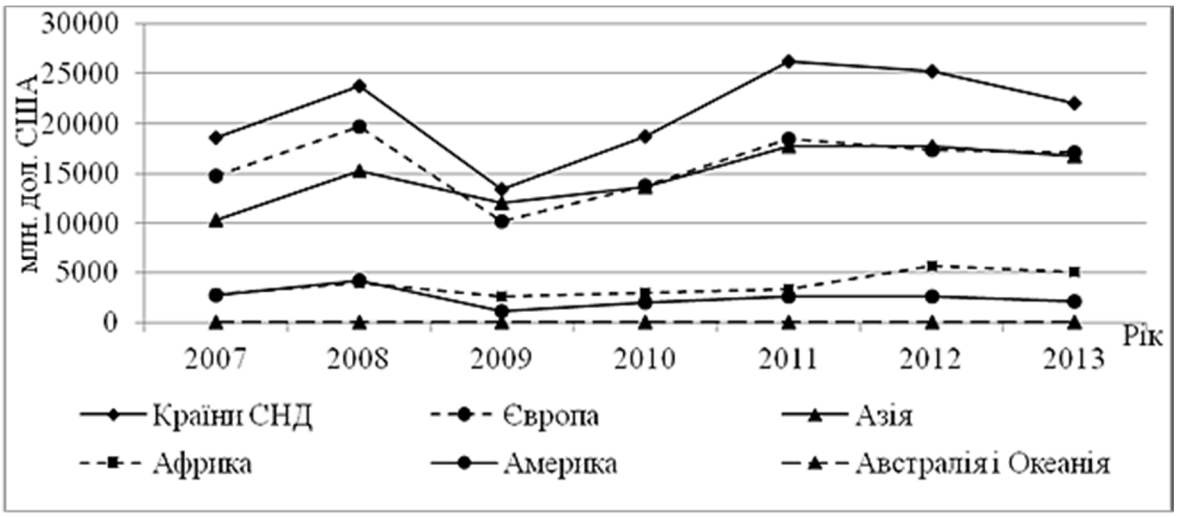


Рис. 2. Географічна структура експорту товарів та послуг України протягом 2007–2013 рр.

З рис. 2 бачимо, що основний експорт українських товарів та послуг здійснюється до країн СНД, Європи та Азії. Протягом 2013 року в експорті товарів та послуг переважали ті ж країни, на які припадало 35,98, 28,20 та 23,43 %. Порівнюючи ці показники з попереднім роком, можемо стверджувати, що експорт товарів та послуг України збільшився лише у країни Європи на 2,73 % від 2012 року. Що стосується інших країн, то всі вони експортували менше товарів та послуг України у 2013 році. Так, до країн СНД було експортовано на 10,27 % менше, ніж за попередній рік, у країни Азії – на 3,66 %, Африки – на 9,53 %, Австралії та Океанії – на 56,90 % та у невизначені країни – на 24,74 %.

Що стосується країн СНД, то значна частка їх експорту припадає на Російську Федерацію – 73,06 %. Наступними за значущістю є Казахстан та Білорусь, у яких частка експорту країн СНД становить 8,05 та 7,50 % відповідно. Наступними в рейтингу є Молдова та Азербайджан – 3,47 та 3,21 % відповідно. При цьому експорт української продукції та послуг у порівнянні з 2012 роком по країнам СНД зріс у Азербайджан, Киргизстан, Молдову та Вірменію – на 11,88, 11,58, 8,84 та 1,30 % відповідно. А показники експорту до Російської Федерації знизились на 10,72 %.

Більш детально розглянемо географічну структуру імпорту товарів та послуг України за 2007–2013 роки (рис. 3) [2].

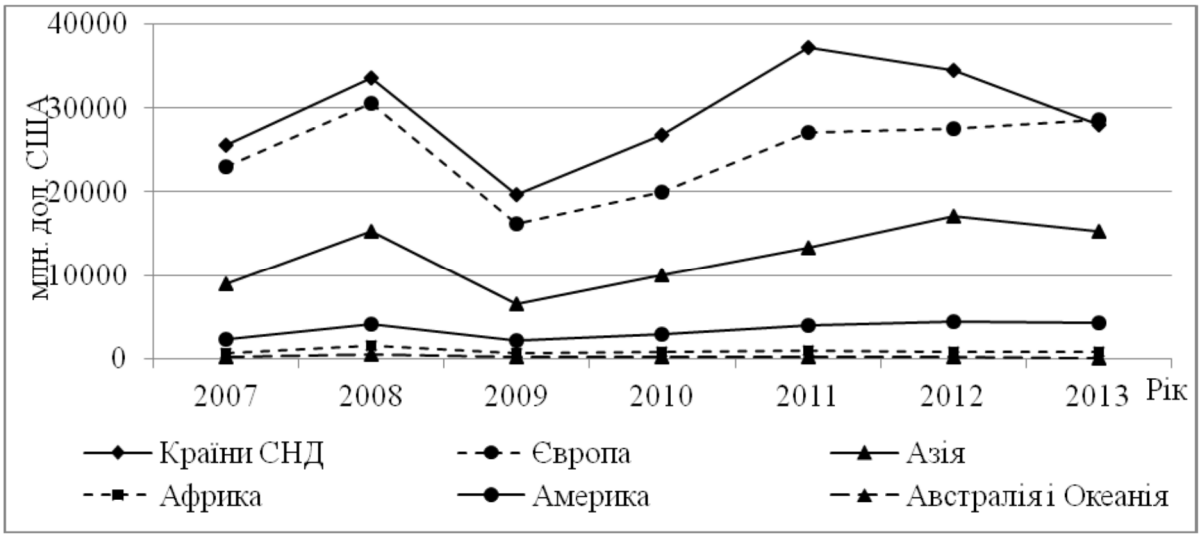


Рис. 3. Географічна структура імпорту товарів та послуг України протягом 2007–2013 рр.

Розглядаючи географічну структуру імпорту товарів та послуг, бачимо, що для України основними імпортерами є країни Європи та СНД. У загальній сумі імпорту протягом 2013 року вони займають 37,97 та 34,79 % відповідно. З Азії імпортується 19,92 % товарів та послуг на кінець 2013 року. У порівнянні з 2012 роком імпорт товарів та послуг зріс з країн Європи на 4,91 %. З інших країн до України було імпортовано меншу кількість товарів та послуг у порівнянні з попереднім роком: з країн СНД імпортовано на 7,60 % менше, з Азії – на 9,94 %, з Африки – на 11,69 %, з Америки – на 0,78 %, з Австралії та Океанії – на 51,59 %.

Аналізуючи питому вагу структури імпорту товарів та послуг з країн Європи, можемо виділити основних лідерів у цій категорії – це Німеччина та Польща. У загальній сумі імпорту з європейських країн протягом 2013 року ці країни становлять 23,03 та 13,20 % відповідно. Наступними країнами, що займають менше 7 % імпорту з Європи, є Велика Британія, Італія, Франція та Угорщина – їх показники становлять 6,84, 6,68, 5,89 та 4,64 % відповідно. Далі від 3 до 4 % імпорту з Європи до України надходить з Ні-

дерланди, Швейцарії, Австрії, Чехії та Литви. Близько 2–3 % становлять такі країни, як Бельгія, Іспанія, Румунія та Словаччина.

Більшу частку експортно-імпортних операцій країни становить продаж та придбання товарів. Як імпорт, так і експорт товарів становить більше 40 % загального товарообороту. Отже, доцільно розглянути товарну структуру експорту [2].

Аналізуючи товарну структуру експорту за останні 7 років, можна відзначити, що протягом цього періоду ситуація для України була досить несприятливою через пасивний торговельний баланс. Найбільшу питому вагу в товарному експорті (на кінець 2013 року) займають чорні та кольорові метали та вироби з них і становлять 27,75 %. При цьому у 2007 році ця група становила 42,21 % експорту товарів. На другому місці за даними 2013 року знаходяться продовольчі товари та сировина для їх виробництва, а потім машини, устаткування та транспортні засоби і займають вони 26,89 та 16,30 % відповідно. У порівнянні з 2007 роком ці статті мали інші показники. Так, група продовольчих товарів та сировини становила 12,69 та 16,81 % – машини, устаткування та транспортні засоби.

Аналіз даних з імпорту товарів протягом 2007–2013 років свідчить про те, що основну частку товарного імпорту становлять мінеральні продукти та машини, устаткування та транспортні засоби. У відсотковому вимірі ці групи товарів становлять 29,06 та 23,87 % на кінець 2013 року. У порівнянні з 2007 роком такі групи становили 28,48 та 30,97 % відповідно. Значну частку, а це 15,96 % у 2013 році, займають інші групи товарів. До неї увійшли: полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них; текстильні матеріали та текстильні вироби; вироби з каменю, гіпсу, цементу; прилади та апарати оптичні, фотографічні та інші. Всі зазначені статті, що увійшли до іншої групи товарів, у 2004 році становили 14,07 % віз загального імпорту товарів.

Аналіз свідчить про негативне сальдо, яке не перекривається експортом. За групами товарної структури спостерігається позитивне сальдо лише за продовольчими товарами та сировиною для їх виробництва і чорних та кольорових металів та їх виробництва. Усі ж інші товарні групи за останні роки переважно перекривають експорт імпортом. Таке становище для країни має негативний вплив.

Для аналізу зовнішньоекономічної активності потрібно приділити увагу прямим інвестиціям країни (табл. 2) [2].

Таблиця 2

Динаміка прямих інвестицій України за період 2007–2013 рр., млн дол США

Показник	**Рік**						
	2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Прямі іноземні інвестиції в Україну	29489	35616	40053	44806	50334	55297	58157
Прямі інвестиції з України	6196	6203	6226	6868	6900	6483	6575
Баланс	23293	29413	33827	37938	43434	48814	51582

За період, що аналізується, рівень зростання прямих іноземних інвестицій у економіку України зріс на 97,21 %. При цьому найбільш стрімкі темпи зростання цієї статті спостерігаються у 2008 році та становлять 20,78 %. Але з появою економічної кризи помітний значний спад такого приросту. Найнижча динаміка з залучення іноземних інвестицій у 2013 році – 5,17 %. Більша частина всіх надходжень за 2013 рік була здійснена з країн ЄС та становить 78,92 %. Найбільшу частку з цих країн займає Кіпр та Німеччина (31,72 та 11,60 % відповідно).

Що стосується прямих українських інвестицій, то темпи їх зростання значно нижчі, ніж іноземні інвестиції. За період з 2007 по 2013 рік їх темп зростання сягнув 6,12 %, при цьому протягом 2012 року відбулося зниження на 6,04 %. За наведеними даними найбільш значне збільшення прямих інвестицій з України спостерігалося у 2010 році та

становило 10,31 % від попереднього. Значна частка прямих інвестицій надходить до Кіпру та становить 88,50 %.

Невід'ємною частиною аналізу зовнішньоекономічної діяльності країни є розрахунок показників розвитку міжнародної торгівлі. Розрахуємо такі показники: коефіцієнт відкритості економіки, експертна квота, коефіцієнт покриття експорту імпортом, імпортної залежності та експортний потенціал.

Обґрунтуємо доцільність використання цих показників. Для прорахунку ступеня участі України у світовому поділі праці використаємо показник відкритості. Розрахунок експортної квоти покаже здатність держави конкурувати на міжнародному ринку. Зазначений показник залежить від потреби країни в імпорті, бо доходи від експортної діяльності мають перекривати імпортну. Також демонструє рівень залежності вітчизняного виробництва від збуту власних товарів на інших ринках.

Для аналізу міри збалансованості міжнародної торгівлі застосуємо показник покриття експорту імпортом. Ступінь імпортної залежності визначається таким показником – імпортної залежності. Результат його розрахунку вважається допустимий у розмірі не більше 15 %. Інтенсивність міжнародної торгівлі визначається із застосуванням показника експортного потенціалу країни.

Отримані результати та метод розрахунку за даними 2007–2013 років наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Показники рівня розвитку та збалансованості міжнародної торгівлі України за 2007–2013 рр.

Показник	**Розрахунок**	**Рік**						
		2007	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Відкритість економіки, %	(Експорт + Імпорт) / ВВП	86,73	95,23	85,21	94,84	103,50	98,52	89,39
Експортна квота, %	Експорт / ВВП	40,81	43,84	42,02	46,32	49,74	46,70	42,93
Покриття експорту імпортом, %	Експорт / Імпорт	88,85	85,32	97,27	95,47	92,51	90,12	92,40
Імпортна залежність, %	Імпорт / ВВП	45,93	51,39	43,20	48,52	53,77	51,82	46,46
Експортний потенціал країни, дол США	Експорт / Середня чисельність населення	1248	1696	1067	1375	1795	1804	1716
Імпортний потенціал країни, дол США	Імпорт / Середня чисельність населення	1405	1988	1097	1440	1941	2002	1857

Джерело: розраховано автором за [1, с. 85; 2; 5, с. 224].

Показник відкритості економіки свідчить про те, що загальний обсяг зовнішнього товарообігу України з усім світовим співтовариством становить більше 85 % ВВП. А протягом 2011 року навіть перевищив суму ВВП країни на 3,50 %. Експортна квота за обраний період знаходиться у діапазоні від 40 до 47 %, крім 2011 року, коли показник знаходився на рівні 49,74 %. Це означає, що близько 45 % вітчизняних товаровиробників орієнтовані на закордонні ринки збуту.

Показник покриття має значення більше 100 %, якщо експорт переважає над імпортом, тобто при активному сальдо торговельного балансу. У прорахунках обраних років простежується пасивне сальдо, що свідчить про дефіцит торговельного балансу. В основному показник імпортної залежності має досить високе значення від 45 до 53 % за останні роки. Відповідно країна має залежність від імпортних поставок ресурсів та товарів у вітчизняну економіку. Експортний та імпортний потенціал країни становлять

більше 1000 дол США на душу населення. Причому імпортний потенціал перевищує експортний. Зокрема, найбільший розрив був у 2008 році на 292 дол США, а найменший – у 2009 році та становив 30 дол США.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про те, що у структурі українського експорту значна частка товарів з низьким рівнем переробки (на продукцію чорної металургії, хімічну, мінеральну сировину та сільгоспсировину припадає близько 70 % експорту), що виснажує ресурсну базу країни та робить експорт уразливим до змін у зовнішній кон'юнктурі. У структурі імпорту понад 40 % припадає на енергоносії, що відбиває значну залежність української економіки, у тому числі й експортних галузей – хімічної та металургійної, від зовнішніх джерел постачання енергоносіїв. У таких умовах стратегічна мета України полягає не стільки у нарощуванні обсягів експорту, скільки у підвищенні якості та конкурентоспроможності продукції українських виробників переважно високотехнологічних галузей та зростання в імпорті частки інвестиційних товарів, що дозволить країні знайти свою нішу на закордонних ринках та закріпитися на ній [6, с. 30].

Отже, отримані дані свідчать про відкритість економіки України та її залежність від кон'юнктури міжнародних ринків. Її вразливість до зовнішніх чинників має значний вплив на всі галузі виробництва. При цьому країна має достатній рівень показника експортної квоти, що слугує реальним джерелом для фінансових надходжень та формування ВВП країни.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізовано динаміку та обсяги розвитку імпортно-експортних операцій за період 2007–2013 рр. Досліджено географічну структуру імпортних та експортних операцій за 2007–2013 рр. Оцінено стан товарної структури зовнішньоекономічної торгівлі, зокрема її динаміку та питому вагу основних груп товарів та послуг у загальній вартості експорту та імпорту. Проаналізовано динаміку прямих інвестицій країни та проведено розрахунок основних показників зовнішньої торгівлі.

Економічне зростання України залишається дуже вразливим до зовнішньоекономічних чинників. України потрібно адаптуватися до умов світового ринку та оптимізувати зовнішньоекономічну діяльність, змінивши структуру експорту та імпорту, розширяючи географічну структуру міжнародних операцій та вирішити проблеми вітчизняних підприємств, що впливають на стан їх технологій та матеріального забезпечення у порівнянні з суб'єктами міжнародного ринку. Вирішення перелічених чинників впливу зумовить успішне включення України у Світове економічне співтовариство.

Список використаних джерел

1. *Кремінь М. В.* Фінансова статистика : навч. посіб. / В. М. Кремінь, О. І. Кремінь. – К. : Центр навчальної літератури, 2014. – 368 с.

2. *Зовнішньоекономічна* діяльність [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

3. *Экспорт* и импорт Украины [Электронный ресурс] // Финансовий портал Минфин. – Режим доступа : http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php.

4. *Системна* криза в Україні: передумови, ризики, шляхи подолання : аналіт. доп. / Я. А. Жаліло, К. А. Кононенко, В. М. Яблонський [та ін.] ; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2014. – 132 с.

5. *Кулинич Р. О.* Аналіз зовнішньоторговельної діяльності як один із чинників формування обсягу ВВП України / Р. О. Кулинич // Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права. – 2003. – № 1. – С. 216–227.

6. *Софіщенко І. Я.* Фінансування зовнішньоторговельної діяльності підприємства : навч. посіб. / І. Я. Софіщенко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 138 с.

УДК 339.9:334

М.М. Хапатнюковський, аспірант
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ

Н.Н. Хапатнюковский, аспирант
Киевский национальный торгово-экономический университет, г. Киев, Украина

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНЫХ ДИСБАЛАНСОВ НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ УКРАИНЫ

Mykola Hapatniukovskyi, PhD student
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine

THE IMPACT OF GLOBAL IMBALANCES ON THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

Виявлено та досліджено канали впливу глобальних дисбалансів на економічний розвиток України. Проаналізовано структуру та динаміку окремих статей рахунку поточних операцій платіжного балансу України, що уможливило ідентифікацію дисбалансів у зовнішньоторговельній сфері в контексті глобальних асиметрій. Розкрито роль інвестиційно-фінансової сфери України як каналу вимивання фінансових ресурсів із національної економіки. Охарактеризовано внутрішні показники впливу на ефективність та результативність економіки. На підставі проведеного аналізу запропоновано заходи, які пом'якшують вплив глобальних дисбалансів на економічний розвиток.

***Ключові слова**: глобальні дисбаланси, економічний розвиток, економічний суверенітет, економічна безпека, зовнішньоторговельний баланс, іноземні інвестиції.*

Обнаружены и исследованы каналы влияния глобальных дисбалансов на экономическое развитие Украины. Проанализирована структура и динамика отдельных статей счета текущих операций платежного баланса Украины, что сделало возможным идентификацию дисбалансов во внешнеторговой сфере в контексте глобальных асимметрий. Раскрыта роль инвестиционно-финансовой сферы Украины как канала вымывание финансовых ресурсов из национальной экономики. Раскрыта характеристика внутренних показателей, которые влияют на эффективность и результативность экономики. На основании проведенного анализа предложены меры, которые смягчают влияние глобальных дисбалансов на экономическое развитие.

***Ключевые слова:** глобальные дисбалансы, экономическое развитие, экономический суверенитет, экономическая безопасность, внешнеторговый баланс, иностранные инвестиции.*

Observed and investigated the channels of influence global imbalances on the economic development of Ukraine. The analysis of the structure and dynamics individual articles of the current account balance the payments of Ukraine, which allowed the identification of imbalances in foreign trade in the context of global asymmetries. The role of investment and the financial sector of Ukraine as a washout channel financial resources of the national economy. Opened feature internal indicators that influence the effectiveness and efficiency of the economy. Based on the conducted analysis, we propose measures that soften the impact of global imbalances on economic development.

***Key words:** global imbalances, economic development, economic sovereignty, economic security, trade balance, foreign investment.*

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобального економічного розвитку однією з загроз стабільності на світовому та національному рівнях стають глобальні дисбаланси. Здебільшого і найчастіше вони виникають внаслідок взаємодії макроекономічних чинників в економічно розвинутих країнах світу. Глобальні дисбаланси є загрозою не лише для економічно розвинутих країн, але й для усіх інших країн, оскільки в умовах глобалізації економіки країн світу стають взаємопов'язаними та взаємозалежними. Це означає, що порушення стабільності в економіці однієї з країн-лідерів однозначно викликає дисбаланс в економічній системі іншої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження та виявлення подальших шляхів економічного розвитку національної держави, забезпечення стійкості та внутрішньої стабільності України як суб'єкта глобальної економіки представлено у наукових розробках таких дослідників, як Ю. Битяк, В. Геєць, Б. Данилишин, Я. Жаліло, І. Яковюк та інші. Разом з тим у працях учених розгляд зазначених проблем представлено в контексті акцентування уваги на внутрішніх чинниках без виокремлення впливу саме глобальних дисбалансів, посилення яких можна спостерігати останнє п'ятиріччя.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На наш погляд, у вітчизняній науковій економічній літературі недостатньо приділена увага дослідженню каналів впливу глобальних дисбалансів на економічний розвиток України, що у підсумку знижує рівень економічної безпеки та створює додаткові ризики для забезпечення позитивної економічної динаміки.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є ідентифікація каналів впливу глобальних дисбалансів на економічний розвиток України.

Виклад основного матеріалу. Враховуючи сучасний стан глобального економічного розвитку, взаємозалежність національних економік актуальним є дослідження впливу глобальних дисбалансів на економічний розвиток національної економіки. Для вироблення рішень щодо пом'якшення факторів впливу глобальних дисбалансів на економічний розвиток та стан економічного суверенітету України ідентифікуємо канали, які є найбільш чутливими для вітчизняної економіки. Отже, виокремити: по-перше, зовнішньоторговельний канал; по-друге, інвестиційно-фінансовий (включаючи борговий); і по-третє, внутрішній.

Перший зовнішньоторговельний канал пов'язаний з обсягом торгівлі, ВВП, зі зміною попиту, й перш за все на світовому ринку. За даними МВФ, у розвинутих країнах рецесія спостерігалася фактично до 2013 року, й передбачається, що у 2014–2015 рр. вона зміниться – підвищиться темп росту ВВП [6]. Рецесія у провідних країнах світу негативно позначається і на економіці інших країн світу, у тому числі й на динаміці розвитку експортного потенціалу України, а також безпосередньо на усіх вітчизняних галузях, залежних від експорту. Початок XXI століття засвідчив, що частка експорту та імпорту України у ВВП коливається в межах 40–54 % (табл. 1) [3; 4; 5].

Таблиця 1

Зовнішньоторговельний баланс України

Роки	ВВП, млн дол	Експорт товарів та послуг		Імпорт товарів та послуг		Сальдо (експорт-імпорт)
		млн дол	% до ВВП	млн дол	% до ВВП	млн дол
2005	86142,0	40363,1	46,9	39071,1	45,3	1292,0
2006	107753,0	45873,5	42,6	48758,0	45,2	-2884,5
2007	142719,0	58335,0	40,9	65498,6	45,9	-7163,6
2008	180336,0	78708,8	43,6	92003,3	51,0	-13284,5
2009	114383,0	49294,0	43,1	50606,6	44,2	-1312,6
2010	136419,3	63164,6	46,3	66189,9	48,5	-3025,3
2011	163421,7	82186,4	50,3	88843,4	54,3	-6657,0
2012	176603,4	82429,5	46,7	91453,7	51,8	-9024,2
2013	182025,6	78157,0	42,9	84595,8	46,5	-6438,8

На основі проведеного аналізу статистичних даних зазначимо, що останніми роками експорт товарів та послуг в Україні зростає порівняно з попередніми роками (винятком є 2013 рік, який характеризується падінням цього показника). Частка імпорту у ВВП за останні роки знаходиться на межі близько 50 % ВВП (2008, 2011, 2012 роки) і загалом перевищує частку експорту у ВВП. Сальдо починаючи з 2006 року є від'ємне. Отже, це означає, що Україна нарощує торговельний дисбаланс.

Найбільші дисбаланси у зовнішній торгівлі України припадають на 2007–2008 та 2012 роки, так само як і у світовій торгівлі. Ці дисбаланси підтверджуються й за товарною структурою, динамікою цін на провідні групи вітчизняного експорту.

Загалом, варто зазначити, що у зовнішній торгівлі України відбувається зростання експортно-імпортних операцій, що є позитивною тенденцією. Негативною тенденцією є

те, що імпорт останнім часом хронічно випереджає експорт, а іноді їх різниця становить 8–9 % ВВП. Отже, основним ризиком погіршення умов торгівлі залишається зростаюча залежність національної економіки від імпортних операцій. Динаміка кількісного індексу умов торгівлі, за даними НІСД на основі даних консенсус-прогнозу, уповільниться на 3–5 % передусім через повільні процеси імпортозаміщення у країні, втрати конкурентних позицій вітчизняних виробників на зовнішніх ринках під час кризи та невизначеність щодо відновлення традиційних ринків вітчизняного експорту [7].

Незважаючи на позитивний прогноз росту світового ВВП з 2014 року, зазначимо, що для фінансового сектору поки що існують загрози щодо повного відновлення економічного розвитку, особливо враховуючи сучасний етап розвитку економіки України. Варто зазначити, що фінансова система дуже повільно відновлюється. Отже, ми виокремлюємо другий канал впливу глобальних дисбалансів на економічний розвиток України – інвестиційно-фінансовий.

На тлі негативного сальдо у торгівлі товарами, що особливо помітно з 2006 року, негативною тенденцією є й помітне скорочення позитивного сальдо прямих іноземних інвестицій у порівнянні з 2012 роком: за підсумком року воно скоротилося вдвічі – до 3,267 млрд дол [8]. Таке скорочення охарактеризуємо як втеча капіталів з нестабільної економіки України. Це явище в економіці України є характерним й особливо помітним з початку світової фінансової кризи (2007–2008 рр.).

У табл. 2 представлено статистичні дані іноземних інвестицій, які засвідчують, що в Україні велика питома вага іноземних інвестицій для забезпечення економічного зростання, але разом з тим найбільша їх частина надходить саме з офшорних зон (Кіпр, Віргінські Острови) [4]. Обсяг надходжень іноземних інвестицій за рік, як і їх відношення до ВВП, знижується, але показник має критичне значення, що негативно позначається на економічному зростанні. Зростання обсягів інвестицій з офшорних зон також засвідчують і зростання тіньового бізнесу в Україні та виведення капіталу.

Таблиця 2

Прямі іноземні інвестиції в Україну

Показники	**Роки**								
	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Прямі іноземні інвестиції за рік, млрд дол США	78,4	47,2	98,9	109,1	48,2	64,9	72,1	78,3	55,5
Частка ПІІ в ВВП, у %	91,1	43,8	69,3	60,8	41,1	47,6	43,6	44,4	30,5
Інвестиції з Кіпру, Віргінських Островів, у % до загального обсягу інвестицій	13,7	18,0	23,7	25,2	24,9	25,4	28,9	35,2	37,0

Високою частка прямих іноземних інвестицій сьогодні в Україні залишається у фінансовій і страховій сферах, що підтверджується статистичними даними, наведеними у табл. 3 [2]. Понад 60 % іноземних інвестицій в Україні надходить у сферу промисловості та у фінансову сферу (приблизно 30 % відповідно).

Проведений аналіз статистичних даних засвідчує, що інвестиції йдуть у ті сектори, які у підсумку не міняють сформовану структуру економіки, яка в Україні є експортно-орієнтованою сировинною та імпортнозалежною.

Крім цього, чималим джерелом ризиків як каналу вимивання ресурсів з України є інвестиційний канал. Динаміка виведення капіталів демонструє, що падіння економіки в період розгортання кризових явищ було підсилено виведенням капіталів з країни. При цьому різке зростання питомої ваги виведених капіталів у обсягах експорту свідчить про неефективну державну політику щодо концентрації наявних ресурсів для подолання кризових явищ. Проведений аналіз засвідчує, що процеси виведення капіталів з

України значно активізувалися у кризові роки, що привело до збільшення частки цих потоків у вартості експорту з 12,5 % (середнє значення у передкризові роки) до 16 % (у 2009 році) [1].

Таблиця 3

Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіці України за видами економічної діяльності

Обсяги іноземних інвестицій на початок року	**Роки**								
	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Усього з наростаючим підсумком, млрд дол США	90,5	168,9	216,1	295,4	356,2	400,5	448,1	503,3	544,6
у %									
Промисловість	42,7	30,6	28,3	42,0	35,0	33,1	31,3	29,9	31,5
Фінансова та страхова діяльність	7,7	6,6	11,6	23,1	29,5	31,0	33,7	32,2	29,6
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг, надання послуг підприємцям	7,5	6,2	8,2	9,0	10,1	10,7	10,7	16,4	16,6
Інші види економічної діяльності	42,1	56,6	51,9	25,9	25,4	25,2	24,3	21,5	22,3

Досліджуючи інвестиційно-фінансовий канал впливу глобальних дисбалансів на економічний розвиток України, варто виокремити як позитивні, так і негативні наслідки іноземного капіталу у фінансовій сфері. До позитивних наслідків віднесемо збільшення обсягів інвестицій у національній економіці; здешевлення вартості кредитних ресурсів; залучення новітніх технологій, банківських послуг; посилення конкурентної боротьби за споживачів. До негативних наслідків присутності іноземного капіталу у фінансовій сфері, що може призвести до небезпеки за умов суттєвого перевищення межі економічної безпеки, віднесемо залежність від світових фінансових криз, потрясінь, діяльності материнських компаній; втрата вітчизняними фінансовими, банківськими структурами привабливих клієнтів та ринків; підвищення можливості відтоку вітчизняного капіталу до зарубіжних банків.

І третім каналом впливу глобальних дисбалансів на економічний розвиток та стан економічного суверенітету України є внутрішній, який розглядаємо й аналізуємо через внутрішні показники, індикатори економічного розвитку, такі як ефективність та результативність економіки, забезпечення стабільності грошової одиниці, інфляційні процеси, рівень безробіття, індекс корупції та інші. Ці індикатори є взаємопов'язані, їх негативне значення безпосередньо впливає на внутрішній дисбаланс. Ефективність та результативність економіки розкривається через інтегральну характеристику функціонування. Результативність показує досягнення запланованих результатів, а ефективність є синтетичною характеристикою результативності й передбачає адаптацію економіки країни до сучасних реалій, характеристика якого ґрунтується на оцінюванні рівня продуктивності ресурсів.

Забезпечення стабільності грошової одиниці є важливою передумовою економічного розвитку будь-якої держави, у тому числі й України. В національній економіці інфляційні процеси спостерігаються від початку становлення незалежності, що призводить до ускладнення ефективності та результативності економіки. До інфляційних процесів призводять певні причини, серед яких виокремимо політичний чинник, монополізацію економіки (зокрема, процеси монополістичного ціноутворення), використання дефіцитного фінансування, зростання державних витрат, зростання безробіття тощо, та зовнішні – доларизація української економіки, необґрунтоване встановлення валютного курсу при конвертації валют, зростання цін на імпортні товари та послуги, й особливо на енергоносії.

Безробіття в Україні сьогодні призводить не лише до соціальної напруги, а й до додаткових витрат держави, що в сучасних політико-економічних умовах дуже не вистачає. За останніми даними Державної служби статистики України, рівень безробіття в Україні серед населення віком 15–70 років (за методологією Міжнародної організації праці) на початку 2013 року становив – 8,0 %, а на початку 2014 року – 8,8 %, але фактично він значно перевищує ці дані. Тобто рівень безробітних зростає, а це негативно відображається на економічному розвитку держави й призводить до певних проблем, зокрема, скорочується купівельна спроможність населення, зменшуються надходження до бюджету у вигляді платників податків, підприємства втрачають персонал, зменшуються обсяги виробництва. Отже, безробіття та інфляційні процеси призводять до зменшення ВВП, до дисбалансів у країні та впливають на її економічний розвиток.

Висновки і пропозиції. Проведений аналіз структури та динаміки рахунку поточних операцій, залучених в Україну прямих іноземних інвестицій з огляду на їх частку в сукупному внутрішньому продукті засвідчує високий рівень впливу зовнішньої компоненти на економічну динаміку та економічний розвиток держави. Додатковим чинником поглиблення зовнішніх ризиків є домінування долара США як валюти зовнішньоторговельних контрактів, державних позик (доларизація економіки), джерела нагромадження резервів домогосподарств. Зазначені складові визначають вагомість проблеми глобальних дисбалансів для сучасної України, як країни, що інтегрована у світовий економічний простір.

До факторів, які здатні пом'якшити негативний вплив глобальних дисбалансів на економічний розвиток України, варто віднести: структурну переорієнтацію зовнішньоторговельного сектору у напрямку диверсифікації його геопросторової та секторальної структури; середньо- та довгострокові впливи девальвації гривні на стабілізацію стану поточного рахунку платіжного балансу; можливості щодо покращення позицій вітчизняних експортерів з огляду запровадження режиму автономних тарифних преференцій з боку ЄС у перебігу ратифікації Угоди про асоціацію; покращення якості макроекономічної політики завдяки імплементації передових міжнародних управлінських практик у роботу уряду України тощо.

Список використаних джерел

1. *Виведення* капіталів з України: масштаби та напрямки запобігання : аналітична доповідь / за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2013. – 39 с.

2. *Інвестиції* зовнішньоекономічної діяльності : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 70 с.

3. *Офіційний* сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : ukrstat.gov.ua.

4. *Офіційний сайт* Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua/index/gdp/eximp.php.

5. *Офіційний* сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : bank.gov.ua.

6. *Перспективы* развития мировой экономики [Электронный ресурс] // World Economic Outlook, IMF. – Режим доступа : http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2014/res012114ar.htm.

7. *Прогнозування* зовнішньої стійкості економіки України : аналітична доповідь / Т. А. Тищук, Д. С. Покришка, Д. О. Махортих, О. В. Іванов ; за ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2013. – Вип. 4. – 30 с.

8. *Шаров О. М.* Щодо окремих питань мінімізації ризиків платіжного дисбалансу : аналітична записка [Електронний ресурс] / О. М. Шаров, Б. В. Соболєв. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1461/.

УДК 330.354:338.431.8

С.М. Шкарлет, д-р екон. наук
В.П. Ільчук, д-р екон. наук
В.С. Садчиков, аспірант
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМІ ПІДВИЩЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

С.Н. Шкарлет, д-р экон. наук
В.П. Ильчук, д-р экон. наук
В.С. Садчиков, аспирант
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

МИНИМИЗАЦИЯ РИСКОВ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СИСТЕМЕ ПОВЫШЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ АГРАРНЫХ КОМПАНИЙ

Serhii Shkarlet, Doctor of Economics
Valery Ilchuk, Doctor of Economics
Viktor Sadchykov, PhD student
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

RISK MINIMIZATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN THE SYSTEM OF IMPROVEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Розглянуто вплив ризиків інноваційної діяльності на економічну безпеку аграрних підприємств. Визначено категорії ризиків залежно від комбінації факторів, що призводять до загроз у процесі реалізації інноваційних проектів. Визначені шляхи мінімізації ризиків з метою підвищення економічної безпеки аграрних підприємств.

Ключові слова: *аграрне виробництво, інноваційний проект, загрози, економічна безпека.*

Рассмотрено влияние рисков инновационной деятельности на экономическую безопасность аграрных предприятий. Определены категории рисков в зависимости от комбинации факторов, приводящих к угрозам в процессе реализации инновационных проектов. Определены пути минимизации рисков с целью повышения экономической безопасности аграрных предприятий.

Ключевые слова: *аграрное производство, инновационный проект, угрозы, экономическая безопасность.*

Risks of innovation influence on economic security of agricultural enterprises are considered. Risk categories which based on a combination of factors that lead to threats in the implementation of innovative projects are identified. The ways to minimize risks in order to improve the economic security of agricultural enterprises are formed.

Key words: *agricultural production, innovative design, threats, economic security.*

Постановка проблеми. Невизначеність і непослідовність економічних реформ негативно відбивається на темпах розвитку національної економіки, конкурентоспроможності як вітчизняних підприємств, так і країни загалом. Особливо це відчувається в аграрному секторі економіки, де відсутня загальнонаціональна стратегія розвитку галузі, що зумовлює значні втрати інноваційно-технологічного і виробничого потенціалу аграрних підприємств, створює проблеми інноваційного оновлення їх основних засобів, знижує конкурентоспроможність аграрної продукції. Інноваційна діяльність є найбільш ризикованою, у порівнянні з іншими видами господарської діяльності аграрних підприємств, що посилюється специфікою аграрного виробництва. Звідси дослідження питань економічної безпеки аграрних підприємств за умов активізації інноваційних процесів в аграрній галузі набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження економічної безпеки підприємств, у розроблення методологічних підходів щодо управління ризиками та мінімізації загроз зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені-економісти, як: О. Барановський, В. Бородюк, Т. Васильців, О. Власюк, В. Волошин, А. Гальчинський, Б. Губський, В. Геєць, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, Л. Гончаренко, М. Федорова, В. Андрійчук, М. Дем'яненко, А. Чупіс та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте слід зазначити, що дослідження проблем забезпечення економічної безпеки аграрних підприємств в умовах активізації інноваційних процесів в аграрній галузі як визначального чинника сталого розвитку ще не одержало достатнього теоретичного обґрунтування.

Мета статті. Головна мета цієї роботи полягає у виявленні ризиків інноваційної діяльності, їх аналізі та ідентифікації, розробленні заходів щодо мінімізації загроз у процесі реалізації інноваційних проектів як умови підвищення економічної безпеки підприємств.

Виклад основного матеріалу. Ефективність інноваційної діяльності підприємств галузі рослинництва визначає темпи технологічного оновлення аграрного виробництва. Сучасні умови сталого економічного зростання аграрної сфери вимагають використання останніх досягнень науково-технічного прогресу, нарощування інноваційного потенціалу аграрних підприємств, залучення фінансових ресурсів для реалізації інноваційних проектів в аграрній галузі.

Реалізація інноваційної моделі розвитку аграрного виробництва можлива за умов інноваційної стійкості підприємств галузі рослинництва, яка ґрунтується на відповідних складових (рис. 1).

Рис. 1. Складові стійкого інноваційного розвитку підприємств галузі рослинництва

Оцінювання результатів функціонування і розвитку аграрних підприємств дозволяє визначити рівень їх інноваційної стійкості та характеризувати їх як інноваційно стійкі підприємства за умов нарощування ними інноваційного потенціалу, збільшення обсягів випуску і реалізації інноваційної продукції [1].

Стійкий інноваційний розвиток підприємств галузі рослинництва може бути забезпечений за умов мінімізації ризиків інноваційної діяльності.

Аналіз ризиків інноваційної діяльності здійснюється через проведення експертизи інноваційних проектів, яка полягає в тому, щоб оцінити всю наявну інформацію щодо ймовірних загроз та можливих втрат при реалізації інноваційного процесу. При цьому оцінюються можливі негативні наслідки помилок, зроблених у розрахунках, і намічаються шляхи їх подолання. Під ризиком у такому випадку прийнято розуміти потенційну, чисельно вимірювану можливість втрат при здійсненні проекту.

Аграрні підприємства повинні не просто ставити за мету інноваційний розвиток, а й відразу розставляли пріоритети і враховували тип і масштаб впроваджуваних інноваційних аграрних технологій. Це пов'язано насамперед з проблемами інвестиційно-фінансового, організаційно-управлінського та виробничо-економічного забезпечення намічених планів, вирішення яких знижує рівень можливих ризиків інноваційної діяльності. Підприємствам галузі рослинництва доцільно з погляду мінімізації ризиків визначити свої інтереси і з самого початку уявляти, на які саме технології – нові або ті, які тільки поліпшують технологічний процес, спрямовувати свої зусилля [2].

Формуванню практичних методів реалізації довготермінових інноваційних завдань передує побудова стратегії інноваційного розвитку підприємств галузі рослинництва. Стратегію інноваційного розвитку доцільно визначати з врахуванням інноваційного клімату галузі та інноваційного потенціалу підприємства (рис. 2).

Інноваційний клімат галузі (ІКГ)	Високий	Низький
Високий	Перспектива стати лідером у сфері інноваційних досліджень і розробок	Перспектива розвитку інноваційної діяльності за сприянням факторів зовнішнього середовища
Низький	Досягнення високих результатів в інноваційній сфері за рахунок використання внутрішніх ресурсів і можливостей	Успішна інноваційна діяльність можлива за умов докладання значних зусиль та прагнення протистояти конкурентам

Високий Низький

Інноваційний потенціал підприємства (ІПП)

Рис. 2. Матриця стратегічних перспектив інноваційного розвитку підприємства

Стратегія інноваційного розвитку підприємств галузі рослинництва враховує вплив багатьох чинників, сутність яких полягає в такому [3].

1. З посиленням значущості агроінновацій як чинника економічного зростання та розвитку виникає необхідність підвищення ролі і місця інноваційного менеджменту в управлінні аграрними підприємствами та виведенні процесів розроблення і реалізації продуктових і технологічних нововведень на корпоративний рівень прийняття рішень. Це дозволяє враховувати технологічні можливості економічного зростання аграрних підприємств та мінімізувати ризики при розробленні стратегічної поведінки на ринку.

2. Для підвищення ефективності залучення інноваційних ідей у сферу аграрного виробництва, які сприяють впровадженню нових технологій у господарську діяльність і створенню на цій основі довгострокових переваг конкурентоспроможності, доцільно сформувати і використовувати на практиці механізм інтеграції стратегічного управління та інноваційного менеджменту. Такий підхід дозволяє застосовувати принципи стратегічного управління у процесі інноваційного розвитку аграрних підприємств.

3. При проведенні оцінювання економічної ефективності інноваційних розробок та впровадження нових технологій важливо використовувати принципи стратегічного планування. Зокрема, здійснюють оцінювання: інноваційної поведінки, інноваційної активності, інноваційних стратегій, інноваційних проектів, інноваційного потенціалу, а також проводять аналіз інноваційного процесу.

4. Процес формування стратегії інноваційного розвитку аграрної галузі доцільно будувати з початковим урахуванням типу і масштабу нових агротехнологій.

Для підвищення ефективності інноваційної діяльності, зниження можливих втрат, внаслідок виникнення негативних явищ, дієвим заходом є розроблення та реалізація на підприємствах галузі рослинництва високоприбуткових інноваційних проектів.

За наявності декількох інноваційних проектів (інноваційного портфеля) узагальнююча процедура їх відбору для реалізації передбачає проходження певних «фільтрів» (пріоритетності, інвестиційної спроможності, ефективності та ризикованості), які дозволяють відібрати саме ті проекти, що забезпечують реалізацію інноваційної стратегії підприємства за умов достатньої ефективності та прийнятної ризикованості при використанні наявних або доступних інвестиційних ресурсів (рис. 3).

Виділяють такі основні проблеми підвищення фінансово-економічної безпеки аграрних підприємств, які суттєво впливають на визначення величини ризику інноваційної діяльності [4]:

– відсутність визначеності у виборі складових фінансово-економічної безпеки підприємства;

– наявність значних труднощів формалізованого опису динамічних властивостей підприємства з погляду забезпечення його фінансово-економічної безпеки у взаємозв’язку з діями дестабілізуючих факторів;

– труднощі з визначенням складу оціночних критеріїв складових фінансово-економічної безпеки;

– відсутність загальновизнаних вітчизняних методик оцінювання рівня складових фінансово-економічної безпеки підприємства, оскільки підходи, які здобули визнання у зарубіжній практиці, не завжди можна застосувати в умовах економіки України;

– відсутність методики комплексного оцінювання рівня фінансово-економічної безпеки підприємства з урахуванням всіх її складових.

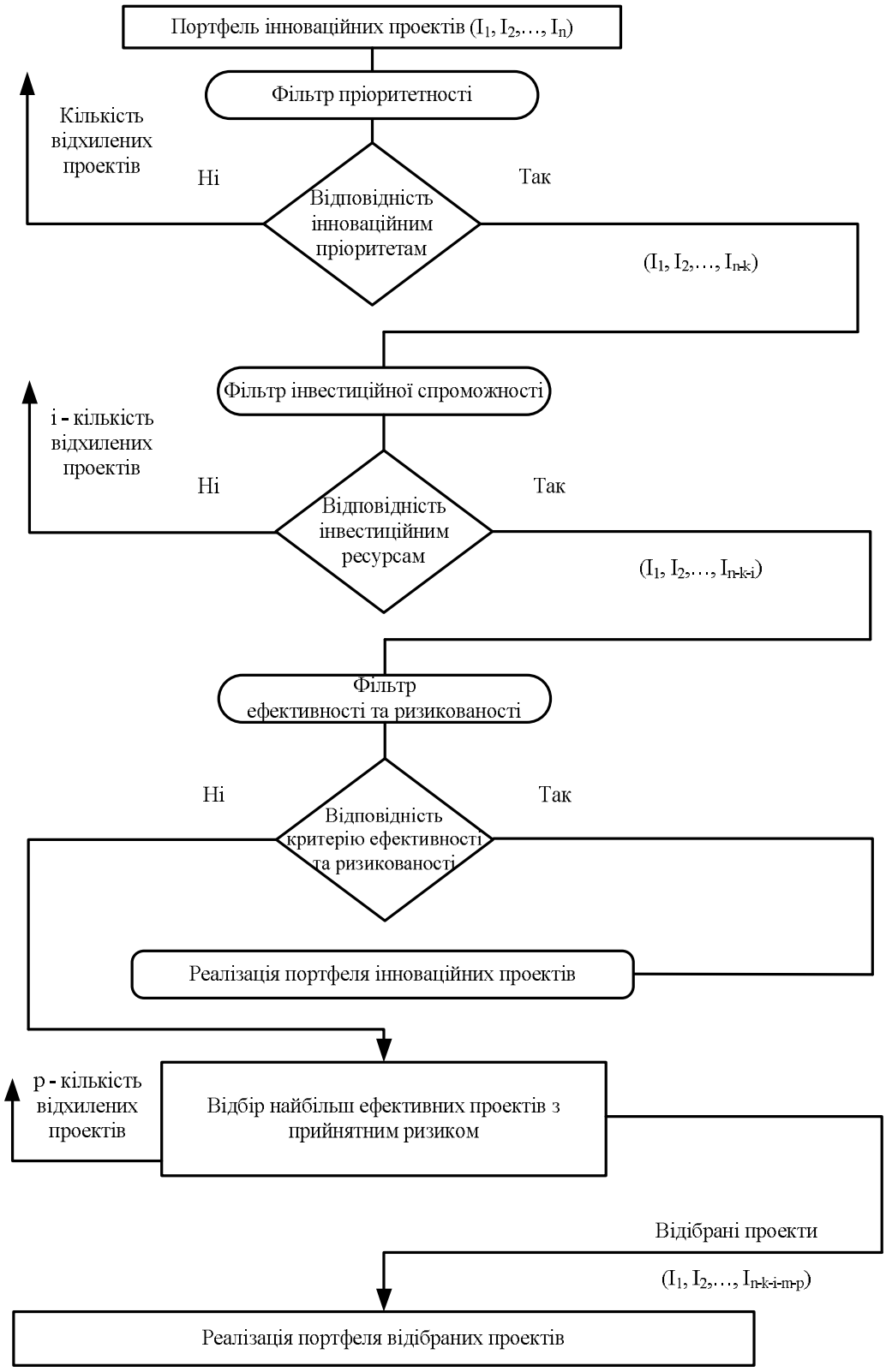


Рис. 3. Схема відбору інноваційних проектів для реалізації

Послідовність прийняття інвестиційних рішень щодо реалізації інноваційних проектів з процедурами їх обґрунтування за результатами аналізу економічної ефективності та ризикованості наведена на рис. 4.

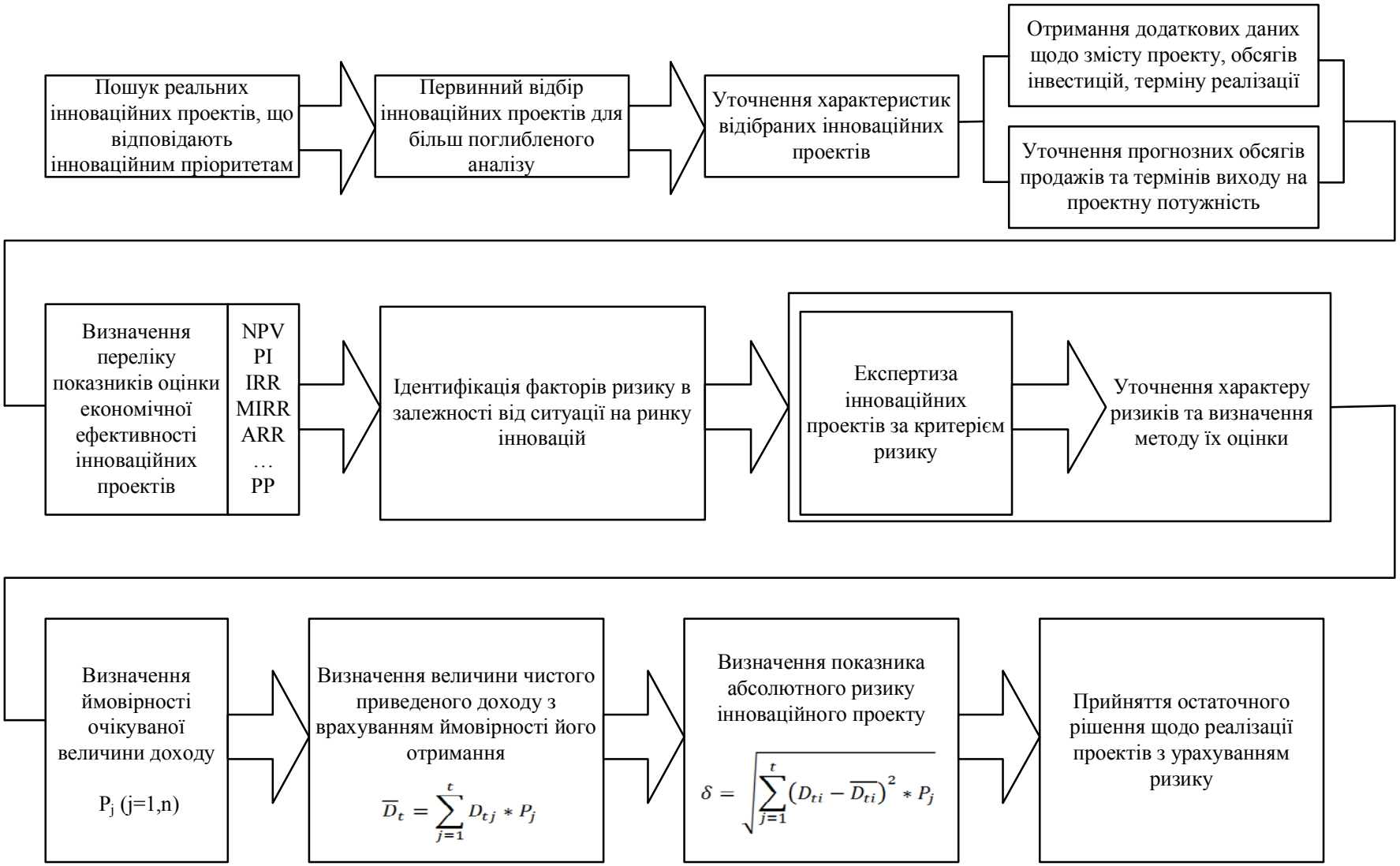


Рис. 4. Послідовність прийняття рішень щодо реалізації інноваційних проектів з урахуванням ризику

Інноваційна діяльність характеризується підвищеною ризикованістю на всіх етапах інноваційного процесу, що відбивається на економічній безпеці суб'єкта господарювання. Ризики викликаються наявними загрозами зовнішнього і внутрішнього середовища. Зовнішні ризики зумовлюються несприятливими змінами у митному й податковому законодавстві, розвитком інфляційних процесів, збільшенням банківських кредитних ставок, зниженням рівня платоспроможності споживачів і т. ін. [5].

Внутрішні ризики викликаються низьким кваліфікаційним рівнем працівників, відсутністю необхідної інформації при прийнятті управлінських рішень, невдалими маркетинговими програмами, страйками, розривом великих контрактів тощо.

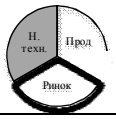
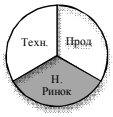
У всіх випадках ризик пов'язаний з економічною безпекою підприємства, що виявляється в загрозі відхилення запланованих, очікуваних результатів від реально отриманих. Що стосується кінцевого етапу інноваційної діяльності, то ризик може виявлятися у тому, що на цьому ринку чи його окремому сегменті інноваційний товар не може бути реалізований у тих обсягах, які були розраховані на основі результатів маркетингових досліджень.

Ризики також пов'язані з впровадженням нових технологій, нових товарів, з виходом інноваційного товару на нові ринки [6].

Комбінація вказаних причин, що викликають ризики, призводить до різного рівня загроз, максимальна з яких визначається одночасною наявністю всіх факторів ризикової діяльності (табл.).

Таблиця

Ідентифікація факторів ризику інноваційної діяльності аграрних підприємств

Ситуація ризику при розробленні інноваційних проектів		Категорія ризику	Відсоткова ставка ймовірності успіху, %
	Відомий ринок Відома продукція ***<u>Нова технологія</u>***	1	95
	***<u>Новий ринок</u>*** Відома продукція Відома технологія	2	90
	Відомий ринок ***<u>Нова продукція</u>*** Відома технологія	3	85
	<u>Новий ринок</u> Відома продукція ***<u>Нова технологія</u>***	4	80
	Відомий ринок ***<u>Нова продукція</u>*** ***<u>Нова технологія</u>***	5	75
	<u>Новий ринок</u> ***<u>Нова продукція</u>*** Відома технологія	6	70
	<u>Новий ринок</u> ***<u>Нова продукція</u>*** ***<u>Нова технологія</u>***	7	65

Як видно із табл., сполучення різних факторів інноваційності функціонування підприємства відбивається на ймовірності успіху кінцевого результату інноваційної діяльності і, відповідно, визначає категорію ризику.

Визначення категорії ризику, якому відповідає відсоткова ставка ймовірності успіху, здійснювалась експертним шляхом з урахуванням маркетингового підходу до просування та збуту інноваційної продукції.

Інноваційна діяльність визначається найбільшою ризикованістю порівняно з іншими видами діяльності, оскільки відсутня повна гарантія позитивного результату. Звідси інноваційна діяльність підприємств посилює ризикованість його функціонування, ймовірність втрат ресурсів, коштів і т. ін.

Всі ризики підприємства, які викликані інноваційною діяльністю, є особливим видом господарського ризику, негативно відбиваються на його фінансовому стані і викликають загрозу його фінансово-економічній безпеці.

Висновки і пропозиції. Підвищення конкурентоспроможності аграрної галузі можливо за умов впровадження інноваційної стратегії розвитку аграрних підприємств. Інноваційна стратегія покликана забезпечити технологічне переоснащення аграрних підприємств на основі останніх досягнень науково-технічного прогресу. Проте інноваційна діяльність є найбільш ризиковою у порівнянні з іншими видами діяльності суб'єктів господарювання і характеризується сукупністю ризиків різного походження, що виникають на всіх етапах інноваційного процесу.

Ризикова діяльність створює певну загрозу економічній безпеці підприємств, що потребує ретельного аналізу всіх факторів, що впливають на ефективність реалізації інноваційних проектів.

Критерієм економічної безпеки в умовах реалізації інноваційної моделі розвитку аграрних підприємств є достатнє інвестиційне забезпечення інноваційної діяльності, що ґрунтується на власних фінансових ресурсах або ресурсах з мінімальною вартістю капіталу. Важливо також провести ретельний аналіз попиту на інноваційну продукцію, визначити стан конкурентного середовища ринків збуту.

Список використаних джерел

1. *Аграрний* сектор економіки України (стан, минуле і майбутнє) / за ред. П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К. : ННЦ "ІАЕ" УААН, 2009. – 800 с.

2. *Барановський О. І.* Фінансова безпека / О. І. Барановський. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.

3. *Бланк И. А.* Управление финансовой безопасностью / И. А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2004. – 784 с.

4. *Горячева К. С.* Механізм управління фінансовою безпекою підприємства : автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 / К. С. Горячева. – К. : НАУ, 2006. – 17 с.

5. *Гришова І. Ю.* Методичний інструментарій фінансового потенціалу переробних підприємств АПК. Актуальні питання розвитку сучасної економіки : колективна монографія. Ч. 2 / І. Ю. Гришова ; ред. О. О. Непочатенко, Ю. О. Нестерук. – Умань : Видавець «Сочинський», 2011. – С. 94–104.

6. *Оцінка,* аналіз, планування фінансового становища підприємства : монографія / А. В. Чупіс та ін. – Суми : Довкілля, 2001. – 404 с.

УДК 664(477)

О.М. Кальченко, канд. екон. наук
О.П. Приходько, магістр
С.С. Алексєєнко, магістр
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

О.Н. Кальченко, канд. экон. наук
О.П. Приходько, магистр
С.С. Алексеенко, магистр
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ

Olha Kalchenko, PhD in Economics
Oksana Prykhodko, master
Snizhana Aleksieienko, master
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

CURRENT STATUS AND TRENDS OF FOOD INDUSTRY OF UKRAINE

Проаналізовано сучасний стан харчової промисловості України та Чернігівського регіону, висвітлено основні показники її функціонування, виділено головні проблеми, що стримують розвиток харчової галузі та окреслено заходи щодо їх вирішення.

Ключові слова: *харчова промисловість, виробництво, підприємства, інвестиції, інновації.*

Проанализировано современное состояние пищевой промышленности Украины и Черниговского региона, описано основные показатели ее функционирования, выделено главные проблемы, которые сдерживают развитие пищевой отрасли и предложены меры по их преодолению.

Ключевые слова: *пищевая промышленность, производство, предприятия, инвестиции, инновации.*

The current state of the food industry of Ukraine and the Chernigov region, described the main indicators of its functioning, identify the main problems that hinder the development of the food industry and to propose measures to overcome them.

Key words: *food industry, production, enterprise, investment, innovation.*

Постановка проблеми. Харчова промисловість була та залишається стратегічно важливою частиною народного господарства країни, ефективне функціонування якої є основним фактором економічного та соціального зростання, головною умовою забезпечення підвищення життєвого рівня населення. Важливість харчової промисловості зумовлена тим, що вона задовольняє потреби населення країни в продовольчих товарах, формує потужний експортний потенціал, робить суттєвий внесок до державного бюджету, сприяє надходженню іноземних інвестицій та надає робочі місця для значної частини населення.

У сучасних умовах прагнення України до європейського співтовариства та поглиблення процесів глобалізації та інтеграції до світової спільноти вітчизняна продукція харчової промисловості повинна відповідати міжнародним стандартам якості та мати високий рівень конкурентоспроможності. Зважаючи на вищесказане, необхідність виявлення проблем харчової промисловості та розроблення шляхів їх вирішення стає важливим завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останніми роками вітчизняними науковцями приділяється значна увага питанням розвитку харчової промисловості України. Особливості та тенденції функціонування галузі харчування знайшли відображення у працях Л.В. Дейнеко [1], Е.І. Шелудько [8], А.О. Коваленко, А.О. Заїнчковського, П.Т. Саблука, Г.В. Царя та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У дослідженнях як зарубіжних, так і вітчизняних учених аналізуються різні аспекти розвитку харчової

промисловості, а також пропонуються заходи щодо поліпшення функціонування підприємств цієї галузі. Однак у наукових працях не знайшли достатнього відображення тенденції розвитку останніх років та проблеми функціонування харчової промисловості України в умовах економічної нестабільності, що підтверджує актуальність дослідження зазначеного питання.

Мета статті. Метою статті є аналіз і оцінювання сучасного стану та основних тенденцій розвитку харчової промисловості України, виявлення проблем функціонування галузі, а також дослідження особливостей розвитку підприємств харчової промисловості Чернігівського регіону.

Виклад основного матеріалу. Харчова промисловість є однією із провідних галузей вітчизняної економіки, яка за обсягами виробництва поступається лише чорній металургії, забезпечуючи більше 15 % промислової продукції України.

Важливість харчової промисловості підтверджується тим, що підприємства зазначеної галузі формують продовольчу безпеку країни, забезпечують населення необхідними продовольчими товарами, видатки на споживання яких становлять понад 60 % загальних грошових витрат населення. Вагоме місце у комплексі харчової індустрії посідають десятки підгалузей, основними серед яких є: цукрова, молочна, олійно-жирова, хлібопекарська, плодоовочева, кондитерська, м'ясна, рибна, лікеро-горілчана тощо.

Харчова галузь України має всі передумови для ефективного розвитку та піднесення – сприятливий природний, ресурсний та людський потенціали, продуктивне використання яких забезпечило б належне місце країни на світовому та вітчизняному ринку продовольчих товарів.

Світова фінансово-економічна криза 2008–2009 років та нестабільність економічної ситуації останніх часів наклала свій відбиток на багато галузей національного господарства, у тому числі й на харчову промисловість. Саме під впливом кризових процесів в економіці відбувся суттєвий спад у харчовій промисловості України в 2008–2009 та в 2013 роках (рис. 1).

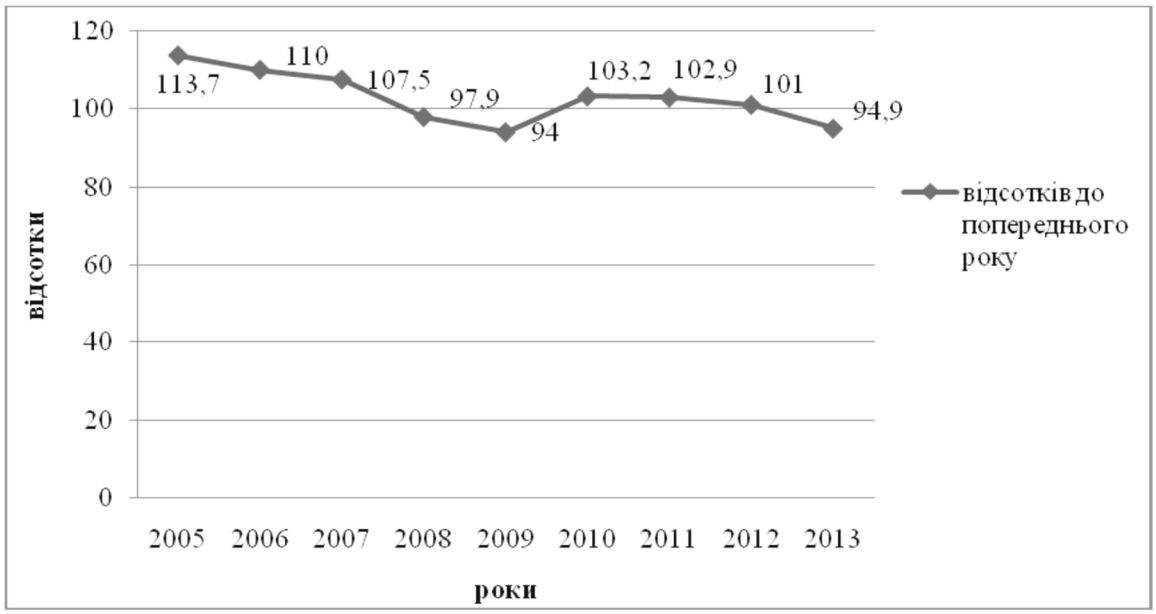


Рис.1. Динаміка індексів промислової продукції виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів

Джерело: [2].

Останнім часом у порівнянні з 2005 р. спостерігається зниження індексу промислової продукції виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, що

пов'язано з підвищенням конкуренції на зовнішньому ринку продуктів харчування та вимог до їх якісних характеристик. Також більше ніж 30 % домогосподарств країни мають доходи на душу населення менше прожиткового мінімуму, що зменшує попит споживачів на певні продукти харчування. Значно впливає на спад виробництва відсутність державної підтримки розвитку галузі, що зумовлює зниження ефективності функціонування вітчизняних підприємств, збільшення платежів до бюджету та, як наслідок, обмеженість можливостей вкладення коштів в оновлення та модернізацію виробничих потужностей суб'єктів господарювання.

Зниження індексу промислової продукції у 2013 році відбулося, у першу чергу, внаслідок зменшення обсягів виробництва підакцизної групи товарів через підвищення ставок акцизного податку. Зокрема, у виробництві тютюнових виробів обсяги промислової продукції знизились на 8,2 %, дистиляції, ректифікації та змішуванні спиртних напоїв – на 10,9 %, виробництві виноградних вин – на 6,4 % [3]. Також зниження індексу зумовлено зменшенням обсягів виробництва олії соняшникової нерафінованої через недостатні обсяги сировини врожаю 2012 року та значне зниження обсягів виробництва цукру білого кристалічного бурякового внаслідок зменшення посівів цукрових буряків у 2013 році.

Саме продукція харчової промисловості займає значну частину експортного потенціалу нашої країни. Вітчизняна харчова продукція постачається до багатьох країн світу: Російської Федерації, Білорусі, Італії, Німеччини, Польщі, Іспанії та ін.

Але зовнішньоторговельний обіг основних видів продукції харчової та переробної промисловості за 12 місяців 2013 року становив 13246,8 млн дол США, що порівняно з відповідним періодом 2012 року менше на 309,1 млн дол або на 2,3 %. За 2013 рік експортовано продукції харчової та переробної промисловості на суму 8256,4 млн дол США, що порівняно з 2012 роком менше на 552,7 млн дол США або на 6,3 % [3].

Також харчова галузь України є досить привабливою для вітчизняних та закордонних інвесторів (рис. 2). За даними Державної служби статистики, ця галузь займає 2-е місце за обсягами прямих іноземних інвестицій (після металургії, в яку традиційно спрямовується понад 40 % усіх іноземних інвестицій) [4].

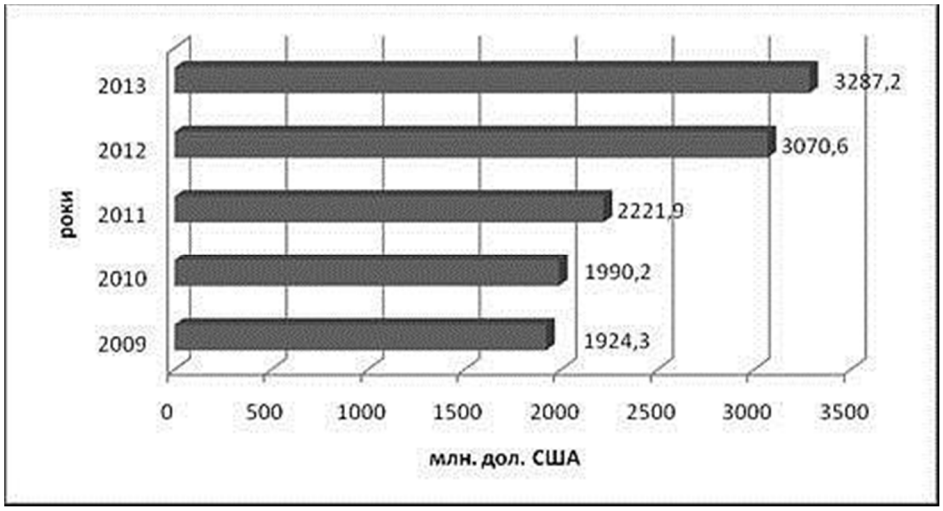


Рис. 2. Обсяги прямих іноземних інвестицій у харчову промисловість України
Джерело: [6].

За останні три роки обсяги прямих іноземних інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та інших виробів зросли в 1,7 разів (або на 65,2 %) з 1,9 до 3 млрд дол США.

У структурі прямих іноземних інвестицій у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у 2013 році найбільшу частку складають інвестиції у виробництво напоїв (45,4 %), виробництво інших харчових продуктів (какао, шоколаду та цукро-

вих кондитерських виробів, цукру, чаю та кави, прянощів та приправ, готової їжі та страв) (16,5 %), виробництво олії та тваринних жирів (13,7 %), виробництво молочних продуктів (6,1 %), перероблення та консервування фруктів і овочів (4,2 %), виробництво тютюнових виробів (4,2 %), виробництво хліба, хлібобулочних і борошняних виробів (4 %), виробництво продуктів борошномельно-круп'яної промисловості, крохмалів та крохмальних продуктів (2,2 %), виробництво м'яса та м'ясних продуктів (2,2 %), виробництво готових кормів для тварин (1 %) [3]. Основними країнами-інвесторами у харчову промисловість України останніми роками є Нідерланди, Кіпр, Швеція, Велика Британія, Німеччина та Російська Федерація.

Але, незважаючи на позитивні тенденції збільшення обсягів інвестування, виробничо-технічна база підприємств харчової промисловості залишається дуже застарілою, а недостатність власних коштів та державної підтримки таких підприємств залишають проблему інноваційного оновлення матеріально-технічної бази однією із найважливіших.

Дослідження розвитку харчової промисловості є актуальним не лише в масштабі країни, але й у регіональних межах, оскільки є просторові відмінності та особливості виробництва продукції цієї галузі. Аналіз зміни обсягів виробництва харчової промисловості у розрізі регіонів (рис. 3) свідчить, що позитивні структурні зміни спостерігаються лише у 8 регіонах України, інші ж області демонструють зниження темпів росту виробництва.

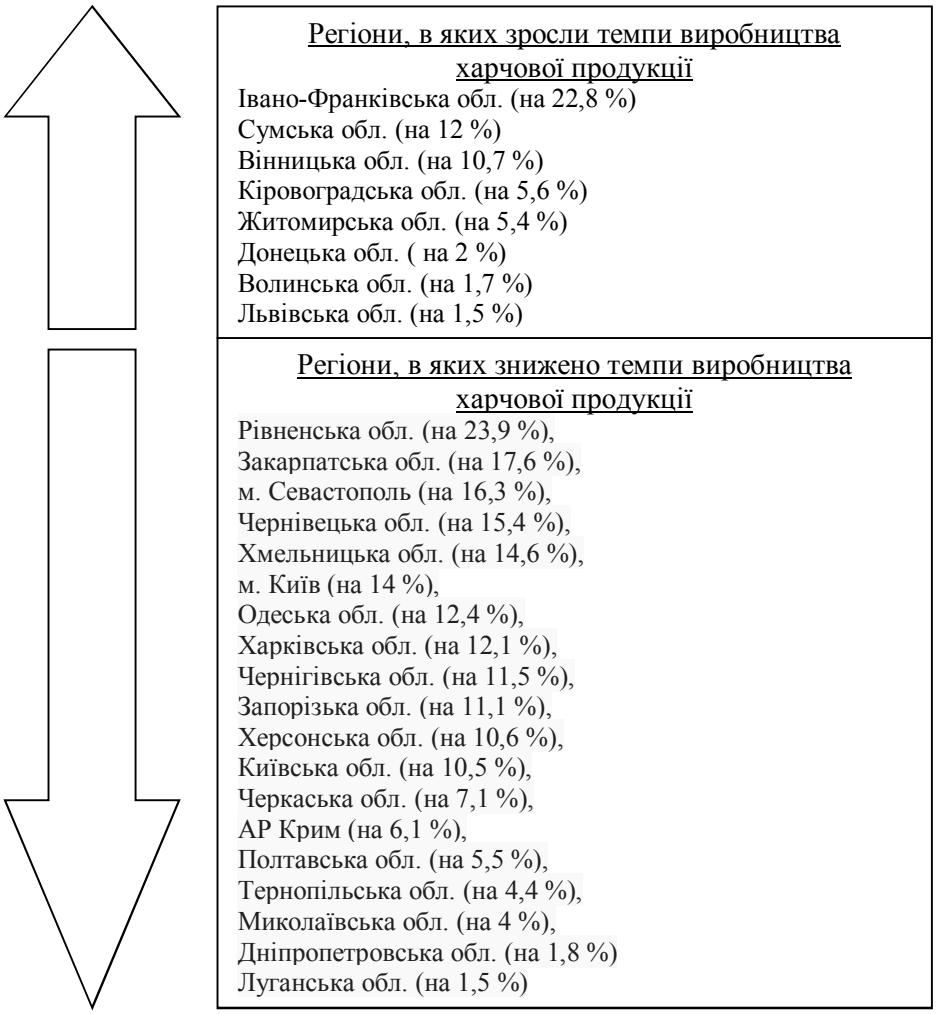


Рис. 3. Темпи приросту/зниження обсягів виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів по регіонах за 2013 рік у порівнянні з 2012 роком

Джерело: [3].

У Чернігівському регіоні харчова промисловість займає важливе місце, а її підприємства мають достатньо широку спеціалізацію. Харчова галузь та переробка сільськогосподарських продуктів Чернігівської області у 2013 році налічує більше 100 великих та середніх підприємств (11 підприємств працюють у сфері м'ясної промисловості, 6 підприємств з промислового перероблення овочів та фруктів, 18 – у молочній промисловості, 10 – з виробництва крохмалю та обробленню зерна, 20 – виготовляють хліб та хлібобулочні вироби, 4 – займаються виробництвом цукру, 2 – з виробництва шоколадних і кондитерських виробів, 7 – з виробництва етилового спирту, 3 – з виробництва пива, 2 – виготовляють мінеральні води та прохолодні напої та інші) з річними обсягами реалізації продукції понад 5,4 млрд грн, 12,5 тис. працівників задіяні у виробництві. Крім них, функціонує понад 400 малих підприємств, які переробляють сільськогосподарську продукцію. Питома вага харчопереробної галузі становить близько 50 % у загальному обсязі випуску промислової продукції області, з якої три чверті припадає на виробництво тютюну, пива та молочну промисловість. У загальному обсязі виробництва 25,0 % займає тютюнова галузь, 24,1 % – виробництво пива, 24,6 % – молочна галузь, 5,1 % – м'ясна, 5 % – виробництво хліба та хлібобулочних виробів, 3,5 % – кондитерська галузь, 3 % – виробництво зерна і крохмалю, 6,6 % – займають інші галузі [5].

Отже, харчова промисловість Чернігівщини забезпечує населення широким асортиментом м'ясної, молочної, борошномельно-круп'яної, хлібопекарської продукції, кондитерськими виробами та напоями.

В області виробляється 6,6 % від загального обсягу виробництва в Україні макаронних виробів, 8,6 % жирних сирів, 3,7 % вершкового масла, 3,6 % круп, 2,1 % цукру-піску, 1,3 % борошна [7]. Але, незважаючи на пріоритетність харчової галузі в Чернігівській області, на сьогодні спостерігається тенденція до зниження обсягів виробництва більшості видів продуктів харчування (табл.).

Таблиця

Виробництво основних видів харчових продуктів, напоїв Чернігівської області, тонн

Продукція	**Роки**				
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Вироби ковбасні	2182	1616	1175	1196	1282
Олія соняшникова нерафінована	4277	6592	6920	7307	6190
Молоко рідке оброблене (пастеризоване, стерилізоване, гомогенізоване, топлене)	9286	7796	5815	7419	11 251
Масло вершкове	4624	5615	4290	4780	3484
Сири жирні	15 635	16 516	17 459	14 427	14 209
Борошно пшеничне та житнє	41 893	41 400	41 990	30 835	30 527
Крупи	20 822	16 174	13 172	14 922	13 261
Крохмаль картопляний	1973	2106	2019	3056	2411
Хліб та вироби хлібобулочні, нетривалого зберігання	51 794	50 411	47 991	43 858	39 022
Вироби макаронні, локшина та вироби борошняні подібні	9868	8861	9731	9374	6758
Цукор білий кристалічний	16 398	33 386	49 182	45 168	26 415
Шоколад та готові харчові продукти, що містять какао	3280	2392	2985	2720	2469
Вироби кондитерські цукрові (у т. ч. шоколад білий), що не містять какао	3558	2830	2475	2744	2523
Горілка з вмістом спирту менше 45,4 %, тис. дол	57	6	10,3	13,4	21,8
Води натуральні мінеральні газовані, тис. дол	2831	3080	2430,9	2333,7	2118,0

Джерело: [7].

Такі коливання пов'язані як із зовнішніми факторами, так і внутрішніми чинниками і можуть свідчити про зміну платоспроможного попиту внаслідок зменшення купівельної спроможності споживачів, зниження конкурентоспроможності продукції, скорочення посівних площ зернових та технічних культур, зниження ефективності використання виробничих потужностей тощо. Тому стратегічним завданням ефективного розвитку підприємств харчової промисловості Чернігівського регіону є забезпечення відповідності їх видів діяльності наявному виробничому та природно-ресурсному потенціалу, інноваційне оновлення матеріально-технічної бази, а також забезпечення задоволення потреб населення області в продуктах харчування належної якості.

Подальший розвиток харчової промисловості як країни, так і регіонів нерозривно пов'язаний із впровадженням інноваційних розробок, сучасного обладнання та технологій на підприємствах цього комплексу. Ці процеси залежать від здійснення капітальних інвестицій, які є основою інноваційної діяльності підприємств. Обсяг капітальних інвестицій у підприємства харчової промисловості Чернігівського регіону (рис. 4) свідчить про нестабільну динаміку цього показника.

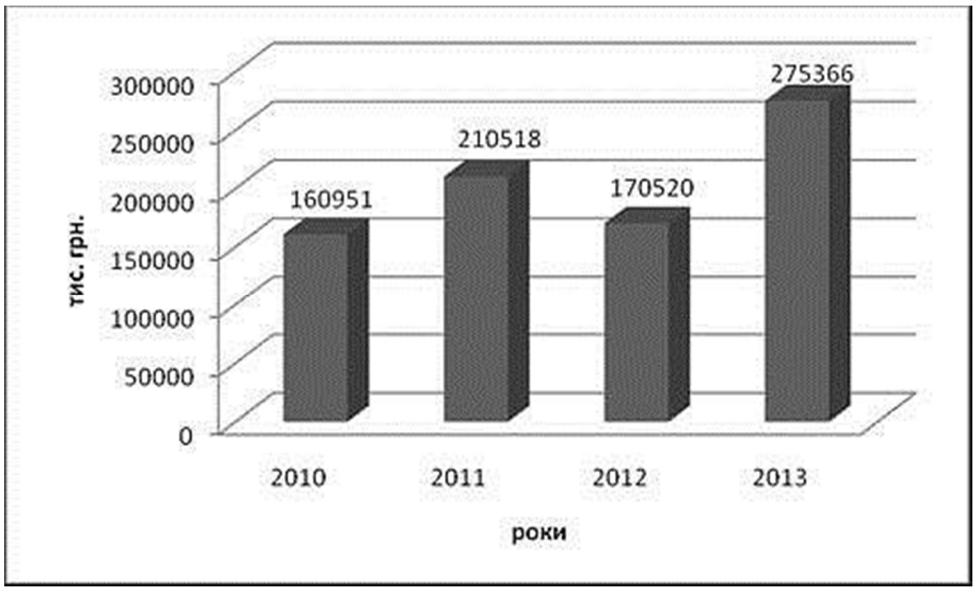


Рис.4. Обсяг капітальних інвестицій у підприємства харчової промисловості Чернігівської області
Джерело: [7].

Коливання обсягів капітальних інвестицій є наслідком дії ризиків інвестування, що пов'язані із законодавчими обмеженнями, низьким рівнем конкуренції, неможливістю передбачити рівень прибутків, а також наслідком дії специфічних факторів на рівні окремих підприємств, таких як: наближеність до природно-сировинних ресурсів, центрів економічного розвитку (ринків збуту, постачальників, наукових центрів); доступність та якість трудових ресурсів тощо.

Також важливими факторами, що стримують активізацію інноваційних процесів у харчовій промисловості, є високий рівень інноваційних витрат та їх значний термін окупності, низький рівень наукового забезпечення інноваційних процесів, відсутність державної підтримки інноваційних впроваджень.

Важливим питанням для вітчизняних підприємств харчової промисловості залишається проблема якості та безпеки продуктів харчування, що ними виробляються.

На відміну від європейських країн, головним критерієм для вітчизняних товаровиробників і споживачів є зовсім не якість продуктів харчування, а їх ціна. Норми безпеки, що містяться в державних стандартах, є незмінними вже тривалий час, зусилля вітчизняних стандартизаторів та споживачів часто ігноруються державними інститутами. Через нее-

фективність державного контролю в Україні продовжують випускатися низькоякісні вітчизняні продукти та імпортуватися харчі й напівфабрикати сумнівної якості [4].

Отже, основними чинниками, що стримують розвиток харчової промисловості України, є:

– висока залежність від загальноекономічної та політичної ситуації у країні, стану ресурсної бази підприємств та купівельної спроможності населення;

– значна зношеність виробничих потужностей підприємств харчової промисловості та висока вартість їх оновлення;

– відсутність досконалої нормативно-законодавчої бази регулювання харчової промисловості та належної державної підтримки;

– відсутність чіткої інвестиційно-інноваційної політики та низький рівень інвестиційного забезпечення інноваційних процесів у галузі харчування.

Висновки. Таким чином, основними стратегічними завданнями підвищення ефективності функціонування харчової промисловості України є:

– покращення інвестиційної привабливості та активізація інвестування інноваційних проектів та програм у харчовій промисловості;

– здійснення модернізації обладнання та впровадження сучасних технологій у виробничий процес підприємств харчової галузі;

– впровадження систем контролю за якістю та відповідністю продуктів харчування світовим стандартам;

– стимулювання експорту та обмеження імпорту продуктів харчування;

– забезпечення цінової доступності продукції галузі для різних верств населення України;

– відповідність специфіки харчових підприємств регіонів ресурсному потенціалу і природно-кліматичним умовам тощо.

Впровадження вищенаведених завдань допоможе вітчизняній галузі харчування вийти на новий рівень розвитку та підвищити рівень національної економіки.

Список використаних джерел

1. *Дейнеко Л. В.* Харчова промисловість України: ефективність використання виробничих ресурсів і кадрового потенціалу / Л. В. Дейнеко, Е. І. Шелудько ; НАН України, ДУ “Ін-т екон. та прогноз. НАН України”. – К., 2013. – 120 с.

2. *Офіційна* веб-сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

3. *Офіційна* веб-сторінка Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minagro.gov.ua.

4. *Пашнюк Л. О.* Харчова промисловість України: стан, тенденції та перспективи розвитку / Л. О. Пашнюк // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 9–10. – С. 60–63.

5. *Програма* інвестиційного розвитку Чернігівської області на 2011-2015 роки [Електронний ресурс] // Офіційний веб-сайт Чернігівської обласної державної адміністрації. – Режим доступу : http://cg.gov.ua.

6. *Інвестиції* зовнішньоекономічної діяльності : статистичний збірник // Державний комітет статистики України. – К., 2014. – 47 с.

7. *Статистичний* щорічник Чернігівщини за 2013 рік / за ред. Д. І. Ашихміної. – Чернігів : Головне управління статистики у Чернігівській області, 2014. – 454 с.

8. *Шелудько Е. І.* Структурно-технологічні засади модернізації харчової промисловості України [Електронний ресурс] / Е. І. Шелудько // Ефективна економіка. – Режим доступу : www.economy.nayka.com.ua.

УДК 005.35

В.В. Кужель, канд. екон. наук
Відокремлений структурний підрозділ Агротехнічний коледж Уманського національного університету садівництва, м. Умань, Україна

РЕГУЛЯТИВНІ ІНСТРУМЕНТИ ПОСИЛЕННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

В.В. Кужель, канд. экон. наук
Отделенное структурное подразделение Агротехнический колледж Уманского национального университета садоводства, г. Умань, Украина

РЕГУЛЯТОРНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ УСИЛЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ БИЗНЕСА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ

Vitalii Kuzhel, PhD in Economics
Separated structural subdivision of Agricultural College Uman National University of Horticulture, Uman, Ukraine

REGULATORY INSTRUMENTS OF ENHANCING BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY ON AGRO-FOOD SECTOR ENTERPRISES

Розглянуто організаційно-економічні механізми участі бізнесу в соціальній підтримці населення; висвітлено системи правового регулювання соціальної відповідальності бізнесу в Європейському Союзі; показано моделі державної політики щодо реалізації відповідальності бізнесу у країнах світу. Вдосконалено класифікацію інструментів державного регулювання в галузі соціальної відповідальності бізнесу.

Проведено аналіз законодавства країн Європейського Союзу та України з питань регулятивної політики соціальної відповідальності бізнесу. Розроблено механізми державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу на підприємствах агропродовольчої сфери та його основні напрями.

Запропоновано заходи з державного регулювання соціальної відповідальності бізнесу для прискорення її розвитку та функціонування.

Ключові слова: *корпоративна діяльність, соціальна відповідальність, регулятивні інструменти, капіталоємність, принцип прецедентного права, інноваційний розвиток.*

Рассмотрены организационно-экономические механизмы участия бизнеса в социальной поддержке населения; освещены системы правового регулирования социальной ответственности бизнеса в Европейском Союзе; показаны модели государственной политики относительно реализации ответственности бизнеса в странах мира. Усовершенствована классификация инструментов государственного регулирования в отрасли социальной ответственности бизнеса.

Проведён анализ законодательства стран Европейского Союза и Украины по вопросам регулятивной политики социальной ответственности бизнеса. Разработаны механизмы государственного регулирования социальной ответственности бизнеса на предприятиях агропродовольственной сферы и его основные направления.

Предложены мероприятия по государственному регулированию социальной ответственности бизнеса для ускорения её развития и функционирования.

Ключевые слова: *корпоративная деятельность, социальная ответственность, регулятивные инструменты, капиталоёмкость, принцип прецедентного права, инновационное развитие.*

The article is devoted to the organizational and economic mechanisms of business participation in social support of the population; the systems of legal regulation of CSR in the European Union are covered; the implementations of public policy responsibility in the world are shown. The author improved the classification of state regulation instruments in the field of social responsibility.

The analysis of the legislation of the European Union and Ukraine on Regulatory of Social Responsibility Policy is carried out in the article. The mechanisms of state regulation of corporate social responsibility in enterprises of agro-food sector and its main directions are elaborated the author proposes a number of measures of state regulation of corporate social responsibility to accelerate its development and operation.

Key words: *corporate activities, corporate social responsibility, regulatory instruments, capital intensity, the case-law principle, innovative development.*

Постановка проблеми. Перехід України до відкритої моделі ринкової економіки вимагає запровадження такого механізму відносин держава–підприємництво–суспільство, який дозволив би посилити взаємну відповідальність усіх учасників цих відносин та створити передумови для стабільного розвитку суспільства, побудованого

на врахуванні інтересів усіх його членів. Ефективною формою такого механізму є соціальна відповідальність бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу останнім часом знайшли відображення у працях українських учених за багатьма напрямами наукових пошуків, зокрема, В.Г. Андрійчука, М.П. Бутка, І.О. Крюкової, О.Г. Чирви, М.Й. Маліка, В. Вороб'я, Л. Денисюка, О. Лазаренко, М. Саприкіної, В.В. Сміренського, М. Стародубської, В. Юрчишина, І.Ю. Гришової, Т. С. Шабатури, С.М. Шкарлета, С.С. Стоянової-Коваль, І.Б. Хоми, А.В. Чупіса, Б.Й. Пасхавера, М.І. Мурашка та інших [1–9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на досить велику кількість досліджень і розробок у цій сфері та враховуючи стрімкий розвиток суспільно-економічних відносин, адаптацію підприємств агропродовольчої сфери до інноваційного розвитку національної економіки, проблеми реалізації системи соціальної відповідальності бізнесу в агропродовольчій сфері потребують подальшого дослідження.

Мета статті. Метою дослідження є аналіз та обґрунтування впливу регулятивних механізмів посилення соціальної відповідальності бізнесу на підприємствах агропродовольчої сфери.

Виклад основного матеріалу. В Україні формування інституту соціальної відповідальності в сучасному розумінні цього терміна проходило в умовах слабкого розвитку інститутів громадянського суспільства й олігархічної моделі бізнесу. Держава сформувала недостатньо ефективні правові і соціальні інститути, а бізнес вимушений був нейтралізувати «помилки» держави для підтримання конкурентоспроможності на зовнішніх ринках. Загалом по країні, соціальні інвестиції направлялись переважно на «внутрішні» програми, пов'язані з розвитком людського потенціалу. Величина і структура соціальних інвестицій підприємств залежать від відношення трудо- і капіталоємності виробництв, що підтверджує саме інвестиційний характер соціальних вкладів.

Аналіз державної політики підтримки соціальної відповідальності бізнесу в різних країнах показав, що є відмінності щодо стратегії, мети, пріоритетів і організаційно-економічних механізмів реалізації на рівні центральної влади, регіонів, місцевої влади. Класифікація національних політик підтримки соціально відповідальної поведінки бізнесу наведена в табл. 1.

Таблиця 1

Моделі державних політик по реалізації СВБ

Назва моделі	Характеристика	Країни
Партнерська	Стратегія партнерства, яка поділяється всіма секторами у відповідь на соціальні проблеми, у тому числі у сфері зайнятості	Данія, Фінляндія, Нідерланди, Швеція
Бізнес в суспільстві	Політика пом'якшеного втручання з метою стимулювати компанії до участі у вирішенні державних проблем	Ірландія, Великобританія
Стійкість та громадянство	Удосконалена версія діючого соціального договору з акцентом на стратегію стійкого розвитку	Німеччина, Австрія, Бельгія, Франція, Люксембург
Agora (місце зібрань)	З метою досягнення суспільного консенсусу по соціальній відповідальності бізнесу, створення для обговорення груп, які відображають інтереси основних учасників діалогу	Італія, Іспанія, Греція, Португалія

Джерело: [5].

Таким чином, кожна держава бере участь у стимулюванні соціально відповідальної поведінки підприємств, виходячи із національних традицій, рівня розвитку інститутів, а

також балансу сил учасників міжсекторного діалогу, які беруть участь у реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу.

Загалом можна виділити не менше чотирьох типів програм й інструментів регулювання соціальної відповідальності бізнесу (табл. 2).

Таблиця 2

Типи політичних програм та інструментів

Інструменти	**Програми**			
	Регулятивні програми	**Програми мотивації**	**Програми переконання**	**Програми залучення в громадську діяльність**
Домінуючий інструмент політики	Загальні правила	Економічна мотивація	Комунікація	Організація
Позитивна мотивація	Дозвіл Контракт Права	Субсидії Гранти	Розповсюдження інформації Заохочення Заклики	Розширення сфери суспільних послуг
Негативна мотивація	Заборони Розпорядження Контроль	Податки Виплати Штрафи	Дезінформація Докір Загрози	Скорочення сфери суспільних послуг
Засоби контролю	Контроль на рівні поведінки	Контроль на рівні мотивацій	Контроль на рівні установок	Контроль на рівні пропозиції робочої сили
Проблеми реалізації	Опір з боку тих, на кого орієнтована програма, та порушення норм	Невизначені наслідки і проблеми координацій	Низька ефективність і невисокий рівень контролю	Успіх залежить від привабливості збиткового або недостатнього інвестування

Джерело: [5].

Від одного типу регулятивних програм відмовились майже всі, хто бере участь у побудові соціально відповідальних відносин між державою і бізнесом. Нав'язування небажаного регулювання приватним підприємством стало вважатись недопустимим замахом на історично укладене право управляти, посяганням на автономію підприємств.

Кожен інструмент та його підтипи в різних ситуаціях мають свої переваги та недоліки. Однак відбір і характер використання інструментів політики – це не просто технічне завдання вибору найбільш раціонального й ефективного інструменту в такій ситуації для рішення визначених об'єктивних проблем, але в основі своїй – політичний процес. Стратегія добровільної участі підприємств у програмах соціальної відповідальності добре ілюструє це твердження. По-перше, від інших, більш примусових за характером політичних інструментів (таких, як квотні схеми, санкції або обмеження при наймі або звільненні) відмовились із самого початку. По-друге, вибрані інструменти повинні відповідати уяві менеджерів про економічні інтереси їх підприємства або повинні бути націлені на зміну цих уявлень і установок. По-третє, опираючись на добровільну участь бізнес-товариства, політики погоджуються на значні варіації в поведінки підприємств і навіть їх відмову в участі в цих програмах.

Різні типи політичних стратегій мають на увазі різні види влади і контролю для регулювання поведінки цільової групи: 1) регулятивні програми спираються на закону владу і право дозволяти або забороняти; 2) програми мотивації використовують грошові кошти для винагороди або покарання; 3) програми переконання заохочують або осуджують; 4) програми залучення у громадську діяльність розширюють або скорочують сферу соціальних послуг [7, с. 134]. Майже всі без винятку стратегії соціальної відповідальності побудовані на позитивній мотивації забезпечення легітимності і прийняття політичного втручання, ніж примусу і контролю, і тому включають елементи вибору.

Програми переконання відіграють вирішальну роль в інформуванні і зацікавленні підприємств дотримуватись соціально відповідальної лінії поведінки, опираючись на «об'єктивні факти, об'єктивні проблеми». Таким чином, держава утримується від прямого контролю над поведінкою, але застосовує непрямий контроль над установками і саморегулюваннями. Державні організації можуть використовувати програми залучення у громадську діяльність для того, щоб забезпечити підприємства підтримуючою організаційною інфраструктурою, надавати їм консультаційні послуги, освітні можливості тощо.

Конкретний набір інструментальних зв'язків між програмами державної політики та інтересами бізнесу представлені на рис. 1.

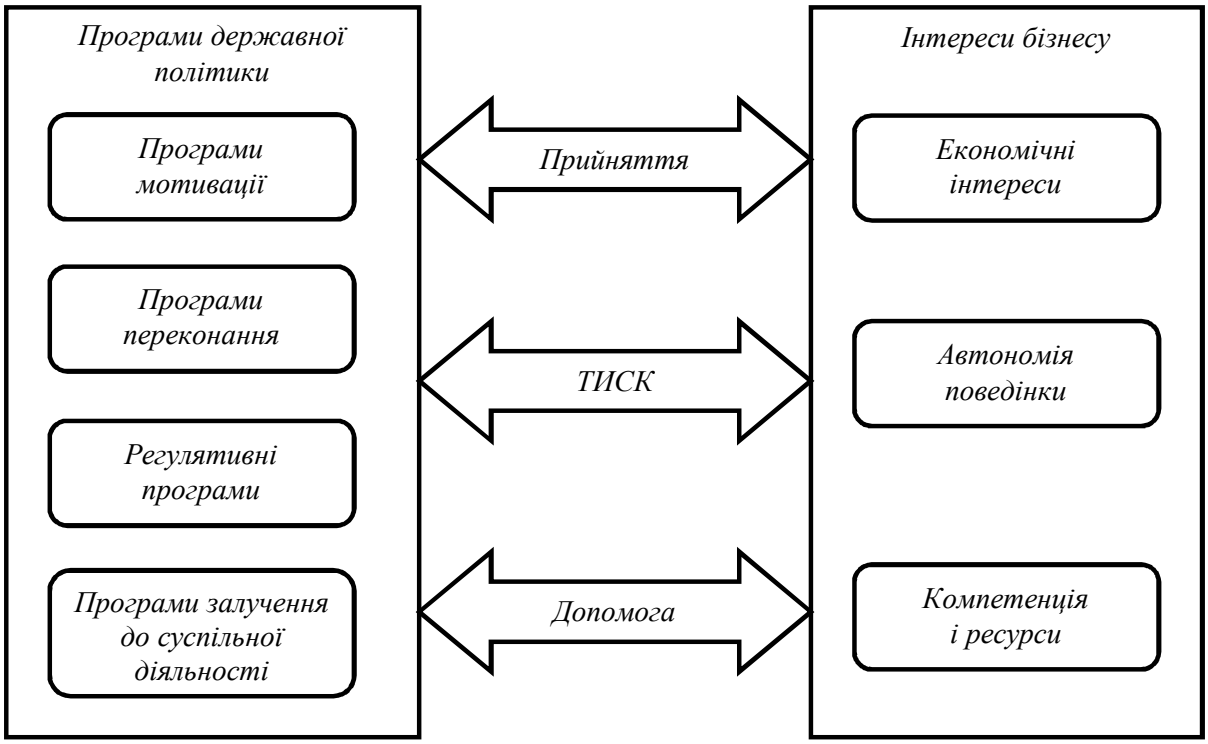


Рис. 1. Набір інструментальних зв'язків між програмами державної політики та інтересами бізнесу
Джерело: розроблено автором.

Програми мотивації відповідають економічним інтересам підприємств і націлені на збільшення ступеня прийняття втручання держави. Програми переконання і регулятивні програми спонукають підприємства слідувати соціально відповідальним стратегіям, але роблять це по-різному. Програми переконань апелюють до нормативних аспектів підприємств, використовуючи інформацію, метод переконання, маніпуляції; регулятивні програми спираються на законну владу, пропонуючи з її допомогою примусити до безпосередніх змін у лінії поведінки, контролювати їх і накладати санкції за невиконання. Програми залучення до громадської діяльності апелюють до можливостей підприємств, надаючи їм можливість подолати нестачу компетенції і ресурсів.

Нині на території ЄС спостерігається тенденція стимулювання інститутами влади застосування практик соціальної відповідальності.

Законодавство України не містить легального визначення терміна «соціальна відповідальність бізнесу», а також немає системного регулювання цього поняття. Водночас, не можна сказати, що поява соціальної відповідальності невідома українській правовій системі. Окремі відносини, які стосуються також і зовнішніх форм соціальної відповідальності, детально відрегульовані за допомогою багатьох нормативних правових актів, які стосуються сфери праці, зайнятості, оподаткування, спорту, розвитку села, спонсорства і меценатства [1].

Принципи соціальної відповідальності, які відображені в Глобальному договорі ISO 26 000 (2010), багато в чому подібні з законодавчо закріпленими в Україні конституційними і громадянсько-правовими принципами (принципи верховенства закону, поваги зацікавлених сторін, дотримання прав людини). В цьому сенсі дотримання принципів соціальної відповідальності рівнозначно правомірній і добросовісній поведінці в Україні. На основі аналізу наявної практики регулювання соціальної відповідальності бізнесом пропонується механізм державного регулювання розвитку соціально орієнтованої економіки, що включає в себе стратегію, завдання та регулятори соціальної відповідальності підприємств (рис. 2).

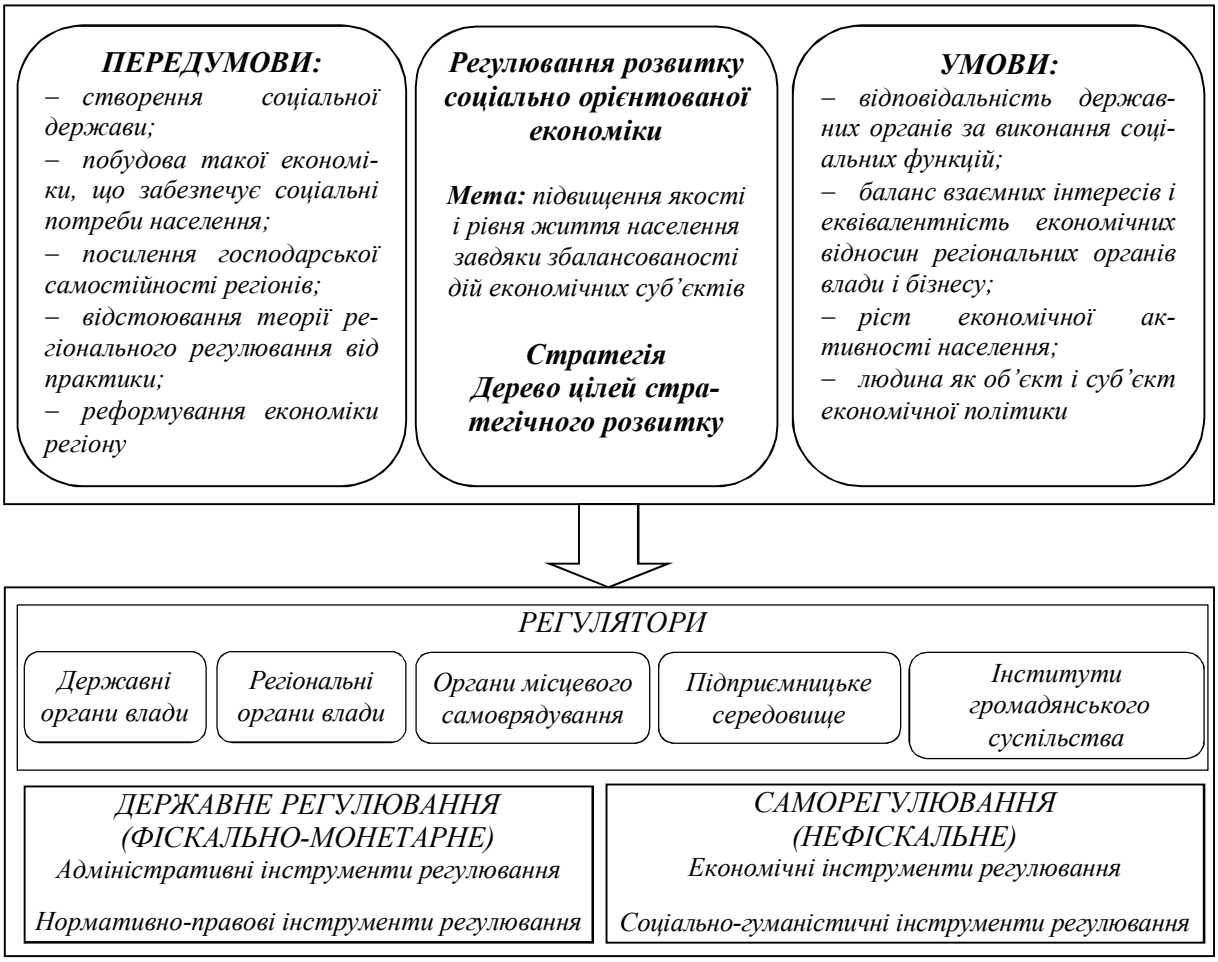


Рис. 2. Структура механізму державного регулювання СВБ

Джерело: розроблено автором.

Слід відзначити певні особливості регулювання питань соціальної відповідальності підприємств агропромислової сфери в Україні.

Законодавство покладає проведення соціальної політики на уповноважені державні органи, широку сітку державних підприємств і організацій, у зв'язку з цим участь підприємств у реалізації соціальної політики в державі незначна. На сучасному етапі бізнес ще не розглядається державою як партнер під час вирішення соціальних завдань. Окремі великі підприємства інколи залучаються державою як фінансові донори для реалізації окремих соціальних проектів.

Відповідно, здійснення підприємствами заходів соціального напрямку є особистою ініціативою цього підприємства і, здебільшого, крім прямих витрат, немає для себе ніяких переваг. Враховуючи це, можна сказати, що загалом проведення соціальної політики в Україні практично монополізовано державою і являє собою патерналістську модель.

Таким чином, на цьому етапі окремі елементи соціальної відповідальності і пов'язані з нею відносини, оскільки вони є частиною інших важливих для суспільства правових інститутів, існують в українському правовому полі і достатньо чітко відрегульовані великою кількістю нормативно-правових актів. Однак українське законодавство ще утримується від регулювання безпосередньої соціальної відповідальності.

Тим не менше, характер останніх тенденцій в Україні дозволяє зробити висновок, що держава, маючи монополію на реалізацію соціальної політики, починає шукати точки дотику з бізнесом у цій справі. При цьому баланс між рівнем відповідальності бізнесу і довір'ям держави, який дозволяє передати бізнесу вирішення окремих соціальних завдань, ще не знайдений. Наслідком невирішеності цього завдання є відсутність нормативно-правових актів, які регулюють соціальну відповідальність в Україні.

У свою чергу, державі з метою зниження своїх витрат на реалізацію соціальної політики слід більше довіряти розвиваючому бізнесу, розглядати його як партнера у разі вирішення соціальних завдань.

Слід зазначити, що на цьому етапі в Україні відсутні передумови та необхідність прийняття спеціального нормативного-правового акта з соціальної відповідальності.

Причини такі:

1. У зв'язку з тим, що багато нормативних актів в Україні реально не застосовуються, є ризик того, що спеціальний закон із соціальної відповідальності стане одним із таких «мертвих» декларативних актів і не вплине на реальний розвиток соціальної відповідальності.

2. Багато питань соціальної відповідальності вже відрегульовані в нормативно-правових актах різних сфер суспільно-правових відносин (трудове законодавство, соціальне забезпечення, податкові, екологічні та інші відносини).

3. Основою соціальної відповідальності є її добровільність для бізнесу, багатогранність форм, в той же час як будь-який нормативно-правовий акт призваний «відрегулювати» відповідні відносини і встановити їх межі, що суперечать цілям соціальної відповідальності.

4. Аналіз міжнародного правового регулювання соціальної відповідальності показує, що більшість країн не мають спеціальних нормативних правових актів із соціальної відповідальності, залишаючи питання її регулювання в межах суспільних, а не правових відносин.

Таким чином, в Україні першочергові завдання розвитку соціальної відповідальності можуть бути вирішені через коректування і доповнення наявного правового поля.

Аналіз статистичних даних щодо обсягів коштів, витрачених підприємствами агропродовольчої сфери України на заходи соціальної відповідальності щорічно у 2009–2013 роках, дозволяє констатувати, що за цей період вони номінально зросли більш ніж у два рази, зросла також їх частка у структурі виробленої сільськогосподарської продукції (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка витрат підприємств агропродовольчої сфери на заходи соціальної відповідальності

Показники	**Роки**				
	2009	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**
Витрати на реалізацію програм соціальної відповідальності, млн грн	4614	6078,1	8218	8781	10 783
Обсяг виробленої сільськогосподарської продукції, млн грн	153 800	189 940	265 100	258 270	308 100
Частка витрат на соціальну відповідальність у структурі виробленої с.-г. продукції, %	3,0	3,2	3,1	3,4	3,5

Джерело: складено автором за даними Держкомстату України.

Україна згідно з Конституцією є соціальною державою і має значне законодавче регулювання соціальної сфери і на цьому етапі залишається монополістом у реалізації заходів соціальної направленості. Питання соціальної відповідальності законодавчо покладені на бізнес і реалізуються в межах правомірної і законодавчо слухняної поведінки. Слід зазначити, що дотримуючись тенденцій розвитку та регулювання соціальної відповідальності у країнах ЄС, в Україні здійснюється перші спроби усвідомлення важливості соціальної відповідальності бізнесу, необхідності орієнтації держави на підтримку бізнесу та державно-приватного партнерства у вирішенні соціальних завдань. При цьому роль бізнесу у проведенні соціальної політики в державі, в тому числі завдяки добровільній активності у сфері соціальної відповідальності, незначна. Це обумовлено несформованістю позиції держави стосовно ролі бізнесу в соціальній сфері. Як наслідок, відсутня відповідна політика і регламентуючі нормативні правові акти; законодавство не регулює поняття соціальної відповідальності, не встановлює її форми та види.

У результаті тиску держави часто виявляється, що програми, які реалізуються в межах соціальної відповідальності, не доповнюють державні гарантії, передбачені законодавством, а фактично заміщають їх, при цьому підприємства платять за їх реалізацію двічі: у вигляді податкових відрахувань й у вигляді коштів на соціальні програми. Це є наслідком відсутності чіткої межі соціальної відповідальності держави і бізнесу. Так, багато підприємств реалізують програми охорони здоров'я, тому що державна система медичного обслуговування має низьку якість та обмеженість у доступності всього спектра медичних послуг. Відсутність розвинутої комунальної сфери компенсується владою примусом участі бізнесу в підтримці інфраструктури, систем безпеки життя, підтримці непрацездатного населення.

Висновки і пропозиції. Очевидна тенденція щодо підтримки українською державою практик соціальної відповідальності, які реалізують підприємства в окремих напрямках (спорт, культура, зайнятість), через надання податкових пільг та інших преференцій, однак загалом, кількість преференцій невелика, деякі стимули для реалізації соціальної відповідальності мають тимчасовий експериментальний характер або можуть бути використані не всіма підприємствами. Їх подальше застосування і розширення напряму залежить від активності бізнесу, готовності демонструвати державі свою зацікавленість у реалізації соціальної політики і готовності взяти на себе частину соціального навантаження. Достатньо жорстке законодавче регулювання правових способів і цілей реалізації соціальної відповідальності стримує її розвиток.

Для вдосконалення формування і розвитку соціальної відповідальності державним органам необхідно вжити такі заходи.

Державі слід забезпечити рівний, суворий і ефективний контроль за виконанням усіма учасниками корпоративних відносин соціальних, фінансових та інших зобов'язань, встановлених законодавством, а також забезпеченням доступності декларованих державою гарантій. Однак цей захід необхідно реалізовувати поступово, оскільки в сучасній «договірній» економіці, де діють відповідно до домовленостей, формальних законів, різкий перехід до контролю дотримання законів може призвести до колапсу більшої частини економічної діяльності, тим самим погіршиться соціально-економічний стан в Україні.

Державним структурам усіх рівнів слід відмовитись від методів прямого або непрямого примусу бізнесу до виконання будь-яких соціальних зобов'язань більше законодавчо встановленого мінімуму. Це положення повинно бути зафіксовано в офіційному документі і захищати права бізнесу на отримання максимального прибутку.

Державі слід сприяти розвитку ділових практик і звичаїв соціально відповідальної поведінки. Цього можна досягти за допомогою громадського заохочення соціальної від-

повідальності, просування механізмів громадського визнання соціальної активності бізнесу. У держави, яка сконцентрувала достатній контроль над ключовими сферами економічної і суспільної діяльності, є всі необхідні важелі і механізми для розвитку цього напрямку.

Державі слід докладати зусилля щодо формування сприятливої суспільної думки стосовно українського бізнесу і його конструктивної ролі в суспільно-економічному розвитку України. Для цього повинні бути використані апробовані методики і технології підвищення іміджу країни та українських підприємств за кордоном.

Державі необхідно налагодити систему консультації з громадськими організаціями з питань виявлення та вирішення пріоритетних проблем суспільства, а також надавати активну і системну підтримку розвитку інститутів громадського суспільства, передусім, через створення ефективних механізмів фінансування громадянських ініціатив, у тому числі через створення системи незалежних державних і недержавних агентств, які здійснюють грантову діяльність.

Можна передбачити, що основою подальшого розвитку соціальної відповідальності в Україні стане діалог між бізнесом і державою з питань взаємодії у сфері соціальної відповідальності, соціальної політики, взаємних поступок та відповідальності. При цьому багаторічний досвід країн ЄС у сфері соціальної відповідальності, різноманітність практик, досягнутих результатів у цій галузі, відкритість інформацій і готовність суб'єктів соціальної відповідальності можуть сприяти гарній підтримці у формуванні політики щодо соціальної відповідальності в Україні.

Список використаних джерел

1. *Бутко М. П.* Генезис соціальної відповідальності бізнесу та її становлення в Україні / М. П. Бутко, М. І. Мурашко // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 74–85.

2. *Гришова И. Ю.* Инновационная модель развития предприятий молокоперерабатывающей отрасли / И. Ю. Гришова, И. А. Крюкова // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 1. – С. 20–24.

3. *Гришова І. Ю.* Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І. Ю. Гришова, В. О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2 – С. 47–51. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html.

4. *Гришова І. Ю.* Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І. Ю. Гришова, В. А. Замлинський, В. В. Кужель // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2. – С. 201–206. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html.

5. *Гришова І. Ю.* Проблеми формування інноваційної системи України / І. Ю. Гришова, Т. М. Гнатьєва // Інноваційна економіка. – 2012. – № 12. – С. 54–62.

6. *Крюкова І. О.* Інноваційна модель розвитку підприємств молокопереробної галузі / І. О. Крюкова, І. Ю. Гришова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 1 (16). – С. 20–24.

7. *Крюкова І. О.* Стратегія інноваційного розвитку пріоритетних галузей аграрного виробництва / І. О. Крюкова, В. О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 4 (9). – С. 133–142.

8. *Крюкова І. О.* Фінансова архітектура інноваційного розвитку підприємства АПК / І. О. Крюкова // Соціально-економічний розвиток України в умовах трансформаційних змін: виклики, тенденції, перспективи : колективна монографія. – Полтава, 2013. – С. 43–52.

9. *Чирва О. Г.* Удосконалення інфраструктурного забезпечення інноваційного розвитку конкурентоспроможності харчових підприємств / О. Г. Чирва // Матеріали Всеукр. наук.-практ. конф. «Пріоритети розвитку національної економіки в умовах євроінтеграції України» (Умань, 24 січ. 2012 р.). – Умань, 2012. – С. 42–46.

УДК 658.016:316.334.2

О.В. Митяй, канд. екон. наук
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини, м. Умань, Україна

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ Й ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

О.В. Митяй, канд. экон. наук
Уманский государственный педагогический университет имени Павла Тычины, г. Умань, Украина

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В АГРАРНОЙ СФЕРЕ

Oksana Mytiay, PhD in Economics
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University, Uman, Ukraine

FEATURES OF DEVELOPMENT AND EVALUATION OF COMPETITIVENESS IN AGRICULTURE

Досліджено особливості формування й оцінки конкурентоспроможності в аграрній сфері, окреслено заходи державної підтримки, охарактеризовано основні поняття конкурентоспроможності агропромислового виробництва, такі як спеціалізація, інтенсифікація й ефективність, наведено основні економічні бар'єри для створення нового виробництва і досягнення переваг над конкурентами в агропродовольчій сфері.

Ключові слова: *конкурентоспроможність, агропромисловий комплекс, виробництво, державна підтримка, оцінка, формування.*

Исследованы особенности формирования и оценки конкурентоспособности в аграрной сфере, намечены меры государственной поддержки, охарактеризованы основные понятия конкурентоспособности агропромышленного производства, такие как специализация, интенсификация и эффективность, приведены основные экономические барьеры для создания нового производства и достижения преимуществ над конкурентами в агропродовольственной сфере.

Ключевые слова: *конкурентоспособность, агропромышленный комплекс, производство, государственная поддержка, оценка, формирование.*

The features of the formation and evaluation of competitiveness in the agricultural sector, outlines measures of support described the basic concepts of competitiveness of agro-industrial production as specialization, intensification and efficiency are the main economic barriers to the creation of new production and achieve competitive advantage in the agri-food sector.

Key words: *competitiveness, agriculture, manufacturing, government support, evaluation, formation.*

Постановка проблеми. Забезпечення ефективної роботи аграрного сектору та його конкурентоспроможності слід вважати визначальною умовою продовольчої безпеки країни, зниження соціальної напруги, стабілізації національної економіки. Для України це також використання порівняльних переваг у ресурсній забезпеченості, зокрема землею та трудовими ресурсами на селі, підвищення здатності протистояти міжнародній конкуренції та поліпшення позицій країни у міжнародному поділі праці. Успіх аграрної реформи залежить від оптимального поєднання реформування відносин власності з цивілізованими механізмами формування ринку сільськогосподарської продукції, що для умов України є принципово новим явищем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробленню теоретичних питань формування організованого аграрного ринку, вдосконалення його державного регулювання та оцінювання конкурентоспроможності присвячені праці вітчизняних учених, зокрема, В. Андрійчука, П. Гайдуцького, І. Гришової, С. Кваша, В. Кужеля, М. Дем'яненка, І. Коваленка, Ю. Крюкової, І. Лукінова, М. Маліка, П. Мостового, В. Нелепа, А. Павленка, Б. Пасхавера, П. Саблука, Л. Сороки, Г. Черевка, А. Шеремета, В. Шморгуна, Т. Шабатури, Л. Худолій, В. Юрчишина та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зусиллями науковців створений міцний теоретико-методологічний фундамент дослідження зазначеної проблеми, вирішено багато її методичних та прикладних аспектів. Проте окремі питання цієї багатогранної проблеми досліджені недостатньо. Зокрема, дискусійними залишаються ступінь і характер державного втручання в діяльність аграрного ринку, принципи раціональної побудови та управління продуктовими ринками. Комплексно не вивчені процеси ціноутворення продукції сільськогосподарського виробництва в

умовах недосконалого ринку, а також питання кількісного та якісного оцінювання впливу макроекономічних чинників на конкурентоспроможність галузі.

Мета статті. Головною метою цієї статті є дослідити особливості формування і оцінювання конкурентоспроможності в аграрній сфері, окреслити заходи державної підтримки, охарактеризувати основні поняття конкурентоспроможності агропромислового виробництва, такі як спеціалізація, інтенсифікація й ефективність, навести основні економічні бар'єри для створення нового виробництва і досягнення переваг над конкурентами в агропродовольчій сфері.

Виклад основного матеріалу. Розвиток аграрної сфери на сучасному етапі характеризується динамічними процесами збільшення обсягів міжгалузевого і внутрішньогалузевого обміну, поглиблення взаємозалежності сільськогосподарських ринків і технологій, посилення впливу світових макроекономічних чинників, що дозволяє конкурентоспроможним підприємствам АПК і окремим країнам досягти істотних економічних переваг [1].

Для України підвищення конкурентоспроможності продукції агропромислового комплексу має найважливіше значення. По-перше, ставиться завдання збільшення виробництва на експорт продукції з місцевої сировини. По-друге, необхідно забезпечити імпортозаміщення товарів, що ввозяться, за рахунок виробництва в республіці конкурентоспроможної, що має попит на внутрішньому ринку, продукції [2; 3].

В основі обсягів виробництва і конкурентоспроможності всього національного агропромислового комплексу знаходиться забезпеченість чинниками виробництва і необхідними ресурсами, але успіх конкуренції визначають не стільки чинники, скільки рівень їх продуктивного використання.

Якщо раніше традиційно на перший план висувалися вигідне географічне положення, володіння багатими природними ресурсами і наявність низьких цін на основні ресурси, то нині пріоритет належить таким чинникам, як продуктивність новітніх технологій і систем машин, задоволеність працею через формування і розвиток власності і капіталу [4].

Найважливішим інструментом підвищення конкурентоспроможності є послідовна структурна політика, яка формулюється, виходячи з природно-кліматичних умов країни і можливостей модернізації матеріально-технічної бази, визначення ефективної спеціалізації галузей і їх поєднання в сільськогосподарських організаціях, що дозволяє забезпечити максимальний рівень конкурентоспроможності галузі.

Оптимізація структури АПК і його галузей має бути заснована на ринкових критеріях і відповідати кон'юнктурі внутрішнього і зовнішнього ринків з урахуванням доходності, спеціалізації виробництва і реалізації продукції на ринку. Випереджаючий розвиток повинні отримати більш прибуткові галузі. Жодна країна в силу обмеженості матеріальних і інтелектуальних ресурсів не може максимально забезпечити прогрес в усіх галузях сільського господарства і промисловості.

Згідно з моделлю економічного розвитку економіка на першій стадії розвитку спирається на чинники виробництва, що гарантують переваги по витратах, на другій стадії – на інвестиції, що забезпечують ефективність виробництва, а на третій – на інновації, що створюють унікальну вартість.

До недавнього часу інновації розглядалися як один з чинників конкурентоспроможності, проте в сучасних умовах ринкова конкуренція – це конкуренція різних заходів практичного використання науки, тобто наукомісткість. Чим вище наукомісткість виробництва продукції, тим вище гарантії її вигідного збуту [5].

На думку деяких учених, підвищення конкурентоспроможності кінцевої продукції АПК може бути забезпечене тільки у разі формування в аграрному секторі економічного середовища, стимулюючого впровадження досягнень науки і техніки на основі ресурсозберігаючих технологій [6].

Конкурентоспроможність агропромислового виробництва ґрунтується на таких поняттях, як спеціалізація, інтенсифікація й ефективність. Спеціалізація і концентрація виробництва забезпечують приріст продукції при нижчих витратах і дозволяють сформувати основу висококонкурентоспроможного виробництва, що має якісні і цінові переваги на внутрішньому і зовнішньому ринках. У підвищенні ефективності виробництва і конкурентоспроможності продукції ключову роль нині відіграють нові інтенсивні технології, оскільки майже на 80 % якість і конкурентоспроможність створюються у сфері виробництва, тобто у процесі технологічного формування властивостей продукції, внаслідок чого вона придбаває споживчу вартість. І тільки дещо більше 20 % якостей створюється у процесі доопрацювання сільськогосподарської продукції, розфасовки, упаковки, зберігання і т. ін.

При цьому існує пряма залежність впливу рівня конкурентоспроможності продукції на ефективність виробництва, оскільки конкурентоспроможна продукція повною мірою задовольняє потреби в ній і завжди знаходить ринок збуту, забезпечує постійну фінансову стабільність підприємства, а також отримання прибутку [7].

Заходи державної підтримки також впливають на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства за рахунок:

– відшкодування частини витрат виробництва продукції (компенсація витрат на виробництво за допомогою диференціації податкових і процентних ставок, введення податкових і кредитних пільг, субсидування виробництва й експорту);

– підвищення якості товару (стандарти і технічні умови, управління якістю на основі міжнародних стандартів);

– регулювання цін і доходів (механізм формування цін на засоби виробництва і сільськогосподарську продукцію: індикативні, заставні, цільові, гарантовані, порогові);

– програм розширення попиту на продукцію, що виробляється, (державне субсидування й адміністративне сприяння експорту, програми продовольчої допомоги всередині країни, «продовольство заради миру» та ін.);

– регулювання митно-тарифної політики, квотування і ліцензування експортно-імпортних операцій [7].

Сільське господарство – складна багатофункціональна система, де конкурентоспроможність слід розглядати у взаємозв'язку і взаємозалежності складових її об'єктів (товар, галузь, виробництво, підприємство) та оцінювати з позиції відтворювального процесу, підпорядковувавши функції управління й організації підприємства головній меті – забезпеченню економічних умов розширеного відтворення і раціонального природокористування.

При цьому досягнення переваги на аграрному ринку (локальному, регіональному) відбиває лише ринкову складову конкурентоспроможності з властивими для неї індикаторами (корисність, ціна, витрати, якісні характеристики, ринкова частка). Одночасно конкурентоспроможність виступає як частина відтворювального процесу відносно способів і методів господарювання на ринку товарів і послуг та оцінюється масою прибутку у співвідношенні зі спожитими і використовуваними ресурсами.

Вивчення показників конкурентоспроможності, представлених у роботах І.В. Гуторової [8], С.М. Клименко [9], Н.П. Тарнавської [10], О.С. Дуброва, Д.О. Барабася, Т.В. Омельяненка, А.В. Вакуленка [11], дозволило встановити, що кожен рівень виробництва і збуту характеризується властивими цьому рівню особливостями.

Стосовно агропромислового комплексу нами визначені показники оцінювання конкурентоспроможності за такими рівнями:

– продукція (якісні параметри і ціна);

– виробництво (ступінь зношеності устаткування, рівень його завантаження, витрати виробництва, забезпеченість ресурсами, ресурсомісткість, валовий дохід і рентабельність);

– господарюючі суб'єкти на ринку (обсяги реалізації на внутрішньому і зовнішньому ринках, частка контрольованого ринку, рентабельність);

– галузь (рівень технології і технічної оснащеності, валовий дохід на 1 га, на 1 люд.-год, на 1 грн вкладеного капіталу, рентабельність);

– підкомплекс (обсяги виробництва продукції, обсяги експорту та імпорту, рівень державної підтримки, закупівельні ціни, внутрішні ціни, зовнішні ціни, грошовий дохід, рентабельність) (табл.).

Таблиця

Показники оцінювання конкурентоспроможності залежно від об'єкта оцінювання

Загальноприйняті характеристики	**Характеристики стосовно аграрної сфери**
Товар (сільськогосподарська продукція)	
Корисність, якісні параметри, витрати, ергономічність, ціна	Якісні параметри, ціна
Галузь	
Застосування новітніх технологій, енергоємність, обсяг продажів, прибуток з розрахунку на вкладений капітал, рентабельність	Рівень технології і технічної оснащеності; валовий прибуток на 1 га, на 1 люд.-год, на вкладений капітал; рентабельність
Виробництво	
Чистий прибуток з розрахунку на виробничий капітал, одиницю витраченої праці; частка прибутку в об'ємі продажів; рентабельність	Ступінь зносу устаткування, рівень його завантаження, витрати виробництва, ресурсозабезпеченість і ресурсоємність, валовий дохід, рентабельність
Фірма (господарюючі суб'єкти аграрного ринку)	
Частка ринку збуту, контрольованого фірмою; наявність ліцензії, торгової марки; показники рівня обслуговування споживачів; показники, що стосуються підготовки і перепідготовки кадрів	Обсяги реалізації в натуральному і грошовому вираженні, частка контрольованого ринку, рентабельність
Країна	
Обсяг ВВП, частка витрат на споживання, співвідношення індексу цін товарів, що експортуються, і товарів, що імпортуються, золотовалютні резерви, частка стратегічно важливих товарів у структурі ВВП, продуктивність використання ресурсів, обсяг ВВП на душу населення	

Джерело: розроблено автором.

Аналіз методик оцінювання конкурентоспроможності, викладених у роботах О.К. Малютіна [12], І.В. Багрової [13], І.О. Крюкової [14], І.Ю. Гришової [15], В.В. Кужеля [16], свідчить, що для виявлення суті й оцінювання цієї категорії необхідно використати системний підхід і облік усіх параметрів, що визначають її рівень у цей період, а також виділити основні принципи формування системи, що включають:

– комплексність, що припускає оцінювання взаємодії комплексу внутрішніх і зовнішніх чинників конкурентоспроможності;

– інтегральність, що забезпечує поглиблення і конкретизацію зв'язків між чинниками конкурентоспроможності;

– врахування специфіки виробництва, згідно з якою система оцінювання повинна включати показники, що відбивають специфіку галузі й особливості виробництва і враховують їх вплив на конкурентоспроможність;

– особливості різних сегментів ринку, засновані на максимально точному визначенні всіх запитів споживачів цього регіону (сегмента ринку), і якнайповніше їх задоволення;

– квазістабільність ринкової кон'юнктури, яка полягає в тому, що в кожен конкретний момент часу структура платоспроможного попиту цілком визначена і дозволяє здійснювати сегментацію споживачів за значущістю окремих показників якості;

– ієрархічність показників, що включаються в систему, які мають бути ранжовані від загального до окремого (зведені узагальнюючі показники – відображати інтегральну

характеристику основних напрямів підвищення конкурентоспроможності, приватні – доповнювати загальну картину за рахунок врахування впливу на досліджуваний процес специфічних особливостей);

– інформаційну забезпеченість. Система повинна містити такі показники, розрахунок яких може бути забезпечений наявною в діючих формах обліку і статистичної звітності інформацією, що має повноту, достовірність, точність і своєчасність;

– безперервність, що враховує можливість коригування тих або інших показників системи, або включення в неї додаткових показників у міру надходження нових даних про об'єкт дослідження або про конкурентне середовище, що оточує його.

На основі цих принципів нами сформульовані методичні підходи визначення конкурентоспроможності агропромислового комплексу, яка в силу технологічної зв'язаності виробництва формується на всіх стадіях виробництва, і розглядати її треба як єдине ціле. Отже, конкурентоспроможність агропромислового комплексу – це здатність усіх його сфер у сукупності виробити і реалізувати продукцію (сільськогосподарська сировина і продовольство) більш привабливу для споживачів за ціновими і неціновими параметрами, ніж продукція конкурентів, досягаючи при цьому довгострокових цілей стійкого розвитку.

Основу оцінювання конкурентоспроможності, незалежно від мети дослідження, повинно складати вивчення ринкових умов, що впливають на формування попиту в певному сегменті ринку (рис.).

Рис. Схема дослідження конкурентоспроможності продукції агропромислового виробництва

Якщо метою дослідження є оцінювання перспектив збуту продукції на конкретному ринку, то в аналізі повинна використовуватися інформація, що включає відомості про продукцію, а також про зміну стандартів, що діють у країні, і законодавства, динаміки споживчого попиту і т. ін. У разі, коли хоч би один з регламентуючих показників (еко-

логічні, безпеки, патентно-правові, взаємозамінність і сумісність) не відповідає встановленим вимогам, що діють на конкретному ринку, то подальше оцінювання конкурентоспроможності недоцільне.

Джерела інформації для оцінювання рівня конкурентоспроможності такі:

– результати досліджень кон'юнктури ринку сільськогосподарської сировини і продовольства, а також довгострокових тенденцій його розвитку;

– діючі і перспективні міжнародні, регіональні, національні і фірмові стандарти;

– запити споживачів, що містять вимоги, пропоновані до продукції, яка закупається, методам випробування, зберігання їх тощо;

– закони, урядові постанови, нормативні акти і технічні регламенти, що діють на ринках, куди поставляється сільськогосподарська сировина і продовольство, і визначальні вимоги до них;

– результати сертифікації сільськогосподарської сировини і продовольства, оцінювання її на міжнародних, регіональних, національних виставках, конкурсах, ярмарках;

– публікації економічних, науково-технічних, зовнішньоторговельних, міжурядових, урядових, неурядових, міжнародних, регіональних і національних дослідницьких організацій;

– відомості про напрями діяльності конкурентів;

– прогнозні оцінювання і результати спеціалізованих досліджень тощо.

Результати аналізу конкурентоспроможності мають бути узагальнені і на їх основі виявлені його реальні і потенційні конкурентні переваги, визначені перспективи розвитку і проведене оцінювання поточного рівня конкурентоспроможності: продукції, галузі, виробництва, суб'єктів господарювання, агропромислового комплексу.

Дослідження конкурентоспроможності припускає необхідність визначення можливих напрямів її підвищення, вибір пріоритетних з них, розроблення конкретних заходів, що забезпечують зростання конкурентоспроможності в перспективі. Це дозволяє теоретично обґрунтовано розробити практичні рекомендації щодо зміцнення конкурентних позицій, розставити правильно акценти, здійснити ефективний вибір пріоритетів підвищення конкурентоспроможності, що дає можливість сконцентрувати ресурси на забезпеченні важливих конкурентних переваг.

Наявність конкуренції і конкурентного середовища на ринках сільськогосподарської сировини й продовольства є передумовою раціонального використання ресурсного потенціалу, створення національного багатства при відносно низьких витратах виробництва, а її моніторинг належить до стратегічних завдань розвитку економіки.

Масштаби і динаміка конкурентного середовища багато в чому залежать від наявності бар'єрів економічних, організаційних, адміністративних й інших на шляху виробництва і реалізації сільськогосподарської сировини та продовольства (чинники об'єктивного або суб'єктивного характеру, через які новим організаціям важко, а часом і неможливо почати працювати у вибраній галузі).

Основними економічними бар'єрами для створення нового виробництва і досягнення переваг над конкурентами в агропродовольчій сфері є: обмежена місткість ринку; недостатній платоспроможний попит; ефект масштабу (щоб бути конкурентоспроможним, необхідно відразу виходити на великі обсяги), потреба у значних земельних, матеріальних і фінансових ресурсах; специфічні галузеві переваги діючих виробників (вигідні природні і географічні умови); домінуюче становище деяких підприємств з переробки продукції; низька рентабельність і значний фінансовий ризик виробництва сільськогосподарської продукції; державна політика регулювання відносно цієї галузі.

Висновки і пропозиції. Організаційним бар'єром є нерозвиненість ринково-збутової інфраструктури. Відсутність або недолік сховищ, складів, пунктів первинної

переробки вимагає присутності додаткових посередницьких структур і призводить до невиправданої конкуренції між суб'єктами ринку; неприпустимо повільно формується зовнішня торгово-збутова інфраструктура, особливо за кордоном у найпривабливіших і перспективніших регіонах.

Нерідко продукція, вироблена в одних областях, не може бути вивезена і реалізована в інших унаслідок контролю процесів торгівлі регіональними (обласними) управлінськими органами і контролю джерел формування місцевих бюджетів (адміністративний бар'єр). Середовище, в якому конкурують підприємства, забезпечує їм тривалий успіх підвищення ефективності виробництва у тому випадку, якщо вони систематично матимуть можливість аналізувати макро- і мікроекономічну ситуацію на ринку.

Список використаних джерел

1. *Томпсон А. А.* Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учебник для вузов / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. ; под ред. Л. Г. Зайцева, М. И. Соколовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

2. *Кужель В. В.* Імунізація економіки агропродовольчої сфери в контексті реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу / В. В. Кужель // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С. 17–22.

3. *Кваша С. М.* Конкурентоспроможність вітчизняної сільськогосподарської продукції на світовому аграрному ринку / С. М. Кваша, Н. Є. Голомша // Економіка АПК. – 2006. – № 5. – С. 99–104.

4. *Grega, L.* Konkurenceschopnost zemedelstvia: factory jejino vyvoje / L. Grega // Zemedelska economika. Institute of Agricultural and Food Information, Prague. – 1999. – № 9. – P. 391–394.

5. *Гануш Г. И.* Научные приоритеты формирования конкурентных преимуществ АПК / Г. И. Гануш // Агроэкономика. – 2005. – № 8. – С. 5–7.

6. *Гришова І. Ю.* Кластери в агропромисловому комплексі: проблеми та перспективи розвитку / І. Ю. Гришова, А. Ю. Присяжнюк // Економіка АПК. – 2011. – № 4. – С. 142–146.

7. *Кулешова Г. М.* Конкуренція і конкурентоспроможність в агропромисловому виробництві / Г. М. Кулешова // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 126–132.

8. *Гуторова І. В.* Використання рейтингових оцінок для аналізу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / І. В. Гуторова // Вісник СНАУ. Серія «Економіка та менеджмент». – 2010. – № 6/1(41). – С. 80–85.

9. *Управління* конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник / [С. М. Клименко та ін.]. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.

10. *Тарнавська Н. П.* Управління конкурентоспроможністю підприємств: теорія, методологія, практика / Н. П. Тарнавська. – Тернопіль : Економічна думка, 2008. –570 с.

11. *Управління* конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник / [С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась та ін.]. – К. : КНЕУ, 2006. – 527 с.

12. *Малютін О. К.* Інвестиції як головний фактор конкурентних переваг вітчизняних підприємств / О. К. Малютін, О. Ю. Слабошпицька // Вісник СНАУ. – 2009. − № 4 (35). – С. 134–138. − (Серія "Економіка та менеджмент").

13. *Багрова І. В.* Складові та фактори конкурентоспроможності / І. В. Багрова, О. Г. Нефедова // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 1. – С. 11–16.

14. *Крюкова І. О.* Інноваційна модель розвитку підприємств молокопереробної галузі / І. О. Крюкова, І. Ю. Гришова // Вектор науки Тольяттинского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2014. – № 1(16). – С. 20–24.

15. *Гришова И. Ю.* Стратегическое развитие предприятий агропродовольственной сферы в контексте социальной ответственности бизнеса / И. Ю. Гришова, В. В. Сафонов // Стратегическое планирование развития городов и регионов. Памяти первого ректора ТГУ С. Ф. Жилкина : IV Международная научно-практическая конференция (Тольятти, 30 июня 2014 года) : сборник научных трудов : в 2 ч. / отв. ред. Ю. А. Анисимова. – Тольятти : Изд-во ТГУ, 2014. – Ч. 1. – С. 27–32.

16. *Кужель В. В.* Методичний інструментарій системи соціальної відповідальності бізнесу агропродовольчої сфери / В. В. Кужель // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – № 6. – Т. 2. – С. 226–229.

УДК 330.36

О.В. Ніколюк, канд. екон. наук
Одеський державний аграрний університет, м. Одеса, Україна

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ПТАХІВНИЦТВА

Е.В. Николюк, канд. экон. наук
Одесский государственный аграрный университет. г. Одесса, Украина

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ ПТИЦЕВОДСТВА

Olena Nikoliuk, PhD in Economics
Odessa State Agrarian University, Odessa, Ukraine

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ASSESSING INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF POULTRY ENTERPRISES

Стаття присвячена вирішенню домінантних для аграрного сектору національної економіки питань підвищення рівня інвестиційної привабливості аграрних підприємств. Досліджено гносеологічну сутність дефініції «інвестиційна привабливість», проведено узагальнення наявних концепцій та методичних підходів щодо оцінювання ступеня інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання. На прикладі підприємств галузі птахівництва обґрунтовано ключові аспекти методологічної площини здійснення аналізу рівня інвестиційної привабливості підприємств аграрної сфери виробництва. Окреслено основні засади методики проведення аналітичного оцінювання процесів формування й розміщення інвестиційних потоків підприємств птахівництва.

Ключові слова: *інвестиційна привабливість, інвестиційні потоки, підприємства птахівництва, аграрний сектор.*

Статья посвящена решению доминантных для аграрного сектора национальной экономики вопросов повышения уровня инвестиционной привлекательности аграрных предприятий. Исследована гносеологическая сущность дефиниции «инвестиционная привлекательность», осуществлено обобщение существующих концепций и методических подходов к оцениванию степени инвестиционной привлекательности субъектов хозяйствования. На примере предприятий отрасли птицеводства обоснованы ключевые аспекты методологической сферы осуществления анализа уровня инвестиционной привлекательности предприятий аграрного сектора. Очерчены основные составляющие методики проведения аналитической оценки процессов формирования и размещения инвестиционных потоков предприятий птицеводства.

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность, инвестиционные потоки, предприятия птицеводства, аграрный сектор.*

The article is devoted to the solution of the dominant agricultural sector of the national economy issues raise the investment attractiveness of agricultural enterprises. The epistemological nature of the definition of "investment attractiveness" is investigated here/ The compilation of existing concepts and methodological approaches to the estimation of the degree of investment have been. carried out. The key aspects of the implementation of the methodological scope of analysis of investment attractiveness of the agricultural are proved. The basic components of an analytical assessment methodology of the formation and distribution of investment flows poultry have been outlined in this article.

Key words: *investment attractiveness, investment flows, poultry enterprises, the agricultural sector.*

Постановка проблеми. Вирішення завдань виходу продукції підприємств птахівництва на нові ринки, необхідність підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних суб'єктів АПВ у контексті посилення євроінтеграційних процесів та імплементації національних стратегій господарювання у систему європейських економічних відносин спільного агропродовольчого ринку ґрунтується на вирішенні проблеми залучення, акумулювання, розміщення та використання інвестиційних ресурсів. Практичне вирішення зазначених проблем у сучасних умовах здійснюється в контексті забезпечення кругообігу інвестиційних потоків та їх оптимізації, що зумовлюється специфікою та динамічними параметрами розвитку галузі птахівництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підвищення інвестиційної привабливості підприємств аграрної сфери, зокрема підприємств галузі птахівництва, постійно перебуває в центрі уваги зарубіжних та вітчизняних учених-економістів, серед яких значний внесок зробили: В.Г. Андрійчук, В.А. Борисова, О.М. Бородіна, І.О. Бланк, М.В. Гладій, І.Ю. Гришова, О.М. Галицький, М.Я. Дем'яненко, І.О. Крюкова, В.В. Кужель, М.Й. Малік, Ю.О. Лупенко, О.В. Ніколюк, І.Н. Топіха, П.Т. Саблук, Л.А. Федулова, Т.С. Шабатура та ін. [1–11].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим складність, багатоаспектність і багатофункціональність розвитку сфери агропромислового виробництва вимагає подальшого обґрунтування та вдосконалення стратегічних пріоритетів розвитку суб'єктів АПВ, головною детермінантною яких постають інноваційні перетворення на засадах залучення інвестиційних потоків, що потребує проведення подальших науково-прикладних досліджень.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є з'ясування гносеологічного змісту поняття «інвестиційна привабливість підприємства» та обґрунтування ключових засад методики оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємств галузі птахівництва з урахуванням здобутків сучасної теорії і методології.

Виклад основного матеріалу. Динамічність, результативність та реалізація стратегічного потенціалу розвитку підприємств галузі птахівництва прямо опосередковуються характером формування та функціонування інвестиційних потоків, співвідношенням джерел їх формування та потенційними властивостями генерування прибутку і капіталізації ринкової вартості аграрного бізнесу. Науковими концепціями доведено, що підприємство, яке формує інвестиційні потоки за рахунок залучених джерел, має більш високий економічний потенціал нарощення свого бізнесу і можливості приросту фінансової рентабельності власних інвестиційних потоків, однак більшою мірою продукує комерційні ризики і загрозу банкрутства, які примножуються у разі збільшення питомої ваги залучених ресурсів. Проте особливості функціонування інвестиційних потоків саме в аграрній сфері та результативність їх спрямування в активи птахівничих підприємств визначають об'єктивну необхідність удосконалення фінансово-кредитних відносин галузі.

У сучасній економічній літературі відсутній єдиний науковий базис тлумачення сутності та змісту дефініції «інвестиційна привабливість» та методологічних аспектів її аналітичного оцінювання. І.Ю. Гришова наукові засади інвестиційної привабливості підприємства досліджує у контексті векторних напрямів, об'єктів, структури кількісної та вартісної величини інвестиційних потоків, які потенційно акумулює інвестор у процесі реалізації механізму їх функціонування [1]. Сучасні економічні і фінансові енциклопедії процес визначення інвестиційної привабливості об'єкта зводять, здебільшого, до евристичних методів, пов'язаних з ранжуванням досліджуваних об'єктів на підставі оцінювання спеціалістів (експертів) [3]. Т.С. Шабатура та І.О. Крюкова домінантні аспекти інвестиційної привабливості розглядають у призмі забезпечення фінансово-економічної безпеки агропромислових формувань [6; 2]. Як одне зі стратегічних завдань управління діяльністю підприємств АПВ розглядає проблему підвищення інвестиційної привабливості В.В. Кужель [7].

З погляду принципових фундаментальних параметрів кількісних і якісних характеристик, які є підставою для ухвалення рішення про доцільність здійснення або залучення інвестицій, їх обсягів, джерел, структури, терміну інвестування досліджують характеризують зміст інвестиційної привабливості підприємства В.В. Лебедева і О.Г. Чирва [8; 12].

Полікритеріальна концепція врахування найважливіших життєвих і ринкових параметрів господарюючих суб'єктів (фінансово-економічних, соціальних, іміджевих, технологічно-майнових та адміністративно-управлінських) покладена в основу визначення сутності інвестиційної привабливості підприємства у О.Г. Мельника і Ю.О. Логвієнко [9].

Ключові аспекти інвестування на основі узгодження інтересів і можливостей інвестора та реципієнта інвестицій, яка забезпечує досягнення цілей кожного з них при прийнятому рівні прибутковості й ризику інвестицій покладені в основу досліджень більшості вітчизняних науковців [3; 4; 7].

Інвестиційна привабливість підприємства – це його інтегральна характеристика як об'єкта потенційного інвестування з погляду наявного стану, можливостей розвитку,

обсягів і перспектив отримання та розподілу прибутку, ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості підприємства, його ділової активності та рентабельності. Вона поєднує у собі дані про ступінь очікуваної дохідності, ризикованості та ліквідності потенційного капіталовкладення [2; 5; 8].

Отже, аналіз сучасних наукових концепцій дозволяє зробити висновок, що економічна природа категорії «інвестиційна привабливість» характеризується своєю еволюцією під впливом кризових явищ світової та національної економік, що виражається у підвищеній чутливості до захисту комерційних інтересів аграрного бізнесу та закордонних інвесторів та формуванні її механізмів через призму економічної безпеки країни, галузі та підприємств птахівництва.

Актуалізація та фундаментальний характер означеної проблеми об'єктивно вимагає комплексних досліджень науково-теоретичного забезпечення здійснення інвестиційної діяльності, а активізація інвестиційного поля аграрної сфери потребує розроблення нових інструментів та організаційно-економічних механізмів інвестування, включаючи методичне обґрунтування оцінювання інвестиційної привабливості підприємств птахівництва в контексті збалансування їх фінансових інтересів та економічної захищеності.

Однією з найбільш гострих проблем аграрного виробництва залишається підвищення ефективності та розвитку птахівничих підприємств до конкурентного світового рівня. Вирішення означеної проблеми лежить у площині активізації інвестиційного поля аграрної сфери, що визначає різновекторні напрями її реалізації: від нормативного забезпечення, державної підтримки інноваційно-інвестиційних проектів до дієвих механізмів управління інвестиційними потоками та розроблення єдиної концепції економічного піднесення галузі, що дозволить подолати несприятливий інвестиційний клімат.

Поліпшення інвестиційного клімату в аграрній сфері необхідне для того, щоб на етапі стабілізації аграрного виробництва забезпечити підприємства птахівництва необхідними ресурсами для активної їх реструктуризації і на цій основі нарощувати обсяги конкурентної продукції. Підвищувати динаміку аграрного виробництва протягом тривалого часу на сьогоднішньому виробничому потенціалі неможливо через невідповідність його техніко-технологічного рівня вимогам сучасної ринкової конкуренції [4].

Аналіз наукових досліджень показав, що в основному дослідники торкаються питань фінансових інвестицій, хоча необхідність теоретико-методологічного осмислення проблем інвестування в реальний сектор економіки, без якого неможливо досягти стабілізації й подальшого стійкого розвитку економіки в цілому, має стати на першому місці. Потребують уточнення та доповнення науково-методичні підходи щодо розроблення стратегії і тактики інвестиційної діяльності підприємств птахівництва, орієнтованої на залучення й ефективне використання реальних інвестицій. Причому цю проблему неможливо розглядати ізольовано від окремо взятого підприємства, а лише в контексті інвестиційної привабливості країни в цілому, конкретної галузі у межах їх економічної безпеки.

Економічна природа руху інвестиційних потоків зумовлена законами процесів розширеного відтворення і полягає у використанні частини додаткового суспільного продукту для збільшення кількості та якості всіх елементів системи продуктивних сил суспільства. Але перш ніж спрямувати інвестиційні потоки, необхідно провести вичерпний та комплексний аналіз щодо інвестиційної привабливості підприємства, яка в першу чергу повинна гарантувати економічну безпеку майбутніх обсягів інвестиційних ресурсів та забезпечення нарощення їх ринкової вартості.

В умовах обмеженості ресурсів і гострої конкуренції між підприємствами за одержання більш якісних і дешевих ресурсів, у тому числі і фінансових, на перший план виходить питання щодо створення в інвесторів уявлення про підприємство як привабливий об'єкт інвестування – формування інвестиційної привабливості. Роль визначення

інвестиційної привабливості підприємств полягає в тому, що потенційних інвесторів необхідно переконати в доцільності вкладень за допомогою конкретних показників.

Методика вивчення інвестиційної привабливості підприємств птахівництва передбачає визначення сутнісних її характеристик у системі на рівні країни, галузі, регіону і підприємства, яке є базовою точкою інвестування та реалізації конкретних проектів. Для стратегічного інвестора не будуть достатньо переконливими аргументи інвестування ресурсів в інвестиційні проекти, якщо розвиток галузі птахівництва в масштабах національної економіки перебуває в кризовому стані. Також, незважаючи на всю фінансову прибутковість проекту, ризик політичної й економічної нестабільності в державі зведе нанівець будь-які зусилля щодо залучення інвестицій в аграрну сферу, зокрема в галузь птахівництва.

В умовах трансформації національної економіки та економічних деформацій, що відчуває аграрне виробництво, визначення інвестиційної привабливості також зазнає різнобічних трактувань з боку наукової спільноти, часто акцентуючи увагу лише на окремих аспектах означеної економічної категорії.

В економічній літературі існують різні підходи до визначення інвестиційної привабливості як сукупності політичних, правових, економічних і соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних і закордонних інвесторів. Узагальнення методичних підходів дозволило визначити комплекс ключових чинників, які здійснюють активний вплив на рівень інвестиційної привабливості підприємств галузі птахівництва.

Окремі автори оцінювання основних показників і критеріїв проводять у контексті фінансового аналізу, інші – в у складі аналізу господарської та інвестиційної діяльності. Методичні підходи мають свої розбіжності в алгоритмі розрахунків, детерміновані із врахуванням фактора часу, оцінюванні окремих елементів активів, їх складу та структури.

Методологічне оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємства в більшості наукових концепцій здійснюється за допомогою системи коефіцієнтів фінансового стану рівня ліквідності. Такий підхід приймається апріорно, проте ґрунтується на різних критеріях і фінансово-економічних показниках. Аналіз наукової літератури дозволяє визначити декілька методичних підходів до визначення ступеня економічної безпеки підприємства.

У зарубіжній практиці досить поширеним методичним підходом до оцінювання рівня економічної безпеки підприємства є аналіз на підставі схильності підприємства до банкрутства (п’ятифакторна модель Альтмана, модель Спрінгейна, модель Фулмера, моделі SWOT і SPACE-аналізу). Проте у своїй більшості вони спрямовані на запобігання та уникнення банкрутства бізнесу і мало враховують ринкову вартість підприємства.

Серед вітчизняних наукових підходів можна виділити ототожнення інвестиційної привабливості підприємства із фінансовим станом господарюючого суб’єкта та ступенем його платоспроможності, за яким фінансова безпека розглядається як стан ефективного використання фінансових ресурсів, що відображається в позитивних значеннях показників рентабельності, фінансового левериджу, якості менеджменту, фондовіддачі та оборотності активів, фінансової стійкості, забезпеченні оптимальної структури капіталу, підтриманні курсової вартості цінних паперів, зростанні норм дивідендних виплат та наявності перспектив господарського розвитку. Прихильниками такої науково-методичної концепції є А.В. Чупіс, Р. Папехін, О. Арефьева, Т. Кузенко, С.М. Ільяшенко.

Інший методичний підхід до оцінювання рівня інвестиційної привабливості, прихильниками якого є Ю.Б. Кракос, Р.О. Разгон, О.Г. Блажевич, Л.П. Гомілко та Т.Ф. Косянчук, А.О. Єпіфанов, О.Л. Пластун, В.В. Назаров, ґрунтується на бальному визначенні інтегрального комплексного показника за кожним складником інвестицій-

ної привабливості методом динамічного рейтингового оцінювання ключових груп показників: 1) ефективності управління в цілому; 2) показників платоспроможності, ліквідності і фінансового стану; 3) показників ділової активності; 4) показників ринкової стійкості. Квінтесенцією запропонованої методики постає комплексний показник інвестиційної привабливості, який є сумою балів показників: коефіцієнту чистої виручки, чистого прибутку на акцію, реінвестування прибутку, стійкості економічного зростання, показника маржі прибутку.

З науково-методичного погляду заслуговує на увагу концепція оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємства, сутність якої полягає у розрахунку зазначених вище фінансових показників з урахуванням характеру їх стимулюючого або дестимулюючого впливу на основі розрахунку узагальненого індикатора системи економічної безпеки. При цьому методичному підході інвестиційна привабливість визначається з урахуванням комплексу таких чинників:

а) політико-правове середовище, що визначається політичною стабільністю суспільства, наявністю і стабільністю нормативної бази підприємницької та інвестиційної діяльності, гарантією рівності форм власності й інвестицій у перехідний період, економічною безпекою та ін.;

б) економічне середовище (стабільність національної валюти, темпи росту інфляції, режим оподатковування і валютного регулювання, стан фондового ринку і фінансово-кредитної системи, ємність і платоспроможність внутрішнього ринку);

в) ресурсами та інфраструктурою, соціально-культурним середовищем, екологією.

Вплив факторів зовнішнього макроінвестиційного середовища та специфіка функціонування й розвитку підприємств аграрного сектору зумовлюють необхідність використання комплексного методичного підходу до оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємств птахівництва, який враховує три рівні: I рівень – інвестиційна привабливість підприємства; II рівень – інвестиційна привабливість аграрного сектору (галузі птахівництва); III рівень – інвестиційна привабливість національної економіки в цілому, що ґрунтується на комплексному нормативно-правовому забезпеченні інвестиційного мікроклімату країни (рис. 1).

У змістовному наповненні розглянутих методик поряд з їх наповненням та ґрунтовною методичною базою нами вбачається основний недолік запропонованої методики, які, переважно, ґрунтуються на використанні показника чистого прибутку, оскільки в сучасних ринкових умовах показник чистого прибутку не повною мірою характеризує успішність функціонування підприємства та його фінансовий стан. Головним критерієм привабливості підприємства для потенційного інвестора в сучасних умовах має бути ринкова вартість підприємства, що визначається як об’єкт обміну на ринку.

Як показали проведені наукові дослідження, у вітчизняній методичній площині відсутня законодавчо закріплена методика аналітичного оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємств АПВ. Наказом Міністерства економіки України затверджена методика розрахунку рівня економічної безпеки України, в якій зазначено, що економічна безпека – це такий стан національної економіки, який дає змогу зберігати стійкість до внутрішніх та зовнішніх загроз і здатний задовольняти потреби особи, сім’ї, суспільства та держави з погляду забезпечення її сталого розвитку, визначає їхні оптимальні, порогові та граничні значення, а також методи обрахування інтегрального індексу економічної безпеки [11].

Із застосуванням показників наведеної методики можна зробити висновки щодо стійкості національної економіки, окремих її галузей та їх інвестиційного клімату, що відповідним чином впливає на інвестиційну привабливість галузі птахівництва та автономних інвестиційних проектів.

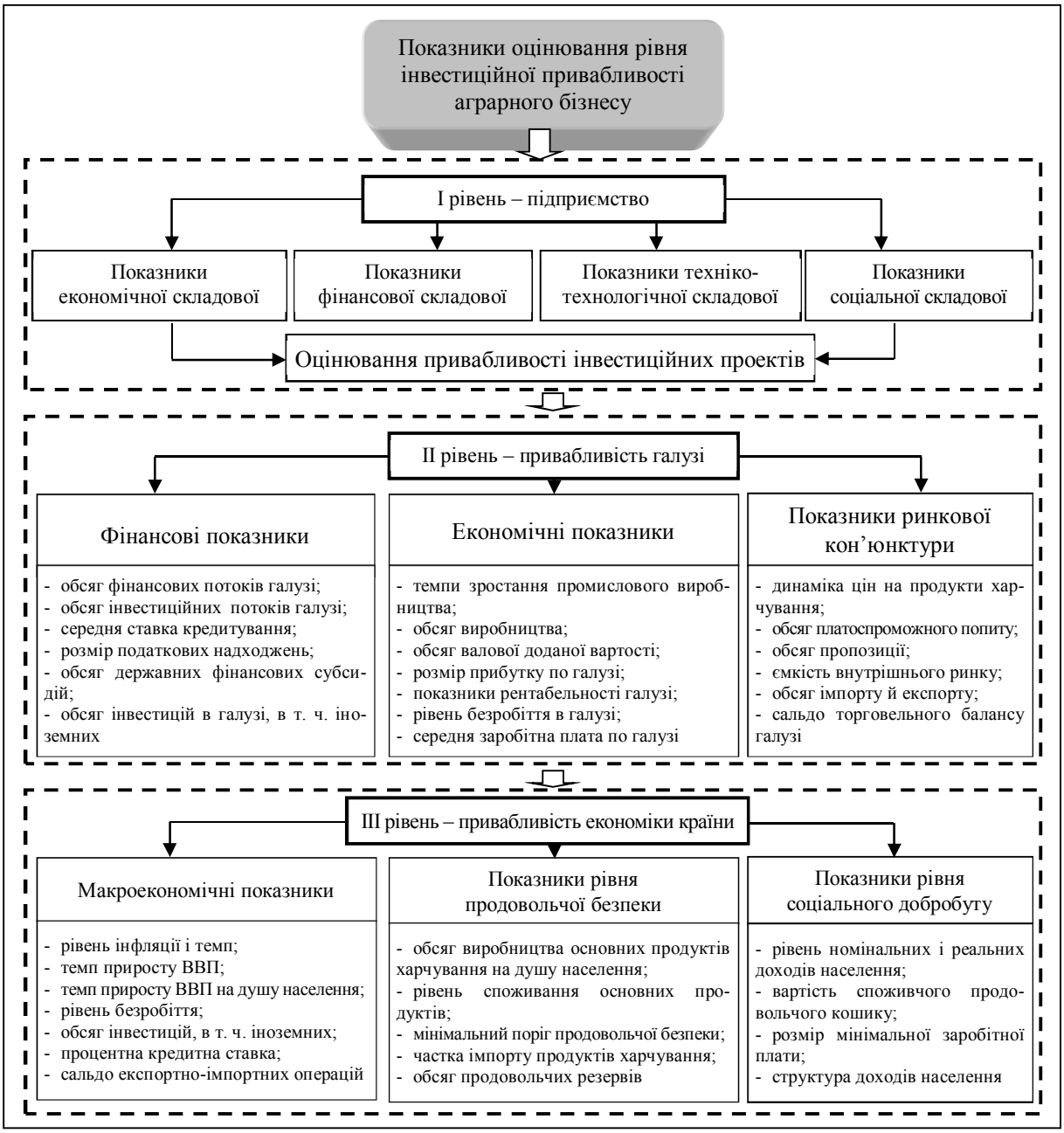


Рис. 1. Рівні оцінювання інвестиційної привабливості підприємств галузі птахівництва

Окремі положення методики оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємств визначені Положенням «Про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації», а також «Методикою інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» [10]. Згідно з цим методичним підходом оцінювання інвестиційної привабливості підприємства здійснюється завдяки загальному ранжуванню та визначенню рейтингу за допомогою градації відповідних рівнів (на основі показників фінансової стійкості і ліквідності): до 40 % – низька інвестиційна привабливість; 40–60 % – недостатній рівень; 60–80 % – задовільний рівень; 80–90 % – достатній рівень; 90–10 % – високий рівень інвестиційної привабливості підприємства.

Виходячи з комплексності та системності поняття інвестиційної привабливості підприємств птахівництва, при вивченні основних економічних характеристик в їх змісті необхідно виділити центральні підсистеми механізму формування інвестиційної привабливості птахівничого підприємства як об'єкта спрямування інвестиційних потоків:

– виробничо-технічна підсистема включає загальні показники підприємства, що характеризують масштаб і рівень використання виробничих потужностей та концентрації виробництва;

– соціально-економічна підсистема включає показники, що характеризують діяльність підприємства з погляду ринку та задоволення соціальних потреб учасників процесу виробництва. Основними показниками, що характеризують соціально-економічну підсистему, є: середня заробітна плата, чисельність виробничого персоналу, рентабельність, повна собівартість, відпускна ціна, продуктивність праці, фондовіддача та залишковий термін служби основних фондів;

– фінансова підсистема характеризує такі аспекти фінансового стану, як: фінансова стійкість, майнове становище, ліквідність, ділова активність та вірогідність банкрутства. Фінансовими показниками є: загальний коефіцієнт покриття (поточної ліквідності), коефіцієнт фінансової незалежності, оборотність власного капіталу, коефіцієнт прибутковості активів;

– система економічної безпеки, яка базується на показниках очікуваної доходності та ризику формування, нарощення та ефективності розміщення інвестиційних потоків в активах підприємств птахівництва.

Аналітичне оцінювання процесів формування інвестиційних потоків підприємств птахівництва має відбуватись за відповідними етапами і включати наявність цілісної системи економічних показників, які характеризують різні сторони формування, перетворення, розміщення і їхнього використання та служать потужним методичним інструментом, який сприяє прийняттю виважених управлінських рішень щодо обсягів і структури інвестування (рис. 2).

Рис. 2. Етапи аналітичного оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємств птахівництва

Консолідація ключових аспектів наявних методичних підходів до оцінювання рівня інвестиційної привабливості підприємств аграрної сфери виробництва дала підстави запропонувати методологічний інструментарій аналітичного оцінювання інвестиційних потоків підприємств птахівництва, який представлено на рис. 3.

Рис. 3. Методика проведення аналітичного оцінювання формування й розміщення інвестиційних потоків підприємств птахівництва

Оскільки інвестиційна привабливість підприємства є інтегральним показником, то це викликає складність у виборі системи факторів її оцінювання, серед яких: загальна хара-

ктеристика виробництва; характеристика технічної бази підприємства, технології, вартість основних фондів; номенклатура продукції, що випускається; виробнича потужність, можливість нарощування виробництва; місце підприємства в галузі; характеристика схеми управління, чисельність персоналу, його структура, заробітна плата; статутний фонд, власники підприємства, номінал та ринкова ціна акцій, розподіл пакета акцій; структура витрат на виробництво, в т. ч. за основними видами продукції, їхня рентабельність; обсяг прибутку та його використання за звітний період; фінанси підприємств; економіко-географічне положення; галузева приналежність; статус власності; інтелектуальний капітал підприємства; діловий імідж керівництва підприємства; лояльність клієнтів; вартість бренда; положення на ринку; конкурентоспроможність підприємства; оборотність капіталу; фінансова стійкість підприємства; прибутковість (рентабельність) діяльності; платоспроможність і ліквідність; структура активів і капіталу.

Висновки і пропозиції. Наукова новизна одержаних результатів полягає у розробленні методичних підходів з удосконалення методичних засад визначення інвестиційної привабливості підприємств птахівництва (галузі, регіону, країни) з погляду захищеності комерційних інтересів інвесторів. Тому, досліджуючи підходи щодо визначення інвестиційної привабливості підприємств птахівництва, необхідно враховувати вплив інвестицій на забезпечення економічного піднесення галузі. Напрямами подальших досліджень є розроблення методів оцінювання інвестиційної привабливості підприємств птахівництва в контексті економічної безпеки з урахуванням інноваційної складової та специфіки галузі.

Список використаних джерел

1. *Гришова І. Ю.* Інвестиційний розвиток м'ясопереробної промисловості України / І. Ю. Гришова, О. М. Галицький // Конкурентоспроможність в умовах глобалізації: реалії, проблеми, перспективи : VI Міжнародна науково-практична конференція (м. Житомир, 26-27 квітня 2012 р.). – Житомир, 2012. – С. 84–85.

2. *Гришова І. Ю.* Розробка заходів управління ризиками фінансової безпеки підприємств / І. Ю. Гришова, Т. С. Шабатура // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. – 2012. – № 2(17). – С. 158–166.

3. *Енциклопедія* бізнесмена, економіста, менеджера. – К. : Міжнародна економічна фундація, 2000. – 706 с.

4. *Інвестиційна* привабливість підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://otherreferats.allbest.ru/finance/00193318_0.html.

5. *Користін О. Є.* Економічна безпека [Електронний ресурс] / О. Є. Користін. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws/14170120.

6. *Крюкова І. О.* Формування фінансової безпеки аграрних підприємств / І. О. Крюкова // Облік і фінанси. – 2012. – № 4 (58). – С. 41–44.

7. *Кужель В. В.* Очікуваний результат соціальної відповідальності бізнесу та його вплив на стратегічний розвиток економіки агропродовольчої сфери / В. В. Кужель // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 3 (13). – С. 162–168.

8. *Лебедева В. В.* Управління конкурентною стійкістю аграрних підприємств / В. В. Лебедева // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – Вип. 2(5), т. 1. – Полтава : ПДАА, 2012. – С. 139–145.

9. *Методика* інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [Електронний ресурс] : затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій від 23.02.1998 р. № 22. – Режим доступу : http: // www.zakon.rada.gov.ua.

10. *Гришова И. Ю.* Стратегическое развитие предприятий агропродовольственной сферы в контексте социальной ответственности бизнеса / И. Ю. Гришова, В. В. Сафонов // Стратегическое планирование развития городов и регионов. Памяти первого ректора ТГУ С. Ф. Жилкина : IV Международная научно-практическая конференция (Тольятти, 30 июня 2014 года) : сборник научных трудов : в 2 ч. – Тольятти : Изд-во ТГУ, 2014. – Ч. 1. – С. 27–32.

11. *Чирва О. Г.* Генезис и тенденции развития системы управления региональной политикой повышения конкурентоспособности пищевых предприятий в Украине / О. Г. Чирва // Азимут научных исследований экономика и управление. – Тольятти, 2012. – № 1 (1). – С. 67–71.

УДК 658:330.3(1-773)

О.В. Попело, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК ДЖЕРЕЛО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ У ВИСОКОРОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ

О.В. Попело, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

МАЛОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО КАК ИСТОЧНИК ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В ВЫСОКОРАЗВИТЫХ СТРАНАХ

Olha Popelo, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

SMALL BUSINESS AS THE SOURCE OF ECONOMIC DEVELOPMENT IN HIGHLY DEVELOPED COUNTRIES

Досліджено досвід високорозвинених країн з підтримки і розвитку малого підприємництва, який заслуговує на запровадження в Україні з метою активізації впливу підприємницького середовища на розвиток національної економіки.

Ключові слова: *мале підприємництво, національна економіка, інноваційна діяльність, конкурентоспроможність, модернізація.*

Исследовано опыт высокоразвитых стран в поддержке и развитии предпринимательства, который заслуживает внедрения в Украине с целью активизации влияния предпринимательской среды на развитие национальной экономики.

Ключевые слова: *малое предпринимательство, национальная экономика, инновационная деятельность, конкурентоспособность, модернизация.*

The experience of highly develooed countries in support and development of enterprise has been investigated. It could be introduced in Ukraine to activate the influence of enterprise environment on the development of national economy.

Key words: *small business, national economy, innovation activity, competitiveness, modernization.*

Постановка проблеми. Інтеграція України у світогосподарський простір вимагає пошуку шляхів активізації підприємницького середовища. Мале підприємництво сприяє становленню середнього класу в суспільстві, частка якого у розвинених країнах світу сягає понад 50 % від загальної кількості економічно активного населення. Без розвитку малого підприємництва неможливо провести ефективну структуризацію виробництва, вирішити проблему зайнятості, підвищити рівень життя населення. Крім того, мале підприємництво є запорукою демократизації економіки і громадського життя, чинником підтримки соціальної справедливості в суспільстві, формування широкого кола власників. За даними зарубіжних спеціалістів, стабільність ринкової системи забезпечується у тому випадку, коли 20–30 % громадян держави мають власну справу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інноваційного розвитку малого підприємництва присвятили чимало наукових праць такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як: О.М. Алимов, О.І. Амоша, Б.В. Буркинський, М.П. Бутко, З.С. Варналій, К.О. Ващенко, В.П. Вишневський, В.Є. Воротін, В.М. Геєць, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, М.І. Долішній, С.І. Дорогунцов, І.І. Лукінов, С.В. Мочерний, Т.В. Пепа, М.І. Туган-Барановський, Л.Г. Чернюк, М.Г. Чумаченко, А.А. Чухно, С.М. Шкарлет, Й. Шумпетер та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Значна частина наукових напрацювань стосується реального сектору економіки, тоді як розвиток підприємництва залишається на рівні дискусій і не знаходить пошуку шляхів його активізації.

Метою статті є дослідження стану малого підприємництва та сприяння його розвитку у високорозвинених країнах.

Виклад основного матеріалу. За останні роки в Україні прийнято основоположні Закони, які відповідають європейським принципам регулювання підприємницької діяльності та сприяють зниженню регуляторного тиску; спрощенню реєстрації суб'єктів господарської діяльності, налагодженню контактів між різними підприємствами, зростанню інвестицій та входженню до Європейського бізнес-реєстру тощо [7].

Близько 150 країн світу мають економіку, яка ґрунтується на ліберальних відносинах, але значних успіхів досягли лише біля тридцяти. Це говорить про те, що ринкова економіка сама по собі не гарантує високого рівня життя. Аналізуючи підходи різних країн, що досягли високих темпів зростання, можна зробити висновки:

– відкрита економіка дає значні результати, якщо вона ґрунтується на інноваціях;

– поліструктурна модель національного господарства потребує підтримки з боку держави, передусім, мале підприємництво.

Розвиток підприємств малих форм власності є одним з найважливіших напрямів економічних реформ, що сприяють розвитку конкурентного ринкового середовища, наповненню споживчого ринку товарами і послугами, створенню нових робочих місць, формуванню широкого кола власників. Світовий досвід показує, що мале підприємництво відіграє важливу роль в економіці будь-якої країни. Йому властиві певні переваги: велика можливість для підприємця реалізувати свої ідеї, проявити свої здібності; високий рівень адаптації до місцевих умов господарювання; велика незалежність дій суб'єктів малого підприємництва; гнучкість і оперативність у прийнятті та виконанні рішень, що приймаються; низька потреба в первинному капіталі; здатність швидко реагувати на потреби ринку і запроваджувати зміни у продукцію і процес виробництва; здійснювати свою діяльність у тих сферах виробництва, які не вигідні великим підприємствам. Слід зазначити, що рівень розвитку малого бізнесу безпосередньо визначає рівень розвитку економіки держави загалом [5].

У більшості країн підприємства вважаються малими, якщо вони відповідають певним якісним і кількісним ознакам: підприємство є незалежним, ним керують власники або співвласники, його діяльність має в основному локальний характер і не може істотно впливати на ціну й обсяги виручки у своїй галузі, відповідає законодавчо встановленим критеріям. Для ефективного розвитку економіки будь-якої держави необхідне одночасне функціонування великих, середніх і малих підприємств, кожна група вирішує різномасштабні економічні завдання. У тій сфері виробництва, де великі підприємства недоцільні, домінують малі компанії. І навпаки – здійснення великих проектів, що вимагають значних капіталовкладень і залучення великої кількості ресурсів, є прерогативою великого бізнесу [4].

Проте для успішного розвитку малого бізнесу потрібна всіляка державна підтримка. Розглянемо стан малого підприємництва та сприяння його розвитку у провідних країнах світу.

Так, в економіці ***США*** малий бізнес займає провідне місце: на його частку доводиться більше 40 % ВВП, він експортує 30 % продукції від загальної суми експорту (понад 300 млрд дол США). На нього припадає понад 50 % усіх інвестицій. На підприємствах цього сектору працює близько 50 % працездатного населення і створюється 60–80 % нових робочих місць. Частка малих фірм у загальній кількості господарюючих одиниць становить 99 %. У США до малих відносяться підприємства з чисельністю зайнятих від 1 до 100 осіб. Обсяг річного виторгу для малого підприємництва має галузеву диференціацію [1, с. 97]. Мале підприємництво у США – це спосіб життя, який став головною опорою американської нації з часу її заснування, виконуючи роль найбільшого роботодавця. Він перетворився на джерело економічного зростання. За оцінками американських фахівців, не менше 1/8 малих фірм, які щорічно створюються у США, спеціалізуються на розробленні, виробництві та комерціалізації нової продукції і технологій.

Стрімкому розвитку малого бізнесу сприяє виважена і послідовна державна політика. Чинне законодавство визначає підприємництво пріоритетною сферою економічного розвитку держави. Наприкінці 2010 року Сенат ухвалив законопроект про підтримку малого бізнесу вартістю 30 млрд дол США. Основними напрямами державної політики є: доступ

до капіталу, освіта, допомога в отриманні державних замовлень (23–27 % від усіх замовлень), захист інтересів у суді. Маючи підтримку держави, основна маса відкриттів і винаходів у США припадає на частку дрібних і середніх спеціалізованих фірм, тому що адміністративні механізми передбачають розподіл коштів на користь малих інноваційних фірм. Пріоритетною сферою малих підприємств визначено інноваційну діяльність. З метою підтримки інноваційного підприємництва було створено відповідні структури (науковий фонд, наукову раду, асоціацію розвитку науки, національний центр наукових досліджень), більшість з яких фінансується за рахунок коштів державного бюджету. Кожен долар, витрачений державою на розробки і дослідження, повертається їй з віддачею у півтора рази. Сьогодні держава в тій чи іншій формі фінансує близько 1/3 витрат малих фірм, які проводять науково-технічні дослідження та розробки [8].

Економічна допомога малому бізнесу з боку держави в США виявляється на трьох рівнях: 1-й рівень – федеральний (Адміністрація малого бізнесу – Small Busines Administration, SBA); 2-й рівень – уряди штатів, 3-й рівень – муніципальний.

Більше 70 % щорічного бюджету Адміністрації (понад 2 млрд дол США) спрямовується безпосередньо малим підприємцям у вигляді як прямого субсидування деяких видів підприємницької діяльності, так і непрямого стимулювання розвитку малого бізнесу. З метою поліпшення доступу малих підприємств до кредитних ресурсів, Адміністрація виступає гарантом за виданими підприємцям позиками і забезпечує за рахунок своїх гарантійних фондів до 90 % вартості застав [2].

У 42 штатах здійснюються спеціальні програми надання кредитів малому підприємництву, у 32 – надаються позики для купівлі або оренди службових приміщень і у 22 штатах даються гарантії позик. Більшість штатів представляють цілі пакети програм допомоги малим компаніям, часто спільно з корпораціями місцевого розвитку. Органи управління багатьох штатів і великих міст пропонують преференційні програми, розраховані на залучення малого бізнесу до державних програм виробництва товарів і надання послуг населенню [18, с. 21].

У ***Канаді*** малому підприємництву також відведена важлива роль. Його значення нестримно росло в останній третині XX століття, коли орієнтація на великі підприємства як основних носіїв економічного і науково-технічного прогресу змінилася розумінням можливостей малих підприємств, інтересом до відродження культури підприємництва. Малими вважаються в Канаді підприємства з кількістю зайнятих не більше 100 осіб і з річним обсягом не вище 2 млн дол США. На малих фірмах працює 37 % працездатного населення, з яких у галузях первинної обробки, будівництві, сфері послуг, торгівлі – 80 % від зайнятих у малому підприємництві. У Канаді, як і в США, розвиток малого підприємництва значно полегшується завдяки підтримці і допомозі федеральних структур. Для надання малим підприємствам фінансової допомоги, позик і їх гарантій, а також послуг менеджменту, консультацій, навчання, інформації був створений Федеральний банк розвитку (ФБР). Для малих підприємств зберігається низька ставка федерального податку на прибуток: 15 % проти 36 % для інших фірм. Провінційний податок на прибуток для малих підприємств також приблизно у 2 рази нижче [5].

На федеральному рівні прийнята Програма допомоги науковим дослідженням малих фірм у промисловості з метою підвищення національної і міжнародної конкурентоспроможності канадських компаній. Розмір допомоги, що надається – від 15 до 350 тис. дол США строком на 36 місяців.

Мале підприємництво є важливим джерелом економічного розвитку та зайнятості населення і в ***ЄС***. У цьому секторі економіки зайнято понад 63 млн населення або більше ніж 30 % працездатного (13 % наявного) населення ЄС-27, більше 98 % загальної кількості суб’єктів підприємницької діяльності. Серед країн ЄС-27 мале підприємницт-

во є найбільш розвиненим в Італії, Іспанії, Франції, Німеччині, Великобританії, Польщі, Чехії та Греції. Так, на сукупну частку зазначених країн припадає в середньому 80 % від сукупної кількості суб'єктів малих підприємств ЄС, 78 % від чисельності зайнятих на малих підприємствах, 76 % від сукупного обсягу реалізованої продукції [9].

Найбільша кількість суб'єктів малого бізнесу зосереджена у сфері оптової і роздрібної торгівлі, ремонту автотранспортних засобів, мотоциклів, побутових приладів та інших предметів – у середньому 32,4 %, займаються операціями з нерухомим майном, орендою та комерційною діяльністю займаються близько 27 %, будівництвом – 14,3 % від загальної їх кількості.

Система регулювання та підтримки малого бізнесу в Європі почала формуватися у 70-і роки минулого століття, при якій було ліквідовано адміністративні бар'єри для малого бізнесу, внесено зміни до оподаткування податком на додану вартість, у соціальну політику держав, а також скориговані умови фінансування малого бізнесу. Також була розроблена Європейська хартія для розвитку малого бізнесу Європи, яка надає значні переваги фінансового, технологічного, інформаційного та кадрового забезпечення. Державна підтримка малого бізнесу здійснюється через спеціальні програми, які фінансуються із Структурних фондів Євросоюзу, Фонду регіонального розвитку, Соціального розвитку, а також через програми окремих держав.

Останніми роками, незважаючи на економічну кризу, яка охопила майже всі країни світу, мале підприємництво у країнах-членах ЄС продовжує активно розвиватись. Звичайно, має місце нерівномірність його розвитку, але позитивна тенденція визначається в усіх регіонах. Уряди всіх країн докладають немало зусиль з метою вдосконалення підприємницького середовища і створення умов для успішного функціонування малого бізнесу.

Програма Уряду ***Великобританії*** спрямована на покращення ефективності регуляторної політики, на ліквідацію застарілого і неефективного регулювання та створення зручних нормативних принципів і вирішення невідповідностей у системі регулювання [7].

Виконавчий орган щодо вдосконалення регулювання (The Better Regulation Executive) відіграє провідну роль у просуванні програми заходів, спрямованих на спрощення регулювання. Цей орган входить до Департаменту у справах бізнесу, інновацій та профпідготовки. Він забезпечує реалізацію програми регуляторної реформи на всіх рівнях Уряду. До його функцій відносяться: робота з відомствами для покращення регулювання і координація їх роботи; робота з відомствами та регуляторами щодо спрощення і вдосконалення діючих регуляторних актів; робота з регуляторами (у тому числі місцевих органів влади) та відомствами щодо зміни ставлення і підходів до регулювання у бік врахування більш високого ризику.

Крім того, бізнес може мати безпосередній вплив на розроблення і реалізацію регуляторних правил, які впливають на них, через створення запиту до виконавчого органу зі своїми пропозиціями щодо удосконалення запропонованого регулювання.

Найважливішою частиною ефективної стратегії регулювання та її реалізації, а також роботи Виконавчого органу є дотримання п'яти принципів. Відповідно до принципів кожне регулювання повинно бути: прозорим, підзвітним, пропорційним, послідовним і цілеспрямованим. Політика Уряду Великобританії є досить ефективною щодо підтримки конкурентоспроможності національних виробників у всіх секторах економіки за допомогою реалізації стратегії вдосконалення організації системи органів державної влади і зниження адміністративних бар'єрів та регулювання. Великобританія займає найкращі позиції в Європі у рейтингу легкості ведення бізнесу (за даними Світового банку) [7].

У Великобританії на частку малого бізнесу нині доводиться 21 % товарообігу, в ньому зайнято 36 % робочої сили країни. Кожний восьмий дорослий причетний до індивіду-

ального бізнесу. На частку малого підприємництва припадає близько 50 % приросту нових робочих місць. Хоча дрібні фірми функціонують майже в усіх галузях англійської економіки, особливу роль вони відіграють у наукомістких і високотехнологічних галузях (електроніці, біотехнології, хімії, приладобудуванні). У цій сфері малого підприємництва Великобританія значно випереджає інші європейські країни [18, с. 24].

У Великобританії немає єдиного визначення сектору малого підприємництва. Найчастіше застосовується градація за чисельністю працівників. До малого бізнесу відносять підприємства з кількістю працюючих не більше 250 осіб.

Важлива роль у стимулюванні розвитку дрібних підприємств належить бюджетній, податковій і кредитній політиці держави. Для дрібних фірм встановлені знижені ставки податків, відкладена оплата рахунків; складання балансу для розрахунку податку на додану вартість ведеться тільки після сплати своїх рахунків; ефективна система знижок при сплаті прострочених позик; пільги при стягуванні місцевого податку на майно. За урядовою «Програмою гарантування кредитів» велика частина (70–80 %) кредитів, що надаються банками дрібному бізнесу, гарантується урядом.

Пріоритетною сферою підприємницької діяльності у Великобританії визначено інновації. На розвиток інноваційної діяльності держава витрачає понад 30 млн дол США на рік (2 % ВВП). Крім того, з метою активізації інноваційної діяльності вона застосовує такі засоби, як пільгове оподаткування, субсидії, списання на собівартість продукції витрат на НДДКР, кредитні гарантії [19].

Корисним моментом Британського досвіду державного регулювання малого бізнесу для України є підтримка підприємництва у кризових регіонах. З цією метою створюються зони вільного підприємництва, в яких функціонують державно-комерційні фонди, що надають пільгові кредити і ділові послуги. Важливе значення має програма «Дії для міст», метою якої є оздоровлення старих промислових центрів і поліпшення соціального клімату у виробничих кварталах.

Істотну роль у становленні дрібних фірм відіграють великі компанії. Зокрема існує практика відрядження кваліфікованих керівників своїх підприємств на дрібні фірми строком до 2 років.

Ефективна політика розвитку і підтримки малих і середніх підприємств, за даними міжнародних експертів, проводиться в ***Німеччині***. Вона спрямована на створення і підтримку великої кількості продуктивних, динамічно розвинутих малих і середніх господарських структур, здатних конкурувати на світовому ринку економіки.

У Німеччині існує більше 3,3 млн малих підприємств та індивідуальних підприємців. На їх частку припадає 60–70 % усіх підприємств країни та близько половини ВВП. Вони становлять більше 99 % підприємств-платників податків, забезпечують майже 70 % усіх робочих місць, навчають близько 80 % молодих фахівців, забезпечують майже 45 % надходжень податку з обороту, здійснюють 30 % німецького експорту [18, с. 27].

Особливістю німецьких малих підприємств є те, що 4/5 усієї молоді і 65–70 % випускників вищої школи починають свою трудову діяльність і отримують кваліфікацію на цих фірмах. Ще однією специфічною особливістю Німеччини є розвиток інноваційного малого підприємництва на регіональному рівні. Тут функціонують консультаційні пункти при Палаті промисловості і торгівлі, комісія з стимулювання технологічного трансферту, яка планує діяльність 16 вищих навчальних закладів і надає допомогу дрібним підприємствам у цьому районі. У Німеччині рішення у сфері політики відносно малих підприємств приймають органи влади на рівні федерацій, федеральних земель, міських і земельних округів, громад.

Основними напрямами державної підтримки малих підприємств у Німеччині є [16]: надання пільгових кредитів на започаткування справи, зростання, розбудову чи модер-

нізацію підприємств; пільгове оподаткування; стимулювання інноваційної діяльності (на інноваційну діяльність малих підприємств держава виділяє близько 2,5 % ВВП країни); фінансування участі в капіталі великих підприємств; довготермінове інвестування; гарантування позик; інвестиційна допомога у проведенні енергоощадних заходів; стимулювання інноваційної діяльності; підвищення кваліфікації кадрів.

Важливим моментом німецького досвіду державної політики у сфері малого інноваційного бізнесу є укріплення зв'язків освіти з наукою. Успішним прикладом такої кооперації є містечко Адлерсхоф, на території якого функціонує 12 науково-дослідних інститутів, 6 університетів та 40 підприємств, на яких працює близько 5 тисяч висококваліфікованих спеціалістів у сфері оптичних технологій і фотоніки, нових матеріалів і мікросистемних технологій, інформаційно-телекомунікаційних технологій, екологічних та біоенергетичних технологій. Лише за перші 15 років функціонування цього містечка у його розвиток було вкладено 1,4 млрд євро. Приріст обороту Адлерсхофу становить 11 % на рік [16].

В економіці ***Іспанії*** переважають малі фірми: більше 1 млн підприємств, на 98 % яких зайнято менше 100 осіб, на 77 % – до 10 осіб. Найбільш поширеною формою підприємницької діяльності залишаються індивідуальні і сімейні підприємства. Кількість працюючих на малих підприємствах в Іспанії не більше 50 осіб. Питома вага малих підприємств у загальній їх кількості становить більше 99 %, що дорівнює 52 малим підприємствам на 1000 осіб, на яких зайнято 62,3 % працездатного населення [17].

В ***Італії*** на малих підприємствах працюють від 20 до 99 осіб. У сучасній Італії ефективно функціонує загальнонаціональна система кредитування малого підприємництва, яка здійснюється «Mediocredito Centrale» і Міністерством промисловості. Пільгове кредитування здійснюється також державними установами середньострокового кредиту на умовах пільгового відсотка – на суму до 40 % передбачуваних витрат. Термін кредитування встановлений для нових ініціатив 15 років і 10 років для модернізації і розширення вже наявних підприємств [18, с. 29]. В Італії на малих підприємствах зайнято 2/3 працездатного населення. Малий бізнес становить 99,4 % від загальної кількості суб'єктів господарювання і становить 62 підприємства на 1000 осіб населення. Рівень заробітної плати на одного працівника є найнижчим серед країн ЄС і у 2012 році становив 11 тис. євро на рік у середньому на одного працівника.

У ***Франції*** відсутнє офіційне визначення малих підприємств. До їх категорії прийнято відносити підприємства з кількістю працюючих від 10 до 499 осіб. Малі підприємства можуть отримувати більше 1500 видів допомоги. Фінансова допомога малому бізнесу найчастіше організовується на національному рівні, а потім спускається на регіональний рівень. У Франції 40–50 % нових робочих місць, що створюються, знаходяться на підприємствах малого бізнесу. Фінансування є завданням Банку кредитування малого підприємництва. Слід зазначити, що у Франції заробітна плата на одного зайнятого є найбільшою серед країн ЄС.

Загалом у країнах ЄС політика відносно малого підприємництва ґрунтується на вертикальному і горизонтальному підходах до вирішення проблем його створення і функціонування. Вертикальний підхід виражається у безпосередніх заходах, орієнтованих виключно на малі і середні підприємства. Ці заходи готуються і здійснюються Генеральним директоратом Європейської комісії (політика відносно підприємництва, комерції, туризму і соціальної економічної діяльності) у співпраці з Європейським парламентом, економічною і соціальною радою, представницькими організаціями малих і середніх підприємств в органах ЄС й іншими службами Комісії ЄС. Горизонтальний підхід ґрунтується на захисті інтересів малих підприємств у таких сферах діяльності Євросоюзу, як політика у сфері дос-

ліджень і технічних розробок, регіональна політика, міжнародні відносини і т. ін., і зміцненні позицій малого підприємництва у відповідному виді діяльності [18, с. 31].

У країнах ЄС внутрішня державна регуляторна політика спрямована на стимулювання розвитку малого підприємництва. Розуміючи провідну роль цього сектору економіки їх політика спрямована на створення правового та інституційного середовища, яке прискорюватиме розвиток малих підприємств. Так, у липні 2008 року було прийнято так званий «Акт малого бізнесу», спрямований на створення сприятливого середовища для полегшення функціонування малого підприємництва та реалізації його потенціалу повною мірою. В Акті наведено принципи та конкретні заходи урядів країн-членів ЄС, яких вони повинні дотримуватись, реалізовуючи регуляторну політику сприяння конкурентоспроможності, а отже, і розвитку малих підприємств.

Досвід азіатських країн з розвитку і підтримки малого і середнього бізнесу доцільно розпочати з аналізу ролі малих і середніх підприємств в економіці найбільш розвиненої країни цієї частини світу – ***Японії***. Мале підприємництво становить майже 99,2 % від загального числа всіх підприємств Японії. Воно зосередило 80,6 % усіх зайнятих в японській економіці і забезпечило 51,6 % загального обсягу продажів в обробній промисловості і 80,4 % – у роздрібній торгівлі [18, с. 34].

Особливістю діяльності малих підприємств Японії є те, що вони зосереджені не на отриманні якомога більшого прибутку у найкоротші строки, а їх мета полягає в тому, аби забезпечити постійне довгострокове зростання. Технологія виробництва є дуже важливою для фірм, а тому велика увага приділяється інноваціям – покращенню технологічних процесів, розробленню нових товарів на основі досліджень та наукових ефективних розробок. Інноваційні підходи застосовуються не лише у виробничих процесах, а й у підходах до управління людськими ресурсами, підвищуючи завдяки цьому продуктивність праці. З метою розвитку знань, підприємства використовують спеціальні навчальні програми, запроваджують нові принципи у систему нарахування заробітної плати та стимулювання персоналу, залучають працівників до творчого процесу, генерування нових ідей [11].

Відповідно до законодавства до малих підприємств віднесені підприємства з максимальними показниками статутного капіталу і чисельності працівників: у промисловості, транспорті і в будівництві – 100 млн ієн і 300 осіб; в оптовій торгівлі – 30 млн ієн і 100 осіб; у роздрібній торгівлі й у сфері послуг – 10 млн ієн і 50 осіб.

Крім того, виділяється категорія особливо малих підприємств з чисельністю працюючих у промисловості не більше 20 осіб, у торгівлі і сфері послуг не більше 5 осіб [18, с. 35].

В ***Японії***, як і в Європі, економічні досягнення у сфері малого і середнього бізнесу ґрунтуються на співпраці з державою. Творча діяльність держави у сфері дрібного підприємництва в сучасній Японії розпочалася наприкінці 40-х років. Нині в Японії створена розвинена й ефективна інфраструктура підтримки малого підприємництва.

Характерною особливістю японської моделі державної підтримки підприємницької діяльності є високий рівень субконтракції – урядові замовлення виконує 45 % малих підприємств. Ще однією особливістю державної політики розвитку малого підприємництва є сприяння кооперативним починанням. Дієвим інструментом такого сприяння є зниження ставки оподаткування для кредитних організацій. Кооперування підприємств створює передумови для успішного ведення бізнесу та сприяє вирішенню багатьох проблем, з якими підприємець самотужки не може впоратись.

Пріоритетним напрямом державної підтримки малого підприємництва є інноваційна сфера. Наукові дослідження фінансуються через утримання наукових центрів, лабораторій, інститутів. Питома вага державних витрат на дослідження і розробки сягає 3,4 % ВВП країни, а їх частка у структурі внутрішніх затрат на дослідження і розробки пере-

вищує 16 %. Внаслідок цього Японії вдалося завоювати лідерські позиції на світових ринках технологічної продукції.

Останніми роками значно змінилося ставлення до малого підприємництва в ***Китаї***. Сьогодні у країні функціонує понад 10 млн малих і середніх підприємств, на яких створюється 60 % валової продукції та зайнято 75 % працездатного населення. Як і в розвинених країнах, які ми вже розглянули, у Китаї пріоритетною сферою підприємництва визначено інноваційну діяльність. Для підтримки малого інноваційного підприємництва держава ініціює формування інфраструктури його розвитку – у країні діє близько 40 центрів послуг з впровадження науково-технічних досягнень, понад 600 центрів науково-технічного забезпечення підвищення продуктивності праці, 100 підприємств-інкубаторів наукових технологій, понад 30 зон розвитку науки та техніки при університетах і більше 20 зон впровадження науково-технічних досягнень [3].

Малий бізнес у Китаї розвивається дуже стрімко й успішно, що підтверджується значними обсягами виробництва дешевих товарів, які виробляються саме на підприємствах малого бізнесу. Уряд Китаю прийняв рішення про переорієнтацію економіки країни з ресурсоємних виробництв на підприємства малого бізнесу, а також підтримує розвиток підприємств у сфері розробки програмного забезпечення і виробництва електротоварів. Значна увага приділяється розвитку інноваційних технологій, 65 % патентів та більше 80 % виробництва нової продукції припадає на підприємства малого бізнесу. Більше 50 % податкових надходжень та більше 60 % обсягу експорту є заслугою підприємств малого бізнесу [6]. Регулювання розвитку малого бізнесу в Китаї здійснює Національна комісія з розвитку і реформування, яка приймає рішення про стимулювання, створення і розвиток деяких видів малих підприємств, здійснює контроль за проведенням тендерних аукціонів, які дозволяють малим підприємствам отримувати державні замовлення на поставку товарів і послуг.

Показовим для України є досвід структурних трансформацій підтримки підприємницького середовища в ***Польщі***. Вчені-економісти по-різному оцінюють її досягнення і шлях до успіху, але багато з них польські реформи називають еталоном економічних перетворень. На початку 90-х років Польща швидкими темпами почала переходити до ліберального спрямування економіки, розширенню приватної власності, конкуренції, розвитку і підтримці малого підприємництва. Цьому сприяла і складна соціально-економічна ситуація у країні. Підприємства закривались або скорочували виробництво, зростало безробіття, а разом з ним і невдоволення населення. Тисячі «човників» з України везли різний товар до Польщі, якого там катастрофічно не вистачало. На той момент організація власної справи для багатьох тисяч безробітних було єдиним порятунком і це сприяло дуже швидкому розвитку підприємницького сектору. Слід зазначити, що на відміну від України у Польщі мале підприємництво існувало і до цього, хоча воно відігравало не значну роль в економіці держави. Вже у 1991 році інтенсивно розвивався сектор торгівлі і послуг, приватні магазини становили 75 % від загальної їх кількості, відбувались зміни у будівельній індустрії – 40 % виробництва становили приватні підприємства. Загалом тільки за перше півріччя 1991 року кількість приватних підприємств зросла більш ніж на 12 % з щомісячним збільшенням зайнятості населення на 70,5 тис. осіб. У цей період, який характеризується економічним спадом, приватний сектор взяв на себе роль своєрідного демфера і значно покращив соціально-економічний стан держави. Але ріст підприємництва не міг довго сам по собі триматись. І тому держава стала активно проводити регулятивно-інституційну роботу з підтримки малого підприємництва.

У 1995–1997 роках урядом була прийнята програма розвитку малого підприємництва, в межах якої були створені базові організаційні структури [20]:

– у 1995 році «Польський фонд підтримки та розвитку малого підприємництва», що забезпечив взаємодію 240 агентств та інститутів підтримки малого підприємництва. Фонд працює з урядом та парламентом, надаючи достовірну та аналітичну інформацію про стан малого підприємництва та перспективи його розвитку;

– у 1997 році «Національний фонд кредитних гарантій», що гарантував надання кредитів малому підприємництву, з часом було створено мережу регіональних фондів для підтримки та розвитку аграрних та депресивних районів;

– у 1997 році почало діяти «Агентство розвитку техніки та технологій», що сприяло розвитку інноваційних технологій та їх застосуванню в малому та середньому підприємництві.

Економічна програма «Напрями державної політики для малого підприємництва до 2002 року» мала на меті продовження попередньої політики, а також розвиток таких напрямів:

– надання консультацій та практичних навичок підприємцям, організацію консультаційних центрів, кожен з яких спеціалізувався в певній галузі;

– полегшення доступу малого підприємництва до зовнішніх фінансових ресурсів;

– підтримка розвитку експорту;

– підвищення якості продукції, що виробляється на внутрішньому ринку.

Чергова державна ініціатива була прийнята в липні 2002 року, яка включала пакет антикризових дій для захисту вільного ринку та підвищення рівня зайнятості населення. В межах цього пакета запроваджувались пільгові податкові тарифи для щойно створених підприємств та підприємств, що надають нові робочі місця; спрощувались процедури банкрутства; змінювалась система гарантування кредитів та система фондів кредитування малих підприємств. Програма «Капітал для підприємців» (2002–2006 рр.) була націлена головним чином на полегшення умов та активізацію залучення зовнішнього фінансування для бізнесових потреб. У 2002 році Польща ратифікувала Європейську хартію малого підприємництва. У 2004 році країна вступила до ЄС, що поставило мале підприємництво в досить сприятливі умови щодо розширення ринку збуту виробленої продукції, а також для реалізації міжнародних бізнесових інтересів.

Про динамічний розвиток малого та середнього підприємництва у країні свідчать такі факти. У списку РЕГОН (Національний реєстр підприємств) у 2003 році нараховувалось 1 млн суб'єктів підприємницької діяльності, у 2004 році – 3 млн, у 2008 році – до 6 млн. У 2004 році частка малого підприємництва в національному ВВП становила близько 50 %, у 2008 році – 57,5 %. Більш ніж 10,78 млн людей працюють у секторі малого підприємництва (66,9 % від загальної кількості працюючого населення), з яких 31,9 % – працюють у мікропідприємствах (до 9 працівників), 15,1 % – на малих підприємствах (10–49 працівників), 19,9 % – на середніх підприємствах (50–249 працівників) [20].

Про активний економічний та інноваційний розвиток Польщі свідчить і підвищення якості людського капіталу та розвитку академічних центрів у цій країні. Так, у 2007 році команда Варшавського університету зайняла 1-е місце серед 1582 університетів із 71 країни світу; група студентів у складі 4 осіб із Варшавської школи економіки (*SGH)* перемогла у фіналі престижного конкурсу «Europe Merrill Lynch Investment Challenge 2007», випередивши 200 команд з усієї Європи; у 2007 році команда Варшавського університету технологій зайняла 2-е місце у міжнародних змаганнях *SAE (Товариство інженерів-автомобілістів)* та 1-е в європейських [10].

Таке міжнародне визначення позицій та здобутків Польщі спонукає до вивчення досвіду цієї країни у сфері підтримки малого та середнього підприємництва, а також дослідження форм регіональної допомоги, дії системи стимулів та державних грантів для нього.

Зокрема, заслуговує на увагу вирішення таких проблем, як [10]:

– створення бази даних законів і підзаконних актів, що діють у Європейському Союзі, стосовно сектору малих та середніх підприємств з поясненням польською мовою. База постійно оновлюється, що допомагає у пошуку відповідей на питання, які виникають у процесі роботи;

– формування центральної бази зразків електронних документів згідно зі світовими зразками для використання підприємцями Польщі. Це полегшує обмін електронними документами і дає можливість зручної електронної комунікації;

– створення національної системи послуг для малих і середніх підприємств. Зареєстровані 174 осередки, які надають консультації загального характеру, заняття за індивідуальних замовленням клієнта, інформаційні, фінансові з одержанням кредитів та позик;

– впровадження навчально-консультаційної програми «Підприємництво для амбітних», метою якої є навчання та пропаганда для молодих людей амбітного, динамічного підприємництва як можливості професійної кар'єри для випускників ВНЗ;

– забезпечення фінансової підтримки при створенні студентських «інкубаторів» підприємництва та пропаганди їх діяльності. Це дало можливість відбору, на конкурсній основі, бізнес-планів студентів-підприємців для подальшого втілення їх у життя за підтримки «інкубаторів»;

– отримання додаткового фінансування на сертифікацію систем управління якістю (ISO 9001-2000) середовищем, а також охороною та гігієною праці з метою покращення якості товарів та послуг, що пропонує мале підприємництво;

– створення регіональних програм розвитку малих та середніх підприємств за участю міжнародних експертів і прикладів європейського досвіду;

– підготовка пропагандистів електронної економіки за системою дистанційного навчання та впровадження світових стандартів у сфері електронної економіки. Цей проект стосується електронного навчання у сфері електронної економіки: фінансів, логістики, продажу, а також правових знань;

– створення віртуального «інкубатора», який надає послуги з підтримки діяльності у сфері електронної економіки.

Активна робота з підтримки малого підприємництва ведеться і на регіональному рівні, основними формами якої є:

– податкові канікули, які передбачають зменшення податкового навантаження;

– пряма фінансова підтримка через гранти, структурні фонди, індивідуальні переговори;

– сплачувані витрати – регіональна інвестиційна допомога, яка розраховується відповідно до матеріальних чи нематеріальних інвестиційних затрат або до проектної вартості робіт, безпосередньо створених інвестиційним проектом;

– допомога початковим інвестиціям у межах покриття витрат на землю, будівництво, устаткування, витрат на матеріальні активи щодо передачі технологій через придбання патентних прав, ліцензій, ноу-хау чи непатентних технічних знань;

– допомога створенню нових робочих місць – витрати на заробітну плату щойно найнятою людини розраховуються на період у 2 роки (включаючи загальну суму зарплати та обов'язкові внески на соціальне забезпечення);

– надання дозволу на проведення діяльності у спеціальних економічних зонах з метою регіональної підтримки;

– програми запропоновані для роботодавців офісами праці – відшкодування витрат на обладнання робочих місць, субсидійована робота, відшкодування витрат на внески на соціальне забезпечення, тренінги для безробітних, навчання та перепідготовка на робочому місці, відшкодування транспортних витрат та витрат на проживання, безкоштовні поради та допомога з добору працівників.

Організацією і підтримкою підприємницької діяльності у Польщі займаються декілька організаційних структур: Польське агентство розвитку підприємництва, мережа центрів Євро Інфо у сфері польського підприємництва, відділ сприяння інвестиціям господарчого міністерства Польщі, агенція розвитку підприємництва, АТ «Корпорація страхування експортних кредитів» та інші організації. Кожна з цих організацій має своє коло питань у вирішенні проблем малих і середніх підприємств та фізичних осіб-підприємців [12].

Польським Агентством розвитку підприємництва постійно проводиться робота з поширення інновацій у сфері малого бізнесу. Для цього проводиться: навчання на порталі підприємців за допомогою інтернет-технологій з напрямків – маркетингові плани малого та середнього підприємництва, менеджмент продаж, торгові переговори, практичний менеджмент персоналу, охорона інтелектуальної і промислової власності та інші; активізація діяльності клубу інноваційних підприємств; організація консультацій з застосуванням охорони власності, розвитку експорту, регіонального розвитку та розвитку людських ресурсів. Такий комплексний підхід до підтримки малого та середнього підприємництва у Польщі сприяє створенню сприятливого середовища для розвитку приватної ініціативи громадян, стає одним із важливих чинників сталого економічного зростання держави, створення нових робочих місць, структурної перебудови економіки і зміцнення її регіональних сегментів.

Успішно проведені ринкові реформи і в ***Угорщині***. Основою їх стала послідовна державна політика, направлена на розвиток малого підприємництва і спрямована головним чином на досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку країни і задоволення попиту населення. Початком стало прийняття закону «Про розвиток та підтримку малого підприємництва», який чітко визначав категорію малих та середніх підприємств, передбачив необхідні фінансові ресурси для сприяння їх розвитку і встановив економічні умови, що забезпечують у перспективі посилення їх конкурентоспроможності й адаптації до потреб ЄС та СОТ.

Роль держави у підтримці малого підприємництва є значною і проявляється у зниженні податкового навантаження, спрощенні звітності, пільгового кредитування, принципу «одного вікна» при відкритті нових підприємств, а також створення цільових державних програм для малого підприємництва.

В Угорщині, як і у Польщі, існує чітка організаційна структура, що має стратегічний вплив на розвиток малого підприємництва. До неї входять:

– Національна рада розвитку підприємництва та Міністерство економіки Угорщини – визначають напрями державної політики у країні щодо малого підприємництва та контролюють їх реалізацію;

– Агентство з розвитку інвестицій та торгівлі, холдинги регіонального розвитку – контролюють розподіл фінансової підтримки малого підприємництва;

– Угорський державний банк розвитку – видає та контролює фінанси для малого підприємництва;

– Державне акціонерне товариство гарантій – надає державні гарантії кредитуючим організаціям;

– Державний фонд підтримки інновацій та науково-дослідницької діяльності – сприяє розвитку інноваційної діяльності у підприємницьких структурах, освоєнню нових технологій та винаходів.

Для відкриття і ведення будь-якого бізнесу головною проблемою є його фінансування. Слід зазначити, що угорський уряд не залишив це питання без уваги, а зайняв активну позицію. Основою фінансової підтримки малого підприємництва стала державна установа «Угорський банк розвитку». Цільовою групою цього банку є малі та сере-

дні підприємства зі статутним фондом від 1 до 50 млн форинтів (1 млн 848 тис. грн). Банк здійснює певні програми, що є привабливими і доступними для підприємців. Урядом також було розроблено програми розвитку підприємництва під державні гарантії банкам – кредиторам. Серед таких програм слід виділити програму «Успішна Угорщина», що спрямована на підтримку малих і середніх підприємств, які освоюють інноваційні технології, сферу охорони здоров'я і захисту довкілля, програма «План розвитку нової Угорщини», «Кредитування "Плюс"», кредитна карта «Сечені», за якою підприємець може взяти до 10 млн форинтів (370 тис. грн) за спрощеною системою. Завдяки уряду в Угорщині добре розвинена сфера кредитування малого та середнього підприємництва. Одним із показників, який враховується під час оцінювання легкості ведення бізнесу у цьому проекті, є кредитування, де Угорщина займає 28-е місце з 181 країн.

Однією з постсоціалістичних країн, де мале підприємництво також має належну підтримку держави і розвивається досить динамічно, є ***Чехія***. Вже у 1992 році у Чехії було прийнято Закон «Про державну підтримку малого та середнього підприємництва», спрямований на стимулювання розвитку підприємництва, було створено Чесько-Моравський банк гарантії та розвитку, основним напрямком якого стала підтримка інвестиційних проектів, що реалізуються малими та середніми підприємствами. Тільки у 2007 році загальна кількість кредитів становила 1195, загальною сумою 311,2 млн крон (707,3 млн грн). Загальна сума кредитів, виданих державним банком, становила 45,4 млрд крон (103,2 млн грн). При цьому банк субсидував виплату відсоткової ставки більше ніж по 8200 кредитах, загальною сумою 6 млн крон (13,64 млн грн), що значно зменшило фінансовий тягар підприємцям при виплаті кредитів. Тільки за рахунок інноваційних проектів, підтриманих банком, було створено 50 тис. нових робочих місць. Підприємці, що займаються інноваційною діяльністю, можуть розраховувати на підтримку з боку держави за рахунок цільового кредитування за кошти держбюджету. У 2000 році на підтримку цього напряму виділено 1,95 млрд крон (4,43 млрд грн), у 2001 році – 1,3 млрд крон (2,96 млрд грн), а в 2007 році вже 2,5 млрд крон (5,68 млрд грн). Для цього необхідно підприємцю надати чіткий бізнес-план, який відповідає певним критеріям.

У Чехії нараховується 19 державних програм підтримки малого та середнього підприємництва, діє спільна з ЄС програма «Оперативний розвиток підприємців та інновацій». У 2007 році малі підприємства отримали субсидій на загальну суму 1,4 млрд крон (3,18 млрд грн). Державне та міжнародне фінансування ставить за мету зміцнення соціально-економічної ролі малого підприємництва, яке, у свою чергу, сприятиме створенню нових робочих місць, зменшенню економічно-технічного розвитку між регіонами країни, вирішенню проблем у будівництві, медицині, освіті.

Про позитивний вплив державної політики на мале підприємництво у Чехії свідчать такі дані: у 1997 році у країні налічувалось 653 тис. малих і середніх підприємств, у 2000 році їх кількість зросла до 744 тис., у 2008 році – 999,2 тис.; кількість працюючих на них зросла з 1 млн у 1997 році до 200 млн у 2007 році; річний дохід на душу населення становить 14450 дол США.

Висновки і пропозиції. Досвід провідних країн світу з усією очевидністю доводить необхідність наявності у будь-якій національній економіці високорозвиненого й ефективного сектору малого підприємництва, підтверджує ефективність його існування. Малі підприємства досить стабільно розвиваються, отримують значні прибутки і мають можливість конкурувати на міжнародних ринках товарів і послуг. Вони відіграють провідну роль у зміні структури форм власності, оскільки фактично представляють приватні інтереси, створюють робочі місця, вносять великий вклад у валовий внутрішній продукт, швидко пристосовуються до вимог ринку.

Проте мале підприємництво успішно розвивається лише за умови постійної та ефективної державної підтримки, при оптимальному співвідношенні великого, середнього і малого бізнесу. Підтримка інноваційної діяльності малого підприємництва є одним із пріоритетних напрямів державної науково-технічної та економічної політики у країнах з розвиненою ринковою економікою.

Список використаних джерел

1. *Алексахин В. И.* Малый бизнес: экономические особенности модели рыночного равновесия, анализ деловой активности / В. И. Алексахин. – М., 2000. – 159 с.

2. *Алексєєв А.* Кредити для малого бізнесу: усе-таки реальність? [Електронний ресурс] / А. Алексєєв // Дзеркало тижня. – 2011. – № 3. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/ECONOMICS/krediti_dlya_malogo_biznesu_use-taki_realnist.html.

3. *Васильєва Л. М.* Розвиток малого підприємництва в зарубіжних країнах / Л. М. Васильєва // Держава та регіони. – 2010. – № 2. – С. 55–58.

4. *Малый* бизнес в Японии / Е. Абрамов, А. Певзнер, А. Родионов, Ю. Хачатуров // Экономика и жизнь. – 2000. – № 34. – С. 34–38.

5. *Малый* бизнес: США [Электронный ресурс] // Малый бизнес: кредитование малого бизнеса. – Режим доступа : http://www.kreditbusiness.ru/usa.html.

6. *Малый* бизнес – фундамент экономики США [Электронный ресурс] // Деловая пресса. – 2007. – № 7 (359). – Режим доступа : http://www.businesspress.ru/newspaper/.

7. *Митропан С. О.* Світовий досвід державного регулювання підприємництва / С. О. Митропан // Вісник КНУТД. – 2011. – № 4. – С. 163-168.

8. *Муминов Р.* Малый инновационный бизнес: факторы устойчивого развития [Электронный ресурс] / Р. Муминов, И. Абдираимов, С. Маленова. – Режим доступа : http://www.vasilievaa.narod.ru/ptpu /17_4_00.htm.

9. *Орлова В. О.* Особливості розвитку малого бізнесу в країнах ЄС / В. О. Орлова // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 4. – С. 163–169.

10. *Офіційний* веб-портал Республіки Польща [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ru.poland.gov.pl.

11. *Пиріг Д. З.* Досвід розвитку управління інноваційною діяльністю малих підприємств у зарубіжних країнах / Д. З. Пиріг // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3(105). – С. 163–170.

12. *Польша* твой экономический партнер [Электронный ресурс]. – Варшава, 2008. – 205 с. – Режим доступа : http://polska.polpred.com/upload/pdf/ polsha_tvoi_ ekon_partner.pdf.

13. *Попело О. В.* Венчурне фінансування як механізм задіяння інноваційного потенціалу підприємницького середовища регіону / М. П. Бутко, О. В. Попело // Економіст. – 2014. – № 3. – С. 20–22.

14. *Попело О. В.* Підприємницькі кластери як інноваційна домінанта модернізації економіки регіону / О. В. Попело // Регіональна економіка. – 2014. – № 2. – С. 95–105.

15. *Попело О. В.* Європейський досвід підтримки підприємництва на постсоціалістичному просторі / М. П. Бутко, О. В. Попело // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки» : наук. зб. – Чернігів : ЧДТУ, 2011. – № 2(50). – С. 99–106.

16. *Рибчак В. І.* Світовий досвід державного регулювання підприємств малого бізнесу / В. І. Рибчак // Науковий вісник НЛТУ України : зб. наук.-техн. праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2006. – Вип. 16.1. – С. 441–446.

17. *Система* малого и среднего бизнеса в ЕС [Электронный ресурс] // Малый бизнес в России и за рубежом. – Режим доступа : http://www.smallbiznes.net/Busines.php.

18. *Франковская Г. Н.* Малый бизнес / Г. Н. Франковская. – Воронеж : ИПЦ ВГУ, 2007. – 182 с.

19. *Шмигельська З. К.* Зарубіжний досвід управління інноваційною діяльністю малих і середніх підприємств та можливості його адаптації в ринковій економіці України / З. К. Шмигельська // Стратегічні пріоритети. – 2007. – № 2 (3). – С. 119–128.

20. *Raport* o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce w latach 2005–2006. (Report on small and medium-sized businesses in Poland in the years 2005-2006). Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa, 2007.

УДК [005.336.4-027541]:001-04386

С.С. Кислинський, аспірант
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ГЕНЕЗА СУТНОСТІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ У ПРОЦЕСІ ЕВОЛЮЦІЇ НАУКОВОЇ ДУМКИ

С.С. Кислинский, аспирант
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ГЕНЕЗА СУЩНОСТИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА В ПРОЦЕССЕ ЭВОЛЮЦИИ НАУЧНОЙ МЫСЛИ

Stanislav Kyslynskyi, PhD student
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

GENESIS OF NATURE OF REGIONAL INTELLECTUAL POTENTIAL DURING THE EVOLUTION OF SCIENTIFIC THOUGHT

Досліджено різні підходи до розкриття понять «інтелектуального потенціалу» та «інтелектуального потенціалу регіону» у науковій літературі та поповнено науково-термінологічний апарат авторським баченням сутності дефініції «інтелектуальний потенціал регіону».

Ключові слова: *інтелектуальний потенціал регіону, потенціал, регіональний економічний простір.*

Исследованы различные подходы к раскрытию понятий «интеллектуального потенциала» и «интеллектуального потенциала региона» в научной литературе и пополнен научно-терминологический аппарат авторским видением сущности дефиниции «интеллектуальный потенциал региона».

Ключевые слова: *интеллектуальный потенциал региона, потенциал, региональное экономическое пространство.*

Different approaches to the disclosure of the concepts of „intellectual potential" and „intellectual potential of the region" in the scientific literature were investigated, and scientific terminology of the author's vision of the essence of the definition of „intellectual potential of the region" has been replenished.

Key words*: intellectual potential of the region, the potential, regional economic space.*

Постановка проблеми. Розвиток наукових поглядів регіоналістів, під впливом змін у структурі регіональних продуктивних сил та економічних відносин, що спостерігаються протягом останніх десятиліть, примушує замислитися над роллю інтелектуального потенціалу у регіональній економічній системі. Наукові дослідження цього потенціалу набувають важливості також з огляду на те, що при його поєднанні з релевантною системно-організованою інформацією та знаннями уможливлюється ефективний розвиток та функціонування регіону у постіндустріальній економіці, побудова якої є стратегічним напрямком розвитку господарювання нашої країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало наукових робіт вітчизняних та зарубіжних учених присвячено вивченню різноманітних форм прояву інтелектуальної діяльності та інтелектуального потенціалу суб'єктів економічної системи.

Важлива роль у формуванні теоретичних основ дослідження інтелектуального потенціалу регіонального рівня належить таким зарубіжним та вітчизняним ученим, як О. Амоша, Д. Белл, М. Бутко, С. Вовканич, А. Гадзало, В. Геєць, Н. Городянська, В. Гунько, Б. Данилишин, М. Демчишин, О. Довгань, М. Долішній, С. Дорогунцов, П. Друкер, В. Дюндін, В. Куценко, Е. Лібанова, К. Матусевич, М. Мелоун, І. Мойсеєнко, О. Моліна, В. Мурашко, В. Петренко, В. Прошак, О. Стефанишин, О. Тоффлер, А. Чухно, С. Шкарлет, Й. Шумпетер, Л. Чернюк та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Ґрунтуючись на результатах останніх наукових досліджень авторитетних регіоналістів, ми приходимо до висновку, що в процесі еволюції наукової думки сутність інтелектуального потенціалу регіону так і не знайшла свого остаточного розуміння. І це є основним чинником для проведення подальших досліджень у цьому напрямі.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є проаналізувати різні підходи до розкриття понять "інтелектуального потенціалу" та "інтелектуального потенціалу регіону" у науковій літературі для поповнення науково-термінологічного апарату авторським баченням сутності дефініції "інтелектуальний потенціал регіону".

Виклад основного матеріалу. Термін «потенціал» (від латинського «potentia» – сила, міць) у широкому розумінні означає сукупність наявних засобів, можливостей у будь-якій галузі. Інколи він тлумачиться як сукупність наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, якими можна скористатися в якій-небудь галузі, сфері. По-іншому можливо віднайти це як наявні в економічного суб'єкта ресурси, їх оптимальна структура та вміння їх раціонально використати для досягнення певної мети.

Термін «інтелект» (від латинського intellectus – розуміння, розсудок, пізнання) означає сукупність розумових здібностей людини, її здатність до мислення та пізнання природи, себе і свого оточення.

Аналіз наукових джерел із цієї проблематики дозволяє виділити три основні підходи до розуміння поняття інтелектуального потенціалу: ресурсний, функціональний та цільовий. Розглянемо їх детальніше.

Представники ресурсного підходу (А. Гадзало, В. Куценко) трактують інтелектуальний потенціал через визначення сукупності ресурсів, що його формують та розкривають його структуру. А. Гадзало визначає це поняття як можливості для реалізації інноваційної діяльності, які прийнято поділяти на людські та інтелектуальні ресурси [3, с. 139]. Таким чином, згідно з цим підходом інтелектуальний потенціал визначається науковцями як сукупність інтелектуальних ресурсів (знання, здібності та навички населення, система освіти, комп'ютерне забезпечення, системи зв'язку, бази даних (бібліотеки та електронні системи), система науки, інтелектуальна власність і т. ін.) та зв'язків між ними.

У межах функціонального підходу (С. Вовканич, М. Долішній, К. Матусевич) науковці визначають інтелектуальний потенціал як здатність економічних суб'єктів до виконання певних дій для відтворення їх інтелектуальних ресурсів.

Так, наприклад, С. Вовканич, представник львівської наукової школи, трактує це поняття як можливість накопичувати, створювати і використовувати нові знання, проекти, ідеї, моделі та іншу семантичну інформацію (науково-технічну, економічну, правову і т. ін.), яка може стати інтелектуальною власністю України, сприяти її прогресивній та міжнародній інтеграції як повноправного партнера [2]. К. Матусевич трактує це поняття як систему економічних відносин щодо використання інтелектуальних ресурсів щодо реалізації сукупності якісних і кількісних характеристик і властивостей економічного розвитку (цілей, напрямків, темпів, пропорцій тощо) [10, с. 11]. Таким чином, із позиції цього підходу, сутність інтелектуального потенціалу полягає у функціях, які забезпечують реалізацію здібностей і можливостей для відтворення інтелектуальних ресурсів.

Представники цільового підходу (Н. Городянська, В. Гунько, М. Демчишин, О. Довгань, І. Мойсеєнко, В. Мурашко, В. Прошак, О. Стефанишин) при визначенні інтелектуального потенціалу акцентують увагу як на його складових елементах, процесі відтворення, так і на результаті його використання певним суб'єктом (підприємством, регіоном, державою).

Н. Городянська визначає це поняття як сукупність розумових здібностей і творчих обдарувань людей, відтворення яких за інтенсивною формою сприятиме зростанню якості інтелектуальних ресурсів та капіталу, розширенню здатності людей до засвоєння нових знань та інформації, створенню інноваційних технологій і зростанню гудвілу підприємства [4, с. 114]. О. Довгань розуміє під інтелектуальним потенціалом нагромаджені і систематизовані знання у поєднанні з аналітичними та креативними здібностями фахівців різних функціональних сфер діяльності, що дають змогу організації бути чутливою до вимог ринку, своєчасно виявляти тенденції у зміні споживчих преференцій, продукувати оригінальні ідеї та оперативно втілювати їх у життя [6, с. 153]. І. Мойсеєнко, М. Демчишин, О. Кендюхов визначають це поняття як можливості, що надані інтелектуальними ресурсами у цей час і в майбутньому та можуть бути використані для вирішення

якогось завдання або для досягнення певної мети [11, с. 142]. В. Мурашко розуміє під інтелектуальним потенціалом сукупність інтелектуальних здібностей населення регіону, матеріально-технічних, фінансових, інформаційних, організаційно-економічних ресурсів та комплексу чинників, які дозволяють вирішити в теперішній час і в майбутньому проблеми інноваційного розвитку як в інтересах регіону, так і всієї країни [13, с. 3]. В. Прошак трактує це поняття як сукупність творчих здібностей індивідів та їх освітньо-кваліфікаційний рівень, які дають змогу використовувати уречевлені (зматеріалізовані) інтелектуальні засоби, засвоювати набуті та творити нові знання для ефективного соціально-економічного розвитку країни [16, с. 7]. О. Стефанишин під терміном «інтелектуальний потенціал» розуміє можливості, що надані інтелектуальними ресурсами у певний час і в майбутньому, які створені людським і (або) машинним (штучним) інтелектом, можуть бути використані для досягнення певної мети, хоча такі можливості не завжди будуть зреалізовані [18, с. 281]. Таким чином, сутність інтелектуального потенціалу відповідно до цього підходу полягає у здатності досягати поставлених цілей певними суб'єктами з використанням у цьому інтелектуальних ресурсів.

Цікавим є твердження В. Петренка, який, досліджуючи інтелектуальний потенціал, пропонує розглядати і деякі інші його виміри – інтелектуально-інноваційний потенціал та інтелектуально-духовний потенціал. При цьому він говорить про інтелектуальний потенціал як про прогнозовану інтегральну здатність особи чи групи осіб (персоналу організації, підприємства, населення територіальної громади, регіону, країни, нації, людства) до створення нових духовних та матеріальних цінностей [14, с. 26–27]. Це є дещо новим поглядом на вчення про інтелект та його потенціальну здатність як елементу економічної діяльності.

Серед найбільш актуальних наукових робіт вітчизняних учених також важливо зазначити ґрунтовне дослідження М. Бутка та О. Попело, які у своїй монографії "Інтелектуальний капітал як чинник модернізації регіонального економічного простору" визначають інтелектуальний потенціал як сукупність інтелектуальних ресурсів, що втілюють наукові здобутки суспільства, людським креатином з притаманними йому освітніми та кваліфікаційними характеристиками, раціональне використання яких у поєднанні з іншими економічними ресурсами забезпечує досягнення нової якості економічного розвитку, що ґрунтується на знаннях [8, с. 7].

При всебічному теоретичному аналізі інтелектуального потенціалу важливо звернути увагу не лише на вітчизняний досвід дослідження цього явища, а й на закордонні наукові розроблення. Так, на думку деяких зарубіжних учених, інтелектуальний потенціал – це:

– характеристика інтелектуальної сфери країни або регіону і джерело нових знань, ідей, інформації, що сприяють підвищенню конкурентоспроможності економіки та рівня життя населення;

– міра ефективності інноваційної економіки, що виражається в її здатності до реалізації інтелектуальних можливостей людини і суспільства в цілях соціально-економічного розвитку [9];

– здатність системи (держави, регіону, підприємства, організації тощо) до знаходження унікальних рішень для досягнення значущих результатів у галузі науки, техніки, технології, в духовно-моральній сфері [17].

Загалом у вітчизняній та зарубіжній науковій думці прояви інтелектуального потенціалу досліджуються у різних суб'єктів економічної системи. Залежно від цього формуються різноманітні рівні цього потенціалу:

– особистісний (інтелектуальний потенціал особи);

– мікрорівень (інтелектуальний потенціал підприємства, організації, установи);

– мезорівень (інтелектуальний потенціал галузі або регіону);

– макрорівень (інтелектуальний потенціал країни).

Проте для досягнення поставленої мети цього дослідження доцільно буде точніше дослідити еволюцію розуміння поняття інтелектуального потенціалу саме на мезорівні, а отриману інформацію занесемо до табл.

Таблиця

Еволюція тлумачення поняття інтелектуального потенціалу регіону

Рік	Автор(и)	Сутність поняття
2006	Мурашко В.	Сукупність інтелектуальних здібностей населення регіону, матеріально-технічних, фінансових, інформаційних, організаційно-економічних ресурсів та комплексу чинників, які дозволяють вирішити в теперішній час і в майбутньому проблеми інноваційного розвитку як в інтересах регіону, так і всієї країни [13, с. 3]
2006	Петренко В.	Прогнозована здатність особи або групи осіб (персоналу організації, підприємства, населення територіальної громади, регіону, країни, нації, людства) до створення нових духовних і матеріальних цінностей [15]
2009	Гунько В.	Сукупність можливостей працездатного населення регіону (здатності до мислення, пізнання, вміння, навички та досвід роботи) та інтелектуальних можливостей структурного капіталу (здатність до використання у виробничому процесі сукупності новітніх технологій, комп'ютерів, машин, обладнання, інструментів, винаходів, патентів, ноу-хау та ін.), використання яких дасть можливість підвищити ефективність виробництва [5, с. 99]
2010	Дюндін В.	Спроможність усіх його складових (спільнот людей, підприємств і організацій) нагромаджувати та використовувати нову інформацію у вигляді інтелектуальної власності з метою подальшого економічного, соціального, правового та духовного розвитку території [7, с. 26]
2012	Тяжкороб І., Мікуленко Л.	Інтелектуальний потенціал сукупності окремих елементів продуктивних сил, реалізація якого сприятиме соціально-економічному розвитку регіону та підвищенню його конкурентоспроможності [19, с. 13]
2012	Моліна О.	Системна сукупність знань і креативних здібностей суб'єктів життєдіяльності регіону і умов їх реалізації, спрямованих на прискорення інноваційної динаміки регіону і зростання його стратегічної конкурентоспроможності з метою підвищення рівня та якості життя населення [12, с. 13]
2012	Чичкало-Кондрацька І., Теницька Н.	Показує створену і накопичену в суспільстві здатність до творчого створення нових знань, технологій, продуктів, яку можна виміряти за допомогою фізичного (рівень використання інтелектуального потенціалу регіону безпосередньо у трудовій діяльності), освітнього, науково-інноваційного (винаходи, патенти, раціоналізаторські пропозиції, які безпосередньо впливають на зростання продуктивності праці), інформаційно-комунікаційного (комп'ютерне забезпечення, системи зв'язку, бази даних бібліотек, електронні системи тощо) та соціально-культурного потенціалів [20]

Як бачимо, у половини вищенаведених визначень наявне поняття "здатність", що свідчить про певні можливості чи вміння робити що-небудь, придатність для чого-небудь. Проте, на нашу думку, більш доцільним буде його поєднання з терміном потенція, яке означає приховані можливості, здатності, сили для якої-небудь діяльності, які можуть виявлятися за певних умов.

І нарешті, для досягнення поставленої мети та повноти наукового осмислення сутності інтелектуального потенціалу як чинника регіонального розвитку визначимо, як саме вітчизняна наукова думка розуміє регіон та його економічний простір.

М. Бутко розглядає регіональний економічний простір як системну сукупність ресурсів і суб'єктів господарювання та ринкових відносин між ними, що формують відпові-

дні сфери діяльності та використовують просторові особливості у процесі економічного відтворення, забезпечують суспільне виробництво, обмін, розподіл і споживання матеріальних благ та послуг для суспільних потреб. Цей простір підпорядкований системі національної економіки, оскільки він функціонує у певних межах економічної самостійності відповідно до розмежування повноважень між центром і регіонами. При цьому господарська система країни розглядається як основа єдиного економічного простору, а господарства окремих її територій (областей, автономних республік, штатів, земель тощо) – як його складові частини. Кожна з таких частин території країни відрізняється одна від одної не тільки природними умовами і ресурсами, але й соціально-економічними особливостями розвитку, обумовленими, насамперед, відповідною спеціалізацією господарства [8, с. 349–350].

Тож, виходячи з усієї проаналізованої наукової інформації, наведеної у цьому дослідженні, інтелектуальний потенціал регіону, на нашу думку, можна розуміти як органічну єдність наявних науково-технічних, виробничих, освітніх та інформаційно-комунікаційних здатностей, здібностей та потенцій регіонального економічного простору, що спрямовуються на реалізацію стратегічних програм та забезпечення модернізації просторових продуктивних сил.

Висновки і пропозиції. Таким чином, було досліджено сучасне розуміння термінів “інтелектуальний потенціал” та “інтелектуальний потенціал регіону” у вітчизняній та зарубіжній науковій думці. Їх аналіз дав можливість виділити три основні підходи до трактування поняття «інтелектуальний потенціал» – ресурсний, функціональний та цільовий – та простежити еволюцію наукового пояснення інтелектуального потенціалу регіону. Орієнтуючись на провідні дослідження у галузі регіональної економіки, нами було визначено поняття інтелектуального потенціалу регіону як органічної єдності наявних науково-технічних, виробничих, освітніх та інформаційно-комунікаційних здатностей, здібностей та потенцій регіонального економічного простору, що спрямовуються на реалізацію стратегічних програм та забезпечення модернізації просторових продуктивних сил. Це закладає основи для подальших наукових розробок з приводу формування, використання та оцінювання інтелектуального потенціалу регіону як чинника регіонального розвитку.

Список використаних джерел

1. *Бутко М. П.* Інтелектуальний капітал як чинник модернізації регіонального економічного простору : монографія / М. П. Бутко, О. В. Попело. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2014. – 372 с.
2. *Вовканич С.* Українська національна ідея та її інтелектуальне забезпечення [Електронний ресурс] / С. Вовканич. – Режим доступу : http://www.vesna.org.ua/txt/sxid/phil/index.html.
3. *Гадзало А. Я.* Значення інтелектуального потенціалу в умовах поглиблення євроінтеграційних процесів / А. Я. Гадзало // Економіка АПК. – 2006. – № 8. – С. 138–142.
4. *Городянська Л. В.* Факторно-критеріальна модель відтворення інтелектуальних ресурсів у системі обліку / Л. В. Городянська // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 112–119.
5. *Гунько В. І.* Інтелектуальний потенціал регіону: сутність, структура, проблеми формування та використання / В. І. Гунько // Вісник Черкаського національного університету. Серія “Економічні науки”. – 2009. – Вип. 153. – С. 95–100.
6. *Довгань О. О.* Сутність та особливості визначення поняття «інтелектуальний капітал» / О. О. Довгань // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. – 2009. –№ 6, т. 2. – С. 153–157.
7. *Дюндін В. Д.* Регіональні особливості формування та використання інтелектуального потенціалу суспільства : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / Валерій Дмитрович Дюндін. – К. : б. в., 2010. – 19 с.
8. *Економіка* : навчальний посібник / за ред. М. П. Бутка. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2011. – 612 с.

9. *Киршин И. А.* Роль федеральных университетов в развитии и реализации интеллектуального потенциала страны и региона [Электронный ресурс] / И. А. Киршин, Е. В. Вашурина, М. Н. Овчинников. – Режим доступа : http://ifets.ieee.org/russian/depository/v13_i3/pdf/12r.pdf.

10. *Матусевич К. М.* Інтелектуальний потенціал як інституціональний чинник формування економіки постіндустріального типу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.01 / Костянтин Миколайович Матусевич. – К. : б. в., 2010. – 20 с.

11. *Мойсеєнко І. П.* Регресійний аналіз інтелектуального потенціалу / І. П. Мойсеєнко, М. Я. Демчишин // Актуальні проблеми економіки. –2008. – № 10. – С. 142–148.

12. *Моліна О. В.* Інтелектуальний потенціал регіону як джерело та міра його інноваційності / О. В. Моліна // Проблеми науки. – 2012. – № 5. – С. 9–15.

13. *Мурашко В. В.* Організаційно-економічне регулювання використання та розвитку інтелектуального капіталу : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.09.01 «Демографія, економіка праці,соціальна економіка і політика» / В. В. Мурашко. – Донецьк, 2006. – 22 с.

14. *Петренко В. П.* Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління : монографія / В. П. Петренко. – Івано-Франківськ, 2009. – 196 с.

15. *Петренко В. П.* Управління процесами інтелектокористування в соціально-економічних системах : монографія / В. П. Петренко. – Івано-Франківськ : Нова Зоря, 2006. – 352 с.

16. *Прошак В.* Інтелектуальний потенціал України в умовах ринкової трансформації економіки : автореф. дис. … канд. екон. наук / В. Прошак. – Львів : Львівський національний університет ім. Івана Франка, 2002. – 21 с.

17. *Руткевич М. Н.* О понятии интеллектуального капитала и способах его измерения [Электронный ресурс] / М. Н. Руткевич. – Режим доступа : http://www.auditorium.ru/books/692/3.htm.

18. *Стефанишин О. В.* Людський потенціал ринкової економіки України / О. В. Стефанишин // Науковий вісник НЛТУ України : збірник науково-технічних праць. – Львів : НЛТУ України, 2006. – Вип. 16.1. – С. 276–284.

19. *Тяжкороб І.* Інтелектуальний потенціал як необхідна умова та результат реалізації стратегічного партнерства в регіоні / І. Тяжкороб, Л. Мікуленко // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 2 (35). – С. 35–40.

20. *Чичкало-Кондрацька І. Б.* Наукові підходи до розуміння економічної сутності категорії «інтелектуальний потенціал регіону» [Електронний ресурс] / І. Б. Чичкало-Кондрацька, Н. Б. Теницька. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1309.

УДК 339.17(045)

І.В. Копчикова, аспірант
Київський національний торговельно-економічний університет, м. Київ, Україна

СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ МЕРЕЖ

И.В. Копчикова, аспирант
Киевский национальный торгово-экономический университет, г. Киев, Украина

СУЩНОСТЬ И ОСНОВНЫЕ ПУТИ РАЗВИТИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ

Inna Kopchikova, PhD student
Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv, Ukraine

ESSENCE AND BASIC DIRECTIONS OF OPERATING ACTIVITY'S DEVELOPMENT OF TRADE NETWORKS

Висвітлено питання актуальності категорії операційної діяльності торговельних мереж. Розглянуто та систематизовано різні погляди науковців щодо сутності поняття «торговельна мережа» та «операційна діяльність». Уточнено зміст і виділено найважливіші сутнісні характеристики операційної діяльності рітейлу. Представлена логічно структурована схема процесів операційної діяльності торговельних мереж. Внесено пропозиції щодо основних шляхів удосконалення операційної діяльності торговельних мереж.

Ключові слова: *торговельна мережа, операційна діяльність, процеси операційної діяльності, логістика, власна торгова марка.*

Освещен вопрос актуальности категории операционной деятельности торговых сетей. Рассмотрены и систематизированы разные взгляды ученых относительно сущности понятия «торговая сеть» и «операционная деятельность». Дано уточнение содержания и выделены важнейшие сущностные характеристики операционной деятельности ритейла. Представлена логично структурированная схема процессов операционной деятельности торговых сетей. Внесены предложения относительно основных путей совершенствования операционной деятельности торговых сетей.

Ключевые слова: *торговая сеть, операционная деятельность, процессы операционной деятельности, логистика, собственная торговая марка.*

The actuality of category of operating activity of trade networks is risen in the article. The different views of scientists as to the essence of the definitions «trade network» and «operating activity» are considered and systematized. The essence is specified and the major essence descriptions of retail's operating activity are selected. The logically structured scheme of operating activity's processes of trade networks is presented. The suggestions as to the basic ways of operating activity's improvement of trade networks are moved.

Key words: *trade network, operating activity, the processes of operating activity, logistic, private label.*

Постановка проблеми. Останнім часом бізнес-середовище, в якому доводиться функціонувати сучасним підприємницьким структурам, динамічно трансформується. Це висуває нові вимоги до них та викликає появу нових організаційних форм, якими в торговельній діяльності стали торговельні мережі. Поглиблення економічних реформ, розвиток нових форматів торгівлі, швидкі зміни умов ведення вітчизняного торговельного бізнесу та складність пристосування до них зумовлюють необхідність дослідження проблем механізму функціонування та розвитку торговельних мереж. Сучасний стан прогресуючої фінансової кризи зумовлює потребу у формуванні як практичної, так і теоретичної бази інформації, яка слугує основою для подальших ґрунтовних аналітичних досліджень.

Для торговельної галузі притаманним є високий рівень конкуренції. Постійне прагнення працювати з максимальною економічною віддачею викликає необхідність удосконалювати та шукати нові шляхи розвитку операційної діяльності. Досліджуючи функціонування та розвиток торговельних мереж доцільно зупинитися саме на процесах їх операційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У вітчизняній науковій літературі питання, пов'язані з дослідженням операційної діяльності торговельних підприємств, знайшли відображення в численних працях А. Ансоффа, Л.В. Балабанової, О.О. Бакунова, С.І. Бая, П.І. Белінського, А.І. Бланка, М.П. Бутка, А.А. Мазаракі, В.П. Мащенка, О.М. Михайленко, О.В. Памбухчиянц, А. Чандлера та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний внесок у дослідження теорії підприємництва, який зробили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, поза увагою залишилося трактування поняття «операційна діяльність торговельної мережі», а також залишилися невизначеними шляхи її вдосконалення. Важливість цієї проблеми зумовлює актуальність її дослідження.

Мета статті. Мета дослідження полягає у з'ясуванні сутності та уточненні поняття «операційна діяльність торговельної мережі», а також пошуку шляхів розвитку операційної діяльності торговельних мереж. Досягнення сформульованої мети можливе за наслідками вирішення таких завдань:

1) здійснити змістовий аналіз понять «торговельна мережа», «операційна діяльність» та обґрунтувати їх уточнення;

2) визначити основні шляхи вдосконалення операційної діяльності торговельних мереж.

Виклад основного матеріалу. Розвиток економіки та системи суспільних відносин потребує створення умов для подальших теоретичних досліджень щодо такого поняття, як «операційна діяльність торговельних мереж», дослідження стану та пошук нових шляхів розвитку операційної діяльності в умовах жорсткої конкуренції. При цьому варто відзначити той факт, що така потреба зумовлена відсутністю наукових розробок та досліджень в цьому напрямку, а отже, існує необхідність у подальшому її проведенні.

Відсутність теоретично обґрунтованих розробок щодо подолання негативних наслідків становлення ринкових відносин у торгівлі зумовлює малоефективні та непослідовні управлінські рішення керівників торговельних підприємств. Визначення механізму функціонування торговельних мереж в Україні ще не стало предметом широкого наукового дослідження, що негативно позначається на практиці їх функціонування.

Серед переваг торговельних мереж фахівці зазначають можливість отримання послуг, які виходять за межі сфери діяльності окремого підприємства; підвищення ефективності та гнучкості підприємств за рахунок розширення спеціалізації; встановлення довгострокових зв'язків між виробником і споживачем; можливість трансферу знань і технологій із суміжних сфер діяльності; розвиток інфраструктури; поширення інновацій; підвищення кваліфікації трудових ресурсів. При цьому першочергового значення набувають питання розгляду теоретичних підходів до сутності поняття «торговельна мережа».

Проведені теоретичні дослідження [4; 10; 12; 16; 17; 18; 19; 22; 23; 24] показують, що в сучасних трактуваннях поняття «торговельна мережа» є певні відмінності. З огляду на це ми пропонуємо розмежувати три основні підходи до трактування сутності торговельної мережі, які можуть застосовуватися в кожному окремо взятому випадку:

1. Торговельна мережа – це сукупність усіх, але розташованих на одній визначеній території суб'єктів господарювання, що займаються торговельною діяльністю, є неоднорідними за своїми розмірами, не мають єдиного власника, а отже, і єдиного центру управління, єдиної торговельної марки та можуть застосовувати у своїй діяльності різні торгові формати.

2. Торговельна мережа – це об'єднання з метою досягнення визначених цілей торговельних об'єктів, що характеризуються спільністю фінансово-економічних інтересів учасників, застосуванням у ході діяльності однакових або схожих торгових форматів, наявністю єдиного центру управління та можливим використанням єдиної торгової марки.

3. Торговельна мережа – це організаційний тип бізнесу, що характеризується структурою вільно пов'язаної мережі партнерів, які комбінують ресурси для розвитку найбільш вигідних напрямів підприємницької діяльності.

У вирішенні поставлених завдань ми будемо розглядати торговельні мережі, що відносяться до другої групи вищезазначеної класифікації торговельних мереж.

Слід зазначити, що за останні декілька років ринок роздрібної торгівлі став більш концентрованим, збільшилася частка великих роздрібних торговельних мереж. Однак варто відзначити, що процес зміни структури ринку в Україні знаходиться на початковому етапі. Ринкова частка великих вітчизняних мереж незначна в порівнянні з обсягом роздрібного ринку провідних мереж у розвинених країнах. Так, 4 найбільші мережі Великобританії контролюють близько 86 % внутрішнього ринку, в Німеччині на 5 мереж припадає 65 %, у Франції – 85 %. Водночас, найбільші роздрібні мережі України займають близько 15 % від загального обсягу ринку всередині країни.

Нині в Україні немає чіткої градації форматів магазинів, але можна виділити такі види: супермаркет, гіпермаркет, cash&carry, магазин біля будинку, дискаунтер, експрес-магазини.

Останнім часом розвиток в Україні одержав такий формат, як «гіпермаркет» (близько 20 %), перевагою якого є можливість розміщення не тільки великої кількості товарних груп, але й надання різних додаткових послуг.

Ретельне дослідження сутнісних характеристик та особливостей торговельних мереж дозволило перейти до сутності операційної діяльності торговельних мереж.

Важливою складовою дослідження операційної діяльності торговельних мереж є дослідження її сутності та складу з позиції соціально орієнтованої ринкової економіки в умовах конкуренції. Визначення поняття операційна діяльність, вивчення (проектування) його в умовах розвитку нових форматів торгівлі, зокрема торговельних мереж, має ключове значення.

До останнього часу чинне законодавство містить кілька визначень поняття «операційна діяльність». Ці тлумачення є найбільш загальними і не конкретизують операційні функції. У найбільш фундаментальних працях з дослідження поняття «операційна діяльність», опублікованих відомими вітчизняними науковцями, сутність та зміст операційної діяльності має різне тлумачення (табл.).

Таблиця

Визначення поняття «операційна діяльність»

Джерело	Визначення
П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів»	Основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [20; 21]
А. Чандлер	Як виокремлення основних довгострокових цілей і завдань підприємства і затвердження курсу дій та розподілу ресурсів, необхідних для досягнення управління компанією цих цілей [24]
А. Ансофф	Визначає такі характерні особливості операційної діяльності, як нестійкість напрямків розвитку, тобто допускає їх перегляд у ході реалізації [1]
А. Бланк, В. Василенко	Головний вид діяльності підприємства, з метою здійснення якого воно створене [5]
Г. Капінос, І. Бабій	Діяльність, яка здійснюється в межах операційної системи з метою створення будь-якої корисності через перетворення входів (ресурсів усіх видів) у виходи (готові продукти та послуги) [12]
О. Короткевич	Основна діяльність, яка пов’язана з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, послуг), що є визначною метою створення підприємства та забезпечує основну частину його доходу [13]
П. Белінський	Діяльність, що приносить дохід компанії і не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Величина грошових потоків, що утворилася в результаті операційної діяльності, являє собою ключовий індикатор достатності грошових коштів для погашення зобов’язань, підтримання продуктивності компанії, виплати дивідендів та інвестування коштів без залучення зовнішніх джерел фінансування [3]

Дослідивши визначення окремих науковців, можна дійти висновку, що операційна діяльність розглядається як складова частина загальної стратегії розвитку підприємства, при цьому автори не вказують на її важливе значення, оскільки досягнення мети в довгостроковому періоді є першочерговим щодо результатів, які показуються у близькій перспективі [1; 24]. На думку інших авторів, у складі операційної діяльності доцільно виділяти, крім операційної функції, ще функції маркетингу, фінансів, трудових ресурсів та інженерну функцію [14]. Варто звернутись до законодавства [21; 22], яке визначає операційну діяльність як «основну діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю», що, на нашу думку, вказує на неточність формулювання та не повною мірою відображає її зміст, оскільки у складі операційної діяльності, крім основної, що міститься у визначенні П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» [20], є ще інша операційна діяльність, що являє собою сукупність господарських операцій підприємства, що не є такими, що забезпечують отримання основної частини доходу від здійснення будь-якого виду діяльності. В такому випадку трактування [20] «…а також інші види діяльності…» не вносить однозначного розуміння щодо того, які саме види діяльності (факти господарської діяльності підприємства) можна відносити до операційної діяльності. Тому, на наш погляд, визначення «операційна діяльність» потребує подальшого уточнення та більш коректного формулювання.

Аналіз публікацій та досліджень дозволяють зробити висновок, що сутність та зміст поняття «операційна діяльність» знайшли відображення у численних працях вітчизняних та зарубіжних науковців. Але відсутність наукових розробок та досліджень у розрізі нових форматів торгівлі зумовлює подальші дослідження з метою запобігання виникнення неточностей у ході узагальнення інформації про результати діяльності суб'єкта господарювання.

Операційна діяльність підприємства складається з відповідних послідовно здійснюваних етапів, характер яких визначається галузевими особливостями. В контексті дослідження вважаємо за потрібне виділяти у складі операційної діяльності торговельної мережі такі господарські процеси, які за своїм змістом є окремими процесами, що між собою взаємопов'язані та представляють цілісну операційну функцію підприємства. Оскільки більшість сучасних супер- і гіпермаркетів мають цехи власного виробництва, тобто поєднують у собі торговельну діяльність та діяльність ресторанного бізнесу, то вважаємо за необхідне доповнити процеси операційної діяльності торговельних мереж процесами, що притаманні підприємствам ресторанного бізнесу (рис.).

Тому, виходячи з проаналізованих вищезазначених джерел та власних спостережень, можна сформувати таке визначення поняття «операційна діяльність». Операційна діяльність торговельної мережі – це складова частина загальної стратегії розвитку мережі, система взаємозалежних процедур практичного характеру пов'язаних з використанням ресурсів, що має цінність для зовнішніх споживачів, яка забезпечує отримання основної частини доходів.

Теоретичні та методичні аспекти розвитку торговельних мереж певною мірою відображено в наукових працях вітчизняних та зарубіжних учених. Проте в літературі відсутнє обґрунтування концепції розвитку та вдосконалення операційної діяльності роздрібної торговельної мережі та відповідних механізмів її реалізації, що й визначає необхідність розроблення такої концепції.

Вважаємо, що головною метою концепції розвитку торговельних мереж є розроблення та обґрунтування системи заходів та пріоритетних напрямів удосконалення операційної діяльності роздрібної торговельної мережі, спрямованих на підвищення її соціально-економічної функції.

Рис. Основні процеси операційної діяльності торговельної мережі

Розвиток торговельних мереж – явище позитивне для споживачів і дуже серйозне випробування для виробників, оскільки у міру захвату частки ринку торговельні мережі набувають усе більшого впливу на постачальників. Виробники, які звикли самі диктувати вимоги до торгівлі, змушені переглядати свої принципи роботи у процесі співпраці з торговельними мережами. Перш за все, виробники змушені постачати свою продукцію в торговельні мережі за мінімальними цінами, переглядати дисконтну політику. З другого боку, низькі відпускні ціни виробника можна розглядати як плату за право мати гарантовано високий збут через торговельну мережу. У більшості випадків ця плата виправдовується, оскільки великі обсяги реалізації, що забезпечує торговельна мережа, перекривають недоотриманий прибуток від зниженої відпускної ціни. В деяких торго-

вельних мережах постачальникам пропонують безкоштовно постачати свою продукцію в торговельну мережу, фінансувати різні рекламні заходи, брати участь у них, і навіть брати участь в аукціонах на право укладання договорів постачання і розміщення продукції в торговельній мережі.

Логістичний підхід до товароруху, на якому заснована робота всіх високорозвинених торговельних мереж, вимагає адекватних логістичних схем і в постачальників продукції. Перш за все, це дотримання якості товарів, стабільності, обсягів і термінів поставок, використання стандартизованих пакувальних форм, використання сучасних інформаційних систем.

Але й такі жорсткі умови не знижують конкуренції виробників за право бути представленими в асортиментному ряді торговельної мережі.

Альтернативним варіантом організації доставки товарів до торговельної мережі є організація постачання через розподільчий центр. На сьогодні багато роздрібних мереж приходять до вибору саме такої моделі, оскільки правильна організація роботи розподільчого центру дозволяє оптимізувати затрати на логістику в каналі від постачальника до споживача.

Як стратегічно перспективний напрям для подальшого розвитку операційної діяльності в Україні великих торговельних мереж на ринку продовольчих товарів варто розглядати створення та впровадження ними локальних брендів. Суттєва питома вага власних торговельних марок (ВТМ) в асортименті торговельної мережі, як свідчать дослідження науковців [4; 14], дозволяють мережі підвищити свою значущість у ланцюгу «виробник – продавець – покупець», більш активно впливати на виробників-постачальників і впевнено гарантувати споживачам високу якість товарів. Слід зауважити, що нині в українських торговельних мережах, які реалізують продовольчі товари, частка ВТМ становить лише декілька відсотків (до 5–7 %), у той час як провідні зарубіжні мережі пропонують споживачам товари з «private label» у обсязі 35 % і більше від свого асортименту.

Одним з основних напрямів для подальшого розвитку в Україні великих торговельних мереж на ринку продовольчих товарів варто розглядати створення цехів власного виробництва.

Кулінарія при магазині відображає світову тенденцію злиття форматів. Звичайно, найчастіше такою організацією займаються великі супермаркети або мережі магазинів: окремим невеликим магазинчикам організувати відділ кулінарії складніше.

Один рітейлер контролює таким чином якість продуктів на полицях, інші – залучають покупця і його лояльність. Сьогодні питання організації власного виробництва у продуктовому магазині є більш ніж цікавим – як і все, що тим або іншим чином допомагає отримувати додатковий прибуток.

Масштаби, вибір виду власного виробництва, а також цінова категорія обладнання можуть бути різними – залежно від мети, яку переслідує рітейлер, від потужностей та ресурсів. З іншого боку, за прикладом Заходу, мережі поступово вже починають його розглядати як одну з ознак цивілізованості роздрібної торгівлі.

Проведене дослідження дає можливість виділити такі напрямки розвитку операційної діяльності торговельних мереж:

1. Проведення ефективної асортиментної політики. Щоб досягти конкурентної переваги, торговельні мережі повинні активно експериментувати з асортиментом.

2. Створення та впровадження локальних брендів (власних торговельних марок (ВТМ)).

3. Пошук методів та способів задоволення додаткових потреб споживачів. Створення відділів власного виробництва: пекарні, кулінарія (гастрономія), м’ясний та рибний відділи, кондитерські цехи.

4. Централізація закупівельної діяльності мережевого рітейлера.

5. Підвищення оборотності фінансових ресурсів за допомогою комплексу заходів, головною з яких є високотехнологічна логістика.

6. Впровадження інформаційної системи, що відповідає завданням мережевого управління. Автоматизувати технологічні процеси, забезпечивши єдиний інформаційний простір і актуальність інформації в реальному масштабі часу.

7. Проведення маркетингових досліджень з метою вивчення поведінки покупців, визначення мотивації здійснення покупок та розробки психологічних портретів споживачів.

Висновки і пропозиції. За результатами проведеного дослідження було запропоновано уточнене розуміння категорії «операційна діяльність торговельної мережі» та визначено основні напрямки розвитку операційної діяльності торговельних мереж.

Враховуючи швидкі тенденції розвитку українського рітейлу та досвід розвинутих країн, від яких Україна відстає як за насиченістю торговими площами роздрібної торгівлі, так і за товарообігом на душу населення, можна припустити, що Україна має досить високий потенціал для розвитку торгівлі. Отже, подальші дослідження розвитку галузі роздрібної торгівлі є важливим науковим завданням, оскільки інформація щодо зміни її стану в майбутньому може бути використана під час формування стратегії діяльності торгової мережі. Операційна діяльність у такому процесі господарської діяльності займає стрижневу позицію, оскільки є базисом для стимулювання розвитку підприємницької активності в динамічних умовах розвитку соціально орієнтованої економіки.

З об’єктивних причин або через специфіку діяльності практично на всіх етапах операційної діяльності кожне підприємство наражається на ризики. Одним з основних ризиків торговельних мереж є товарна безпека, яка проявляється у вигляді нестач, втрат, псуванні активів, розкраданні, що зумовлено такими причинами: неуважністю матеріально відповідальних осіб, крадіжками, фізико-хімічними властивостями товарів, розтратами, зловживаннями. Тому питання товарної безпеки та товарних втрат потребує подальших наукових досліджень та розробок.

Список використаних джерел

1. *Ансофф И.* Стратегическое управление : монография / И. Ансофф. – М. : Мир, 1990. – 484 с.

2. *Бакунов О. О.* Проблеми розміщення і типізації роздрібної торговельної мережі в регіоні / О. О. Бакунов, В. А. Распопова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Донецьк, 2007. – Вип. 23, т. 2. – С. 20–27.

3. *Белінський П. І.* Менеджмент виробництва та операцій / П. І. Белінський. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 684 с.

4. *Берман Б.* Розничная торговля: стратегический подход : [пер. с англ.] / Б. Берман, Дж. Эванс. – М. : Вильямс, 2003. – 1183 с.

5. *Бланк А. І.* Управління використанням капіталу / А. І. Бланк. – К. : Ніка-Центр; Ельга, 2000. – 651 с.

6. *Бутинець Ф. Ф.* Бухгалтерський управлінський облік / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : ЖІТІ, 2000. – 448 с.

7. *Бутко М.* Методичний інструментарій комплексної оцінки розвитку торгівлі в регіональному економічному просторі / М. Бутко, В. Мащенко, О. Михайленко // Економіст. – 2011. – № 9. – С. 18–22.

8. *Василенко В. О.* Виробничий (операційний) менеджмент / В. О. Василенко, Т. І. Ткаченко. – К. : ЦУЛ, 2005. – 532 с.

9. *Власова Н. А.* Торговые сети: мировые тенденции развития и отечественный опыт / Н. А. Власова, Ю. В. Пономарева // Маркетинг и реклама. – 2003. – № 12. – С. 17–20.

10. *Кавун О. О.* Формування корпоративних торговельних мереж у роздрібній торгівлі України / О. О. Кавун // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9. – С. 91–97.

11. *Капінос Г. І.* Операційний менеджмент / Г. І. Капінос, І. В. Бабій. – К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 352 с.

12. *Корольков І. І.* Організація торгівлі в зарубіжних країнах / І. І. Корольков, І. С. Маркевич. – К. : КТЕІ, 1991. – 121 с.

13. *Короткевич О. В.* Ефективність поточної господарської діяльності: структура, рівень, динаміка / О. В. Короткевич // Економіка і прогнозування. – 2008. – № 3. – С. 61–70.

14. *Леви М.* Основы розничной торговли / М. Леви, Б. Вейтц ; пер. с англ. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2004. – 448 с.

15. *Мескон М. Х.* Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури ; [пер. с англ. Л. И. Евенко]. – М. : Дело, 1992. – 702 с.

16. *Памбухчиянц О. В.* Организация и технология коммерческой деятельности / О. В. Памбухчиянц. – М. : Маркетинг, 2001. – 450 с.

17. *Патюрель Р.* Создание сетевых организационных структур / Р. Патюрель // Эксклюзивный маркетинг. – 2001. – № 2. – С. 34–50.

18. *Пигунова О. В.* Стратегия коммерческой деятельности предприятия розничной торговли / О. В. Пигунова. – М. : Маркетинг, 2002. – 117 с.

19. *Пікуш Т. А.* Організаційно-економічна характеристика сутності торговельних мереж / Т. А. Пікуш // Актуальні проблеми економіки: теорія і практика. – 2005. – Вип. 1. – С. 243–246.

20. *П(С)БО 3* «Звіт про фінансові результати» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87.

21. *П(С)БО 4* «Звіт про рух грошових коштів» : затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99 р. № 87.

22. *Райсс М.* Границы “безграничных” предприятий: перспективы сетевых организаций / М. Райсс // Эксклюзивный маркетинг. – 2002. – № 1. – С. 22–32.

23. *Рюэгг-Штюрм Й.* Сетевые организационно-управленческие формы – мода или необходимость? / Й. Рюэгг-Штюрм, Л. Ахтенхаген // Эксклюзивный маркетинг. – 2002. – № 3. – С. 10–18.

24. *Чандлер А.* Стратегия и структура / А. Чандлер. – М. : Мир, 1975. – 520 с.

УДК 005.21:330.34:332.1

Ш.А. Омаров, канд. екон. наук
Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАНУ, м. Харків, Україна

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Ш.А. Омаров, канд. экон. наук
Научно-исследовательский центр индустриальных проблем развития НАНУ, г. Харьков, Украина

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТРАТЕГИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Shakhin Omarov, PhD in Economics
Research Centre of Industrial Problems of Development of NAS of Ukraine, Kharkiv, Ukraine

THEORETICAL BASES OF FORMATION OF THE STRATEGY FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGIONS OF UKRAINE

Досліджено генезу розвитку підходів до трактування поняття «сталий розвиток» та уточнено тлумачення цього поняття. Розглянуто триєдину концепцію сталого розвитку. Визначено основні принципи сталого розвитку. Розробку стратегії сталого розвитку регіону розглянуто через призму процесу прийняття управлінського рішення. Розроблено структурно-логічну модель прийняття управлінського рішення щодо обґрунтування стратегії сталого розвитку регіону.

Ключові слова: *сталий розвиток, регіон, стратегія, концепція, управлінське рішення, структурно-логічна модель.*

Исследован генезис развития подходов к трактованию понятия «устойчивое развитие» и уточнено толкование данного понятия. Рассмотрена триединая концепция устойчивого развития. Определены основные принципы устойчивого развития. Разработку стратегии устойчивого развития региона рассмотрено через призму процесса принятия управленческого решения. Разработана структурно-логическая модель принятия управленческого решения по обоснованию стратегии устойчивого развития региона.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, регион, стратегия, концепция, управленческое решение, структурно-логическая модель.*

Genesis of development of approaches to redefining the notion of «sustainable development» has been explored and the interpretation of this concept has been clarified. The triune concept of sustainable development was considered. The main principles of sustainable development were determined. Elaboration of a strategy for the sustainable development of region was considered from the perspective of managerial decision-making. A structural-logic model of managerial decision-making on the strategy of sustainable development of region has been elaborated.

Key words: *sustainable development, region, strategy, concept, managerial decision, structural-logic model.*

Постановка проблеми. Виникнення поняття «сталий розвиток» пов'язане із бурхливим розвитком світової економічної системи у другій половині XX ст. Прискорення темпів науково-технічного прогресу та глобальне розповсюдження ідеології суспільства споживання, за якої головним пріоритетом населення ставало споживання якомога більше товарів, призвели до нестачі та часткового вичерпання невідновних природних ресурсів. Водночас з'явилися перші ознаки глобальних екологічної та соціальної кризи, пов'язаних із забрудненням довкілля та загостренням суспільних проблем.

У результаті такої ситуації провідні світові аналітики усвідомили необхідність переходу до нової моделі розвитку економічної, соціальної та екологічної систем. Оптимальне поєднання елементів цих систем запропоноване в межах концепції «сталого розвитку».

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Різні аспекти проблеми забезпечення сталого розвитку країн світу та їх регіонів унаслідок їх актуальності та важливості досить широко досліджується зарубіжними та вітчизняними вченими та практиками. Так, у межах цієї проблеми необхідно виділити комплексні дослідження: Д. Медоуза, Л. Брауна, Г. Гарднера, Н. Картера, Д. Кортена, Д. Флавіна, С. Герасимова, М. Кизима, Л. Круглякова, В. Кухар, О. Майданник, О. Осауленка, В. Степанова, О. Царенка, В. Шевчука та ін.

У роботах Б. Буркинського, І. Бистрякової, Т. Галушкіна, З. Герасимчука, М. Голубця, В. Данілова-Даніл'яна, С. Дорогунцова, М. Долішнього, М. Згуровського, М. Кизима, П. Костюка, В. Кравціва, І. Лукінова, Б. Патона, С. Харічкова, М. Чумаченка досліджено проблему адаптації концепції сталого розвитку до вітчизня-

них умов, формування та реалізації державної та регіональної політики сталого розвитку, механізмів його економічного забезпечення.

Однак унаслідок складності зазначеної проблеми й до сьогодні залишається значна кількість невирішених та дискусійних питань, до яких можна віднести: окремі теоретичні аспекти сталого розвитку країн та їх регіонів, питання вибору пріоритетів сталого розвитку та формування ефективного механізму використання ресурсів для забезпечення збалансованого розвитку країни та її регіонів, забезпечення обґрунтованості пропонованих рішень та заходів щодо сталого розвитку регіонів та ін.

Мета статті. Метою статті є уточнення трактування поняття «сталий розвиток», визначення концепції сталого розвитку та принципів, розроблення структурно-логічної моделі прийняття управлінських рішень щодо обґрунтування стратегії сталого розвитку регіону.

Виклад основного матеріалу. Перше визначення поняття «сталий розвиток» було запропоновано Всесвітньою комісією з навколишнього середовища та розвитку ООН (комісія Брундтланд): «Сталий розвиток – це такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, але не ставить під загрозу спроможність майбутніх поколінь задовольнити свої особисті проблеми» [1]. У доповіді «Повестка дня на XXI век» сталий розвиток визначається, як «…збалансований соціально-економічний розвиток, що здійснюється з позиції забезпечення охорони навколишнього середовища та раціонального природокористування, враховує життєві інтереси не тільки сьогоднішніх, але й майбутніх поколінь» [2]. Міжнародний інститут сталого розвитку (Канада) формулює сталий розвиток, як «… об’єднання єдиного навколишнього середовища, економічної ефективності та добробуту народів» [3].

У науковій літературі науковці різних країн світу по-різному тлумачать поняття «сталий розвиток». Так, В. Данилов-Данильян відмічає, що стійкий – це такий розвиток, «… при якому вплив на навколишнє середовище зостається в межах господарської ємності біосфери, так що не руйнується природна основа, створювані умови життя не тягнуть деградації людини і соціально-деструктивні процеси не розвиваються до масштабів, що загрожують безпеці суспільства» [4]. Т. Яригіна визначає стійкий розвиток, як «…розвиток, який задовольняє потреби теперішнього покоління, не приносячи в жертву можливості майбутніх поколінь задовольняти свої потреби» [5]. Б. Буркинський, В. Степанов і С. Харічков під сталим розвитком розуміють здатність еколого-економічної системи «…витримувати зміни, які спричинені зовнішніми й внутрішніми впливами в економічних та екологічних підсистемах, а також здатність збереження визначеної динамічної рівноваги» [6]. На думку М. Багрова, сталий розвиток – «…гармонізація трьох структурних підсистем цивілізаційного світу – соціуму, економіки та навколишнього середовища» [7].

Як показав аналіз тлумачень сутності поняття «сталий розвиток» у науковій літературі, більшість авторів тлумачать зміст поняття «сталий розвиток» на основі процесного та системного підходів й виділяють такі його аспекти: раціональне використання природних ресурсів; збереження та відтворення довкілля; підвищення ефективності економічної діяльності; подолання соціальних проблем; врахування інтересів майбутніх поколінь.

Уточнення сутності поняття «сталий розвиток», на наш погляд, повинне ґрунтуватись на окремому визначенні змісту термінів «сталий» і «розвиток».

Зазначимо, що поняття «сталий» у науковій літературі є також багатозначним. Проблемою «сталості» займалися, в першу чергу, математики та механіки: О. Ляпунов, І. Малкін, А. Пуанкаре та інші [8; 9].

Найбільш чітко визначив поняття «сталості» щодо стану рівноважної динамічної системи О. Ляпунов, згідно з яким «…для будь-якої заданої області припустимих відхилень від стану рівноваги (область ε) можна вказати таку область δ, яка включає стан

рівноваги, що траєкторія будь-якого руху, що почався в області δ, ніколи не досягне границі області ε» [8, с. 66]. На думку В. Глушкова: «Сталість (у широкому розумінні) – здатність системи прагнути із різних початкових станів до певного рівноважного стану» [10, с. 468]. Дж. Касті з цього приводу розрізняв дві категорії поняття «сталість»: 1) класична, яка використовується для визначення дослідження результатів зовнішніх впливів на фіксовані системи; 2) структурна, за допомогою якої виявляються якісні зміни у траєкторії руху при зміні структури самої системи [11, с. 55].

Аналіз визначень поняття «сталість» системи, які найбільш часто трапляються в науковій літературі, дозволив зробити висновок, що тлумачення терміна «сталість» спирається на економіко-кібернетичний та системний підходи, а науковці роблять акцент на таких його компонентах: розгляд об'єкта, розвиток якого досліджується як системи; здатність системи відтворювати та модифікувати певні параметри у процесі свого функціонування.

У науковій літературі часто трапляється й термін «розвиток», який науковці також розуміють по-різному. Так, І. Пригожин під розвитком розумів «…процес послідовних переходів в ієрархічній системі дисипативних структур безперервно зростаючої складності» [12, с. 29]. На думку Е. Короткова : «Розвиток – сукупність змін, які ведуть до появи нової якості й укріплюють життєстійкість системи, її спроможність чинити опір руйнуючим впливам зовнішнього оточення» [13, с. 296]. Б. Кучин трактує розвиток як «…сукупні зміни у взаємодії кількісних, якісних і структурних категорій у системі» [14, с. 4].

Аналіз визначень поняття «розвиток», що найбільш часто трапляються в науковій літературі, показав, що його тлумачення відбувається переважно в межах філософського підходу, а його універсальними категоріями є: незворотність; спрямованість; закономірність; обов'язкова наявність кількісних та якісних змін об'єкта загалом та (або) його окремих елементів.

У науковій літературі існує багато тлумачень поняття «економічний розвиток». А. Філіпов виділяє 5 основних підходів до визначення поняття «економічний розвиток». Одна група авторів: Л. Бальцерович, Г. Мюрдаль, А. Кругер, Х. Томас пов'язують економічний розвиток зі зростанням добробуту, доходів на душу населення, покращанням якості життя, підвищенням ступеня задоволення головних потреб людини. Друга група вчених: Б. Габович, Г. Кларкс, Д. Лук'яненко акцентують увагу на найбільш загальних закономірностях економічного розвитку: його циклічному характері, зв'язку з прогресом і зростанням, еволюцією та експансією. Третя група авторів: Г. Арндт, С. Енке, Р. Нуреєв роблять акцент на комплексному багатомірному характері цього процесу, який включає в себе глибокі зміни в технічних, економічних, соціальних відносинах, політичній і сферах, у галузі інфраструктури, технологій, освіти, а також у домінуванні головних чинників виробництва: капіталу, природних ресурсів, праці. Четверта група науковців: Б. Шаванс, А. Назаретян, В. Бранський, які виділяють історико-філософський аспект проблеми, трактують поняття «економічний розвиток» як закономірне та багаторазове повторення порядку і хаосу, або як процес історичної обумовленості розвитку на основі революційних та еволюційних змін. П'ята група авторів: Г. Спенсер, Е. Дюркгейм, П. Сорокін, А. Тойнбі, К. Маркс у своїх працях асоціюють економічний розвиток з циклічністю або спрямованістю (лінійною або нелінійною) процесуальних змін: їх одно- або багатовекторністю; однозначністю (природно-історичною) детермінованостю розвитку або можливістю альтернатив; еволюційним або революційним характером політико-економічних та соціокультурних змін.

Сучасна концепція сталого розвитку ґрунтується на ідеї, що якість життя людей та стан суспільства знаходяться під впливом сукупності економічних, соціальних й екологічних факторів (рис. 1).

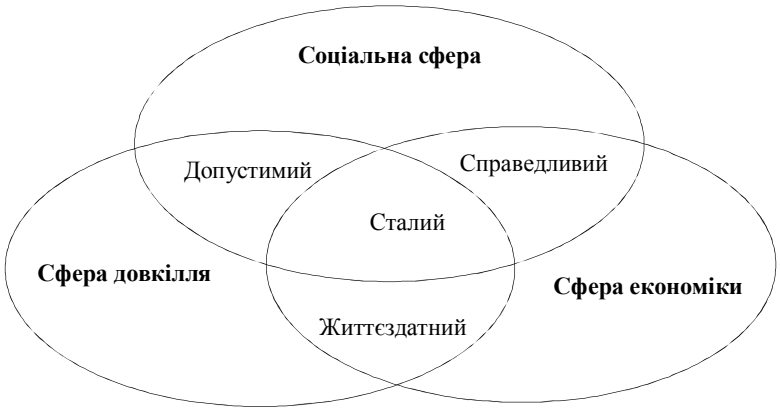


Рис. 1. Триєдина концепція сталого розвитку [15]

Під час розроблення стратегії сталого розвитку будь-якої країни ООН пропонує дотримуватись певних принципів. Проте, як і у випадку з визначенням поняття сталого розвитку, нині не вироблено єдиного підходу щодо його принципів (табл. 1).

Таблиця 1

Принципи сталого розвитку за тлумаченнями офіційних документів

Джерело	Перелік принципів
1	2
Конференція ООН у Ріо-де-Жанейро 1992 р. [16]	Кожна людина має право на здорове та плідне життя в гармонії з природою, на життя в екологічно чистому та сприятливому для нього довкіллі. Соціально-економічний розвиток має спрямовуватися на підвищення якості життя людей (зміцнення здоров'я, подовження тривалості життя, отримання необхідної освіти, гарантії свобод, прав тощо). Розвиток має здійснюватися таким чином, щоб рівною мірою забезпечити можливість задоволення основних життєвих потреб як сучасного, так і майбутнього поколінь при збереженні довкілля. Збереження довкілля має становити невід'ємну частину процесу розвитку й не повинен розглядатися окремо від нього, в одне ціле мають поєднатися економічний розвиток, справедливий розвиток соціальної сфери, екологічна безпека. Реалізація демографічної політики, що забезпечує загальну стабілізацію чисельності населення та раціональне його розселення. Широке використання принципу обережності, що випереджає прийняття ефективних заходів із запобігання погіршення стану довкілля, превентивних дій і недопущення екологічних катастроф, навіть за відсутності їх повного наукового обґрунтування. Подолання бідності та зубожіння, залагодження майнової нерівності та рівнів життя людей усередині країни та між країнами. Розвиток процесів демократії та становлення відкритого суспільства, включаючи правову державу, ринкове господарство та громадянське суспільство. Повага до особистих форм власності, у тому числі приватної, розвиток багатоукладності в економіці, через використання ринкових механізмів. Усунення всіх форм насилля над людиною та природою, перш за все війн, терору та геноциду, оскільки світ, розвиток і природа взаємозалежні та нероздільні. Збереження всіх форм «соціорізноманіття», у тому числі малих народів, етносів, у формах, адекватних їхнім традиційним способам життєдіяльності. Розвиток міжнародного співробітництва та глобального партнерства з метою збереження, захисту та відновлення цілісності екосистеми Землі, відновлення порушених екосистем, прийняття державами ефективних законів щодо захисту довкілля. Екологізація свідомості людства, радикальна переорієнтація системи виховання, освіти, моралі з урахуванням нових цивілізаційних цінностей, орієнтованих на піднесення інтелектуально-духовних цінностей щодо матеріальних. Провідна роль у створенні умов, що забезпечують реалізацію завдань та цілей сталого розвитку, має належати державі як гаранту забезпечення економічного розвитку, соціальної справедливості та охорони довкілля

Закінчення табл. 1

1	2
«Стамбульська Декларація по населених пунктах», «Порядок денний Хабітат'» [17]	Безумовна відповідність певних завдань розвитку територій цілям та принципам Статуту ООН і міжнародному праву. Захист прав і свобод людини, включаючи право на житло, охорону здоров'я, продукти харчування, воду, природні й культурні ресурси. Забезпечення належного житла для всіх та сталого розвитку населених пунктів сприяє формуванню більш стабільного та рівноправного світу. Урахування особливостей забезпечення сталого розвитку країн з перехідною економікою. Збалансоване виробництво, споживання і транспорт з урахуванням національних особливостей, вимог збереження екосистем, культурного різноманіття, необхідних для підтримання нормальної життєдіяльності та благополуччя інших поколінь. Підтримка сім'ї як фактора, що відіграє важливу роль у забезпеченні сталого розвитку. Визнання всіма людьми відповідальності за повагу та захист прав інших людей, включаючи майбутні покоління. Налагодження широких партнерських зв'язків між країнами і всіма суб'єктами всередині країни як важливої умови забезпечення сталого розвитку. Виявлення солідарності, терпимості, недискримінації та співпраці як основи соціальної єдності всіх груп населення, включаючи знедолених та вразливих. Пошук найбільш оптимальних шляхів управління процесом збалансованого розвитку в умовах стрімкого світу, що урбанізується, шляхів, які б дозволили вирішити соціально-економічні та природоохоронні завдання сталого розвитку, забезпечити потребу в демократичних методах управління на всіх рівнях суспільства
Містобудівна хартія СНД [18]	Принцип збалансованості соціального, економічного та екологічного розвитку, спрямований на забезпечення стабільності функціонування життєвого середовища. Принцип достатності, що визначає підхід від надлишкового до достатнього споживання природних та інших видів ресурсів. Принцип суверенності й демократичності, що визначає право кожного народу обирати свій шлях розвитку, у той же час враховуючи інтереси та цілі світової спільноти. Принцип солідарності та субсидіарності, що визначає взаємодопомогу держав у формуванні сталого довкілля. Принцип гуманізації середовища життєдіяльності, спрямований на збереження й розвиток національних особливостей, своєрідність архітектури та містобудівництва
«Сталий розвиток міст» (Росія, Німеччина, Нідерланди) [16]	Координація взаємодії всіх учасників процесу забезпечення сталого розвитку. Розвиток державних, муніципальних, суспільних й приватних ініціатив у сфері сталого розвитку. Інформаційно-технологічний обмін. Спільні розробки у сфері сталого розвитку, містобудівництва, охорони ландшафтів, відродження та реконструкції історичних міст, культури й туризму. Гармонізація норм і правил містобудівництва. Просвітницька діяльність серед населення

Таким чином, наведені підходи до розуміння принципів сталого розвитку різними організаціями свідчать, що найбільш часто згадуються такі принципи:

– сталий розвиток територій на основі гармонійного поєднання економічного, соціального та екологічного розвитку;

– координація зусиль всієї спільноти для досягнення сталого розвитку;

– провідна роль держави в забезпеченні сталого розвитку.

У свою чергу, науковці доповнюють та поглиблюють перелік принципів сталого розвитку, які пропонуються в офіційних документах. У табл. 2 узагальнено частоту використання принципів сталого розвитку в науковій літературі.

Таким чином, системи принципів сталого розвитку, запропоновані різними авторами, мають як спільні риси, так і розбіжності. Найбільш часто в науковій літературі трапляються такі узагальнені принципи сталого розвитку:

– збереження довкілля;

– покращення стану соціальної сфери;

– баланс технологічного та економічного розвитку.

Таблиця 2

Використання принципів сталого розвитку в науковій літературі

Автор/джерело	**Узагальнені принципи сталого розвитку**						
	збереження довкілля	**покращення соціальної сфери**	**баланс технологічного та економічного розвитку**	**державне управління сталим розвитком**	**екологізація освіти, впровадження ідеології сталого розвитку**	**відродження духовного потенціалу**	**раціоналізація споживання**
В. Комаров [19]	+	+	+				
Г. Краснощоков, Г. Розенберг [20]						+	
О. Шелехов [21]	+	+		+	+		+
Н. Уткіна [22]	+	+	+	+	+	+	+
В. Борисевич та ін. [23]	+	+	+		+		
В. Семенов [24]	+		+				
Є. Щербенко [25]	+	+		+	+		
І. Бутирська [26]	+	+		+		+	
М. Хвесик та ін. [27]	+	+	+	+			
Р. Нідумолу, С. Прахалад [28]	+	+	+	+	+		+
Разом	9	8	6	6	5	3	3

Розроблення стратегії сталого розвитку регіону, з дотриманням цих принципів, має свої особливості. Регіон є не тільки підсистемою соціально-економічного комплексу країни, але й відносно самостійною його частиною із завершеним циклом відтворення, особливими формами проявлення його стадій і специфічними особливостями перебігу соціальних та економічних процесів.

Сталий розвиток регіону, з одного боку, можна розглядати як позитивно спрямований процес покращення економічної, соціальної та екологічної складових, а з іншого – як процес досягнення збалансованого стану всіх цих складових.

Обґрунтування стратегії сталого розвитку регіону, як це передбачено в теорії управління, є процес прийняття управлінського рішення. Цей процес є складним і багатогранним. Він включає в себе багато етапів. Вітчизняні та зарубіжні вчені пропонують різні до цього підходи.

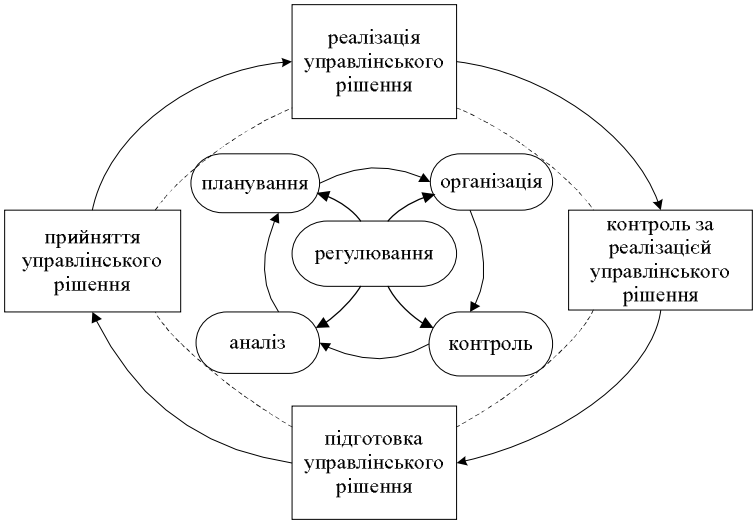


Рис. 2. Процес управлінського рішення в контурі управління [29]

Обґрунтованим, на наш погляд, є підхід, запропонований В. Пономаренком, О. Тридідом та М. Кизимом [29], щодо процесу управлінського рішення в загальному контурі управління (рис. 2).

Ці ж автори пропонують таку модель (Мр) процесу прийняття управлінського рішення [29]:

Мр = < М, С, П, Р >,

де М – мета; С – ситуація; П – проблема; Р – рішення.

При цьому вони виділяють три типи процесу прийняття управлінських рішень: цільовий, ситуаційний і проблемний.

Стосовно обґрунтування стратегії сталого розвитку регіону, найбільш доцільним, на наш погляд, є проблемний тип прийняття управлінського рішення, який має таку послідовність дій (рис. 3):

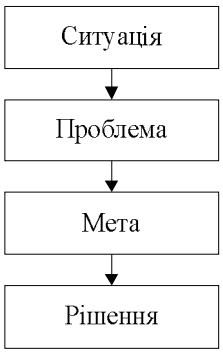


Рис. 3. Послідовність дій під час прийняття управлінського рішення

Висновки і пропозиції. Дослідження робіт багатьох учених дало можливість запропонувати таку структурно-логічну модель прийняття управлінського рішення з обґрунтування стратегій сталого розвитку регіону (рис. 4).

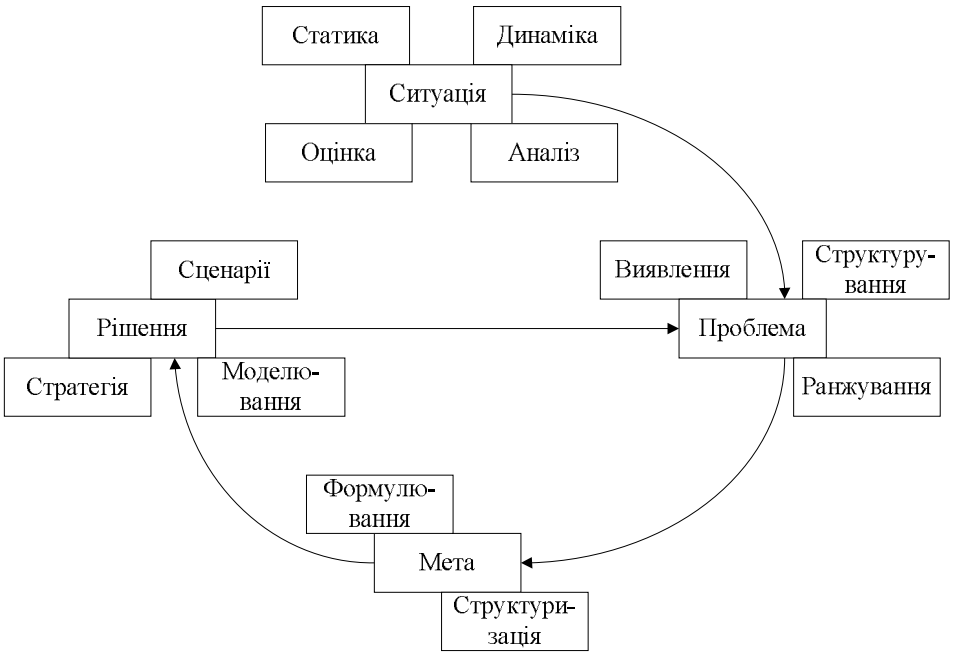


Рис. 4. Структурно-логічна модель прийняття управлінського рішення

Таким чином, проведене дослідження дозволили зробити такі висновки:

1. При обґрунтуванні стратегії сталого розвитку регіону необхідно використовувати проблемний підхід, який передбачає такий логічний ланцюжок: ситуація → проблема → мета → рішення.

2. Сталий розвиток регіону передбачає як збалансований розвиток сфер, що його складають: економічної, соціальної та екологічної, так і утримання їх компонент у межах порогового значення показників, які їх оцінюють.

3. Проблеми сталого розвитку регіону визначаються, виходячи зі співставлення часткових показників компонент з їх пороговими значеннями.

4. Для формулювання цілей сталого розвитку регіону необхідно структурувати та ранжувати їх проблеми.

5. Цілі сталого розвитку регіону повинні визначатися його проблемами та бути структурованими.

6. Головна мета сталого розвитку регіону визначається, виходячи з сформульованої проблемної ситуації.

7. Обґрунтування стратегії сталого розвитку регіону здійснюється завдяки динамічному моделюванню можливих сценаріїв досягнення поставлених цілей і вирішення відповідно наявних проблем.

Список використаних джерел

1. *Наше* общее будущее: доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию (МКОСР). – М. : Прогресс, 1989. – 372 с.

2. *Доклад* Конференции Организации Объединенных Наций по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 3–4 июня 1992 г.) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://gbpp.org/wp-content/uploads/2014/04/%D0%A0%D0%B8%D0%BE-1992.pdf.

3. *Інститут* сталого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http;//iisdl.iisd.ca.

4. *Данилов-Данильян В. И.* Устойчивое развитие будущее Российской Федерации / В. И. Данилов-Данильян // Россия на пути к устойчивому развитию. – М. : РЭФИА, 1996. – 50 с.

5. *Ярыгина Т. В.* О формировании стратегии устойчивого развития России / Т. В. Ярыгина // Материалы работы межпарламентской группы. Стенографический отчет государственной думы РФ от 2 октября 2002 г.

6. *Буркинский В. Б.* Экономико-экологические основы регионального природопользования и развития / В. Б. Буркинский, В. Н. Степанов, С. К. Харичков. – Одесса : Феникс, 2005. – 575 с.

7. *Багров Н. В.* Региональная политика устойчивого развития / Н. В. Багров. – К. : Лыбидь, 2002.– 256 с.

8. *Ляпунов А. М.* Общая задача об устойчивости движения / А. М. Ляпунов. – М. : Государственное издательство технико-теоретической литературы, 1950. – 471 с.

9. *Малкин И. Г.* Теория устойчивости движения / И. Г. Малкин. – М. : Наука, 1966. – 530 с.

10. *Энциклопедия* кибернетики: в 2-х т. / отв. ред. В. М. Глушков. – К. : Сов. энциклопедия, 1974. – 619 с.

11. *Касти Дж.* Большие системы. Связанность, сложность и катастрофы : пер. с англ. / Дж. Касти. – М. : Мир, 1982. – 216 с.

12. *Пригожин И.* Термодинамическая теория структуры, устойчивости и флуктуаций : пер. с англ. / И. Пригожин, П. Гленсдорф. – М. : Мир, 1973. – 280 с.

13. *Коротков Э. М.* Концепция менеджмента / Э. М. Коротков. – М. : ДЕКА, 1997. – 304 с.

14. *Кучин Б. Л.* Управление развитием экономических систем: технологический прогресс, устойчивость / Б. Л. Кучин, Е. В. Якушева. – М. : Экономика, 1990. – 157 с.

15. *Википедия:* свободная энциклопедия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ru.wikipedia.org.

16. *Міжнародні* екологічні угоди та конвенції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.portal.cemu.kiev.ua/ legislation/conventions2_ua/htm.

17. *Стамбульская* декларация по населенным пунктам [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_508.

18. *Містобудівна* хартія Співдружності Незалежних Держав [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi.

19. *Комаров В. Д.* Социальная экология. Философские аспекты / В. Д. Комаров. – Львов : Наука, 1990. – 215 с.

20. *Краснощеков Г.* Экология «В Законе» (теоретические конструкции современной экологии в цитатах и афоризмах) [Электронный ресурс] / Г. В. Краснощеков, Г. С. Розенберг. – Тольятти : Институт экологии Волжского бассейна. – Режим доступа : http://www.ievbras.ru/ecostat/Kiril/Library/Book3/Ea5-2.html.

21. *Основные* положения стратегии устойчивого развития России / под ред. А. М. Шелехова. – М. : Наука, 2002. – 161 с.

22. *Уткина Н. А.* Принципы устойчивого развития: классификация, взаимосвязи, практическая реализация [Электронный ресурс] / Н. А. Уткина // Современные проблемы науки и образования. – 2012. – № 3.– Режим доступа : http://www.science-education.ru/103-6406.

23. *Борисевич В.* Экономика региона : учеб. пособие / В. И. Борисевич, П. С. Гейзлер, В. С. Фатеев. – Минск : БГЭУ, 2002. - 432 с.

24. *Семенов В. Ф.* Екологічний менеджмент [Електронний ресурс] / В. Ф. Семенов. – Режим доступу : http://libfree.com/156722427-ekologiyaekologichniy_menedzhment__semenov_vf.html.

25. *Щербенко Е. В.* Механизмы устойчивого развития экономики отрасли [Электронный ресурс] / Е. В. Щербенко // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27). – Режим доступа : http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2082.

26. *Бутирська І. В.* Принципи сталого розвитку транскордонного регіону [Електронний ресурс] / І. В. Бутирська. – Режим доступу : http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=26669.

27. *Наукові* основи національної стратегії сталого розвитку України / [за наук. ред. М. А. Хвесика] ; Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України». – К. : ДУ ІЕПСР НАН України, 2013. – 40 с.

28. *Why sustainability* is now the key driver of innovation / R. Nidumolu, C. K. Prahalad and M. R. Rangaswami, Harvard Business Review, September 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://hbr.org/2009/09/why-sustainability-is-now-the-key-driver-of-innovation.

29. *Пономаренко В. С.* Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2003. – 232 с.

УДК [338.432:332.1]:005.332.4

Ю.В. Танасійчук, викладач
ПВНЗ «Херсонський економічно-правовий інститут», м. Херсон, Україна

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРОСФЕРИ РЕГІОНУ

Ю.В. Танасийчук, преподаватель
ПВНЗ «Херсонский экономико-правовой институт», г. Херсон, Украина

МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АГРОСФЕРЫ РЕГИОНА

Yuliia Tanasiychuk, teacher
Kherson Economics and Lav Institute, Kherson, Ukraine

METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATION OF COMPETITIVE POTENTIAL OF THE REGION'S AGROSPHERE

Висвітлено питання аналізу шляхів, методів, форм і механізмів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств. Приділено належну увагу взаємодії попиту та пропозиції на аграрному ринку, його стабільності та рівноваги. Проведено дослідження критеріїв ступеня рентабельності з огляду на конкурентні переваги та отримання прибутку. Проаналізовано необхідні умови для формування конкурентного середовища, діючих сил конкуренції та виділено і класифіковано об'єктивно обумовлені напрямки конкурентних дій.

Систематизовано і згруповано у вигляді єдиної системи закономірностей вплив зовнішніх та внутрішніх факторів на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств та змодельований механізм кризи відтворення потенціалу конкурентоспроможності АПК регіону. Акцентовано увагу на ринковий фактор і основні інструменти державного регулювання як на обов'язкові складові конкурентного простору в частині функціонування галузей регіонального АПК.

Ключові слова: *конкуренція, конкурентні дії, конкурентоспроможність, стабільність ринку, ринкова рівновага.*

Рассмотрены вопросы анализа путей, методов, форм и механизмов повышения конкурентоспособности аграрных предприятий. Особое внимание акцентировано на взаимодействии спроса и предложения на аграрном рынке, его стабильности и равновесия. Проведено исследование критериев степени рентабельности в контексте конкурентных преимуществ и получения прибыли. Проанализированы необходимые условия для формирования конкурентной среды, действующих сил конкуренции и выделено и классифицировано объективно обусловленные направления конкурентных действий.

Систематизировано и сгруппировано в форме объединенной системы закономерностей влияние внешних и внутренних факторов на конкурентоспособность аграрных предприятий и смоделирован механизм кризиса восстановления потенциала конкурентоспособности АПК региона. Акцентировано внимание на рыночные факторы и основные инструменты государственного регулирования как на обязательные составляющие конкурентного горизонта в части функционирования отраслей регионального АПК.

Ключевые слова*: конкуренция, конкурентные действия, конкурентоспособность, стабильность рынка, рыночное равновесие.*

The article is devoted to analysis of the ways, methods, forms and mechanisms of increasing the competitiveness of agricultural enterprises. The author paid attention belong interaction of supply and demand in the agricultural market, its stability and balance. The paper studied the degree of profitability criteria in view of competitive advantage and profit. Also, analysis of the necessary conditions for a competitive environment of the forces of competition and selected and classified competitive action areas. The author systematized and grouped as a single system of laws impact of external and internal factors on the competitiveness of agricultural enterprises and modeled a crisis of reproduction potential competitiveness of agribusiness region. Attention is focused on market forces and the basic tools of government regulation as the mandatory components of the competitive space of operation for regional agribusiness.

Key words*: competition, competitive actions, competitiveness, stability of the market, the market equilibrium.*

Актуальність теми. Конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств, обумовлена безліччю внутрішніх і зовнішніх факторів, повинна розглядатися як комплексний показник ефективності всього відтворювального процесу. Конкурентоспроможність підприємств аграрного сектору, крім її формування, в результаті впливу соціально-економічних факторів визначається дією специфічних факторів, які концентруються навколо взаємопереплетіння державної підтримки сільськогосподарського виробництва, його сильною залежністю від природно-кліматичних умов, ключової ролі його продукції для забезпечення життєдіяльності населення [5].

Пошук шляхів, методів, форм і механізмів підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств необхідно здійснювати з урахуванням взаємопере-

плетення і взаємодії соціально-економічних і специфічних чинників її забезпечення, причому в сучасних, і тим більше перспективних умовах господарювання, це взаємопереплетення повинно здійснюватися навколо стрижня інноваційного шляху розвитку на базі науково-технічного прогресу [1; 5].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам розвитку аграрної сфери на галузевому та регіональному рівнях присвятили свої наукові роботи відомі вчені-економісти, такі як: В.Я. Амбросов, В.Г. Андрійчук, В.І. Бойко, П.І. Гайдуцький, В.П. Галушко, І.Ю. Гришова, А.С. Даниленко, В.К. Збарський, В.В. Зіновчук, М.В. Зубець, І.Г. Кириленко, О.В. Крисальний, М.М. Кропивко, В.В. Кужель, В.В. Липчук, М.Й. Малік, П.М. Макаренко, Л.Ю. Мельник, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, В.В. Юрчишин та інші відомі автори.

Однак проблеми, що виникають у аграрній сфері і потребують вирішення на регіональному рівні, суперечливі й достатньою мірою не вивчені, а перспективні напрямки вдосконалювання розвитку регіональної агросфери мають потребу в систематизації й становлять особливий інтерес для економічної науки. Назріла необхідність комплексного підходу до вирішення проблем розвитку аграрного виробництва, зачіпаючи при цьому не тільки тактичні, але й стратегічні проблеми розвитку, його територіального розміщення, створення цивілізованих умов проживання сільського населення. Все це і зумовлює актуальність теми, постановку мети і перелік вирішуваних проблем.

Мета дослідження. Метою дослідження є висвітлення конкурентоспроможності аграрної сфери регіону як комплексного та багатофакторного явища, що поєднує в собі грошово-фінансові й реально-відтворювальні аспекти, обумовленого впливом як економічних, так і специфічних факторів, до яких відносяться державна підтримка, сильна залежність від природно-кліматичних умов, пріоритетність продукції для забезпечення життєдіяльності населення та виділення сукупності факторів, що визначають конкурентну стратегію в агробізнесі на базі комбінації цілей, засобів і методів їх досягнення.

Виклад основного матеріалу. Сільське господарство є багатогалузевою і, одночасно, єдиною інтегрованою галуззю агропромислового комплексу. В силу цього конкуренція і конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств розглядалися як комплексне і багатофакторне явище, що структурується в певну систему з використанням системного підходу. Конкуренція на аграрному ринку між сільгосптоваровиробниками проявляється в усіх її видах і не може бути однозначно віднесена до одного з них [4].

Аграрний сектор, що продукує різні види продукції, є багатогалузевим. Водночас, це єдина інтегрована галузь АПК, яка формує конкурентне середовище аграрного ринку.

Аграрний ринок як економічна категорія являє собою сукупність конкретних економічних відносин між суб'єктами аграрного виробництва, що формуються у процесі виробництва і реалізації продукції, що характеризуються свободою вибору партнерів, з урахуванням їх економічних інтересів та державного регулювання [6].

Конкуренція між сільгосппідприємствами знаходиться в прямій і зворотній залежності від ринкового попиту та пропозиції. Їх аналіз є необхідним і обов'язковим у дослідженні функціонування ринку і поведінки його учасників.

Взаємодія на аграрному ринку умов попиту і пропозиції зумовлює як ціни, так і кількість виготовленої сільгосппідприємствами продукції. Співвідношення ціни і кількості продукції визначає стабільність ринку і ринкову рівновагу. Таким чином, під час розроблення сільгосппідприємствами стратегії конкурентної боротьби дуже важливо враховувати і прогнозувати стан ринку з погляду ринкового попиту та пропозиції. Враховуючи значну кількість конкурентів на аграрному ринку, важливо знати його концентрацію для створення стратегії конкурентної боротьби. Останнє має два основних критерії визначен-

ня ступеня рентабельності: 1) чи дає вона сільгоспвиробнику конкурентну перевагу і чи сприяє довгостроковій присутності на ринку; 2) чи дозволяє заробляти максимальний прибуток [4; 5].

Індекс концентрації (CR) показує співвідношення ринкових часток однієї фірми, або груп фірм у процентному співвідношенні, і визначається як сума ринкових часток великих фірм, наявних на ринку.

Якщо на ринку присутня одна і більше великих фірм, він визначається за формулою:

$$CRi = \sum ki, \quad (1)$$

де ki – частка i-ї фірми в галузі, %.

Для трьох фірм він визначатиметься за формулою:

$$CR3 = \sum_{i=1}^{3} ki. \quad (2)$$

Якщо індекс концентрації буде більше 70 %, то ринок характеризується високим ступенем монополізації та наявністю в галузі невеликої кількості домінуючих фірм-олігополій.

Найважливішою умовою прояву конкуренції на аграрному ринку є формування конкурентного середовища, визначального конкурентну стратегію сільгосптоваровиробника і його поведінки на ньому.

Для формування конкурентного середовища та діючих сил конкуренції необхідно створити умови з урахуванням специфіки аграрного сектору ринку. Важливими умовами повинні стати: зміни у ступені росту галузі в довгостроковому періоді, зниження витрат і підвищення ефективності виробництва, забезпечення на ринку збалансованого попиту і пропозиції, можливість входу на ринок і виходу з нього нових постачальників сільгосппродукції, наявність свободи у формуванні ціни і рівноправності суб'єктів ринку, подолання монополізму промислових і переробних галузей, задіяних у технологічному і виробничому процесі виробництва продукції, не виключаючи при цьому сектор торгівлі, а також кон'юнктуру ринку, політику імпортної інтервенції на аграрний ринок, роль держави у формуванні ефективної ринкової інфраструктури [4; 5].

Нами виділено і класифіковано об'єктивно обумовлені напрямки конкурентних дій (табл.).

Таблиця

Класифікація об'єктивно обумовлених напрямів конкурентних дій

№ з/п	Визначення напрямів конкурентної боротьби
1	2
1.	Конкурентоспроможна спеціалізація на продукцію, орієнтовану на певні сегменти ринку
2.	Підвищення ефективності впливу на споживачів бренду за рахунок реклами, поліпшення системи збуту
3.	Формування конкретних обґрунтованих позицій стосовно покупців і постачальників
4.	Вивчення конкурентів, аналіз їх соціально-економічного, фінансового та виробничого стану
5.	Підвищення якості продукції та послуг на основі впровадження нових технологій та оновлення логістичних систем
6.	Підвищення якості управління процесом підвищення конкурентоспроможності
7.	Підвищення рівня сервісних послуг
8.	Здійснення політики поглинання фірм-конкурентів
9.	Впровадження у виробництво результатів НДДКР з орієнтацією на технологічне лідерство
10.	Зниження виробничих і збутових витрат за рахунок впровадження розробок НДДКР і вдосконалення логістичних схем
11.	Розширення сегмента ринку в межах регіону, зовнішньоекономічних зв'язків

Закінчення табл.

1	2
12.	Збільшення випуску продукції, підвищення якості
13	Формування з урахуванням відповідної ситуації на ринку політики ціноутворення
14.	Використання інформаційних технологій
15.	Моделювання ринку
16.	Проведення маркетингових досліджень і розроблень
17.	Використання сценарного планування для розроблення бізнес-стратегії
18.	Розвиток вертикальної інтеграції
19.	Виявлення стратегічних груп у межах регіонального ринку
20.	Підвищення ефективності всіх факторів конкурентної боротьби – інтегрований підхід
21.	Використання досвіду і методів міжнародної конкуренції
22.	Використання адміністративного ресурсу в інтересах фірми

Джерело: розроблено автором.

Для визначення конкурентоспроможності можна використовувати експертну оцінку, яка визначається за формулою:

$$КТ = (\sum Бij\ n) /5 \cdot a\ j, \quad (3)$$

де *КТ* – конкурентоспроможність продукції;

n – кількість експертів;

Бij – експертна оцінка *i*-м експертом *j*-го фактора конкурентоспроможності товару;

a j – вагомість *j*-го фактора (від 4 до 1);

5 – максимальне оцінювання факторів.

Досліджуючи умови та чинники, що впливають на конкурентоспроможність підприємств у сфері агробізнесу, ми, виходячи з порівняльних і конкурентних переваг, систематизували і згрупували у вигляді єдиної системи закономірностей вплив зовнішніх і внутрішніх факторів на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств. Особливістю факторів, що визначають порівняльні переваги сільськогосподарських підприємств, є забезпеченість останніх первинними факторами виробництва: землею, працею і капіталом. Якість земельних ресурсів відіграє істотну роль і знаходить вираження у врожайності сільськогосподарських культур. Відносна родючість вимірюється виходом продукції на одиницю витрат (рис. 1).

Серед внутрішніх чинників виділені специфічні чинники, а також фактори, що відносяться тільки до порівняльних переваг сільськогосподарських підприємств.

Серед зовнішніх факторів важливе значення мають: природно-кліматичні умови (географічне положення сільськогосподарського підприємства); рівень природної родючості ґрунту (земельна рента), який обумовлюється певними фізичними, механічними, біологічними та іншими властивостями, що мають вирішальне значення для землеробства; географічне положення (тобто віддаленість сільгосппідприємств від переробних центрів); специфіка галузі – наявність специфічних засобів виробництва – землі, тварин, рослин.

Спираючись на проведений аналіз розвитку аграрного сектору, змодельований механізм кризи його відтворення (рис. 2).

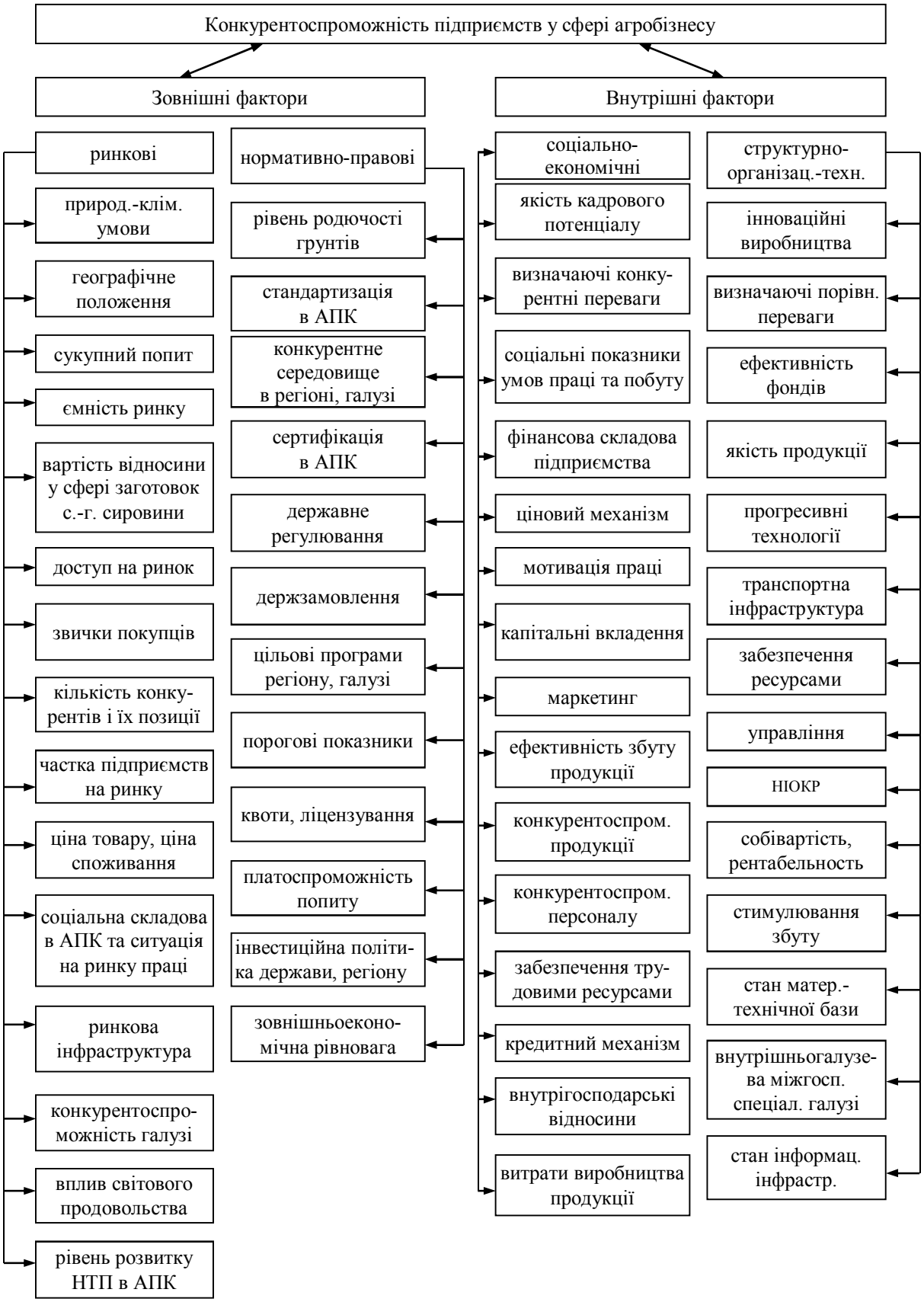


Рис. 1. Класифікація факторів конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств
Джерело: розроблено автором.

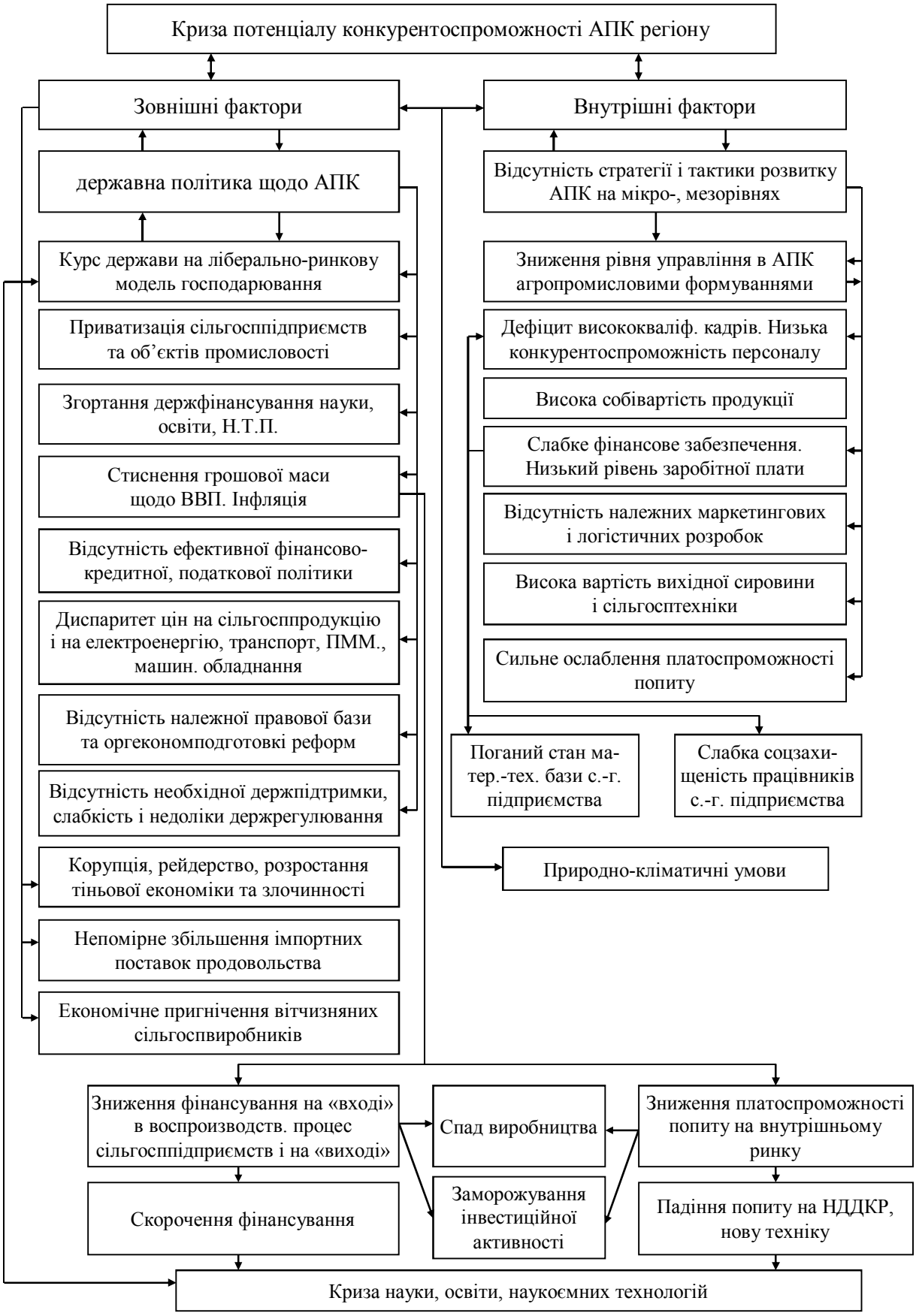


Рис. 2. Механізм кризи відтворення потенціалу конкурентоспроможності АПК регіону
Джерело: розроблено автором.

Цей механізм являє собою мережу взаємодій між основними елементами, що визначають соціально-економічний розвиток агропромислового комплексу. На регіональний потенціал конкурентоспроможності АПК впливають як зовнішні, так і внутрішні чинники, у тому числі державна політика, яка здійснюється в руслі ліберально-ринкової моделі господарювання і відповідно до рецептів монетаризму, неминуче породжує глибоку і затяжну кризу системного порядку за рахунок: грабіжницької приватизації сільськогосподарських підприємств, недостатньою державною підтримкою АПК, відсутністю належної правової бази та необхідної організаційно-економічної підготовки до проведення реформ в аграрному секторі економіки, непомірно дорогих кредитів, проведення відірваної від потреб реального сектору економіки податкової політики, а також заморожування досить значних грошових коштів у стабілізаційному фонді замість їх спрямування, як інвестицій, у розвиток української економіки. У кінцевому підсумку, це вплинуло на: зниження фінансування на «вході» відтворювального процесу сільгосппідприємств, скорочення фінансування науки та освіти, заморожування інвестицій у розвиток виробництва, падіння платоспроможного попиту на «виході» кругообігу капіталу, безпрецедентний спад виробництва [1; 3; 4].

Обов'язковими структурними складовими конкурентного простору є ринковий фактор і основні інструменти державного регулювання ринку в частині функціонування галузей будь-якого регіонального АПК (рис. 3).

Рис. 3. Структура забезпечення конкурентоспроможності АПК на рівні регіону
Джерело: розроблено автором.

До системоутворюючих умов формування конкурентоспроможності належить державне регулювання.

Розглядаючи умови формування конкурентоспроможності господарюючих суб'єктів аграрної сфери агропромислового комплексу, потрібно враховувати всі базові структури, що визначають умови регіонального ринку, зокрема, географічні умови, потенціал розвитку регіону (потенціал конкурентоспроможності), розвиненість економічної інфраструктури, соціально-екологічні умови, економічна політика органів влади [4; 5].

Конкурентоспроможність регіонального АПК з урахуванням специфіки та соціального значення аграрного сектору визначається як його змагальна здатність функціонувати і розвиватися в ринковому середовищі, ефективно забезпечуючи процеси відтворення аграрного потенціалу, рівень якого проявляється у величині основних видів агропромислової продукції на душу населення, їх позитивній динаміці і створенні умов для сталого розвитку регіону в довгостроковій перспективі.

Висновки. Конкурентоспроможність агропромислового виробництва, як поняття і явище, має складну структуру багаторівневого характеру, облік якої необхідний під час розроблення заходів щодо її підвищення. Визначення сутності конкурентоспроможності регіонального АПК обумовлює складну структуру її змісту. Конкурентоспроможність регіонального АПК, передусім, визначається обсягами, станом і характером використання природних і людських ресурсів, капіталу та інфраструктури. Але забезпечення конкурентоспроможності тільки за рахунок використання факторів виробництва обмежене і передбачає додаткові джерела їх ефективного і раціонального використання. Такі джерела виступають у ролі детермінант факторів виробництва. Стосовно до регіонального рівня АПК, з урахуванням сучасної економічної ситуації, можна виділити такі детермінанти факторів виробництва: інвестиції, інновації, розвиток сполучених і підтримуючих галузей, аграрна політика.

У свою чергу, самі по собі детермінанти можуть забезпечувати різний рівень конкурентоспроможності регіонального АПК залежно від створених у регіоні умов, зміст яких дозволяє визначити їх як економічні, організаційні, політичні, правові, соціальні та культурні.

Запропоновані рішення щодо підвищення конкурентоспроможності АПК з використанням агропромислових підприємницьких об’єднань лежать в єдиному теоретико-методичному просторі, що, на наш погляд, є важливим фактором підвищення ефективності та конкурентоспроможності агропромислового виробництва в регіоні.

Список використаних джерел

1. *Гришова І. Ю.* Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І. Ю. Гришова, В. О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2. – С. 47–51. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html.

2. *Гришова І. Ю.* Державна підтримка регіональних програм інноваційного розвитку [Електронний ресурс] / І. Ю. Гришова, В. А. Замлинський, В. В. Кужель // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2. – Режим доступу : http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.html.

3. *Гришова И. Ю.* Стратегическое развитие предприятий агропродовольственной сферы в контексте социальной ответственности бизнеса / И. Ю. Гришова, В. В. Сафонов // Стратегическое планирование развития городов и регионов (памяти первого ректора ТГУ С. Ф. Жилкина) : IV Международная научно-практическая конференция (Тольятти, 30 июня 2014 года) : сборник научных трудов : в 2 ч. / отв. ред. Ю. А. Анисимова. – Тольятти : Изд-во ТГУ, 2014. – Ч. 1. – С. 27–32.

4. *Крюкова І. О.* Організаційно-економічний механізм розвитку аграрних формувань / І. О. Крюкова // Стан та передумови стійкого розвитку аграрного сектору в умовах трансформаційних процесів у світовій економіці / під ред. Ю. О. Нестерчук. – Умань : Візаві, 2013. – Ч. 1. – С. 212–226.

5. *Крюкова І. О.* Стратегічні імперативи розвитку агропродовольчого ринку України / І. О. Крюкова, О. В. Назаренко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 4 (14). – С. 36–42.

6. *Кужель В. В.* Імунізація економіки агропродовольчої сфери в контексті реалізації принципів соціальної відповідальності бізнесу / В. В. Кужель // Економічний форум. – 2014. – № 3. – С. 17–22.

7. *Кужель В. В.* Теоретичні засади модернізації аграрної економіки / В. В. Кужель, Я. В. Солтик // Вектор науки ТГУ. Серия: Экономика и управление. – 2012. – № 4. – С. 83–87.

8. *Chernyavskaya T. A.* Negative factors that impede the development of transport in Ukraine / T. A. Chernyavskaya // Економічний вісник Донбасу. Economical herald of Donbas quaterly. – 2010. – № 4 (22). – С. 185–187.

УДК 336.717

О.І. Гонта, д-р екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
Н.С. Островська, канд. екон. наук
Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці, Україна
А.В. Жаворонок, аспірант
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ФАКТОРИНГ ЯК ОДИН ІЗ ВИДІВ АЛЬТЕРНАТИВНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ

О.И. Гонта, д-р экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина
Н.С. Островская, канд. экон. наук
Буковинский государственный финансово-экономический университет, г. Черновцы, Украина
А.В. Жаворонок, аспирант
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ФАКТОРИНГ КАК ОДИН ИЗ ВИДОВ АЛЬТЕРНАТИВНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Olena Honta, Doctor of Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine
Nataliia Ostrovska, PhD in Economics
Bukovyna State University of Finance and Economics, Chernivtsi, Ukraine
Artur Zhavoronok, PhD student
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

FACTORING AS ONE TYPE OF ALTERNATIVE BANKING SERVICES

Проведено аналіз сучасного стану діяльності комерційних банківських установ у сфері надання альтернативних послуг факторингу. Розглянуто основні тенденції розвитку альтернативних банківських послуг в Україні, досліджено їх роль на ринку фінансових послуг банківських і небанківських установ. Визначено основні проблеми та запропоновано шляхи вдосконалення операційної діяльності вітчизняних банків.

Ключові слова: *банківська послуга, банківська операція, альтернативна банківська операція, ринок фінансових послуг, факториг.*

Проведен анализ современного состояния деятельности коммерческих банковских учреждений в сфере предоставления альтернативных услуг факторинга. Рассмотрены основные тенденции развития альтернативных банковских услуг в Украине, исследованы их роль на рынке финансовых услуг банковских и небанковских учреждений. Определены основные проблемы и предложены пути совершенствования операционной деятельности отечественных банков.

Ключевые слова: *банковская услуга, банковская операция, альтернативная банковская операция, рынок финансовых услуг, факторинг.*

In the article inverstigated the current state of banks in providing innovative services – factoring. Analized the main development trends in non-traditional banking services in Ukraine, studied their role in the financial services banking and non-banking institutions. Defined the main basic problems and suggests ways to improve the operations of domestic banks.

Key words: *banking service, banking operation, non-traditional banking operation, market of financial services, factoring.*

Постановка проблеми. Комерційні банки нині здійснюють широке коло операцій та послуг, концентруючи в собі основну частину кредитних ресурсів та виконуючи широкий спектр банківських операцій і фінансових послуг. Банки активно впливають на розвиток господарських відносин та економіки загалом. Альтернативні види банківських послуг широко використовуються в економічно розвинутих країнах. Розвиток будь-якої держави, а саме економічне зростання, не можливе без використання альтернативних видів банківських послуг, зокрема факторингу.

Сьогодні за факторинговими схемами в Україні працює близько 300 підприємств. У більшості – це харчова промисловість (особливо кондитерська, ринки пива, соків і води), друкарська галузь, фармацевтика, сільське господарство, винно-коньячні підприємства, легка промисловість тощо.

Наведені дані свідчать про те, що ринок факторингу в Україні розвивається досить повільними темпами, а значна частина банків і компаній взагалі не використовують на практиці цей вид операції.

Аналіз основних наукових досліджень і публікацій. Необхідності та актуальності розвитку альтернативних банківських послуг присвячено багато публікацій О.Р. Циганова, Т.Д. Косова, А.М. Мороза, Б.В. Луців, М.І. Савлука. Проблемі факторингу присвячено багато наукових праць. Серед вітчизняних учених економістів, які займаються проблемою управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу, слід виділити таких авторів, як Т.Е. Белялов, Ю.М. Лисенко, Ю.С. Скакальський. Значний внесок у розвиток факторингу здійснили такі сучасні економісти: О.І. Ступницький, О.А. Горбатенко, Л.Ю. Бєлоусов, Б.З. Гвоздєв, Л.В. Руденко. В їх дослідженнях розкрито теоретичні та практичні аспекти розвитку факторингу в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення основних тенденцій розвитку факторингу, окреслення проблем та визначення напрямів удосконалення альтернативних послуг факторингу вітчизняних банків.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз сучасного стану банківської системи України у сфері надання альтернативних банківських послуг, зокрема факторингу.

Виклад основного матеріалу. Одним із перспективних видів банківських послуг є факторинг – ризикований, але високоприбутковий бізнес, ефективне знаряддя фінансового менеджменту, одна із форм диверсифікації альтернативних банківських послуг, які найбільш пристосовані до сучасних процесів розвитку економіки.

Послуга факторингу в Україні ще досить молода. Зародження та формування українського ринку факторингу припадає на 2001 рік. Першим банком, що розпочав надавати послуги з факторингових операцій, був АКБ “Укрсоцбанк”. З часом технологію факторингу підтримав і запровадив АКБ “ТАС-Комерцбанк”, розпочавши активну експансію ринку. Проте в момент становлення ринку факторингу в Україні була відсутня необхідна нормативна, теоретична і практична база, не було підготовленого кадрового потенціалу, а технологія факторингу була основана на розробках російських колег. Українські теоретики і практики розробили нову технологію, внесли відповідні корективи, вдосконалили і спростили факторинговий цикл, і в 2004 році факторинговий бізнес розпочинає своє друге зародження в банківських установах і корпораціях [5].

З 2006 року факторингові операції починає проводити АТ “Державний Експортно-імпортний банк”. Однак операції в основному проводилися з поточними клієнтами банку, які активно користувалися кредитними послугами, таким чином замінюючи кредит факторингом. Крім банків, факторинг надають інші фінансові установи, наприклад, компанія “Арма Факторинг”. Працюючи на ринку факторингу з 2004 року, ця компанія обслуговує не більше 15 клієнтів.

Поняття та предмет договору факторингу чітко визначені в Цивільному і Господарському кодексах України. Згідно зі ст. 1077 Цивільного кодексу України договір факторингу – це договір, згідно з яким одна сторона (фактор) передає або зобов’язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов’язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [7]. Згідно зі ст. 350 Господарського кодексу України факторинг – це придбання банком права вимоги у грошовій формі з поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів [2].

Отже, факторинг – комплекс послуг, що надаються клієнту спеціалізованою компанією (фактором) в обмін на уступку дебіторської заборгованості (обов’язковим є перехід права власності на дебіторську заборгованість). Важливо знати і розуміти, що факторинг – самостійний напрямок економіки, скерований на надання комплексних

послуг, що сприяють росту обсягу продаж торгових і виробничих компаній та не є частиною ніякої іншої галузі економіки і важливий сам по собі.

У здійсненні факторингової операції беруть участь три сторони: постачальник, покупець та фактор. Економічний зміст факторингової операції проявляється в тому, що постачальник отримує певну суму коштів від фактора, який його обслуговує, у момент відвантаження товару покупцеві до оплати її покупцем. Лише частина суми виплачується у ході певного обумовленого у договорі терміну. Неповна оплата рахунків, у момент їх придбання, служить для фактора гарантією від можливих збитків, у зв'язку з будь-якими обставинами. Банк отримує комісію за надані факторингові послуги та дохід у вигляді процентів за наданий клієнту аванс. Також банк-фактор у межах здійснення факторингових операцій, крім надання кредиту, здійснює повне факторингове обслуговування – бухгалтерське, інформаційне, збутове, страхове, юридичне, яке включає обробку рахунків клієнта, контроль за виконання строків платежів, фінансові консультації, захист інтересів клієнта при неплатоспроможності його боржників [1]. Це дозволяє розширювати коло клієнтів банку, підсилювати зв'язок з ними, збільшувати прибуток банку за рахунок розширення операцій.

Економічна ефективність факторингових операцій виявляється в тому, що факторинг дозволяє істотно підвищити ліквідність активів, рентабельність компаній та їхню платоспроможність, а це, як наслідок, сприяє економічному зростанню.

Факторингові операції відносять до високодохідних, а відповідно, і до високоризикованих: ставки за ними на 2–3 відсоткові пункти вищі, ніж за кредитами, які надаються позичальникам з аналогічним фінансовим станом. Тому їх розвиток за сприятливого економічного стану в країні є позитивним фактором підвищення ефективності діяльності банку. Для оцінки загальної тенденції розвитку цих операцій аналіз проводиться за тривалий проміжок часу.

Загалом, відслідкувати обсяги факторингу, що пропонують банківські установи, практично є неможливим, адже обсяги цієї діяльності не оприлюднюються перед вищими державними органами, на відміну від діяльності фінансових компаній.

Динаміка кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу наведена на рис. 1.

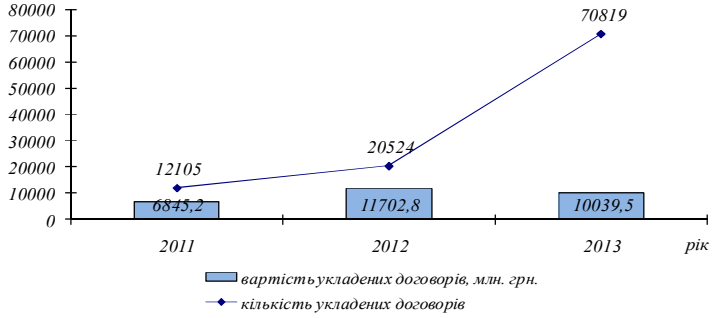


Рис. 1. Динаміка кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу
Джерело: [4].

Станом на 31.12.2013 у Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 163 фінансові компанії, які мають право надавати послуги факторингу.

Протягом 2013 року фінансові компанії уклали 70 819 договори факторингу на загальну суму 10 039,5 млн грн, виконали 60 524 договори на суму 9167,8 млн грн. Станом на 31.12.2013 діючими залишаються 7414 договорів факторингу.

За результатами 2013 року порівняно з відповідним періодом 2012 року відбулося зменшення на 14,2 % (1663,4 млн грн) операцій факторингу у вартісному вираженні, у той час як кількість договорів зросла в 3,5 рази (на 50295 од.).

Використання факторингу не лише дає змогу підприємству уникнути кризових явищ, а й сприяє подальшому розвитку підприємства.

Важливим показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела їх фінансування. Дані про джерела фінансування факторингових послуг наведені в табл. 1 на основі Підсумків діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг [5].

Таблиця 1

Аналіз джерел фінансування укладених факторингових операцій за 2011–2013 роки, млн грн

Джерела фінансування	**2011 рік**	**2012 рік**	**2013 рік**	**Відхилення (+/-) звітного періоду до**	
				2011 року	**2012 року**
Власні кошти	3908,7	8179,0	6183,9	2275,2	-1995,1
Позикові кошти юридичних осіб (крім банківських кредитів)	1662,4	1584,4	367,7	-1294,7	-1216,7
Банківські кредити	1192,6	1643,0	3338,9	2146,3	1695,9
Інші джерела	64,3	296,4	149	84,7	-147,4
Всього	6845,2	11702,8	10039,5	3194,3	-1663,3

Коливання динаміки структури джерел фінансування факторингових операцій відбуваються переважно за рахунок зміни частки власних коштів, яка традиційно є найбільшою у структурі джерел фінансування.

Станом на 31.12.2013 частка власних коштів становить 61,6 %, що на 8,3 процентних пункти менше, ніж за відповідний період минулого року (69,9 %) та на 4,5 процентних пункти менше 2011 року.

Частка банківських кредитів становить 33,3 % у структурі джерел фінансування, що на 19,3 процентних пункти більше цього показника станом на 31.12.2012 року (14,0 %) та на 15,9 % станом на 31.12.2011 року.

Обсяг позичкових коштів юридичних осіб (крім банківських кредитів) у порівнянні з показником на відповідну дату 2012 року зменшився на 9,8 процентних пункти та становить 3,7 % від загальної суми джерел фінансування та на 20,6 % менше за аналогічний період 2011 року.

Наочно динаміку джерел фінансування укладених факторингових операцій (власні кошти, позикові кошти юридичних осіб (крім банківських кредитів), банківські кредити та інші джерела) за 2011–2013 роки можна прослідкувати на рис. 2.

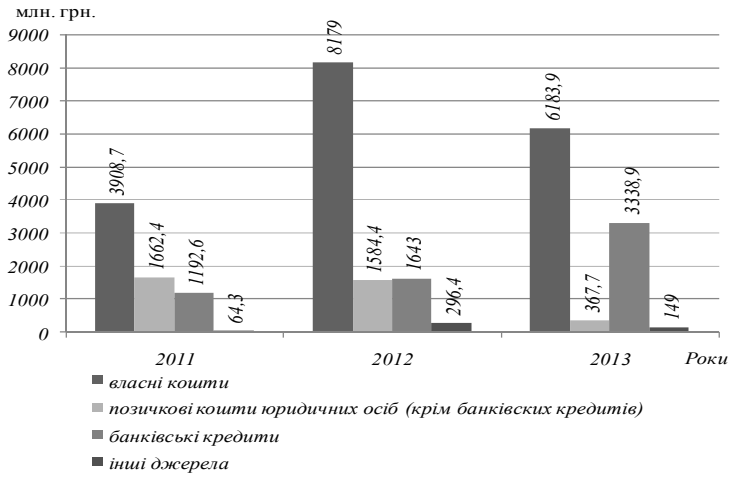


Рис. 2. Динаміка джерел фінансування факторингових операцій

Джерело: [5].

Розподіл за галузями обсягів наданих фінансових послуг за укладеними договорами факторингу наведено в табл. 2 [4].

Таблиця 2

Аналіз розподілу договорів факторингу за галузями протягом 2011–2013 років, млн грн

Найменування галузі	**2011 рік**	**2012 рік**	**2013 рік**	**Відхилення (+/-) звітного періоду до**	
				2011 року	**2012 року**
Будівництво	2,7	5,8	55,1	52,4	49,3
Добувна промисловість	-	-	-	-	-
Легка промисловість	43,0	11,1	-	-43	-11,1
Машинобудування	342,6	253,0	0,3	-342,3	-252,7
Металургія	118,1	26,8	-	-118,1	-26,8
Сільське господарство	-	-	17,5	17,5	17,5
Сфера послуг	2094,3	1479,3	152,6	-1941,7	-1326,7
Транспорт	-	-	1,7	1,7	1,7
Харчова промисловість	98,1	295,8	115,1	17	-180,7
Хімічна промисловість	0,5	-	2,1	1,6	2,1
Інші	4146,0	9596,6	9695,1	5549,1	98,5
Всього	6845,3	11702,8	10039,5	3194,2	-1663,3

Аналізуючи дані табл. 2, варто зазначити, що у 2013 році у порівнянні з аналогічним періодом 2012 року відбулося загальне зменшення суми договорів факторингу на 14,2 % (1663,3 млн грн). Значно скоротилися укладені договори за такими галузями, як: сфера послуг – на 89,7 % (-1326,7 млн грн), машинобудування – на 99,9 % (252,7 млн грн) та харчова промисловість – на 61,1 % (-180,7 млн грн). Водночас, укладено договори факторингу за галузями, за якими протягом 2011–2012 років не укладалися договори, а саме: сільське господарство – 17,5 млн грн, транспортна сфера – 1,7 млн грн та хімічна промисловість – 2,1 млн грн.

Факторингові операції вигідні для юридичних осіб у зв'язку з появою можливості зменшити витрати на адміністрування проблемних боргових зобов'язань та наростити свої активи. Разом з тим факторингова компанія (банк) здійснює кредитування оборотного капіталу замовника та бере на себе його кредитний і валютний ризики, а також дозволяє клієнту-постачальнику отримувати основну частину грошової виручки.

Отже, переваги факторингу є суттєвими, оскільки використання факторингу позитивно впливає на фінансовий стан підприємства, дозволяє підвищити ліквідність дебіторської заборгованості, ліквідувати касові розриви та збільшити оборотний капітал, застрахувати ризики, пов'язані з наданням відстрочення платежу покупцям, розширити свою частку на ринку, а банк, у свою чергу, має можливість отримати додаткове джерело доходів та посилити свою конкурентну позицію на ринку банківських послуг.

На сьогодні факторинг знаходиться на стадії свого становлення. Для його подальшого ефективного розвитку слід вирішити такі основні проблеми, як:

– недосконалість вітчизняного законодавства у сфері факторингових послуг;

– великий розмір плати за здійснення факторингової операції (50–60 %);

– використання банками при оцінювані потенційного клієнта факторингу схеми, ідентичної при кредитуванні;

– запровадження факторингу в Україні ускладнюється прийнятою практикою ведення торгово-збутових операцій, яка передбачає здебільшого передплату та майже повну відсутність комерційного кредиту.

Важливу роль відіграє й обізнаність менеджерів, економістів та керівників з факторингом як економічним інструментом. Саме сучасна підготовка спеціалістів та фахівців українських підприємств повинна розкрити їм ефективні методи управління підприємством, які є загальноприйнятими в міжнародній практиці, серед яких і є факторинг.

Висновки і пропозиції. Інтеграція України до світових господарських зв'язків вимагає розширення методів комерційної діяльності суб'єктів господарювання. Банкам, які є основними інструментами грошово-кредитного регулювання ринку, для ефективного підвищення конкурентоспроможності банківської системи необхідно активно впроваджувати у свою діяльність нетрадиційні банківські послуги, зокрема факторинг. Цей вид операцій довів свою ефективність та вигідність для всіх учасників ринків.

Основний орієнтир подальших досліджень – це можливість адаптації європейських моделей і факторингових схем для українського ринку з метою вирішення основного завдання сьогодення, а саме зниження показників втрат. А це дасть змогу використовувати факторинг у різних галузях економіки, а не лише у банківських установах.

Список використаних джерел

1. *Внукова Н. М.* Можливості та ризики факторингу в ресурсі SWOT-аналізу / Н. М. Внукова, К. Н. Шапошникова // Фінансовий ринок України. – 2007. – № 2 (40). – С. 6–11.

2. *Господарський* кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// zakonl.rada.gov.ua/laws/show/436-15.

3. *Косова Т. Д.* Банківські операції : навч. посіб. / Т. Д. Косова, О. Р. Циганов. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – С. 9–10.

4. *Підсумки* діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2013 рік [Електронний ресурс] / Національна комісія з регулювання ринків фінансових послуг. – Режим доступу : http://www.uul. com.ua/fileadmin/downloads/dpn/ fk_2013.pdf.

5. *Прохорова Ю. В.* Дослідження стану ринку факторингу в Україні [Електронний ресурс] / Ю. В. Прохорова, М. О. Терновська // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2010_30/10pyvofi.pdf.

6. *Філіпенко Ю. Ю.* Факторингові операції комерційних банків: механізм проведення, особливості обліку, проблеми та перспективи розвитку в Україні [Електронний ресурс] / Ю. Ю. Філіпенко, А. В. Сатановська // Вісник ПДАБА. – 2011. – № 6–7. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vpabia/2011_6-7/25.pdf.

7. *Цивільний* кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15.

УДК 336.761

Г.В. Кравчук, д-р екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна
І.М. Бурденко канд. екон. наук
ДВНЗ «Українська академія банківської справи Національного банку України», м. Суми, Україна

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЯК ОСНОВИ БЕЗПЕКИ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

А.В. Кравчук, д-р экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина
И.Н. Бурденко, канд. экон. наук
ГВУЗ «Украинская академия банковского дела Национального банка Украины». г. Сумы, Украина

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ПРОИЗВОДНЫХ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ КАК БАЗЫ БЕЗОПАСНОСТИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Hanna Kravchuk, Doctor of Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine
Iryna Burdenko, PhD in Economics
State Higher Educational Institution "Ukraian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine", Sumy, Ukraine

PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF THE DERIVATIVE FINANCIAL INSTRUMENTS MARKET INFRASTRUCTURE AS THE BASE OF SECURITY OF THE FINANCIAL MARKET OF UKRAINE

У статті проведено наукове дослідження ролі та специфіки діяльності біржі і центральної клірингової установи у системі заходів перспективного реформування ринку похідних фінансових інструментів у контексті підвищення безпеки функціонування фінансового ринку України.

Ключові слова: *ринок похідних фінансових інструментів, інфраструктура ринку, центральний контрагент, центральна клірингова установа, біржа, позабіржовий ринок.*

В статье проведено научное исследование роли и специфики деятельности биржи и центральной клиринговой организации в системе мероприятий перспективного реформирования рынка производных финансовых инструментов в контексте повышения безопасности функционирования финансового рынка Украины.

Ключевые слова: *рынок производных финансовых инструментов, инфраструктура рынка, центральный контрагент, центральная клиринговая организация, биржа, внебиржевой рынок.*

In the article a scientific study of role and specific of activity of exchange and central clearing organization is undertaken in the system of events of perspective reformation of market of derivative financial instruments in the context of increase of safety of functioning of financial market of Ukraine.

Key words: *market of derivative financial instruments, market infrastructure, central contractor, central clearing organization, exchange, ex-pit market.*

Вступ. Деривативи мають довготривалу історію як фінансові інструменти для страхування ризику (хеджування) та пердачі ризику (спекуляції). Застосування цих інструментів забезпечує переваги для фінансових установ, нефінансових компаній та інших учасників ринку при управлінні ризиком і ліквідністю цих суб'єктів господарювання. Темпи зростання цих ринків вказують на необхідність посилення управління ризиками як для компаній реальної економіки, так і фінансових установ.

З погляду можливості виникнення системних ризиків слід уважніше підійти до структурних дефіцитів інфраструктури фінансового ринку, зокрема позабіржових похідних фінансових інструментів (далі – ПФІ). Цей ринок має складну й непрозору природу і відповідно занижену здатність учасників та регуляторів ринку мати чітке уявлення про обсяг операцій на цьому ринку, надмірні ризикові позиції та вплив ризику, який він провокує.

Отже, все це вимагає вжиття ефективних заходів щодо зниження ризиків контрагентів, які стосуються угод з позабіржовими ПФІ, підвищення прозорості цього ринку і посилення його підконтрольності державним регуляторам.

Вивченню проблем та перспектив розвитку інфраструктури ринку похідних фінансових інструментів України, а саме діяльності бірж та центральної клірингової устано-

ви, присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, а саме В.А. Галанова, А.Н. Буренін, С.М. Еш, М.В. Кузнецова, Л.О. Примостка, О.М. Сохацька, А. Фельдман, Дж. Кейнс, Р. Колб, Р. Мертон, Дж. Халл, Дж. Хікс, В. Шарп.

Метою статті є визначення ролі основних інфраструктурних інститутів – біржі та центральної клірингової установи, у системі заходів реформування ринку похідних фінансових інструментів в Україні.

Виклад основного матеріалу досліджень. Основні міжнародні вимоги до реформи ринку ПФІ стосуються:

– стандартизації найбільш ризикових ПФІ;

– укладання угод з такими стандартизованими ПФІ виключно через біржі або електронні торгові платформи;

– проведення клірингу операцій з позабіржовими ПФІ через центрального контрагента;

– надання обов'язкової звітності за операціями з усіма позабіржовими деривативами у спеціальні інфраструктурні організації – торгові репозитарії [1];

– застосування підвищених вимог до капіталу для учасників ринку за позабіржовими ПФІ, за якими централізований кліринг не здійснюється.

Основну роль у підвищенні стійкості ринку ПФІ належить саме біржам і клірингові компаніям. Розглянемо, яким чином біржі і клірингові компанії сприяють вирішенню ключових проблем ринку ПФІ, зокрема вимог щодо зміцнення пруденційного нагляду; поліпшення управління ризиками, підвищення транспарентності ринку ПФІ, сприяння цілісності ринку та захисту ринку від зловживань, запобігання системному ризику, зміцнення міжнародного співробітництва.

Вимога щодо зміцнення пруденційного нагляду. Пруденційний нагляд за фінансовими інститутами, спрямований на зниження ризику неплатоспроможності фінансової установи, що призводить до втрат для своїх клієнтів і нестабільності фінансової системи. Для того, щоб адекватно контролювати платоспроможність фінансових інститутів, регуляторам слід здійснювати огляд і посилити контроль позабіржових транзакцій, зокрема, розмір і концентрацію позицій за ПФІ. Частково цього можна досягнути регуляторам, що мають доступ до ринкової книги позабіржових похідних інструментів, де відображається вся інформація за угодами, укладеними на ринку, і результатами позицій та впливу. Це найбільш ефективно здійснюється за допомогою централізованого інституту, який є відсутнім у вітчизняній практиці (у міжнародній практиці це здійснюють центральний контрагент – клірингова компанія), який управляє даними з функцією звітності для відповідних регулюючих органів – це невід'ємна частина процесу клірингу та розрахунків.

На сьогодні через відсутність в Україні такого фінансового інституту частково ці функції для біржових і позабіржових контрактів з ПФІ може здійснювати НКЦПФР.

Проте, як свідчить світовий досвід, нині біржі і центральний контрагент здійснюють нормативний та оперативний нагляд за діяльністю учасників ринку ПФІ, у тому числі з характеристикою і рекомендаціями до капіталу та доречності членства, застави і маржинальних вимог та ліміту позицій – всі елементи, які пов'язані з пруденційним наглядом за ринками ПФІ (біржового та позабіржового).

Вимога поліпшення управління ризиками. Таку вимогу можна розкласти на три складові:

а) управління ризиками ліквідності ринку;

б) управління операційними ризиками;

в) управління ризиками контрагента.

Управління ризиками ліквідності ринку. Ризик ліквідності ринку полягає в тому, що учасник не зможе негайно увійти або вийти з позиції за справедливою ціною. Цей ризик знижується, якщо угоди з ПФІ розміщені і виконані на організованому ринку. Торгівля на організованій біржі має значні переваги для формування ліквідності ринку, яка полягає у можливості всім учасникам отримати передторгову інформацію про кількість

заявок і ціни на них, що дозволить їм швидко зорієнтуватися та прийняти рішення щодо здійснення операції з ПФІ.

Крім того, у світовій практиці розповсюджений інститут маркет-мейкерів, який є постачальником ліквідності. Маркет-мейкери повинні підтримувати безперервне двостороннє котирування (на купівлю та продаж) у межах певного спреду. У вітчизняній практиці відсутні маркет-мейкери, що негативно впливає на ліквідність ринку ПФІ та прозорість операцій на ньому, а іноді повним невиконанням чи неможливістю погашення зобов'язань за ПФІ.

Зауважимо, що під час світової фінансової кризи постраждала ліквідність ринку ПФІ, але функціонування бірж, які забезпечили достатньо високий рівень прозорості, дозволило впорядкувати торгівлю на ринку.

Управління операційними ризиками. Базельський комітет з банківського нагляду визначає операційний ризик, як: «ризик збитку в результаті неадекватних або помилкових внутрішніх процесів, дій співробітників і систем або зовнішніх подій» [2, с. 394]. У контексті ринків ПФІ, це включає в себе ризик невиконання зобов'язань у будь-який момент під час процесу торгівлі. Ці збої можуть виникнути в результаті неповної документації та недостатніх чи неефективних внутрішніх процесів або контролю.

Біржова торгівля, у поєднанні з централізованими кліринговими установами (далі – ЦКУ), має значні переваги: наскрізне безперервне оброблення операцій, інформації тощо, що значно знижує операційні ризики. Заявки вводяться в книгу заявок, торги відбуваються, звіти про виконання передаються учасникам торгів і до централізованої клірингової установи для клірингу та розрахунків. Весь робочий процес автоматизований, ефективний і аудиоємний.

Централізована клірингова установа може запропонувати деякі з цих переваг позабіржовому ринку, починаючи з підтвердження угод і до клірингу та розрахунків. Урегульований характер централізованого клірингу передбачає суворий контроль і вимоги аудиту, гарантуючи, що операційні процеси і системи відповідають передовій практиці. Ця модель оброблення даних відповідає вимогам Базельського комітету, які передбачають контроль за нормативами до капіталу та здійснювати оцінювання операційного ризику.

Управління ризиками контрагента. Ризик контрагента є «ризик того, що сторона, з ким ви маєте справу, не виконуватиме свої зобов'язання (поставки, оплату тощо) і що ви будете нести збитки в результаті цих операцій» [3] . Це може бути результатом кількох факторів: фінансова нестабільність контрагента, правова невизначеність або неможливість виконання контракту.

Досвід світової фінансової кризи 2008-2010 рр. вказує на необхідність фундаментальних змін в управлінні ризиком контрагента в операціях саме з позабіржовими ПФІ. Зосередження невиконаних позицій з ПФІ як покупцем, так і продавцем через центрального контрагента може зменшити ризик контрагента, що робить усю фінансову систему безпечніше [4]. ЦКУ забезпечує підвищення ефективності управління ризиками у вигляді багатостороннього взаємозаліку позицій, маркування позиції до ринкових цін, а також управління початковою і варіаційною маржою. Вимоги до застави, які існують у ЦКУ, гарантують, що величина ринкових позицій контрагента не перевищує його фінансових можливостей.

Що стосується ризику дефолту, ЦКУ знижує ризики, пов'язані з двосторонніми контрактами. ЦКУ є гарантом усіх угод, що здійснюються на біржі, і захищає своїх членів або учасників від кредитного ризику контрагента.

Підвищення транспарентності ринку ПФІ. Транспарентність є важливим поняттям для фінансового ринку та ринку ПФІ зокрема. Організовані біржі та ЦКУ дозволяють забезпечити два типи прозорості: передторгова (прозорість процесу ціноутворення) і нормативна або постторгова (транспарентність вартості, обсягів і концентрації діяльності).

Транспарентність ринку ПФІ значною мірою сприяє ефективному ціноутворенню на організованих біржах через доступність до передторгової інформації про ціни на

ПФІ. Це має важливе значення для оцінювання впливу і ризику за угодами з ПФІ для окремих учасників і ринку в цілому.

Нормативна або постторгова транспарентність передбачає доступ до постторговельної інформації як для біржового, так і позабіржового ринків. Це дозволить забезпечити регуляторів інформацією про угоди на позабіржовому ринку ПФІ для того, щоб встановити обсяг діяльності, розмір ринків і позицій та концентрацію впливу.

Сприяння цілісності ринку та захисту ринку від зловживань. Організовані ринки регулюються правилами, які встановлені публічно та прозоро згідно із законами і правилами їх функціонування. Ринкові правила також встановлюються і саморегульованими організаціями (далі – СРО), які здійснюють нагляд за поведінкою на ринку та сприяють цілісності ринку. Біржі здійснюють спостереження за торгівлею та інфраструктурою для виявлення і розслідування можливих зловживань на ринку.

Запобігання системному ризику. Системний ризик може бути визначений як ризик у результаті взаємозв'язку або взаємозалежності між фінансовими установами або іншими учасниками, який передбачає, що вихід з ладу одного об'єкта може призвести до відмови інших осіб і, у свою чергу, до провалу чи краху фінансової системи або ринку в цілому [3]. Торги на регульованому фондовому ринку та через ЦКУ може бути важливим фактором зниження системного ризику. ЦКУ допомагає ізолювати інших учасників від негативних наслідків невиконання угод з ПФІ, тим самим запобігаючи виникнення системного ризику. У випадку невиконання учасником клірингу своїх зобов'язань, ЦКУ має прозорі, надійні процедури управління такими зобов'язаннями своїх клірингових членів, у тому числі через фонди та інструменти ліквідності. Це досягається завдяки реалізації стандартної моделі оплати, яка стимулює учасників ринку дотримуватися дисципліни виконання своїх зобов'язань, та застосування процедур управління ризиками, а також підтримує фінансову систему в періоди фінансових труднощів.

Біржі також відіграють важливу роль в управлінні системним ризиком: біржі у змозі здійснювати регулювання динамікою цін у періоди системного збою під час ринкових криз. Нарешті, біржі і ЦКУ підтримують обширну систему гарантій, процеси резервування і відновлення для забезпечення впорядкованого потоку ринкових угод у періоди фінансових та/або катастрофічних подій і сильної нестабільності [3].

Запобігання системного ризику повинно стати одним із найважливіших завдань пруденційного регулювання, а також системи національних регуляторів, що є необхідною умовою стабільності та безпеки української економіки. Тому особливо важливо в сучасних економічних умовах, щоб учасники ринку ПФІ, інфраструктурні інститути управляли ризиками та здійснювали свої операції згідно з національними правилами, і щоб національні регулятори мали безперешкодний доступ до інформації про діяльність та операції з ПФІ бірж та інших інфраструктурних установ.

Зміцнення міжнародного співробітництва. Безумовно сучасний ринок позабіржових ПФІ має глобальний характер, розширюється його географія та відбувається зростання його загального розміру. При цьому важливо, щоб правила доступу на ринок учасників з різних регіонів задовольняли пруденційні вимоги, сприяли клірингу через ЦКУ і сприяли розвитку взаємодії між регіональними учасниками та міжнародними контрагентами. Це може бути досягнуто завдяки розробленню зрозумілих та єдиних правил ЦКУ. Здійснення операцій з ПФІ через ЦКУ забезпечило б учасників ринку можливістю торгувати на глобальній основі, з глобальними контрагентами, але з можливістю вибору ЦКУ на національному рівні.

Розвиток взаємодії різних ЦКУ має переваги для міжнародного фінансового ринку, оскільки наявність кількох ЦКУ буде сприяти розвитку конкуренції в цій галузі, а також дозволить знизити ризик надмірної концентрації діяльності одного клірингового центру. Кожен системно значущий ЦКУ буде мати преференції від додаткового захисту ліквідності центральним банком певного регіону. Крім того, кілька ЦКУ дозволять об-

межити ризик «занадто великі, щоб збанкрутувати» і право більш надійно управляти системними ризиками на глобальній основі [3].

Крім того, національні ЦКУ з міжнародними взаємозв'язками можуть мати значні переваги:

– національні органи регулювання матимуть більш прозорий вплив на внутрішніх учасників ринку;

– вітчизняні учасники ринку будуть мати доступ до міжнародних торгових систем та контрагентів через взаємопов'язану систему ЦКУ. Це дозволить збільшити їх торговельні можливості і значно скоротити кредитні та юридичні ризики, пов'язані з транскордонними операціями;

– ефективне використання як внутрішнього, так і міжнародного капіталу і застави. При цьому транзакційні витрати будуть відносно низькими.

Міжнародне співробітництво та координація у сфері регулювання ринку ПФІ також має важливе значення для мінімізації ризику регулятивного арбітражу через уніфікацію вимог регулятивних та наглядових органів у різних країнах. Крім того, важливо, щоб застосовувалися єдині вимоги до капіталу і правил бухгалтерського обліку, пов'язаних з угодами з ПФІ.

Ми переконані, що регулятивні норми біржового ринку ПФІ та існування централізованих клірингових компаній можуть забезпечити потреби позабіржового ринку ПФІ через застосування інституційних нормативних вимог для задоволення складних і різноманітних бізнес-потреб своїх учасників.

Які позитивні наслідки таких заходів для біржового та позабіржового ринків ПФІ? Їх можна згрупувати за такими основними переважними функціями: торгівля ПФІ, кліринг, репозитарій даних, регулювання ринку.

1. Торгівля ПФІ. Біржа отримує і забезпечує поєднання заявок від декількох учасників. Загальний набір правил торгівлі, якими керуються під час введення заявок і поєднання їх, для всіх учасників є єдиними і здійснюються через централізовану книгу заявок. Торгова функція забезпечує високий рівень стандартизації за параметрами контрактів, контрактами за базовими активами, розмірами контракту і конкретний строк погашення. Крім того, тільки на біржі є можливість отримати інформацію про ціни відкриття, обсяг відкритих позицій, що забезпечує певний рівень передторгової та післяторгової транспарентності, ліквідності ринку та його ефективність.

2. Кліринг. Центральний контрагент – клірингова компанія – отримує дані про торгівлю й організовує кліринг та розрахунки між учасниками торгів або через відкриту пропозицію або передачу прав за зобов'язаннями (при цьому центральний контрагент стає контрагентом за кожною угодою: покупцем – для кожного продавця, і продавцем – для кожного покупця). При цьому методи управління ризиками та процедурами, що використовуються центральним контрагентом можуть значно знизити ризик двосторонніх угод.

3. Репозитарій даних. Цю функцію може виконувати Центральний контрагент – клірингова компанія або окремий централізований інститут, який здійснює функцію накопичення інформації про торгівлю, обліку всіх угод та відкритих позицій. Ця функція дозволяє отримувати вільний доступ як регулюючим органам, так і іншим учасникам ринку ПФІ.

4. Регулювання. Сутність цієї функції полягає у регулюванні й контролю всіх інших функцій біржі і центрального контрагента, які здійснюються або саморегульованою організацією (СРО) або департаментом регулювання через участь у саморегульованій діяльності. Діяльність біржі і центрального контрагента регулюються певними правилами та нормами. Ці правила забезпечуються СРО, які підтримують прозорість, достовірність та цілісність ринку за допомогою ринкових спостережень, аналізу, регулярних оглядів учасників, їх ліцензій, затвердження учасників і їх уповноважених осіб, розслідування і дисциплінарні процедури під час порушення правил.

Функціонування бірж і створення централізованих клірингових установ та виконання ними основних функцій (торгівля ПФІ, кліринг, репозитарій даних, регулювання ринку) дозволить узгодити завдання і цілі, які ставляться міжнародними організаціями, а саме: зміцнення пруденційного нагляду, покращення управління ризиками, підвищення прозорості (транспарентності), сприяння цілісності ринку, захист від зловживань на ринку, зниження системних ризиків, зміцнення міжнародного співробітництва (табл.).

Таблиця

Узгодження міжнародних вимог щодо функціонування ринку ПФІ з функціями бірж і централізованих клірингових установ

Вимоги G20	**Функції групи**			
	Торгівля ПФІ	**Кліринг**	**Репозитарій даних**	**Регулювання ринку**
Зміцнення пруденційного нагляду		+	+	+
Покращення управління ризиками	+	+		+
Підвищення прозорості (транспарентності)	+	+	+	+
Сприяння цілісності ринку	+	+		+
Захист від зловживань на ринку	+			+
Зниження системних ризиків		+	+	
Зміцнення міжнародного співробітництва		+		+

Джерело: складено авторами на основі [3; 5].

Висновки. Ключові заходи реформування інфраструктури вітчизняного ринку ПФІ, які дозволять забезпечити виконання вимог G20 та потреби учасників ринку ПФІ, полягають:

– у визначенні ринкових характеристик і ознак, які дозволять класифікувати похідні інструменти, з якими необхідно здійснювати операції тільки на організованій біржі через центрального клірингового контрагента, і звітність за якими підлягає відображенню в депозитарії;

– вітчизняні заходи щодо регулювання як біржового, так і позабіржового ринку ПФІ повинні узгоджуватися з міжнародними вимогами для забезпечення відповідного рівня регулювання між національними та світовими ринками ПФІ й запобігання регулятивного арбітражу;

– національні правила та вимоги до капіталу й бухгалтерського обліку необхідно довести до відповідності з вимогами до капіталу і міжнародних стандартів фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. *Соловьев П.* Новый этап развития внебиржевого рынка деривативов: необходимость или обязанность [Электронный ресурс] / П. Соловьев // Развитие рынка. – 2012. – № 4 (110). – С. 12–16. – Режим доступа : https://www.nsd.ru/common/img/uploaded/files/depo/110/12-16_solovyov.pdf.

2. *Harris, L.* Trading and Exchanges: Market Microstructure for Practitioners / Larry Harris // New York : Oxford University Press, USA, 2003. – 643 p.

3. *TMX.* Transparency, Market Integrity & Risk Management: The Role of the Regulated Exchange [Electronic resource]. – Access mode : http://www.tmx.com/en/pdf/RoleOfRegulatedExchange.pdf.

4. *Cecchetti, S. G.*, J. Gyntelberg and M. Hollanders (2009) Central Counterparties for Over the Counter Derivatives [Electronic resource] // BIS Quarterly Review, September. – P. 45-58. – Access mode : http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt0909f.pdf.

5. *Шелепов А. В.* Новые инструменты глобального регулирования в небанковском сегменте финансового сектора мировой экономики / А. В. Шелепов // Вестник международных организаций. – 2011. – № 4 (35). – С. 40–60.

УДК 339.727.22

О.Ю. Оболенський, д-р екон. наук
Національна академія державного управління при Президентові України, м. Київ, Україна

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

А.Ю. Оболенский, д-р экон. наук
Национальная академия государственного управления при Президенте Украины, г. Киев, Украина

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Oleksii Obolenskyi, Doctor of Economics
National Academy for Public Administration under the President of Ukraine, Kyiv, Ukraine

STATE REGULATION OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN UKRAINE UNDER ECONOMIC MODERNIZATION

Досліджено стан державного регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні, обґрунтовано заходи підвищення ефективності державного управління у цій сфері та визначено чинники формування національного механізму державного регулювання ПІІ.

Ключові слова: *прямі іноземні інвестиції, державне регулювання, регулювання ПІІ.*

Исследовано состояние государственного регулирования прямых иностранных инвестиций в Украине, обоснованы мероприятия повышения эффективности государственного управления в этой сфере и определены факторы формирования национального механизма государственного регулирования ПИИ.

Ключевые слова: *прямые иностранные инвестиции, государственное регулирование, регулирование ПИИ.*

In the article the status of state regulation of foreign direct investment in Ukraine has been investigated, efforts to strengthen governance in this area have been substantiated and the formation of a national mechanism of state regulation of FDI have been determined.

Key words: *foreign direct investment, government regulation, regulation of FDI.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є акселератором розвитку багатьох країн світу. Водночас вони виступають одним із важливих інструментів забезпечення умов виходу з економічної кризи, ефективних структурних зрушень в економіці країни, поширенню інновацій та розвитку науково-технічного прогресу. Відповідно до зростання ролі ПІІ у світових інтеграційних процесах важливості набуває державне регулювання прямих іноземних інвестицій в умовах модернізації економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розроблення теоретичних і практичних питань державного регулювання сфери іноземного інвестування зробили такі провідні вітчизняні науковці, як: Л. Борщ, В. Будкін, В. Геєць, Б. Губський, Я. Жаліло, Г. Козаченко, В. Косак, А. Кредісов, А. Пересада, А. Поручник, О. Рогач, В. Федоренко, А. Філіпенко, Д. Черваньов, О. Чмир, В. Шевчук та інші. Однак окремі теоретичні і практичні питання державного регулювання процесів прямого іноземного інвестування залишаються вивченими недостатньо.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження стану державного регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні та визначення чинників формування національного механізму державного регулювання ПІІ.

Виклад основного матеріалу. Рівень ефективності державного регулювання прямих іноземних інвестицій в умовах модернізації національної економіки визначається показниками результативності двох вимірів: економічної ефективності інвестиційних проектів та соціально-економічних показників, які, крім економічного ефекту, містять соціальний. Ефективність державного регулювання прямих іноземних інвестицій оцінюється також структурними зрушеннями в національній економіці, секторальними змінами, що відбуваються під впливом іноземного капіталу.

Україна має досить високий ресурсний та науково-технічний потенціал для того, щоб бути привабливою для іноземних інвестицій, абсорбувати додатковий капітал для здійс-

нення ефективних структурних реформ. Однак, незважаючи на наявні переваги, наша держава так і не досягла відновлювального зростання економіки, не позбулася глибоких структурних деформацій і значно відстає від економік розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та відповідно – рівнем добробуту населення. При розрахунку індексу глобальної конкурентоспроможності за період 2000–2014 рр., беручи до уваги розвиток таких економічних параметрів, як інституції, інфраструктура, макроекономіка, рівень охорони здоров'я та освіти, ефективність ринків, технологічне оснащення, бізнес-середовище та інноваційну сферу, Україна згідно з оцінкою Всесвітнього економічного форуму покращила свої позиції на 9 сходинок, піднявшись з 82-го до 73-го місця [1]. В Україні поки що залишається невирішеними багато завдань щодо здійснення структурної перебудови економіки, у тому числі у напрямку інноваційного розвитку країни, та створення сучасного національного господарства.

Враховуючи, що у національній економіці відбувається лише становлення ефективних організаційно-економічних відносин та структурне підґрунтя кризових явищ в Україні, поки що немає підстав розраховувати на здійснення «автономного» оздоровлення економіки, притаманного традиційним механізмам циклічності ринкової економіки, і відповідно – на «обвальний шквал» іноземних інвестицій. Тому пріоритетні напрями економічних реформ щодо модернізації національної економіки мають передбачати розроблення механізмів щодо вдосконалення системи державного регулювання ПІІ для поліпшення інвестиційного клімату на території України.

Система державного регулювання ПІІ в Україні перебуває поки що у процесі розвитку, що зумовлено як тенденціями розвитку світової економіки, зокрема новими явищами, які привнесла глобальна економічна криза, так і процесами та реформами, що відбуваються всередині країни. В умовах модернізації вітчизняної економіки постають принципово нові завдання, зокрема, щодо централізації та децентралізації державних функцій у сфері регулювання ПІІ, тобто про добровільну передачу частини повноважень держави як на місцевий, так і наднаціональний рівні регулювання.

До функцій та повноважень держави, які нині підлягають децентралізації у сфері державного регулювання іноземного інвестування, на нашу думку, належать: розроблення інвестиційних програм та проектів, інвестиційних стратегій розвитку окремих сфер місцевого значення, регіонів (територій) у цілому, а також виконання функцій, які потребують самостійності у вирішенні проблем між державою, органами місцевого самоврядування, регіональними представництвами органів державної влади та іноземними інвесторами. До основних функцій і повноважень, які підлягають передачі на наднаціональний рівень, можна віднести: регулювання фінансової, торговельної та екологічної сфер, а також повноваження, пов'язані зі вступом у світові та регіональні міжнародні організації (СОТ, СБ, МВФ, ЄС, АСЕАН тощо).

У Програмі економічних реформ «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» [2] запропоновано створення постійно діючої зовнішньоекономічної координаційної Ради як механізму керування процесами міжнародного економічного співробітництва. Запровадження відповідного інституту при КМУ дозволить сконцентрувати функції щодо координації діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в єдиному центрі.

Отже, діюча система регулювання ПІІ залишається реально стримуючим фактором під час прийняття інвестиційних рішень, оскільки інституційна складова державного управління в Україні залишається великою мірою недосконалою та нестабільною (рис.).

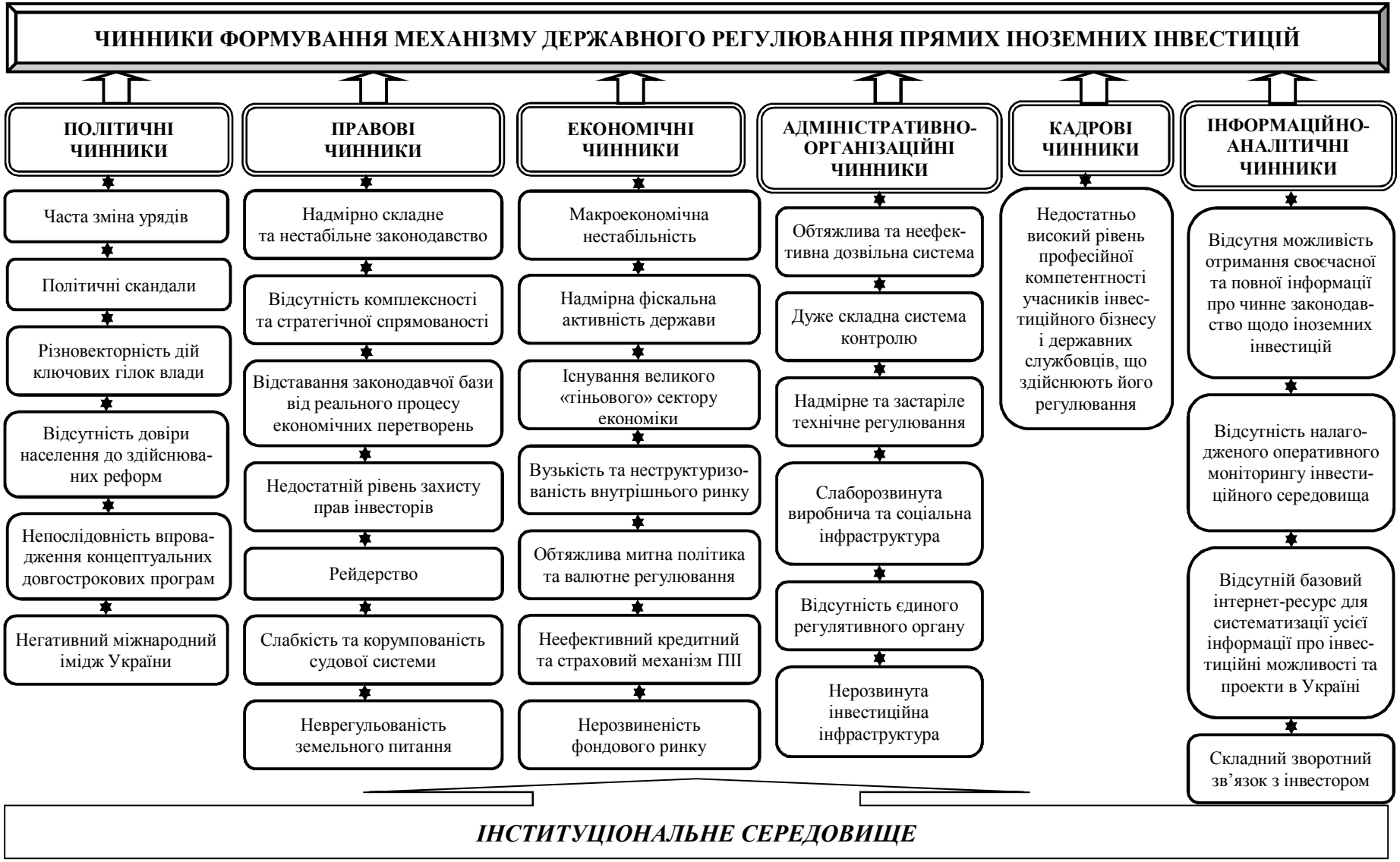


Рис. Чинники формування національного механізму державного регулювання ПІІ та його недоліки [3]

Незважаючи на проведене реформування центральних органів виконавчої влади з метою їхньої оптимізації, має місце дублювання багатьох функцій між державними органами виконавчої і законодавчої влади. Тому підвищення ефективності державного управління у цій сфері можливе за рахунок реалізації таких заходів:

а) відпрацювання механізму чіткого розмежування повноважень та взаємодії органів державної влади у сфері регулювання ПІІ;

б) створення Державного інвестиційного банку або Українського банку розвитку для фінансування з його участю пріоритетних національних проектів;

в) створення в Україні представництва Центру сприяння інвестиціям та технологіям ЮНІДО;

г) створення Агентства з питань спеціальних економічних зон, яке б врегульовувало питання щодо створення та функціонування спеціальних економічних зон на території України;

д) насичення державних структур критичною масою професійних управлінців, здатних практично реалізувати високі світові стандарти ефективного урядування.

З метою поглибленого аналізу механізму державного регулювання ПІІ та тенденцій його трансформації пропонуємо найважливіші чинники, що детермінують особливості сучасного державного регулювання ПІІ в Україні, досліджувати за такими блоками: політичний; правовий; економічний; адміністративно-організаційний; кадровий; інформаційно-аналітичний [4].

Політичні чинники залучення ПІІ. Під час прийняття рішення про інвестування іноземні інвестори завжди особливу увагу приділяють рівню політичної стабільності у країні, оскільки низький рівень її є передумовою виникнення стану невизначеності та, як наслідок, додаткових ризиків, з якими інвестори будуть змушені зіткнутися. У зв'язку з цим варто зазначити, що політичне середовище механізму залучення ПІІ в Україні вже тривалий час залишається малопривабливим для розвитку інвестиційної діяльності. Негативні зміни в суспільстві, перерозподіл власності, часта зміна урядів, нестабільність, зміни політичного курсу та погрози погіршення умов ведення бізнесу – аж до націоналізації майна інвесторів, які лунають з боку різних політичних сил, політичні скандали, призводять до непослідовності впровадження концептуальних довгострокових програм та посилюють недовіру та настороженість багатьох іноземних інвесторів.

Правові чинники залучення ПІІ. Відносно правової сторони національної системи залучення іноземних інвестицій заслуговує на увагу думка експертів МБРР, які характеризують українське законодавство як надмірно складне та нестабільне. Створена законодавчо-нормативна база, що регулює умови здійснення інвестиційної діяльності в Україні, вміщує понад 200 нормативних документів.

Основним чинним законодавчим актом регулювання діяльності іноземних інвесторів у державі є Господарський кодекс України [5], який доповнюється законодавчими актами різного рівня. Водночас прийнято спеціальні закони, що загалом або значною мірою регулюють інвестиційну діяльність, у тому числі й іноземних інвесторів. Зокрема, це Закони України «Про режим іноземного інвестування» [6], «Про інвестиційну діяльність» [7], «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» [8], «Про інноваційну діяльність» [9], «Про державно-приватне партнерство» [10] та ін.

Крім того, відповідні рамкові закони містять окремі норми, що регулюють інвестиційну діяльність (наприклад, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [11]). Діють і нетипові документи програмного характеру (Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефе-

ктивна держава», Державна цільова економічна програма розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки тощо). На правову підтримку інвестиційних процесів спрямовано офіційні роз'яснення Конституційного Суду України, а також роз'яснення Вищого господарського суду України, Державної податкової адміністрації України, Державної митної служби України та інших відомств.

Висновки і пропозиції. Хоча зазначені заходи державного регулювання прямих іноземних інвестицій і не в змозі забезпечити вирішення всіх проблем інвестиційної діяльності в Україні, однак їх можна розглядати як основні напрямки у сфері вдосконалення інвестиційного процесу. Послідовна реалізація вищеназваних заходів державного регулювання ПІІ сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату у країні та у довгостроковій перспективі дозволить підвищити конкурентні позиції національної економіки на міжнародному ринку.

Список використаних джерел

1. *The Global* Competitiveness Report 2014–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/.

2. *Програма* економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» : розроблена Комітетом економічних реформ при Президентові України та взятої до виконання урядом відповідно до розпорядження Кабінету Міністрів України №1724-р від 23 червня 2010 року. – Режим доступу : www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf.

3. *Обушна Н. І.* Державне регулювання прямих іноземних інвестицій в Україні : монографія / Н. І. Обушна, Т. В. Мацибора. – К. : ННЦ «Ін-т аграр. економіки», 2012. – 332 с.

4. *Обушна Н. І.* Організаційно-економічний механізм активізації залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / Н. І. Обушна // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління : збірник. – Чернігів : ЧДІЕУ, 2010. – Випуск 4 (8). – С. 128–135.

5. *Господарський* кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon. *rada.gov.ua.*

6. *Про режим* іноземного інвестування [Електронний ресурс] : Закон України від 19.03.1996 р. № 93/96. – Режим доступу : http://zakon.*rada.gov.ua.*

7. *Про інвестиційну* діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 18.09.1991 р. № 1560-XII. – Режим доступу : http://zakon. *rada.gov.ua.*

8. *Про усунення* дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження [Електронний ресурс] : Закон України від 17.02.2000 р. № 1457-III. – Режим доступу : http://zakon.*rada.gov.ua.*

9. *Про інноваційну* діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. – Режим доступу : http://zakon. *rada.gov.ua.*

10. *Про державно-приватне* партнерство [Електронний ресурс] : Закон України від 01.07.2010 р. № 2404-VI. – Режим доступу : http://zakon. *rada.gov.ua.*

11. *Про зовнішньоекономічну* діяльність [Електронний ресурс] : Закон України від 16.04.1991 р. № 959-XII. – Режим доступу : http://zakon. *rada.gov.ua.*

УДК 336.71:65.018

Л.О. Гаряга, канд. екон. наук
М.В. Руденко, канд. екон. наук
Черкаський інститут банківської справи Університету банківської справи Національного банку України, м. Черкаси, Україна

УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ БАНКІВСЬКОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Л.О. Гаряга, канд. экон. наук
Н.В. Руденко, канд. экон. наук
Черкасский институт банковского дела Университета банковского дела Национального банка Украины, г. Черкассы, Украина

УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Lesia Hariaha, PhD in Economics
Mykola Rudenko, PhD in Economics
Cherkasy Institute of Banking of the University of Banking of the National Bank of Ukraine, Cherkasy, Ukraine

QUALITY MANAGEMENT OF BANK SERVICE

Управління якістю банківського обслуговування є дуже актуальною проблемою, оскільки у сучасних умовах розвитку банківництва конкурентні переваги має той банк, який не лише ефективно використовує наявні ресурси, але й об'єктивно здатен оцінити якість наданих послуг, що важливо для всіх зацікавлених сторін. Досліджено якісну складову управління у банку та запропоновано систематизацію критеріїв визначення якості банківського обслуговування з позицій зацікавлених сторін: споживач (клієнт банку), власники банку (акціонери), керівники банку (органи управління банком), працівники банку, партнери банку, суспільство, держава.

Ключові слова: *банк, конкурентоспроможність банку, якість банківського обслуговування, зацікавлені сторони.*

Управление качеством банковского обслуживания является очень актуальной проблемой, поскольку в современных условиях развития банковской системы конкурентные преимущества имеет тот банк, который не только эффективно использует имеющиеся ресурсы, но и объективно способный оценить качество предоставленных услуг, что важно для всех заинтересованных сторон. Исследовано качественную составляющую управления в банке и предложена систематизация критериев определения качества банковского обслуживания с позиций заинтересованных сторон: потребитель (клиент банка), владельцы банка (акционеры), руководители банка (органы управления банком), работники банка, партнеры банка, общество, государство.

Ключевые слова: *банк, конкурентоспособность банка, качество банковского обслуживания, заинтересованные стороны.*

Quality management of banking services is an actual problem, because in modern conditions of banking system development has competitive advantages that a bank that not only efficiently uses available resources, but also objectively capable assess the quality of services provided, which is important for all stakeholders. In the article investigated the qualitative component of management at the bank and offered to systematization the criteria for determining the quality of banking services from the perspective of stakeholders: the consumer (client of the bank), the bank's owners (shareholders), the heads of the bank (Bank of controls), the employees of the bank, the bank partners, society, state.

Key words: *bank, competitiveness of bank, quality of bank service, stakeholders.*

Постановка проблеми. Стале функціонування та динамічний розвиток банківської системи є однією з умов успішного розвитку економіки держави. Саме тому активний розвиток банківської діяльності – одна з важливих тенденцій розвитку сучасної фінансової системи України. За останнє десятиліття істотно збільшилася кількість банківських установ, зросла зайнятість у цій сфері та розширився спектр пропонованих послуг. Поряд із цим в умовах інтернаціоналізації банківської діяльності та підвищення вимог до банківського капіталу загострилася конкурентна боротьба між банками. Перед вітчизняними банківськими установами постають нагальні питання щодо адаптації до умов, що змінюються, та пошуку можливостей зайняти стійку позицію і встояти в конкурентній боротьбі. В сучасних умовах цього можна досягти тільки ефективно управляючи якістю банківського обслуговування з урахуванням потреб та сподівань усіх зацікавлених сторін. Банківські установи, бажаючи вижити в конкурентній боротьбі, повинні чітко реагувати на потреби клієнтів і зміни на ринку банківських послуг. Одним із дієвих методів підвищення конкурентоспроможності банків є ефективне функціонування системи управління якістю, яка повинна ґрунтуватись на міжнародних стандартах якості ISO. Сучасні системи управління якістю довели свою ефективність та надійність у світі, їх вико-

ристання дає змогу досягти визначених цілей щодо якості та орієнтовані як на мінімізацію всіх видів витрат, так і на врахування потреб усіх зацікавлених сторін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи управління банківськими установами досліджували класики економічної науки: Г. Армстронг, С. Валдес, Д. Грін, В. Заутер, М. Кейнс, Ж. Матук, Д. Рікардо, П. Роуз, А. Сміт, Дж. Сондерс, М. Туган-Барановський та інші. Проблемні аспекти управління якістю в банківській сфері знайшли відображення в роботах таких вітчизняних науковців: О. Барановського, А. Бондаренко, О. Дзюблюка, А. Кузнєцової, В. Міщенка, А. Мороза, С. Науменкової, Ф. Поклонського, Л. Романенка, М. Савлука, Т. Смовженко та багатьох інших. Серед російських дослідників цього напряму заслуговують на увагу роботи О. Драгомирецької, О. Лаврушина, Ю. Масліченкова, Е. Новаторова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових публікацій із вищезазначеного напряму, проблемні питання, які стосуються управління якістю банківського обслуговування з погляду всіх зацікавлених сторін, залишаються недостатньо дослідженими та потребують додаткової уваги з боку наукової спільноти.

Метою статті є теоретичне обґрунтування та виявлення додаткових можливостей щодо підвищення ефективності управління якістю банківського обслуговування з позиції всіх зацікавлених сторін.

Виклад основного матеріалу. Якість належить до категорії понять, які є достатньо динамічними та змінюваними в часі у зв'язку із розвитком науково-технічного прогресу, суспільства загалом та кожної людини зокрема. Динамічність якості будь-якого об'єкта (товар чи послуга) безпосередньо пов'язана із тим, що очікують споживач, виробник та інші зацікавлені сторони від цього об'єкта, і що реально отримують в умовах постійно зростаючих вимог.

Узагальнюючи етапи розвитку управління якістю товарів та послуг, зазначимо, що в адміністративно-командній економіці це поняття розглядалося тільки з боку виробника, у ринковій – з позиції споживача. У сучасних умовах розвитку економіки важливим є розуміння, що якість певного об'єкта повинна розглядатися не тільки з позицій виробника і споживача, а й з позиції всіх зацікавлених суб'єктів.

Банківська сфера є специфічною сферою господарської діяльності, оскільки функціонування банків пов'язане із ризиком як притаманною складовою. Саме тому для кожного банку надзвичайно важливо зберегти фінансово-економічну рівновагу, стійкість та конкурентоспроможність в умовах змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

Під впливом багатьох чинників (конкуренція, технологія надання послуг, винаходи нового банківського продукту) на ринку банківських послуг поступово відбувається зростання обсягів надання та розширення складу послуг. Банківській установі надзвичайно важливо, щоб спектр послуг був необхідним кінцевому споживачу, а клієнтську базу, в основному, складали постійні клієнти. У свою чергу, клієнтам банку, по суті, байдуже, яка фінансова установа задовольнить його потребу в тій або іншій послузі, важливо – як вона це зробить.

Конкуренція на ринку банківських послуг вимагає не тільки необхідності розвитку і впровадження у практику ведення банківського бізнесу сучасних форм послуг, але і створення ефективної системи контролю їх якості.

Якість надання банківських послуг істотно залежить від процесу порівняння споживачем своїх очікувань щодо якості банківської послуги до її споживання з безпосереднім сприйняттям якості банківської послуги в момент і після її споживання. Сприйняття якості банківської послуги споживачем у момент її споживання відбувається за двома головними аспектами: що споживач отримує від банківської послуги (технічний аспект якості) і як споживач отримує банківську послугу (функціональний аспект якості).

Клієнт, оцінюючи отриману послугу, порівнює її фактичну якість з тією, яка очікувалася ним до споживання. Більшість потенційних клієнтів банківських послуг свідомо звертаються до того банку, де якість надання послуг, на їх думку, була найвищою. У свідомості споживачів під дією власного досвіду, досвіду інших осіб, реклами, оцінок у різних джерелах інформації створюється певний імідж очікуваної банківської послуги. Очікувана якість надання банківських послуг для клієнта формується під впливом маркетингової політики банку через систему маркетингових комунікацій.

Якщо задекларована якість послуг банку значно перевищує його можливості з реалізації, то очікувана якість може виявитися нижче сприйманої якості. З іншого боку, при зовнішній маркетинговій політиці, що оптимально проводиться, очікувана якість банківської послуги може не відповідати сприйманій якості за рахунок низької технічної або функціональної якості послуги. Цей аспект якості повинен регулюватися через задоволення потреб виробників банківських послуг, тобто керівників та персоналу банку, за допомогою політики внутрішнього маркетингу.

Очікування споживачів відносно якості або підтверджуються, або ні. Останнє призводить до втечі клієнтів у банки-конкуренти і до вищих витрат на маркетинг для залучення нових споживачів послуг замість тих, що змінили установу обслуговування. Інтегральною оцінкою клієнта свого досвіду взаємодії з банком у ході укладення договору та споживання послуг, виходячи з відповідності ціннісної пропозиції і пропонованої ціни чеканням споживача, є задоволеність.

Проведений аналіз надбань вітчизняних та зарубіжних науковців [1–4] щодо дослідження якості як особливого цілісного феномена і різних аспектів його проявів, нами сформульоване власне бачення вищезазначеної проблеми. Вважаємо, що під категорією якості банківської послуги слід розуміти сукупність властивостей банківської послуги, що формує її здатність задовольняти не тільки фінансові, але і соціальні потреби клієнтів. При цьому носіями потреб можуть бути як фізичні та юридичні особи, так і соціальні групи та суспільство загалом.

За результатами дослідження виявлено, що успіх функціонування банківських установ залежить не тільки від розуміння і задоволення потреб кінцевих клієнтів, але й від інших зацікавлених сторін, до яких відносяться держава, суспільство, партнери, власники і інвестори, а також співробітники самої організації (керівники та працівники банку). Здатність банку задовольняти різні потреби й очікування всіх зацікавлених сторін впливає на ефективність діяльності та формує сучасне уявлення про призначення фінансових установ.

Керівництво банку повинно постійно приймати своєчасні рішення щодо змін внутрішнього і, особливо, зовнішнього середовища для того, щоб покращити показники діяльності організації взагалі та якість надання банківських послуг. Таким чином, банк повинен постійно здійснювати моніторинг середовища, в якому функціонує, для оцінки, аналізу та менеджменту ризику, який пов’язаний з усіма зацікавленими сторонами та зміною їх очікувань і потреб.

Згідно з методичними рекомендаціями щодо корпоративного управління в банках України, зацікавленими особами вважаються такі особи, які зацікавлені у стабільності та належному фінансовому стані банку, проте необов’язково володіють його акціями, паями. До фінансово зацікавлених осіб належать вкладники, власники облігацій та інші кредитори банку. Крім того, зацікавленими особами банку є інші клієнти, персонал банку, постачальники, органи нагляду та місцеві громади [5].

Розглядаючи якість банківського обслуговування, варто виділити всіх зацікавлених сторін, які тим чи іншим чином пов’язані з оцінкою надання банківських послуг, та виділити критерії якості банківського обслуговування з позицій цих суб’єктів (табл.).

Таблиця

Критерії визначення якості банківського обслуговування з позицій зацікавлених сторін

Зацікавлена сторона	**Потреби та очікування (сподівання)**	**Критерії визначення якості банківського обслуговування (якісні та кількісні)**
Споживач (клієнт банку)	Отримання банківських послуг із бажаними характеристиками, високим рівнем обслуговування, доступною ціною та прийнятним рівнем ризику	Доступність (економічність, ціна послуги) Функціональність (асортимент банківських послуг) Зручність (місце розташування банку, графік роботи банку, швидкість обслуговування) Зрозумілість (зрозумілі процедури оформлення документації) Безпека (фізична та інформаційна безпека збереження матеріальних цінностей та особистих даних клієнтів; фінансова безпека) Естетичність (приємна для сприйняття обстановка банку, впізнаваність, логотип банку) Якість обслуговування клієнтів (компетентність, кваліфікація, ввічливість та бажання персоналу допомогти клієнту, гнучкість та оперативність обслуговування)
Власники банку (акціонери)	Стійкість банку, зростання ринкової вартості банку (капіталізація) та покращення репутації	Прозорість діяльності (врахування потреб усіх зацікавлених сторін) Досягнення стійкого розвитку та зростання капіталізації банку Наявність стратегії корпоративного управління банком
Керівники банку (органи управління банком)	Підвищення рентабельності банку та стабільна діяльність банку	Стійка рентабельність банку Здійснення ефективного ризик-менеджменту Підвищення надійності банку за рахунок стабільної діяльності (досягнення позитивної динаміки показників діяльності банку: показники фінансової стійкості, ділової активності, ліквідності та ефективності управління) Зміцнення позицій банку щодо конкурентів (зростання позиції в різних рейтингах) Дієвість та ефективність маркетингової політики банку
Працівники банку	Гарантія зайнятості, задовільні умови праці, можливість кар'єрного зростання	Прозорі цільові показники діяльності банку, які зрозумілі працівникам Ефективна система мотивації персоналу та справедлива оплата праці (грошові винагороди, нематеріальні заохочення) Відповідність умов праці встановленим стандартам
Партнери банку	Розширення кола надійних партнерів	Взаємна вигода (налагоджена система відносин, що формує позитивну вигоду в матеріальному (зростання прибутку) та нематеріальному (покращення репутації, додаткове сервісне обслуговування клієнтів) вираженні)
Суспільство	Підвищення рівня надійності банків, відповідність діяльності банківських установ етичним та моральним нормам поведінки у суспільстві	Надійність банків (банки повинні виправдовувати довіру суспільства щодо виконання своїх зобов'язань) Прозорість та публічність діяльності банківської установи (фінансова звітність та основні показники діяльності повинні бути доступними та зрозумілими для користувачів інформації) Сприяння захисту навколишнього середовища Етичність та моральність (поведінка власників, керівників та працівників банку повинна відповідати всім нормам суспільного життя)
Держава	Стабільна діяльність банківського сектору економіки	Виконання нормативних та законодавчих вимог банківської діяльності Зростання ефективності та прозорості діяльності системоутворюючої галузі економіки Своєчасність та повнота сплати податків банками Ефективне супроводження державних програм, які реалізуються разом з банками Зниження витрат на утримання банків з державною власністю

Джерело: систематизовано авторами.

Протягом дослідження з'ясовано, що є такі критерії якості банківського обслуговування, які складно віднести тільки до однієї групи зацікавлених сторін. Наприклад, матеріально-технічна забезпеченість банку. Цей критерій важливий як для клієнтів банку, так і для власників, керівників та працівників банку.

Висновки і пропозиції. Таким чином, досягнення мети стійкого розвитку банку можливе лише за рахунок послідовного задоволення потреб і очікувань усіх зацікавлених сторін збалансованим чином на довгостроковій основі. Результати дослідження доводять, що якість обслуговування клієнтів банківських установ визначається якістю управління як безперервного циклу прийняття і реалізації різних управлінських рішень. Правильне формування та збалансоване управління якістю банківського обслуговування дозволить банківським установам комплексно виявляти та нейтралізувати чинники, що негативно впливають на рівень якості. Створення додаткових переваг за якістю перед банками-конкурентами можливе через врахування потреб та очікувань усіх зацікавлених сторін, які систематизовані авторами в запропонованій таблиці.

Список використаних джерел

1. *Яременко Ю.* Незамінний компонент банківських послуг / Ю. Яременко // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 4. – С. 22–23.

2. *Мостовая Ю. П.* Модели управления качеством услуг (на примере банковских услуг) / Ю. П. Мостовая // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 5. – С. 35–42.

3. *Новаторов Э. В.* Методы измерения качества банковских услуг / Э. В. Новаторов // Банковское дело. – 2010. – № 199, т. 7. – С. 63–67.

4. *Токарчук В. В.* Основні компоненти системи якісного обслуговування клієнтів банків / В. В. Токарчук // Наукові записки НаУКМА. – 2012. – Т. 133: Економічні науки. – С. 126–130.

5. *Методичні* рекомендації щодо вдосконалення корпоративного управління в банках України [Електронний ресурс] : Постанова Правління Національного банку України від 28.03.2007 р. № 98. – Режим доступу : http://www.ligazakon.ua.

УДК 336.73.025.13

М.В. Дубина, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ЗМІЦНЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ ЧЕРЕЗ АКТИВІЗАЦІЮ ДІЯЛЬНОСТІ СИСТЕМИ ПАРАБАНКІВСЬКИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

М.В. Дубина, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УКРЕПЛЕНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА ЧЕРЕЗ АКТИВИЗАЦИЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СИСТЕМЫ ПАРАБАНКОВСКИХ ПОСРЕДНИКОВ

Maksym Dubyna, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

CONCEPTUAL BASICS OF THE STATE'S FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY STRENGTHENING THROUGH INTENSIFICATION OF NON-BANKING FINANCIAL INTERMEDIARIES' ACTIVITIES

Розглянуто питання зміцнення фінансово-економічної безпеки держави через активізацію діяльності парабанківських посередників, визначено сутність фінансової безпеки системи парабанківських посередників, ідентифіковано основні її елементи, виконано їх опис.

Ключові слова: *система парабанківських посередників, фінансово-економічна безпека, парабанківський посередник, податкова безпека, боргова безпека, кредитна безпека, інвестиційна безпека.*

Рассмотрены вопросы укрепления финансово-экономической безопасности государства через активизацию деятельности парабанковских посредников, определена сущность финансовой безопасности системы парабанковских посредников, идентифицировано основные ее элементы, выполнено их описание.

Ключевые слова: *система парабанковских посредников, финансово-экономическая безопасность, парабанковский посредник, налоговая безопасность, долговая безопасность, кредитная безопасность, инвестиционная безопасность.*

Features of strengthening the financial and economic security of the state through the intensification of non-banking financial intermediaries' activities were reviewed, the essence of financial security of the non-banking intermediaries system was defined, its main elements were identified, their description was performed.

Key words: *system of non-banking financial intermediaries, financial and economic security, non-banking intermediary, tax security, debt security, the security of credit, investment security.*

Постановка проблеми. Система парабанківських посередників є важливою складовою розвитку фінансового ринку, оскільки дає можливість формувати інвестиційні ресурси всередині країни, використовуючи передусім внутрішні кошти фізичних осіб, які на сьогодні знаходяться поза обігом фінансового ринку нашої країни. Враховуючи таку ситуацію, парабанківські посередники відіграють вагому роль у забезпеченні економічної безпеки держави, зокрема, у частині формування її фінансової компоненти. Більшість із означених фінансових установ у своїй діяльності використовують кошти населення через надання фізичним особам певного спектра фінансових послуг і, таким чином, перетворюють ці залучені кошти в інвестиційні та кредитні ресурси для інших економічних суб'єктів, які мають у них потребу. Отже, функціонування парабанківських посередників дозволяє зміцнювати фінансову безпеку держави за допомогою формування додаткових інвестиційних ресурсів для розвитку реального сектору національної економіки, знижувати залежність від іноземних джерел і, одночасно, залучати додаткові внутрішні джерела фінансування, надаючи можливість їх власникам отримувати додатковий дохід, підвищуючи їх можливості та покращуючи фінансову безпеку таких економічних суб'єктів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань фінансово-економічної безпеки держави присвячено багато наукових робіт, серед авторів яких, у першу чергу, варто виділити таких: О.І. Барановського, З.С. Варналія, Т.Г. Васильціва, В.А. Гросул, О.І. Драган, А.О. Єпіфанова, А.М. Єрмошенка, М.І. Зубка, О.Є. Користіна,

А.П. Лазареву, І.П. Мойсеєнка, О.Л. Пластун, О.В. Чернявську, Б.П. Ярему та ін. Вивченням особливостей функціонування систем фінансової безпеки окремих парабанківських установ займалися такі науковці: В.В. Баранова, А.М. Єрмошенко, О.І. Барановський та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У працях зазначених авторів на сьогодні фактично не досліджуються питання фінансово-економічної безпеки системи парабанківських посередників, оскільки основна увага концентрується на визначенні особливостей функціонування та зміцнення фінансової безпеки окремих парабанківських посередників. Також недостатньо наукових робіт ґрунтовно досліджують вплив зазначених установ на загальну фінансову безпеку держави.

Мета статті. Метою статті є дослідження сутності фінансової безпеки системи парабанківських посередників та визначення її впливу на формування фінансово-економічної безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо більш детально сутність фінансової безпеки держави та особливості її забезпечення через удосконалення функціонування системи парабанківських посередників. Взагалі у науковій літературі накопичено значний масив різнобічної інформації щодо визначення сутності фінансової безпеки держави. Інколи фінансову безпеку держави асоціюють з фінансовою безпекою як універсальною категорією економічної науки, не акцентуючи уваги на певних розбіжностях і не виділяючи такий тип безпеки як лише окремий її вид, виокремлений за суб'єктною ознакою.

Наявність значної кількості різнобічних підходів до обґрунтування змісту фінансової безпеки, її компонентів ускладнюють вивчення цього явища загалом та вимагають формування авторської позиції щодо визначення його сутності з метою поглиблення вже наявних наукових напрацювань для використання їх у дослідженні прикладних аспектів зміцнення фінансової безпеки окремих суб'єктів господарювання, у тому числі і парабанківських посередників. Загалом, у наукових роботах можна знайти використання таких термінів „фінансова безпека держави" та „фінансово-економічна безпека держави". Аналізуючи наявні трактування зазначених термінів, ми схильні розглядати їх як синонімічні за своєю природою, тому що значних відмінностей між ними, на наше переконання, немає. З урахуванням положень класичної економічної науки, фінансові аспекти існування будь-якого явища є частиною прояву його економічної складової функціонування.

Фінансову безпеку держави, на нашу думку, варто трактувати таким чином: фінансова безпека держави – важлива складова її економічної безпеки, такий стан існування держави, за якого можливим є забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів її стабільного розвитку в довгостроковій перспективі, задоволення першочергових фінансових потреб та сприяння формуванню передумов для ефективного розвитку національної економіки. Загалом, розуміння конкретних аспектів фінансової безпеки країни можна виконати через визначення її компонентного складу та детального аналізу ідентифікованих складових.

Для фінансової безпеки держави притаманними є такі особливості.

1. Формування достатніх обсягів фінансових ресурсів для стабільного розвитку, що визначає наявність у розпорядженні центральних та місцевих органів влади бюджетних коштів, формування привабливої інвестиційної політики для залучення інвестицій до розвитку національного господарства. Фактично, забезпечення розвитку держави необхідними фінансовими ресурсами є одним з першочергових завдань, вирішення якого є запорукою формування її економічної безпеки. Також сутність цього аспекту полягає у тому, що фінансова безпека держави настає тоді, коли країна може розвиватися з урахуванням наявності доступних фінансових ресурсів, враховуючи як державний сектор економіки, так і приватний бізнес.

2. Задоволення першочергових фінансових потреб держави. Фактично цей аспект виходить із попереднього, але варто зазначити, що у цьому контексті увага акцентується, насамперед, на першочергових фінансових потребах, оскільки забезпечити загалом усі фінансові потреби держави об'єктивно неможливо. Саме тому, на наш погляд, можливість задоволення першочергових фінансових потреб, до числа яких можна віднести такі: оплата боргових зобов'язань, терміни сплати за якими настали, вчасна виплата взятих державою на себе соціальних стандартів, фінансування бюджетної сфери країни загалом, є складовою частиною фінансової безпеки держави. Все це вимагає формування відповідних фондів фінансових ресурсів, оскільки за неможливості країни виконувати свої зобов'язання складно говорити про її фінансову безпеку.

3. Створення передумов для ефективного розвитку національної економіки – враховуючи вищенаведені особливості, фінансова безпека сприяє формуванню передумов для забезпечення економічної безпеки держави та її стабільного розвитку, що може бути визначено через сукупність кількісних та якісних показників функціонування національної економіки.

Розглядаючи фінансову безпеку у вузькому контексті, можна стверджувати, що її зміст полягає у формуванні, насамперед, обсягів необхідних фінансових ресурсів для економіки, що визначає важливість розвитку фінансових відносин між різнобічними економічними суб'єктами у межах національного економічного простору й обумовлює актуальність реалізації системи різнобічних заходів щодо активізації таких відносин та забезпечення їх стабільного розвитку.

Особливо сутність фінансової безпеки можна визначити через дослідження теоретичних та прикладних аспектів її основних компонентів. У науковій літературі на сьогодні немає вичерпного та однозначного переліку складових фінансової безпеки, але більшість учених схиляються до думки, що фінансова безпека – це насамперед: 1) бюджетна безпека; 2) податкова безпека; 3) грошово-кредитна безпека; 4) інвестиційна безпека; 5) депозитна безпека; 6) банківська безпека; 7) валютна безпека; 8) безпека фінансового ринку.

Звичайно, зазначений перелік компонентів фінансової безпеки є дещо дискусійним, оскільки не зрозумілим залишається, наприклад, виокремлення банківської безпеки та безпеки фінансового ринку, частиною функціонування якого і є діяльність банківських установ. Зокрема, у Методичних рекомендаціях щодо оцінювання рівня економічної безпеки України визначено, що фінансова безпека – це такий стан фінансової, грошово-кредитної, бюджетної, валютної, банківської та податкової системи, який може забезпечити ефективне функціонування держави, підтримуючи її економічну стійкість у глобальному середовищі [3, с. 16].

Досліджуючи окремі складові фінансової безпеки держави, можна ще більше поглибити сутність цієї категорії та визначити окремі її специфічні ознаки. Проте у контексті дослідження, що нами проводиться, важливим, передусім, є визначення сутності фінансової безпеки системи парабанківських посередників та її ролі у формуванні національної фінансової безпеки. Варто наголосити, що у вітчизняній науковій літературі відсутні дослідження сутності зазначеного виду фінансової безпеки. На наше переконання, зміст фінансової безпеки системи парабанківських посередників (ФБСПП) можна визначити через аналіз відповідного рівня безпеки окремих видів парабанківських посередників та узагальнення отриманих результатів.

Так, А.М. Єрмошенко пропонує під фінансовою безпекою страхової організації розглядати такий її стан, який характеризується збалансованістю системи фінансових показників, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз, дозволяє своєчасно та в повному обсязі виконувати взяті на себе зобов'язання, а також забезпечує ефективний розвиток

страхової організації в поточному та наступних періодах. При цьому автор обґрунтовує положення, відповідно до якого це поняття можна розглядати як у статиці, тобто через оцінювання рівня фінансової безпеки, так і в динаміці – через безперервний процес її (фінансової безпеки) забезпечення [2, с. 11]. О.В. Чернявська пропонує фінансову безпеку ринку страхових послуг загалом і конкретного страховика зокрема визначати як такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дозволив би їм у разі потреби відшкодовувати обумовлені у договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування компанії [4, с. 160]. Однак тлумачень фінансової безпеки парабанківських посередників у науковій літературі фактично немає. Варто лише відзначити підхід В.В. Баранової до трактування сутності дефініції ,,безпека небанківських фінансових установ", під якою автор розглядає наявність таких правових, організаційних, фінансових умов, що дозволяють забезпечувати законну реалізацію фінансових інтересів без виникнення суперечностей з інтересами інших суб'єктів, взаємин різних форм власності, стійко функціонувати й протистояти реальній і потенційній внутрішній і зовнішній загрозам та впливам [1]. При цьому науковець не виконує декомпозицію системи безпеки зазначених установ і не деталізує окремі види безпеки, які повинні забезпечуватися у процесі функціонування таких посередників.

Отже, фінансова безпека парабанківського посередника – складова його економічної безпеки, такий стан функціонування парабанківського посередника, за якого можливим є забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів його стабільного розвитку в довгостроковій перспективі, задоволення першочергових фінансових потреб та сприяння формуванню передумов для ефективного розвитку такої установи. Тобто згідно з суб'єктним підходом до розгляду фінансової безпеки для всіх підприємств, суб'єктів господарювання визначення фінансової безпеки є універсальним.

Як у порівнянні з фінансовою безпекою банківської системи та фінансовою безпекою банківської установи, фінансова безпека системи парабанківських посередників також відрізняється від аналогічної безпеки парабанківської установи. Пропонуємо фінансову безпеку системи парабанківських посередників розглядати як складову фінансової безпеки держави, складно структуроване явище, стан якого забезпечує нормальні умови функціонування парабанківських посередників загалом, ефективно протидіяти макроекономічним зовнішнім та внутрішнім щодо цієї системи впливам, формувати достатні обсяги фінансових ресурсів для раціонального, прибуткового, а головне, стабільного розвитку фінансового ринку та національної економіки. Одразу зазначимо, що на відміну від фінансової безпеки банківської системи, ФБ СПП є складнішою за своїм змістом, оскільки містить фінансову безпеку різнобічних фінансових посередників, які були виокремленні та систематизовані за функціональною ознакою мобілізації тимчасово вільних фінансових ресурсів економічних суб'єктів та перетворення їх у кредитні та інвестиційні ресурси, не враховуючи банківські установи. Складність зазначеного виду безпеки та фактична відсутність наукових напрацювань у цій сфері досліджень об'єктивно вимагають ґрунтовного вивчення структури ФБ СПП з деталізацією її складових, систематизацією таких компонентів та розкриттям їх змісту. На рис. графічно зображена схема ФБ СПП, декомпозиція якої виконана на основі застосування суб'єктно-елементного підходу до ідентифікації її елементів.

Враховуючи наявні підходи до визначення структури фінансової безпеки держави, а також особливості функціонування системи парабанківських посередників на фінансовому ринку країни, на нашу думку, доцільним є формування такого компонентного складу ФБ СПП: 1) фінансова безпека страхового сектору СПП; 2) фінансова безпека кредитного сектору СПП; 3) фінансова безпека інвестиційного сектору СПП.

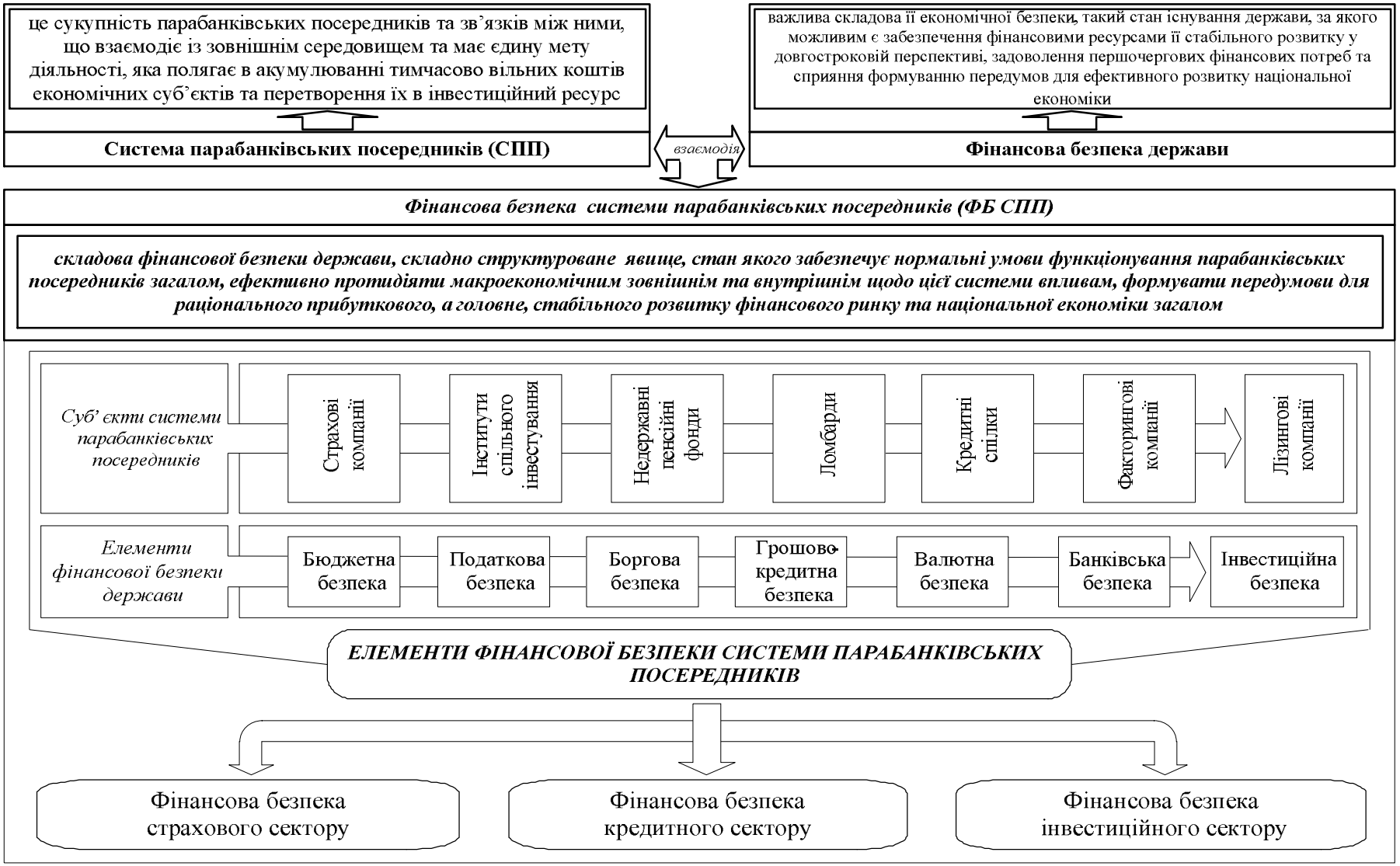


Рис. Структурний склад фінансової безпеки системи парабанківських посередників

Джерело: складено автором.

Визначений підхід до виокремлення основних складових ФБ СПП може бути доповнений іншими видами безпеки, але зазначені є основними з погляду забезпечення стабільності функціонування такої системи. У свою чергу, кожний з видів безпеки різнобічних секторів СПП також може бути розглянутий як складна підсистема. З'ясуємо зміст кожного з визначених видів ФБ СПП.

Фінансова безпека страхового сектору СПП, насамперед, включає забезпеченість достатніми фінансовими ресурсами діяльності страхових компаній, недержавних пенсійних фондів. У Наказі Міністерства економіки України „Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України" визначено, що безпека страхового ринку – це такий рівень забезпеченості страхових компаній фінансовими ресурсами, який дав би їм змогу в разі потреби відшкодувати обумовлені в договорах страхування збитки їх клієнтів і забезпечити ефективне функціонування таких установ [3]. Таким чином, фінансова безпека страхового сектору СПП, насамперед, полягає у забезпеченості його фінансової стабільності через формування ефективної державної системи регулювання діяльності страхових компаній, недержавних пенсійний фондів, яка б сприяла формуванню достатнього рівня фінансової міцності означених установ. До особливостей фінансової безпеки страхового сектору СПП варто віднести:

1) можливість вчасно виконувати свої зобов'язання перед клієнтами щодо вчасної виплати страхових відшкодування, пенсійних накопичень;

2) можливість вільно вкладати свої кошти у різнобічні інвестиційні проекти з метою формування додаткового доходу та збереження таких коштів;

3) можливість вільно залучати кредитні кошти для реалізації нових проектів на кредитному ринку країни з подальшим забезпеченням стабільного фінансового стану страхових компаній та недержавних пенсійних фондів;

4) можливість залучати інвестиційні ресурси на фондовому ринку з метою розширення своєї діяльності і т. ін.

Фінансова безпека кредитного сектору СПП полягає у забезпеченні фінансової стабільності діяльності кредитних парабанківських установ, до числа яких варто віднести кредитні спілки, ломбарди, факторингові та лізингові компанії. Звичайно, для кожної із визначених установ притаманні свої особливості функціонування і можна дослідити систему фінансової безпеки таких посередників. На наше переконання, до особливостей фінансової безпеки кредитного сектору СПП варто віднести:

1) можливість вчасно виконувати свої зобов'язання перед своїми клієнтами в частині повернення тимчасово вільних ресурсів економічних суб'єктів, які були залучені такими установами;

2) можливість здійснювати ефективну кредитну політику, яка б сприяла формуванню стабільного фінансового становища кредитних установ;

3) можливість залучати кредитні, інвестиційні ресурси для розширення своєї діяльності;

4) можливість забезпечення вчасного повернення позикових коштів, що надані клієнтам таких установ, оскільки це безпосередньо має прямий вплив на фінансову стабільність кредитних парабанківських посередників і, відповідно, на формування їх фінансової безпеки.

Фінансова безпека інвестиційного сектору СПП фактично ґрунтується на забезпеченні достатніми фінансовими ресурсами стабільного розвитку інститутів спільного інвестування, які є основними суб'єктами зазначеного сектору. На наш погляд, до особливостей фінансової безпеки інвестиційного сектору СПП варто віднести:

1) можливість формувати достатні обсяги фінансових ресурсів, яких вистачало б для здійснення стабільної діяльності інвестиційних парабанківських установ;

2) можливість виконувати фінансові зобов'язання перед своїми клієнтами у повному обсязі щодо виплати вкладених коштів з відсотками відповідно до підписаних угод;

3) можливість залучати інвестиційні кошти для реалізації своєї діяльності, її розширення і т. ін.

Зазначимо, що виділення у СПП трьох складових її фінансової безпеки обґрунтовано спільними ознаками та особливостями, що притаманні окремим елементам такої системи. Однак з урахуванням факту, що ФБ СПП є складовою фінансової безпеки держави, то логічно припустити, що у кінцевому підсумку цій системі притаманні всі види фінансової безпеки держави, які прийнято виділяти на сьогодні у більшості наукових праць.

1. Податкова безпека СПП – такий рівень сплати податків у країні фінансовими установами, який створює умови для їх ефективного розвитку, сприяє формуванню легітимного простору діяльності зазначених установ, унеможливлює ведення напівлегального бізнесу, формує систему мотиваційний чинників реалізації діяльності парабанківськими посередниками виключно у законодавчому полі щодо сплати податків. Податкова безпека СПП також полягає у можливості ведення не лише легального бізнесу парабанківськими посередниками, але і сплати таких обсягів податків, які не зумовлюють погіршення фінансового стану зазначених посередників, а навпаки, створюють конкуренті переваги для здійснення ними своєї діяльності в Україні.

2. Боргова безпека СПП – такий стан функціонування парабанківських посередників, за якого у зазначених установ є можливість забезпечувати фінансовими ресурсами свої зобов'язання, вчасно виконувати всі умови договорів щодо залучення додаткових інвестиційних ресурсів для здійснення поточної діяльності та розширення ринків збуту своїх послуг, удосконалення якості їх надання тощо.

3. Кредитна безпека СПП – на перший погляд кредитну безпеку СПП варто віднести до боргової безпеки зазначеної системи, оскільки кредит – це також борг, який необхідно віддати власнику позикових ресурсів. Однак, на наше переконання, кредитну безпеку варто віднести до окремого виду фінансової безпеки СПП, оскільки до її складу також необхідно віднести формування ефективного кредитного портфеля багатьох парабанківських посередників, тобто забезпечення, насамперед, повернення позик, які надані клієнтам зазначених установ. Рівень кредитної безпеки безпосередньо пов'язаний з можливістю формувати ефективну систему управління кредитним ризиком у межах конкретних парабанківських посередників та на цій основі аналізувати загалом обсяги кредитних позик, створювати нові механізми управління кредитними ризиками з урахуванням специфіки окремих кредитних парабанківських посередників.

4. Валютна безпека СПП – як вже зазначалося, це стан курсоутворення у країні, за якого парабанківські посередники у цілому мають змогу здійснювати стабільну, і, що найголовніше, прогнозовану діяльність у разі необхідності виконання операцій з іноземною валютою. Відповідно до чинного вітчизняного законодавства парабанківські посередники можуть здійснювати валютні операції лише за посередницької участі комерційних банків і тому виступають як звичайні клієнти, не маючи змоги якимось чином впливати на валютний ринок країни. Особливості функціонування окремих видів парабанківських посередників дають підстави стверджувати, що найбільшу роль валютна безпека відіграє у функціонуванні страхових компаній, недержавних пенсійних фондів, інститутів спільного інвестування, лізингових та факторингових компаній.

5. Інвестиційна безпека СПП є універсальним видом безпеки, який часто науковці виділяють в окремий тип економічної безпеки, що, на нашу думку, є недоцільним. Інвестиційна безпека СПП характеризує такий стан її розвитку, за якого забезпечується можливість парабанківським посередникам залучати необхідні фінансові ресурси від вітчизняних

та закордонних інвесторів для розширення своєї діяльності, формування інвестиційної привабливості для потенційних інвесторів відповідної сфери національної економіки.

6. Безпека банківського обслуговування СПП є вагомою складовою забезпечення фінансової безпеки та стабільності діяльності парабанківських посередників. У сучасних економічних реаліях України, у межах банківської системи якої існують фінансово нестабільні комерційні банки та з урахуванням неефективного державного контролю за банківською системою держави, формування механізмів гарантування безпеки банківського обслуговування є одним з першочергових завдань зміцнення фінансової безпеки СПП. З урахуванням банкрутства банків, їх фінансової неплатоспроможності, у парабанківських посередників, рахунки яких виключно обслуговуються через банківські установи, часто виникають проблеми щодо використання власних коштів для реалізації зобов'язань перед своїми клієнтами. Фактично блокування фінансових ресурсів парабанківських посередників в одній із банківських установ автоматично призводить до погіршення фінансового стану таких посередників та ускладнює їх функціонування у майбутньому. Саме тому забезпечення безпеки банківського обслуговування стає першоосновою стабільного функціонування загалом СПП.

Визначившись із сутністю ФБ СПП, проаналізуємо можливості її впливу на загальнодержавну фінансову безпеку країни та потенційні передумови забезпечення останньої через формування сприятливих умов функціонування для парабанківських посередників. Загалом, ФБ СПП, як вже зазначалося, є складовою фінансової безпеки держави й зазначені категорії досить тісно пов'язані між собою. Зокрема, парабанківські посередники у цілому здійснюють вплив на функціонування фінансового ринку та національної економіки загалом. Це обумовлює їх можливість впливати на фінансову безпеку держави у процесі реалізації своєї діяльності. Звичайно, такий вплив може бути як позитивним, так і негативним. Розглянемо більш детально його прояви. Отже, у площині позитивних моментів забезпечення фінансової безпеки держави роль СПП може полягати у наступному:

1) можливість акумулювати внутрішні ресурси економічних суб'єктів, які тимчасово не залучені до фінансової системи держави і перетворювати їх на інвестиційні кошти, формуючи передумови для забезпечення інвестиційної безпеки країни та СПП загалом;

2) створювати передумови для фінансування реального сектору економіки через формування пропозиції інвестиційних та кредитних ресурсів;

3) створювати конкуренцію іноземному капіталу через забезпечення потенційних можливостей фінансування національного господарства через залучення, насамперед, вітчизняних коштів, оскільки парабанківські посередники, насамперед, працюють із клієнтами – фізичними особами (страхові компанії, кредитні спілки, недержавні пенсійні фонди тощо);

4) формувати передумови для забезпечення потреб клієнтів у специфічних фінансових послугах, які не надаються іншими фінансовими установами, включаючи комерційні банки, що дає можливість залучати тимчасово вільні кошти фізичних та юридичних осіб через пропозицію нових фінансових продуктів та послуг;

5) забезпечувати можливість створення довгострокових інвестиційних ресурсів для розвитку національного господарства і розширення фінансової бази його функціонування;

6) розвиток самих парабанківських посередників дозволяє залучати інвестиційні ресурси до розвитку такого сектору національної економіки, збільшувати кількість робочих місць, створювати умови для нарощення можливостей для різнобічних економічних суб'єктів забезпечувати через використання послуг зазначених установ своєї фінансової безпеки, що позитивно впливає на зміцнення фінансової безпеки держави загалом.

Негативний вплив СПП на фінансову безпеку держави, як правило, є наслідком неефективної державної політики регулювання діяльності таких установ та недосконалого законодавчого забезпечення їх функціонування і може полягає у наступному:

1) використання парабанківських посередників для відмивання коштів, що активно відбувається на фінансовому ринку на сьогодні і має негативний вплив на формування фінансової безпеки держави;

2) порушення парабанківськими посередникам виконання своїх зобов'язань перед клієнтами через недосконале законодавство щодо забезпечення прав користувачів фінансових послуг;

3) найбільш вагомими недоліком впливу СПП на фінансову безпеку держави є втрата довіри клієнтів таких установ до їх діяльності внаслідок протиправних дій зазначених установ. Тіньові схеми із залученими від юридичних та фізичних осіб коштами, невиконання зобов'язань, уникнення відповідальності, невиплата відшкодувань – все це призводить до зневіри клієнтів до діяльності парабанківських посередників і, у підсумку, взагалі до фінансового ринку. Такий процес сприяє формуванню масової недовіри до діяльності не лише парабанківських посередників, але і всіх інших подібних установ, що призводить до відтоку коштів з фінансового ринку країни, доларизації заощаджень та, відповідно, зменшення обсягів інвестиційних ресурсів, підвищення їх вартості, що у результаті, формує передумови до зниження темпів розвитку національної економіки.

Висновки. Розвиток парабанківських посередників є важливою складовою функціонування фінансового ринку країни. У сучасному світі не можна забезпечити належний рівень економічного розвитку країни, створюючи умови для діяльності виключно, наприклад, банківських установ, і не зважати на особливості функціонування парабанківських посередників, які також потребують ґрунтовного державного регулювання. Питання ФБ СПП сьогодні вимагають реалізації додаткових наукових досліджень як сутності зазначеної категорії, її структури, так і особливостей формування та зміцнення фінансової безпеки держави через активізацію функціонування системи парабанківських посередників.

Список використаних джерел

1. *Баранова В. В.* Безпека небанківського фінансового сектору та її місце у безпеці фінансової системи держави [Електронний ресурс] / В. В. Баранова // Актуальні питання безпеки фінансової системи держави : збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (м. Харків, 21 лютого 2014 р.). – Режим доступу : http://univd.edu.ua/dir/1421/materiali-mizhnarodnoi-naukovo-praktichnoi-internet-konferentsii-aktualni-pitannya-bezpeki-finansovoi-sistemi-derzhavi.

2. *Єрмошенко А. М.* Механізм забезпечення фінансової безпеки страхових організацій автореф. дис. … канд. екон. наук : спец. 08.06.01 "Економіка, організація і управління підприємствами" / А. М. Єрмошенко. – К., 2006. – 21 с.

3. *Методичні* рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за редакцією академіка НАН України С. І. Пирожкова. – К. : НІПМБ, 2003. – 42 с.

4. *Фінансова* безпека соціально-економічного розвитку держави: сучасні проблеми та стратегічні орієнтири : монографія / за заг. ред. О. В. Чернявської. – Полтава : ПУЕТ, 2012. – 459 с.

УДК 336:005.11:001.891

С.М. Журман, канд. екон. наук
В.о. голови Чернігівської обласної державної адміністрації, м. Чернігів, Україна

СУТНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ ТА ЇХ ОСНОВНІ ФУНКЦІЇ

С.Н. Журман, канд. экон. наук
И.о. главы Черниговской областной государственной администрации, г. Чернигов, Украина

СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ ПОСРЕДНИКОВ И ИХ ОСНОВНЫЕ ФУНКЦИИ

Serhii Zhurman, PhD in Economics
Acting the head of the Chernihiv Region State Administration, Chernihiv, Ukraine

ESSENCE OF FINANCIAL INTERMEDIARIES AND THEIR MAIN FUNCTIONS

Проведено аналіз сучасних підходів до трактування сутності категорії "фінансовий посередник". З урахуванням такого дослідження автором запропоноване власне тлумачення зазначеної дефініції. Також визначено базові функції фінансових посередників, до яких віднесено такі: трансформаційна, забезпечувальна, обслуговуюча, інформаційна, мінімізація фінансових ризиків.

Ключові слова: *фінансовий посередник, фінансове посередництво, функція, заощадження, інвестиційні ресурси, фінансові ресурси.*

Проведен анализ современных подходов к трактовке сущности категории "финансовый посредник". С учетом такого исследования автором предложено собственное толкование указанной дефиниции. Также определены базовые функции финансовых посредников, к числу которых отнесены следующие: трансформационная, обеспечительная, обслуживающая, информационная, минимизация финансовых рисков.

Ключевые слова: *финансовый посредник, финансовое посредничество, функция, сбережения, инвестиционные ресурсы, финансовые ресурсы.*

The article analyzes contemporary approaches to the interpretation of the essence of the category of "financial intermediary". In view of this study, the authors offer their own interpretation of this definition. Also the basic functions of financial intermediaries are defined, among which are the following: transformational, interim, serving, info, minimizing financial risks.

Key words: *financial intermediary, financial intermediation function, savings, investment resources, financial resources.*

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки пов'язаний з наявністю необхідних обсягів фінансових ресурсів у країні. Загалом, такі кошти створюються на фінансовому ринку країни, де на них формується попит і пропозиція. Саме ефективне функціонування фінансового ринку є передумовою створення та раціонального з позиції доцільності використання фінансового забезпечення різних сфер та галузей національного господарства.

Безпосередньо на сьогодні основними учасниками фінансового ринку у країнах є фінансові посередники, які є проміжною ланкою між різними економічними суб'єктами у процесі руху фінансових ресурсів від одних учасників до інших. Саме ці установи акумулюють тимчасово вільні кошти фізичних та юридичних осіб і направляють їх до тих економічних суб'єктів, які мають у них потребу в певний момент часу і можуть використати більш ефективно з позиції забезпечення розвитку національної економіки.

Зазначене обумовлює важливість реалізації наукових досліджень функціонування та розвитку зазначених установ з метою вивчення їх сутності, поглиблення теоретичних та методичних основ їх діяльності, що дозволяє ідентифікувати основні проблеми їх розвитку з метою розроблення заходів щодо активізації діяльності фінансових посередників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі є численні розробки щодо діяльності фінансових посередників на фінансовому ринку України, до авторів яких варто віднести таких: О.Д. Василика, З.М. Васильченко, Н.І. Версаль, С.М. Еш, В.В. Зимовця, С.П. Зубика, В.В. Корнєєва, С.В. Науменкову, В.М. Опаріна, Б.І. Пшика, В.М. Федосова, В.П. Ходаківську, І.О. Школьник та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, враховуючи значну кількість наукових праць у сфері дослідження особливостей функціонування та розвитку фінансових посередників, можна констатувати, що серед дослідників на сьогодні не сформувалась єдина позиція щодо визначення сутності зазначених установ,

особливо враховуючи їх значну різноманітність та специфічні риси діяльності окремих їх типів. Проте, на нашу думку, ідентифікація сутності категорії „фінансовий посередник" є досить вагомою складовою поглиблення теоретичного базису функціонування зазначених установ і заслуговує на увагу та реалізацію наукового дослідження в цьому напрямі.

Мета статті. Метою статті є визначення сутності категорії „фінансовий посередник" та визначення основних функцій зазначених установ.

Виклад основного матеріалу. Складність визначення сутності дефініції „фінансовий посередник" полягає насамперед у тому, що на сьогодні в українському законодавстві відсутнє трактування цієї категорії. До того ж у науковій літературі інколи науковці синонімічно розглядають такі терміни, як „фінансова установа" та „фінансовий посередник".

Взагалі, існує дуже мало наукових досліджень, які б чітко розмежовували фінансові установи, які є фінансовими посередниками, і фінансові установи, які такими не є. Деякі дослідження взагалі допускають, що всі фінансові установи, що діють на фінансовому ринку, є фінансовими посередниками. Такий погляд теж заслуговує на увагу. Адже, якщо взяти до уваги, що згідно з п.п. 1 п. 1 ст. 1 Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" фінансова установа – юридична особа, яка відповідно до закону надає одну чи декілька фінансових послуг та внесена до відповідного реєстру в порядку, встановленому законом, а фінансовими згідно з п. 1 ст. 4 цього Закону є такі послуги: випуск платіжних документів, платіжних карток, дорожніх чеків та/або їх обслуговування, кліринг, інші форми забезпечення розрахунків; довірче управління фінансовими активами; діяльність з обміну валют; залучення фінансових активів із зобов'язанням щодо наступного їх повернення; фінансовий лізинг; надання коштів у позику, в тому числі і на умовах фінансового кредиту; надання гарантій та поручництв; переказ грошей; послуги у сфері страхування та накопичувального пенсійного забезпечення; торгівля цінними паперами; факторинг, то дуже важко уявити фінансову установу, яка б надавала одну з перерахованих послуг і не була при цьому посередником [5].

Враховуючи зазначене, нами було ідентифіковано наявні у науковій літературі трактування категорії „фінансовий посередник", досліджено їх сутність та з'ясована позиція автора щодо тлумачення цього поняття. Окремі трактування терміна „фінансовий посередник" наведено у табл.

Таблиця

Наявні у наукових працях визначення категорії "фінансовий посередник"

Визначення	**Автор, джерело**
1	2
Фінансовим посередництвом є діяльність, пов'язана з отриманням та перерозподілом фінансових коштів, крім випадків, передбачених законодавством. Фінансове посередництво здійснюється установами банків та іншими фінансово-кредитними організаціями	Господарський кодекс України [3, с. 136]
Фінансові посередники є спеціалізованими професіональними операторами фінансового ринку – кредитно-інвестиційними установами, що пропонують і реалізують фінансові послуги як особливий товар на умовах провадження виняткових і поєднаних видів діяльності	Корнєєв В.В. Модифікація форм фінансового посередництва в Україні // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 77–85 [8, с. 78]

Закінчення табл.

1	2
Фінансові посередники, як правило – це великі фінансові структури (фінансові установи). До них належать: банківська система, небанківські кредитні інститути, контрактні фінансові інститути. Фінансові посередники практично створюють нові фінансові активи. Вони мають можливість отримувати прибуток за рахунок економії, що обумовлена зростанням масштабу операцій, здійснюючи аналіз кредитоспроможності потенційних кредиторів, розроблення порядку надання позик і розрахунків за них, рівномірно розподіляючи ризики	Ходаківська В.П., Бєляєв В.В. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2002. – 616 с. [10, с. 95]
Фінансові посередники – спеціалізовані інститути, що опосередковують рух фінансових ресурсів, залучаючи їх шляхом розміщення фінансових інструментів власного випуску (в тому числі виражених у формі цінних паперів) серед індивідуальних інвесторів та вкладаючи акумульовані таким чином кошти в різноманітні фінансові активи. Фінансове посередництво – це система опосередкованого фінансування, яка полягає в залученні фінансових ресурсів з метою їх подальшого розміщення у фінансові активи	Зимовець В.В., Зубик С.П. Фінансове посередництво: навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 288 с. [7]
Фінансове посередництво, яке є першим сегментом ринку фінансових послуг, відображає відносини, які складаються на фінансовому ринку у процесі руху фінансових ресурсів і грошових коштів. Функціонування більшої частини фінансового ринку забезпечують фінансові посередники, які здійснюють, з одного боку, мобілізацію тимчасово вільних ресурсів, а з іншого – їх продаж	Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): навч. посіб. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К.: КНЕУ, 2002. – 240 с. [9]
Фінансові посередники – суб'єкти, що є самостійними і рівноправними суб'єктами грошового ринку, які формують власні вимоги та зобов'язання і на цій підставі емітують власні фінансові інструменти, які стають об'єктом торгівлі на грошовому ринку	Савлук М.І., Мороз А.М., Пуховкіна М.Ф. Гроші та кредит. – К.: КНЕУ, 2001. – 602 с. [4]
Фінансові посередники – це банківські установи, інвестиційні, фінансові та страхові компанії, пенсійні фонди, кредитні товариства та інші установи, що здійснюють посередницькі операції, беруть участь в операціях з купівлі-продажу фінансових активів ринку, мобілізують і перерозподіляють грошові кошти. Фінансові посередники – фінансові установи, до яких належать суб'єкти банківської та депозитарно-клірингової системи, небанківські фінансові та кредитні інститути і контрактні фінансові інститути	Еш С.М. Фінансовий ринок: навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2009. – 528 с. [6]
Фінансові посередники – це фінансові інститути, які акумулюють вільні грошові кошти економічних суб'єктів, розміщують їх на ринку позичкових капіталів у формі кредитів і вкладень у різні цінні папери. У процесі своєї діяльності вони створюють нові вимоги та зобов'язання, які стають товаром на фінансовому ринку	Гладчук О. Парабанківська система як важлива складова фінансового сектору // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2007. – № 1. – С. 40–45 [1; 2]

Джерело: складено автором з урахуванням [1–4; 6–10].

Отже, враховуючи наявні наукові підходи до трактування категорії „фінансовий посередник", пропонуємо цей термін розглядати таким чином: фінансовий посередник – юридична особа, яка надає одну чи декілька фінансових послуг відповідно до чинного законодавства, внесена до відповідного реєстру фінансових установ, реалізує опосередковану діяльність у процесі руху фінансових ресурсів від одних суб'єктів фінансового

ринку до інших з метою отримання прибутку або задоволення потреб своїх клієнтів у певних видах фінансових послуг. Відповідно, фінансове посередництво – діяльність фінансових посередників на фінансовому ринку країни.

Найкращим чином сутність фінансових посередників, як і будь-яких економічних об'єктів, проявляється через дослідження їх функцій, до числа яких, на наше переконання, варто віднести наступні.

1. Трансформаційна – одна з найбільш важливих функцій фінансових посередників, зміст якої розкривається в об'єктивній спроможності зазначених установ перетворювати тимчасово вільні кошти фізичних та юридичних осіб у інвестиційні (довгострокові, короткострокові), кредитні кошти, які є досить важливою складовою формування передумов розвитку національної економіки країни.

2. Забезпечувальна – зміст цієї функції полягає у можливості фінансових посередників створювати значні обсяги фінансових ресурсів у межах окремих економічних систем різного рівня (макрорівень: держава, регіон; макрорівень: підприємства, установи, організації, фізичні особи), що забезпечує розвиток зазначених систем необхідними коштами. Звичайно, у такому випадку ми не говоримо про першочергову важливість фінансових посередників у формуванні фінансових ресурсів різних економічних суб'єктів, оскільки цю роль виконують власні їх кошти. Проте діяльність фінансових посередників дає змогу цим суб'єктам задовольняти потреби у фінансових коштах, які виникають у процесі їх функціонування і не завжди можуть бути покриті власними ресурсами таких установ.

3. Обслуговуюча – зміст функції полягає у наданні економічним суб'єктам різних фінансових послуг, які дозволяють останнім значно економити час та кошти на здійснення переказів грошових коштів між юридичними та фізичними особами. Також зазначена функція дозволяє зберегти фінансові ресурси у фінансових посередників, що перекладає ризики їх збереження у сферу відповідальності таких установ.

4. Інформаційна – фінансові посередники як професійні учасники фінансового ринку з метою забезпечення ефективності своєї діяльності та нарощення власних прибутків зобов'язані постійно проводити дослідження особливостей функціонування вітчизняного фінансового ринку, вивчати специфічні риси та сучасні тенденції, що мають місце на світових фінансових ринках, які спроможні впливати на розвиток національної економіки. Саме така ситуація вимагає від фінансових посередників постійно моніторити ситуацію у сфері не лише розвитку фінансового ринку, але проводити глибокий аналіз усіх сфер функціонування фінансової системи держави.

5. Мінімізація фінансових ризиків – надважлива функція фінансових посередників, яка полягає в об'єктивній спроможності цих установ сприяти зниженню рівня фінансових ризиків у межах національної економічної системи через розподілення акумульованих коштів між різними суб'єктами як за галузевою, так і територіальною ознакою. Важливу роль у цьому процесі також відіграє здатність фінансових посередників проводити операції по страхуванню різних ризиків економічних суб'єктів, що також сприяє розвитку останніх, формує стабільну основу функціонування, насамперед, підприємств реального сектору національного господарства.

Враховуючи ідентифіковані функції фінансових посередників та їх сутність, варто зазначити, що розвиток зазначених установ є надважливою складовою національної економіки і тому їх діяльність, умови подальшого розвитку повинні завжди бути у центрі уваги державних та місцевих органів влади, саморегулюючих організацій та самих користувачів їх послугами.

Висновки. У статті проаналізовано сучасні підходи до трактування сутності категорії „фінансовий посередник". З урахуванням проведеного аналізу запропоновано під

зазначеною дефініцією розглядати наступне: фінансовий посередник – юридична особа, яка надає одну чи декілька фінансових послуг відповідно до чинного законодавства, внесена до відповідного реєстру фінансових установ, реалізує опосередковану діяльність у процесі руху фінансових ресурсів від одних суб'єктів фінансового ринку до інших з метою отримання прибутку або задоволення потреб своїх клієнтів у певних видах фінансових послуг.

Також у статті розглянуто основні функції фінансових посередників, що ними виконуються у межах національної економіки, до яких віднесено такі: трансформаційна, забезпечувальна, обслуговуюча, інформаційна, мінімізація фінансових ризиків.

Список використаних джерел

1. *Гладчук О. М.* Небанківські фінансові інститути на фінансовому ринку України : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 "Гроші, фінанси і кредит" / О. М. Гладчук. – К. : Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2010. – 22 с.

2. *Гладчук О. М.* Небанківські фінансові інститути на фінансовому ринку України : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.08 / Ольга Михайлівна Гладчук. – К. : Київський національний університет ім. Тараса Шевченка, 2010. – 216 с.

3. *Господарський* кодекс України. – К. : ВЕЛЕС, 2004. – 164 с.

4. *Гроші* та кредит / [Савлук М. І., Мороз А. М., Пуховкіна М. Ф. та ін.] ; за заг. ред. М. І. Савлука. – К. : КНЕУ, 2001. – 602 с.

5. *Дубина М. В.* Удосконалення класифікації фінансових посередників в Україні / М. В. Дубина // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2009. – № 39. – С. 209–219.

6. *Еш С. М.* Фінансовий ринок / С. М. Еш. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 528 с.

7. *Зимовець В. В.* Фінансове посередництво : навч. посіб. / В. В. Зимовець, С. П. Зубик. – К. : КНЕУ, 2004. – 288 с.

8. *Корнєєв В. В.* Модифікація форм фінансового посередництва в Україні / В. В. Корнєєв // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 77–85.

9. *Опарін В. М.* Фінанси (загальна теорія) : навч. посіб. / В. М. Опарін. – 2-ге вид., доповн. і переробл. – К. : КНЕУ, 2002. – 240 с.

10. *Ходаківська В. П.* Ринок фінансових послуг: теорія та практика : навч. посіб. / В. П. Ходаківська, В. В. Бєляєв. – К. : ЦУЛ, 2002. – 616 с.

УДК 338.2

В.А. Замлинський, канд. екон. наук
Одеський інститут фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі, м. Одеса, Україна

РОЛЬ АНАЛІТИЧНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ТА ВЕНЧУРНОГО КАПІТАЛУ У ФОРМУВАННІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОЇ СФЕРИ

В.А. Замлинский, канд. экон. наук
Одесский институт финансов Украинского государственного университета финансов и международной торговли, м. Одесса, Украина

РОЛЬ АНАЛИТИЧЕСКИХ ИНСТРУМЕНТОВ И ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА В ФОРМИРОВАНИИ МАРКЕТИНГОВОЙ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ СФЕРЫ

Viktor Zamlynskyi, PhD in Economics
Odesa Institute of Finance Ukrainian State University of Finance and International Trade, Odesa, Ukraine

ROLE OF ANALYTICAL TOOLS AND VENTURE CAPITAL IN BUILDING MARKETING STRATEGY OF THE AGRICULTURAL AND FOOD SECTOR DEVELOPMENT

Проаналізовано складові маркетингової стратегії зростання, визначено конкурентні переваги, сильні та слабкі сторони можливих інвестиційних потоків, проведено SWOT-аналіз інвестиційного потенціалу підприємств продовольчої сфери та вплив венчурних джерел фінансування на різних стадіях розвитку підприємств, що дозволить активізувати процес укладання інвестиційних угод. Запропоновано шляхи формування, недоліки та переваги використання венчурного капіталу, як типового, на глобалізованому етапі розвитку засобу просування нових продуктів і технологій агропродовольчої сфери на світові ринки.

Ключові слова: *маркетингова стратегія, конкурентні переваги, аналіз чинників фінансового стану, SWOT-аналіз, інвестиційні ресурси, венчурний капітал, «бізнес-ангели», венчурний фонд, елементи ринку інвестицій, інноваційно-інвестиційний механізм продовольчої галузі, економічний розвиток.*

Проанализированы составляющие маркетинговой стратегии роста, определены конкурентные преимущества, сильные и слабые стороны возможных инвестиционных потоков, проведен SWOT-анализ инвестиционного потенциала предприятий продовольственной сферы и влияние венчурных источников финансирования на разных стадиях развития предприятий, что позволит активизировать процесс заключения инвестиционных соглашений. Предложены пути формирования, недостатки и преимущества использования венчурного капитала, как типичного, на глобальном этапе развития средства продвижения новых продуктов и технологий агропродовольственной сферы на мировые рынки.

Ключевые слова: *маркетинговая стратегия, конкурентные преимущества, анализ факторов финансового состояния, SWOT-анализ, инвестиционные ресурсы, венчурный капитал, «бизнес-ангелы», венчурный фонд, элементы рынка инвестиций, инновационно-инвестиционный механизм продовольственной отрасли, экономическое развитие.*

Components of the marketing strategy of growth by competitive advantages, strengths and weaknesses of possible investment flows conducted SWOT-analysis of investment potential food business sector and impact of venture funding sources at different stages of development of enterprises, which will intensify the process of concluding investment agreements. The ways of formation, disadvantages and advantages of venture capital as a model for a globalized stage of development means to promote new products and technologies agri scope to global markets.

Key words: *marketing strategy, competitive advantage analysis of financial condition factors, SWOT-analysis, investment funds, venture capital, «business angels», venture capital, investment market elements, innovative investment mechanism food industry, economic development.*

Постановка проблеми. Сучасний незадовільний стан національної економіки, висока ціна управлінських, фінансових та політичних помилок, світові тенденції глобалізації вимагають поглиблення теоретичних досліджень для впровадження найбільш доцільної інвестиційної маркетингової стратегії у сучасних умовах господарювання, узагальненні структурних елементів інвестиційного ринку та розробленні практичних рекомендацій щодо реалізації інноваційної моделі розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням теоретичних і практичних аспектів маркетингового розвитку інноваційного ринку та венчурного інвестування присвячені наукові дослідження відомих українських і зарубіжних учених: А. Андрійчука, М. Бутка, В. Будкіна, В. Гейця, І. Гришової, А. Гальчинського, С. Козьменко, В. Кузьменка, Ю. Лупенка, І. Макаренко, М. Маліка, Е. Менсфілда, А. Мертенса, В. Онищенка, Д. Пітерса, Л. Семіва, В. Семиноженка, О. Трофімчука, Р. Уотермена, Н. Фонштейн, М. Чумаченка, Й. Шумпетера та інших учених-економістів.

Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, слід зазначити на необхідність пошуку додаткових фінансових джерел стратегічного розвитку інноваційного ринку в умовах виведення національної економіки України з кризового стану, налагодження нових ринків збуту після підписання економічної угоди з ЄС, що обумовлює актуальність та необхідність цього дослідження.

Мета статті полягає в ознайомленні з сучасними особливостями і логікою інвестиційних процесів, визначенні можливих джерел фінансування на різних стадіях розвитку, узагальненні структурних елементів інвестиційного ринку, що додасть можливості власникам та засновникам нових компаній, бізнес-ангелам, співробітникам інвестиційних груп почути один одного та активізувати процес укладання інвестиційних угод як складових елементів реалізації інноваційної моделі економіки України. Розвиток конкурентоспроможної інноваційної економіки в умовах критичного фінансового стану повинен здійснюватися за допомогою венчурного інвестування – типового для індустріально розвинутих країн світу засобу просування нових продуктів і технологій у глобалізований економічний простір.

Виклад основного матеріалу. Головним завданням економічних реформ сьогодні є інтеграція України у світову економіку. Незворотні процеси глобалізації та закономірності змін економічних циклів безумовно приведуть до закінчення економічної кризи і динамічного розвитку фондового ринку. Інвестори уважно слідкують за відновленням ринку та очікують моменту, коли прогнозований прибуток здолає перепони можливих ризиків. На кожному етапі є свої гравці, які намагаються використати закономірності економічного розвитку через перерозподіл значних фінансових ресурсів між різними фінансовими центрами і галузями.

Нещодавнє призначення на посаду міністра фінансів співзасновника інвестиційної компанії Horizon Capital (портфель проінвестованих компаній: «Агро-Союз», «Датагруп», «Вітмарк-Україна», «Платинум Банк», «Шостка», Moldova-Agroindbank S.A. (MAIB), NaturBravo, Vitanta, «АВК», «Швидко») Наталії Яресько, міністра економічного розвитку і торгівлі – партнера шведської інвестиційної компанії East capital (є інвестором ПРАТ «Чумак» (Каховка Херсонської області) та Cantik Enterprises Ltd) Айвараса Абромавичуса, та міністра аграрної політики та продовольства Олексія Павленко – партнера інвестфонду Pharus Assets Management [1] – досвідчених фахівців інвестиційного бізнесу – є безумовно позитивним фактором пожвавлення іноземного інвестування. Великий досвід інвестиційної діяльності та бездоганна репутація на світовому й українському фінансовому ринках створює сприятливі умови до залучення значних інвестицій, впровадженню правил ведення бізнесу за світовими стандартами, що обумовить економічне зростання агропродовольчої галузі.

Стабілізація економічної ситуації обумовлює необхідність формування принципово нових інноваційних напрямків, розроблення маркетингової стратегії оздоровлення фінансів, виходячи з історично сформованого геоекономічного становища, наявних ресурсів і виробничої бази, державної підтримки та наявного кадрового потенціалу. Реалізація стратегії сталого випереджаючого розвитку агропродовольчої сфери можлива на основі підтримки національного товаровиробника, реалізації проектів державно-приватного партнерства, спрямованих на імпортозаміщення, що створить нові робочі місця, збільшить бюджетні надходження та доходи громадян України.

Діяльність підприємств вимагає нових підходів до стратегії зростання і більш повного використання виробничого потенціалу. Маркетингові стратегії конкуренції червоного океану ґрунтуються на розподілі ринку між підприємствами. Диференціація коштує дорого, оскільки підприємства конкурують за право бути кращими. Для цього необхідно зробити вибір між диференціацією та витратами: або можна стати відомим, престижним при збільшенні витрат, або стати стандартним при їх зменшенні. Диференціація вимагає значних коштів, стандартизація – їх зменшення. Вибір маркетингової стратегії – це вибір між альтернативами: або диференціація, або зниження витрат (рис. 1).

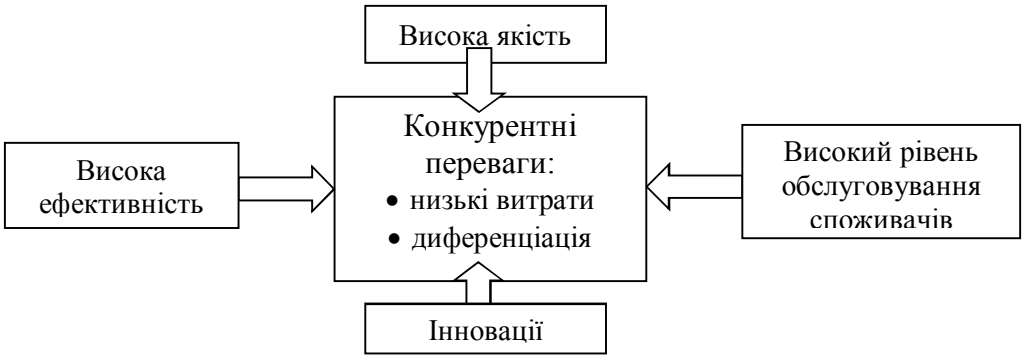


Рис. 1. Складові маркетингової стратегії зростання в умовах конкуренції за Рірсом Дж. та Робінсоном Р. [2, с. 57]

Чан Ким У., Моборн Р. вводять альтернативне поняття «блакитний океан» — ринковий простір, вільний від конкуренції [3, с. 5]. У «блакитних океанах» не існує конкуренції, не встановлені правила поведінки на ринку, там повинна використовуватись нетрадиційна, модерністська маркетингова стратегія. Блакитні океани означають нові ділянки ринку, що вимагають творчих підходів і дають можливість зростання та високих прибутків. Частина з блакитних океанів виникає за межами наявних галузей, частина — в межах червоних океанів, розширюючи галузеві межі (табл. 1).

Таблиця 1

Стратегія червоного океану проти стратегії блакитного океану [3, с. 18]

Стратегія червоного океану	**Стратегія блакитного океану**
Боротьба в наявному ринковому просторі	Створення вільного від конкуренції ринкового простору
Перемога над конкурентами	Можливість не боятися конкуренції
Експлуатація наявного попиту	Створення нового попиту й оволодіння ним
Компроміс цінність-витрати	Руйнування компромісу цінність-витрати
Побудова всієї системи діяльності компанії залежно від стратегічного вибору, орієнтованого або на диференціацію, або на низькі витрати	Побудова всієї системи діяльності компанії відповідно до завдання одночасного досягнення диференціації та зниження витрат

Підприємства, які орієнтуються на інновації, прагнуть до піонерних рішень і створюють блакитні океани, не рівняючись на конкурентів. Вони підпорядковують дії маркетинговій стратегії інновації цінності [3, с. 12]. Інновація цінності — це новий спосіб мислення, новітня маркетингова стратегія, за якою замість того, щоб зосередити зусилля на боротьбі з конкурентами, конкуренцію роблять непотрібною, створюючи такий скачок у цінності для покупців і підприємства, що відкривається новий, не охоплений конкуренцією простір ринку — блакитний океан. Інновація споживчої цінності досягається тільки тоді, коли підприємство поєднує інновацію з такими аспектами, як практичність, ціна та витрати.

Інновація цінності створюється у випадку, коли діяльність підприємства забезпечує високу результативність. При цьому зниження витрат відбувається за рахунок скасування і зниження дії чинників, за якими відбувається конкуренція у відповідній галузі. Споживча цінність для покупця зростає завдяки піонерним рішенням.

Як видно з рис. 2, для того, щоб розробити новітню маркетингову стратегію блакитного океану, необхідно відповісти на чотири основні питання, які властиві стратегічній логіці і бізнес-моделі галузі:

– які чинники галузі, що є само собою зрозумілими, доцільно скасувати?
– які чинники доцільно значно знизити у порівнянні з наявними у галузі стандартами?
– які чинники доцільно значно підвищити у порівнянні з наявними в галузі стандартами?

– які чинники, з ніколи раніше не запропонованих у галузі, доцільно створити?

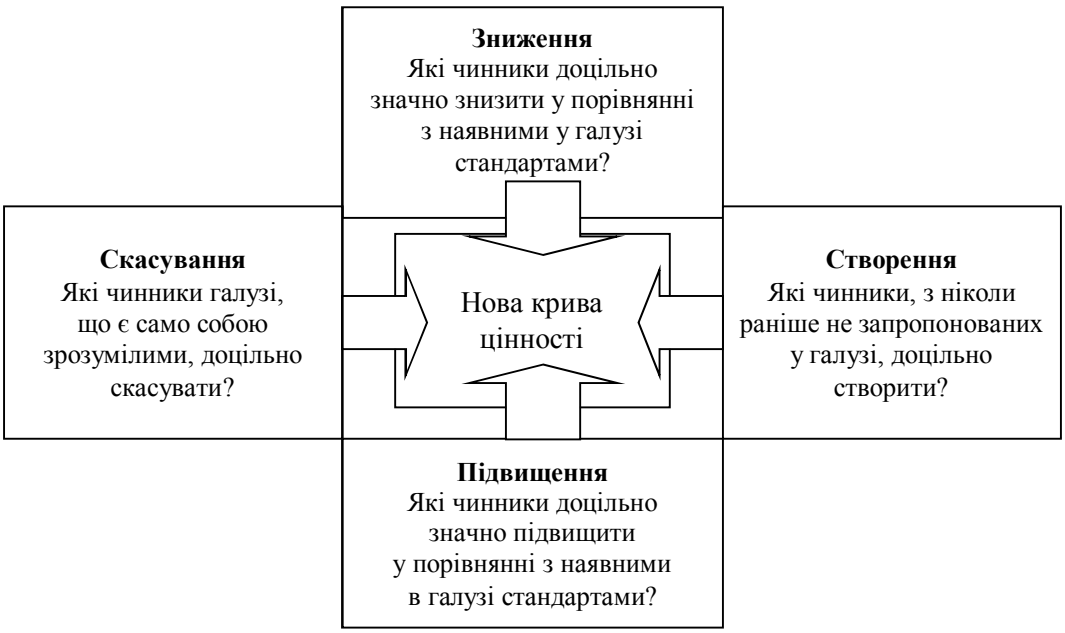


Рис. 2. Модель чотирьох дій Чан Ким У., Моборн Р. [3, с. 30]

Для проведення аналізу можливих ризиків, визначенню переваг і недоліків діяльності компанії у спорідненому економічному середовищі та вивчення реального рівня конкурентоспроможності і потенціалу зростання експерти використовують такі аналітичні інструменти, як SWOT-аналіз, аналіз ланцюжка цінностей, аналіз витрат і конкурентоспроможності. SWOT-аналіз підприємства повинен надати інформацію щодо пріоритетних напрямків діяльності для максимізації можливостей та зведення до мінімуму загроз та слабких сторін. Ми пропонуємо розроблення маркетингової стратегії та прийняття стратегічних управлінських рішень здійснювати з урахуванням результатів попередньо проведеного SWOT-аналізу (табл. 2).

Таблиця 2

SWOT-аналіз інвестиційного потенціалу підприємств продовольчої сфери

	Державний сектор	**Банківський сектор**	**Венчурний капітал**
1	2	3	4
T-Threats (загрози):	корупція у державних органах влади; невдала стратегія державного регулювання фінансового сектору економіки, обмеженість або відсутність державної фінансової підтримки; зростаючий дефіцит державного бюджету та зменшення резервів	криза банківської системи; валютні обмеження розрахунків, нестабільність національної валюти; не виважена монетарна політика; виведення капіталу за кордон; високі процентні ставки щодо кредиту, підвищені вимоги щодо ліквідності застави	значні ризики неповернення інвестицій; низька кваліфікація управлінського персоналу; проблеми «виходу» венчурного капіталу
O-Opportunities (можливості):	заходи щодо захисту прав інвесторів: розроблення дорожньої карти інвестиційного клімату – податкова «амністія» – конверсія «тіньового» капіталу; усунення корупційних схем відмивання бюджетних коштів	зменшення кредитних ставок; можливість змінювати умови обслуговування позик; залучення додаткових коштів у сферу легального обігу фінансових ресурсів задля інвестування інноваційної діяльності; підвищення капіталізації	жорсткий фінансовий контроль та сумісне прийняття управлінських рішень, націлених на зростання експортноорієнтованих та екологічно безпечних виробництв за ресурсозберігаючими технологіями

Закінчення табл. 2

1	2	3	4
W-Weakness (слабкі сторони):	економічна, політична, демографічна криза, зменшення місткості внутрішнього ринку та кількості потенційних споживачів; скорочення обсягів інвестиційних надходжень; відсутність нормативних документів, неефективність податкової та митної політики спричиняє перешкоди до входження українського продукту на світові ринки	відмова у фінансуванні інноваційних програм за відсутності позитивної кредитної історії, поручителів та ліквідної застави, обмеження можливостей оперативного контролю використання кредитних коштів; недоотримання доходів та зменшення ринкової вартості капіталу банків внаслідок несприятливого впливу зовнішніх та внутрішніх факторів	слабкі позиції на українському інвестиційному та фондовому ринку; тривалий процес отримання фінансування; чітко невизначений строк та можливі перепони у вивільненні венчурного капіталу на «виході» вірогідність зниження вартості активів та накладення додаткових обмежень на рух капіталу
S-Strength (сильні сторони):	значні розміри продуктивних земельних ресурсів, програми підтримки АПК; позитивна динаміка сільськогосподарського виробництва; підписання економічної угоди з ЄС; удосконалення державної стратегії розвитку фінансового сектору	комерційні банки є визначальною складовою кредитної системи країни, які забезпечують безперервний грошовий обіг, мобілізують грошові доходи та заощадження і перетворюють їх у позиковий капітал; участь у реалізації інвестиційних процесів державно-приватного партнерства	значний фінансовий потенціал залучення венчурного капіталу; наявність власних проектів та менеджменту для ефективного розвитку; глобальні економічні зв'язки забезпечать стабільність попиту та значний потенціал зростання виробництва харчових продуктів

Розроблення маркетингової стратегії підприємства вимагає дослідження ринкових можливостей, їх оцінювання та впровадження найбільш прийнятних напрямків інвестиційного розвитку. При цьому використовуються як загальнонаукові, так і фахові методи стратегічних досліджень.

Венчурний капітал (англ. Venture capital) — гроші інвестиційних фондів чи фірм, що спеціалізуються на фінансуванні росту молодих компаній, звичайно за винагороду у вигляді доходу на акціонерний капітал [4]. Венчурний капітал є одним із видів часткового інвестування, який задовольняє прагненням компанії щодо динамічного розвитку, але яким обмежено фінансові надходження з більш традиційних джерел, зумовлені насамперед початковою стадією розвитку, відсутністю високоліквідних активів та акцій власної емісії зі стабільним котируванням на фондовому ринку.

Венчурний капітал останнім часом набуває значної експансії на економічно перспективних зростаючих ринках, орієнтованих на:

– швидкозростаючі молоді компанії з високим інноваційним потенціалом;

– потребою у залученні додаткових коштів задля інвестування власного капіталу;

– високі ризики вкладень у цінні папери або підприємства в обмін на потенційно вищу прибутковість;

– активне супроводження бізнесу завдяки стратегічній кооперації власних спеціалістів і консультантів з топ-менеджментом компанії.

Венчурний капітал забезпечує підприємства фінансовими надходженнями, очікуючи на прибуток з інвестованого капіталу. Для оцінювання ефективності вкладених у підприємство інвестицій розраховується показник «повернення інвестицій» – return of investment (ROI), тобто показник ROI характеризує окупність інвестицій. ROI розраховується за допомогою співвідношення суми прибутку (збитку) до суми інвестицій за обумовлений інвестиційний період і виражається у відсотках.

Інвестори – «бізнес-ангели», тобто заможні приватні особи, і венчурні компанії є джерелом венчурного капіталу для інноваційних підприємств з високим потенціалом

зростання. Бізнес-ангелами називають приватних інвесторів, які вкладають кошти в ризиковані (насамперед, інноваційні) проекти на ранніх стадіях (А), при цьому обсяг інвестицій в один проект, здебільшого, не перевищує 1 млн євро.

Брайан Хілл та Ді Пауер (Brian E. Hill and Dee Power) у своїй книжці «Як залучити їхні гроші і досвід під реалізацію своїх бізнес-ідей» [5] визначають, що термін «бізнес-ангел» прийшов зі сфери американського шоу-бізнесу, де під «ангелом» мали на увазі спонсора, що фінансує проект на безповоротній основі та претендував на прибуток тільки у разі успіху постановки. Проте сучасний бізнес-ангел – це не благодійник, а саме інвестор, що надає у проект кошти з розрахунком на комерційний прибуток. В обмін на фінансування він отримує значну частку в капіталі проінвестованої ним компанії.

Мета бізнес-ангела – зростання капіталізації проінвестованої компанії і фіксація прибутку через «вихід» – продаж своєї частки за значно вищою ціною, ніж обсяг інвестицій. Бізнес-ангел повинен володіти значними коштами, втрата частини яких від невдалого вкладення у проект не вплине на його рівень життя і подальшу комерційну діяльність. Крім того, бізнес-ангели диверсифікують свої вкладення, вкладаючись у кілька проектів одночасно.

Зазвичай бізнес-ангел підключається до проекту на самому ранньому й ризикованому етапі його розвитку, коли є лише «сира» ідея і необхідно доопрацювання бізнес-пропозиції. Привабливість проектів початкових стадій полягає в їх потенційній надприбутковості, оскільки при вдалому сценарії розвитку проекту зростання капіталізації відбувається буквально з «нуля» і перевищує сотні відсотків річних (табл. 3) Високі прибутки компенсуються не менш високими ризиками.

Таблиця 3

Приклади надприбуткових бізнес-ангельських інвестицій

Компанія	**Сфера діяльності**	**Бізнес-ангел**	**Об'єм інвестицій**	**Вартість частки на «виході»**	**Темп зростання, разів**
Apple Computer	Виробництво комп'ютерів	Ім'я не розголошується	91 000 дол США	154 000 000 дол США	1652
Amazon.com	Інтернет-магазин	Томас Альберг	100 000 дол США	26 000 000 дол США	260
BodyShop	косметика	Іан Маклинн	4000 фунтів	42 000 000 фунтів	10 500
Апорт	Інтернет-пошук	Дж. Авчук	1 000 000 дол США	25 000 000 дол США	25
ML Laboratories	Лікування нирок	Кевін Ліч	50 000 євро	71 000 000 євро	1420

Ефектні приклади бізнес-ангельського венчурного інвестування – компанії Google і Skype. Ідея та основні алгоритми реалізації інтернет-пошуку Google були розроблені двома студентами Стенфордського університету – Ларрі Пейджем і Сергієм Бріном. Першим бізнес-ангелом для майбутньої компанії став у 1998 році один із засновників Sun Андреас Бехтольсхейм. Після короткої усної бесіди він видав засновникам чек на мільйон доларів навіть без бізнес-плану, презентації та реєстрації. Унікальне розроблення, талант і ентузіазм засновників, репутація настільки знаменитого бізнес-ангела зробили свою справу: у 1999-му венчурні фонди Sequoia Capital і Kleiner Perkins Caulfield Byers (KPCB) інвестували в Google 25 млн дол в обмін на 40 % акцій у 1999 році. У 2001-му в компанію прийшов новий генеральний директор – Ерік Шмідт (екс-директор Novell), який інвестував в компанію мільйон власних грошей і отримав натомість 9,7 % акцій. Джерелом прибутку проекту стала контекстна реклама – механізм продажу реклами за ключовими словами, коли плата стягується за фактом кліка на рекламне оголошення. В ході IPO в 2004 році акції були продані за ціною 100–110 дол. Через тиждень вони котирувалася за ціною 196 дол, і в листопаді 2004 року ринкова вартість компанії з активами – трохи менше 3 млрд доларів оцінювалась у 46 млрд [5].

Цей тип інвестування характеризується високим ступенем ризику, перш за все у зв'язку з відсутністю гарантій успішного «виходу», але він є довгостроковим, тому надає час при вдалому сумісному стратегічному, оперативному та фінансовому керівництві та сприятливих умовах ведення бізнесу вивести компанію на прибутковий рівень і визначити стратегію своєчасної реалізації інвестицій.

Бізнес-ангели представляють чистий капітал приватних інвесторів, які шукають високий прибуток за рахунок приватних інвестицій у стартап компанії. Бізнес-ангелами є колишні підприємці або керівники, які відійшли від безпосереднього ведення бізнесу, але володіють значними матеріальними ресурсами, зв'язками та досвідом успішного ведення бізнесу. Докладно розглянемо етапи формування компанії, які ґрунтуються на бізнес-ідеї, інноваційному проекті, що після маркетингового дослідження виводиться на ринок (стартап).

Fund rising – збір коштів, тобто формування венчурного фонду. Цим займаються досвідчені співробітники фонду, які залучають гроші, які їм не належать – «other people money». Для прийняття інвесторами рішення про інвестиції в який-небудь венчурний фонд вони хотіли б отримати відповідь на таке запитання: "Чому має сенс вкладати гроші саме у цей фонд?" На цьому етапі видають меморандум (placement memorandum), у якому докладно прописані цілі та умови венчурного фонду. Формування інвестиційних фондів відбувається за рахунок коштів приватних інвесторів – «business angels», інвестиційних інститутів – «corporate investors», страхових компаній – «insurance companies», пенсійних фондів «pension funds», державних установ та міжнародних фінансових організацій (наприклад, міжнародний фінансово-кредитний інститут – Європейський банк реконструкції та розвитку – ЄБРР) (рис. 3).

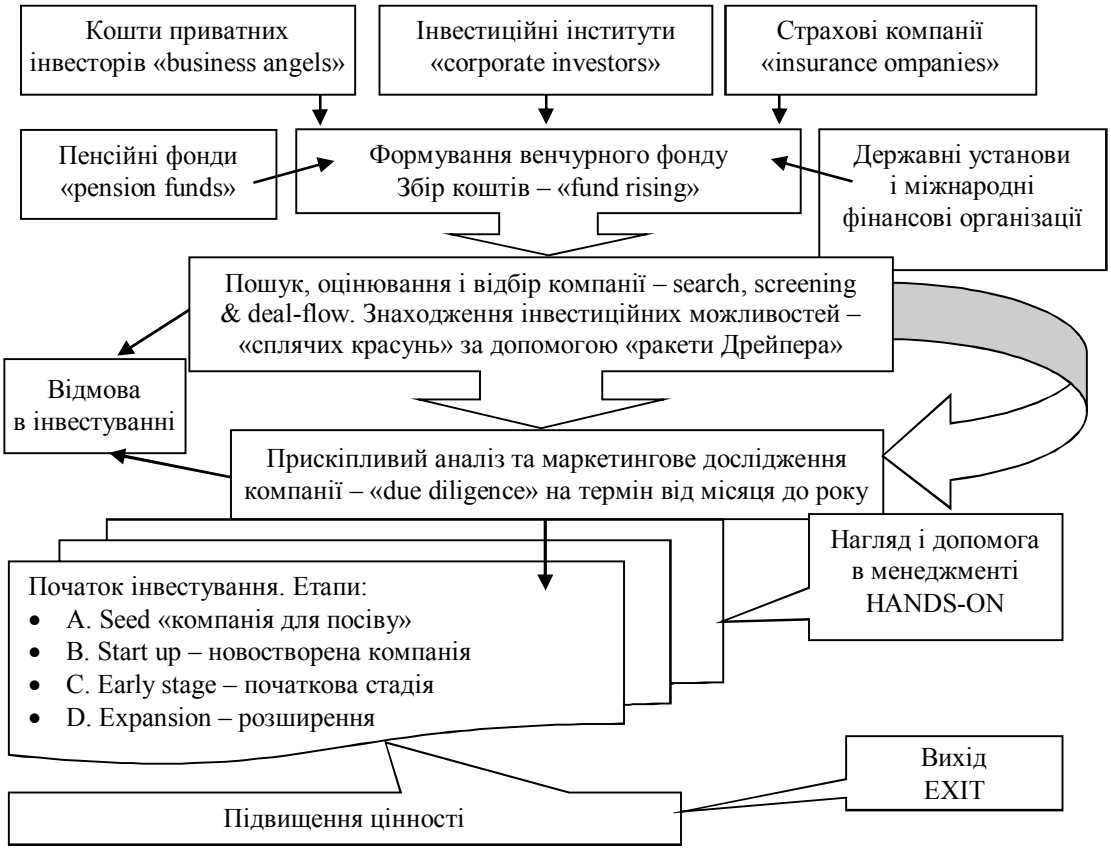


Рис. 3. Бізнес-план зростання венчурного капіталу

Після завершення збору коштів (**«fund closing»**) венчурного фонду починається «венчуринг» «venturing» – процес пошуку, оцінювання і відбору компанії, в яку планується інвестувати.

Deal-flow. Пошук і відбір компаній – «search, screening і deal-flow» – важлива складова процесу інвестування. Повсякденна робота сучасного венчурного інвестора щодо знаходження «сплячих красунь» – тобто компаній, здатних забезпечити приріст капіталу.

Due Diligence. Після того, як компанія потрапляє в поле зору венчурного капіталіста, починається довгий і непростий процес взаємного «залицяння», який носить назву «ретельне спостереження» або «вивчення» «due diligence». Ця стадія найтриваліша у венчурному інвестуванні, що триває до півтора року та завершується прийняттям остаточного рішення щодо інвестицій або відмову від них. Розглядаються всі юридичні та економічні аспекти стану компанії та бізнесу. За результатами такого дослідження, якщо приймається позитивне рішення, складається інвестиційна пропозиція або меморандум (investment offer або memorandum), де підсумовуються всі висновки і формулюються пропозиції для інвестиційного комітету (investment committee), який і виносить остаточний вирок. Здебільшого складання меморандуму означає майже остаточне рішення, оскільки у венчурному бізнесі прийнято довіряти один одному: інвестиційний комітет, безумовно, покладається на думку виконавчого директора або менеджера фонду, який, у свою чергу, несе повну відповідальність за зроблену ним пропозицію. Тим не менш, відмова цілком ймовірна навіть на цьому, остаточному етапі. Більшість венчурних фондів користуються порадами Тіма Дрейпера, венчурного капіталіста – мільярдера, засновника фонду DFJ. Щоб описати процес визначення привабливих проектів для вкладення інвестицій, можна навести приклад «ракети Дрейпера»: до фонду надходить 30 000 заявок, представники фонду вирішують зустрітися з 750 з них. Подальші переговори проводяться вже з 150 проектами. А фінансуються лише 10 з усього обсягу розглянутих заявок (рис. 4).

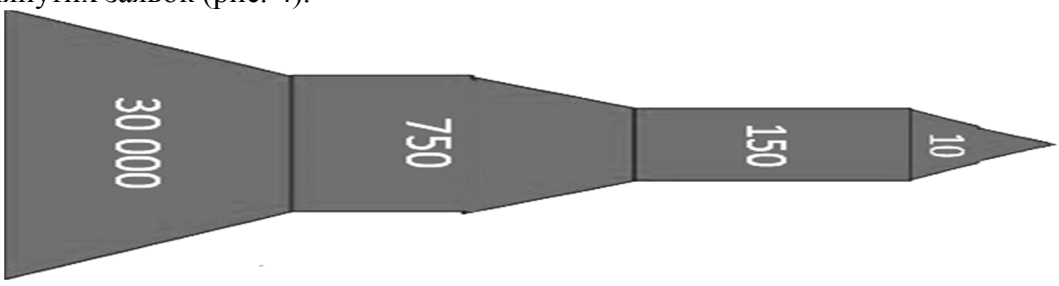


Рис. 4. «Ракета Дрейпера» – відбір інвестиційно привабливих компаній-кандидатів венчурним фондом Draper Fisher Jurvetson

У венчурному бізнесі прийнята така класифікація компаній, що претендують на отримання інвестицій:

– **A**-Seed – «компанія для посіву». По суті, це тільки проект чи бізнес-ідея, яку необхідно профінансувати для проведення додаткових досліджень або створення пілотних зразків продукції перед виходом на ринок.

– **B**-Start up – новостворена компанія. Нещодавно створена компанія, яка не має тривалої ринкової історії. Фінансування для таких компаній необхідно для проведення науково-дослідних робіт і початку продажів.

– **C**-Early stage – початкова стадія. Компанії, що мають готову продукцію і знаходяться на самій початковій стадії її комерційної реалізації. Такі компанії можуть не мати прибутку, і, крім того, можуть вимагати додаткового фінансування для завершення науково-дослідних робіт.

– **D**-Expansion – розширення. Компанія володіє часткою ринку, отримує прибутки, має потенціал росту. Інвестиції можуть бути використані для розширення обсягів виробництва і збуту, проведення додаткових маркетингових досліджень, збільшення основних фондів або робочого капіталу. Ця стадія супроводжується «hands-on management»

«управляти, тримаючи руку на пульсі». Представник венчурного фонду, переважно, інвестиційний менеджер входить до складу задля директорів компанії. Його мета – забезпечення підвищення цінності (adding value).

– **EXIT** – заключна стадія процесу інвестування. Запланований «вихід» компанії в середньому становить від чотирьох до шести років після початку інвестування. Вихід, здебільшого, здійснюється через злиття, поглинання і IPO (первинного публічного розміщення акцій). У більшості випадків венчурні фонди допомагають компанії вийти за допомогою власної бізнес-мережі, світового партнерського досвіду (рис. 5).

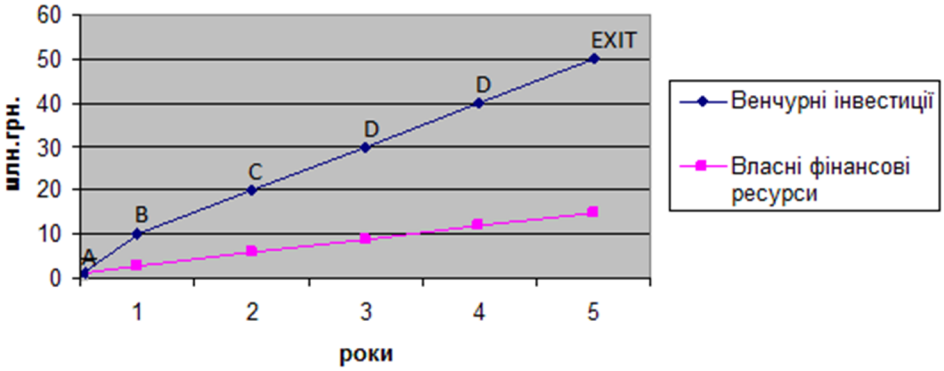


Рис. 5. Етапи венчурного інвестування

Висновки і пропозиції. Проведені дослідження свідчать про те, що під час порівняння венчурних інвестицій з іншими джерелами фінансування інвестиційних проектів підприємств у сучасних складних економічних умовах високого ризику неповернення вкладених коштів та необхідності додаткового фінансування при одночасному стратегічному супроводженні бізнесу особливо задля повноцінного виходу українських продуктів на світовий ринок застосування венчурного капіталу є доцільним і необхідним критерієм створення оптимальної структури фінансування проектів економічних реформ. Маркетингова стратегія планування діяльності підприємств, розроблена сумісними зусиллями керівників та інвесторів, приведення національних нормативно-правових стандартів до світових вимог та вихід на глобальний ринок з продукцією вищої якості дозволить здійснити структурну перебудову економіки. Поява в новому Уряді кваліфікованих ризик-менеджерів інноваційних проектів безумовно додасть дієвості державним інструментам щодо ефективного стимулювання інноваційного бізнесу.

Список використаних джерел

1. *Офіційний* сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/officialcategory?cat_id=247077361.

2. *Rearce J.*, Robinson R. Strategic Management: Formulation, Implementation, and Control – Ninth Edition. – Macgraw-Hill, Irwin, 2005. – 347 p.

3. *Чан Ким У.* Стратегия голубого океана : пер. с англ. / У. Чан Ким, Р. Моборн. – 2-е изд. – М., 2007. – 272 с.

4. *Режим* доступу : https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%92%D0%B5%D0%BD%D1%87%D1%83%D1%80%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D0%BA%D0%B0%D0%BF%D1%96%D1%82%D0%B0%D0%BB.

5. *Ди Пауэр*. Бизнес-ангелы. Как привлечь их деньги и опыт под реализацию своих бизнес-идей [Электронный ресурс] / Ди Пауэр, Брайан Хилл. – Режим доступа : http://www.kniga.com/books/preview_txt.asp?sku=ebooks312246.

УДК 658.15:658.818.3

В.В. Карцева, канд. екон. наук
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі», м. Полтава, Україна

РОЛЬ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ У ФОРМУВАННІ СУЧАСНОЇ ПАРАДИГМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В.В. Карцева, канд. экон. наук
ВУЗ Укоопсоюза «Полтавский университет экономики и торговли», г. Полтава, Украина

РОЛЬ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА В ФОРМИРОВАНИИ СОВРЕМЕННОЙ ПАРАДИГМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Viktoriia Kartseva, PhD in Economics
Higher Educational Establishment of Ukoopspilka "Poltava University of Economics and Trade", Poltava, Ukraine

ROLE OF FINANCIAL CONTROLLING IN FORMATION OF MODERN PARADIGM OF MANAGEMENT AT AN ENTERPRISE

Розкрито взаємозв'язок етапів розвитку фінансового контролінгу із сучасною парадигмою управління. Виділено основні положення сучасної парадигми управління з використанням фінансового контролінгу. Доведено необхідність використання фінансового контролінгу як функції сервісно-економічної підтримки системи управління підприємством.

Ключові слова: *фінансовий контролінг, сучасна парадигма управління, ефективне управління підприємством, інформаційне забезпечення процесу управління.*

Раскрыта взаимосвязь этапов развития финансового контроллинга и современной парадигмы управления. Выделены основные положения современной парадигмы управления в использованием финансового контроллинга. Доказана необходимость использования финансового контроллинга как функции сервисно-экономической поддержки системы управления предприятием.

Ключевые слова: *финансовый контроллинг, современная парадигма управления, эффективное управление предприятием, информационное обеспечение процесса управления.*

The article discloses interconnection between stages of financial controlling development and modern paradigm of management. The author highlights fundamentals of modern management paradigm in the use of financial controlling. The necessity of using financial controlling as the function of service and economic support in management system of enterprise has been proved.

Key words: *financial controlling, modern paradigm of management, effective management of enterprise, information support of management process.*

Постановка проблеми. Діяльність підприємства визначається стратегією, що реалізується через організацію внутрішніх бізнес-процесів та створення відповідної парадигми управління. Формування системної і комплексної парадигми управління є першочерговим завданням, виконання якого надасть можливість ефективного і якісного управління за всіма напрямами діяльності підприємства. Сучасна парадигма управління має бути спрямована, з одного боку, на управління бізнесом, а з іншого – на вирішення соціальних завдань. У результаті при всьому розмаїтті концепцій управління стає необхідним врахування комплексу економічних, технологічних, соціально-культурних, політико-правових аспектів, які б забезпечували стабільний розвиток підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності контролінгу та його ролі в системі управління підприємством учені приділяють значну увагу. У наукових працях зарубіжних науковців Дж. Ван Хорна, М. Калверта, Д. Кембела, Є. Майєра, Р. Мана, Г. Піча, Є. Шерма, С. Фінкельштейна, Х. Фольмута, М. Єддоуса та інших детально розкрита теорія і практика контролінгу в системі управління підприємством, його основні підходи та національні особливості. Нами досліджені питання щодо сутності фінансового контролінгу та ефективного його використання в діяльності підприємств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У результаті досліджень науковців сформована потужна теоретична база для практичної побудови сучасної парадигми управління на підприємстві. Проте не повною мірою розкрита роль фінансового контролінгу як необхідної складової системи управління підприємством, що забезпечує її ефективне функціонування.

Мета статті. Головна мета цієї статті полягає в тому, щоб показати взаємозв'язок етапів розвитку фінансового контролінгу і парадигми управління підприємством та виокремити положення сучасної парадигми управління з використанням фінансового контролінгу.

Виклад основного матеріалу. Парадигма (від грецької – paradeigma) – приклад, зразок, у сучасному використанні можна вважати оригінальним способом виявлення концептуально представлених ідей, спрямованих на розвиток [3].

Для досягнення визначених підприємством цілей необхідно використовувати відповідні методи та принципи управління. Важливим моментом у цьому контексті є усвідомлення потреби щодо формування підприємством сучасної парадигми управління. На нашу думку, необхідно формувати індивідуальну парадигму управління з включенням до її складу фінансового контролінгу, яка б відповідала цілям, завданням та місії підприємства з урахуванням особливостей його діяльності та стадії життєвого циклу.

Для більш чіткого розуміння взаємозв'язку між старою, новою парадигмою управління та етапами розвитку фінансового контролінгу нами досліджені зміни в системі управління. Суттєвого реформування ці відносини досягли у 70–80-і роки XX століття. Нами сформовані основні положення щодо змін в управлінні підприємством з урахуванням розвитку фінансового контролінгу (табл. 1).

Таблиця 1

Розвиток фінансового контролінгу в контексті парадигми управління підприємством

Основні відмінності старої та нової парадигм управління		**Основні етапи формування контролінгу в системі управління підприємством**
Стара парадигма управління	Нова парадигма управління	Формування системи фінансового контролінгу
1. Підприємство є закритою і стабільною системою з відповідними цілями і завданнями	1. Підприємство є відкритою системою, на яку впливають фактори зовнішнього середовища	1. 30-і роки XX століття. Введена посада контролера на підприємстві (облік, проведення ревізій)
2. Зростання обсягів виробництва як головного фактора успіху діяльності	2. Діяльність підприємства орієнтована на якість продукції та задоволення потреб споживачів	2. 30–50-і роки XX століття. Контролер займає чільне місце в системі управління підприємством (управлінський облік, планування з метою забезпечення перспективного розвитку)
3. Головне завдання управління полягає в раціональному та ефективному використанні всіх видів ресурсів підприємства	3. Головне завдання управління спрямоване на забезпечення ситуаційного підходу та швидкості реагування на зміни умов діяльності	3. 60–70-і роки XX століття. Формування центрів відповідальності (центри прибутку). Координація діяльності підприємства з використанням інструментарію контролінгу
4. Головним джерелом формування доданої вартості є виробничий персонал та відповідна продуктивність праці	4. Головним джерелом формування доданої вартості є висококваліфікований персонал з відповідними знаннями, реалізація яких сприятиме підвищенню рівня потенціалу підприємства	4. 70–80-і роки XX століття. Формування якісного інструментарію планування й управління (перевага надавалась управлінському обліку), з метою оптимального використання ресурсів
5. Система управління побудована на постійному контролі діяльності, нормуванні та стандартизації	5. Система управління ґрунтується на підвищенні організаційної культури, підвищенні мотивації працівників та використання нових технологій	5. 90-і роки XX століття. Концептуально фінансовий контролінг спрямований на координацію управлінських процесів (систем планування, контролю та інформаційного забезпечення, формування біхевіористичних підходів до фінансів)

Нова парадигма управління суттєво змінила підхід до системи управління та принципів, на яких вона ґрунтувалась. Особливо це стало відчутним у 90-і роки XX століття, коли значна увага почала приділятись соціальним та людським аспектам в управлінні. Такий підхід дає можливість забезпечити більш ефективну діяльність підприємств, орієнтовану на принципи довіри та відвертості. Крім того, значна увага приділяється вдосконаленню таких фундаментальних основ управління, як: якість, витрати, використання новітніх технологій, контроль усіх видів ресурсів, персонал.

Еволюція парадигми управління здійснювалася під впливом управлінської практики високорезультативних підприємств і корпорацій, для яких пріоритетом забезпечення розвитку є використання інновацій та творчих елементів в управлінні.

Така практика управління підприємством склалася наприкінці XX століття на провідних фірмах економічно розвинутих країн Заходу і Сходу, але це не означає, що у вітчизняних умовах економічного розвитку неможливо користуватися світовим досвідом. Навпаки, ми маємо більш детально вивчати нові підходи щодо формування парадигми управління з урахуванням особливостей національної економіки.

Діяльність українських підприємств знаходиться під значним впливом зовнішнього середовища, яке постійно змінюється і потребує адаптації наявної стратегії управління. Формування ефективної стратегії неможливо без дієздатної команди професіоналів, які мають у своєму арсеналі відповідні знання та досвід. У результаті ми маємо розвиток як теорії, так і практики системи управління, спрямованої на гуманізацію та соціально-економічну орієнтацію. Сучасна парадигма управління не є чимось постійним і незмінним, навпаки, ми спостерігаємо постійний рух щодо її вдосконалення та трансформування відповідно до змін у практиці управління.

На наше переконання, фінансовий контролінг є саме тією складовою організаційно-економічної системи підприємства, яка ґрунтується на методологічних аспектах, що забезпечують реалізацію обраної підприємством стратегії.

Найбільш комплексно фінансовий контролінг проявляє себе під час забезпечення об'єднання бізнес-процесів підприємства в єдину систему для виконання місії та досягнення поставленої мети. Дослідження Г. Піча та Е. Шерма [8] підтверджують домінуючу концепцію контролінгу, спрямовану на координацію всіх процесів підприємства.

Методологічні підходи контролінгу ґрунтуються на вивченні функціонування всіх процесів у системі управління підприємством та виділенні поточних і перспективних напрямів розвитку. В цій площині спостерігається поєднання загальних принципів управління та специфічних принципів контролінгу. Створення на такій основі системи управління підприємством сприятиме забезпеченню ефективного її функціонування.

Важливою відмінною рисою сучасної парадигми управління є перехід від переважно адміністративних до переважно економічних методів у симбіозі з соціально-психологічними методами. У результаті сучасна парадигма управління має бути спрямована, з одного боку, на управління бізнесом, а з іншого – на вирішення соціальних завдань. Під час формування сучасної парадигми управління необхідно підтримувати визначений рівень ділової репутації та досконалості підприємства з урахуванням впливу турбулентного зовнішнього середовища.

У контексті еволюції підходів щодо формування парадигми управління підприємством значна увага приділяється персоналу як необхідній складовій загальної системи управління, оскільки ефективність управління більшою мірою залежить не від технології, техніки виробництва і здійснення окремих трудових операцій, а від налагодженої роботи всіх працівників підприємства загалом. Особливого значення набуває дослідження цієї проблеми як у теоретичному, так і практичному аспектах, з урахуванням вітчизняних особливостей економічного розвитку.

Ґрунтуючись на судженнях науковців [1; 2; 4; 5; 6; 7; 10], вважаємо за необхідне більш чітко сформулювати основні положення сучасної парадигми управління з використанням фінансового контролінгу.

По-перше, контролінг не підміняє систему управління, а забезпечує її більш ефективне та якісне функціонування. Більш чітко функціонує суб'єкт господарювання при виокремленні певних фінансових питань в окремий блок, для підвищення відповідальності з боку керівництва за прийняті рішення та забезпечення довгострокової перспективи розвитку.

По-друге, ефективне функціонування фінансового контролінгу в межах системи управління підприємством неможливе без чітко налагодженого управлінського обліку та інформаційно-аналітичного забезпечення. Разом з тим фінансовий контролінг не можна ідентифікувати з управлінським обліком, оскільки він є принципово новим і більш широким поняттям.

По-третє, фінансовий моніторинг як складова фінансового контролінгу має включати методику оцінювання ефективності прийняття управлінського рішення як для підприємства загалом, так і для його підрозділів. Контролінг також має координувати дії осіб, що приймають рішення на різних рівнях управління в межах обсягу наданої інформації.

По-четверте, планування та бюджетування є найбільш масштабною складовою управління, без чіткого функціонування якої неможливо досягти ефективності всієї системи управління підприємством. Планування і бюджетування має у своєму складі досить потужний арсенал принципів, цілей, завдань, за допомогою яких формується та чи інша модель планування і бюджетування на підприємстві залежно від обраної стратегії, фази життєвого циклу і т. ін. Фінансовий контролінг, у цьому випадку, виконує сервісно-економічну підтримку процесу планування і бюджетування, яка полягає в інформаційно-аналітичному та інструментальному забезпеченні.

По-п'яте, фінансовий контролінг як складова сучасної парадигми управління має забезпечити зниження рівня ризику, забезпечуючи систему управління необхідним інструментарієм і методикою визначення критеріїв оцінювання різноваріантних управлінських рішень з метою прийняття найбільш ефективного і найменш ризикового.

По-шосте, у структурі контролінгу необхідно чітко виділити стратегічний, тактичний та оперативний рівень завдань із використанням відповідного інструментарію. Такий поділ дає можливість виокремити завдання, орієнтовані на довго- і короткострокову перспективу. Останнім часом увагу науковців привертає виділення тактичного рівня завдань, з відповідною орієнтацією на стратегічні й оперативні часові межі. Слушною є думка М.Л. Слуцкіна [9] щодо проміжного положення тактичного контролінгу між стратегічним і оперативним.

По-сьоме, управлінська система буде ефективно функціонувати в разі налагодженої системи мотивації праці персоналу, оскільки виконання обраної стратегії і досягнення мети можливо за умов зацікавленості працівників будь-якого рівня управління – від найвищого до найнижчого. Таким чином, виникає потреба у формуванні такої складової, як фінансовий контролінг поведінки персоналу.

Якщо розглядати фінансовий контролінг як сервісно-економічну функцію підтримки системи управління підприємством, то його вплив може здійснюватись у таких аспектах:

– фінансовий контролінг бере на себе виконання функції управління повністю. Це проявляє себе в системі обліку й у процесі формування інформаційно-аналітичної бази;

– фінансовий контролінг бере на себе виконання функцій управління частково. Це особливо проявляється під час проведення моніторингу, оскільки контролер і менеджер здійснюють моніторинг. Разом з тим формування інформаційного поля й аналіз даних здійснює контролер, а менеджер є виконавцем саме процесу моніторингу;

– фінансовий контролінг забезпечує процес управління відповідним інструментарієм, що дає можливість підвищити якість і ефективність процесу управління.

Враховуючи викладене, ми пропонуємо представити вищенаведену інформацію з погляду участі фінансового контролінгу в забезпеченні процесу управління (табл. 2).

Проведений аналіз дає підстави стверджувати, що формування сучасної парадигми управління підприємством недоцільне без включення до її складу фінансового контролінгу. Головним завданням фінансового контролінгу є раціоналізація інформаційних завдань і введення їх у систему управління. Треба враховувати специфічні інформаційні потреби, які мають відповідати місії та визначеній меті підприємства в межах обраної стратегії.

Під час формування сучасної парадигми управління важливо визначити місце контролінгу як складової, що надасть можливість забезпечити, з одного боку, координацію завдань, орієнтованих на планування та контроль, а з іншого – сервісну підтримку управлінської системи в цілому. На нашу думку, саме орієнтація системи фінансового контролінгу на сервісну підтримку процесу управління підприємством загалом має забезпечити її ефективне функціонування.

Таблиця 2

Активність фінансового контролінгу в управлінні підприємством

Складові системи управління підприємством на базі фінансового контролінгу	**Фінансовий контролінг бере на себе виконання функції управління повністю**	**Фінансовий контролінг бере на себе виконання функцій управління частково**	**Фінансовий контролінг забезпечує процес управління відповідним інструментарієм**
Управлінський облік	+		
Інформація	+		
Аналіз	+		
Моніторинг		+	
Регулювання		+	
Контроль		+	
Координація			+
Планування та бюджетування			+

Висновки і пропозиції. Таким чином, з одного боку, завдяки використанню фінансового контролінгу в системі управління підприємством вирішення тих чи інших проблем, які виникають у процесі діяльності, прискорюється за допомогою своєчасного виявлення помилок та їх швидкого усунення з використанням відповідного інструментарію фінансового контролінгу. З іншого – у менеджера з'являється шанс підвищити ефективність рішень, що приймаються, завдяки виявленню «вузьких місць» і тим самим знизити ризиковість управлінського рішення.

Отже, сучасна парадигма управління підприємством з використанням фінансового контролінгу являє собою функцію сервісно-економічної підтримки управління, реалізація якої досягається завдяки системі обліково-інформаційно-аналітичного забезпечення, проведення моніторингових процедур і процесу фінансового планування, бюджетування, контролю і регулювання з метою зниження ризику та підвищення мотивації персоналу у виконанні поставлених завдань.

Список використаних джерел

1. *Анискин Ю. П.* Планирование и контроллинг : учебник по специальности «Менеджмент организаций» / Ю. П. Анискин, А. М. Павлова. – 2-е изд. – М. : Омега-Л, 2005. – 280 с.

2. *Бир С.* Кибернетика и менеджмент / С. Бир. – 2-е изд. – М. : УРСС, 2006. – 280 с.

3. *Глоссарий* философских терминов ИФ им. Киренского РАН [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://terme.ru/dictionary/197.

4. *Гогуа Н. К.* Организация контроллинга в строительном бизнесе с учетом рисков / Н. К. Гогуа. – М. : СИП РИА, 2000. – 184 с.

5. *Кемеров В.* Философская энциклопедия [Электронный ресурс] / В. Кемеров // Панпринт. – Режим доступа : http://terme.ru/dictionary/183.

6. *Концепция* контроллинга: управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horváth & Partners ; пер. с нем. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 269 с. – (Серия «Модели менеджмента ведущих корпораций»).

7. *Павленков М. Н.* Контроллинг промышленного предприятия: методология, теория, практика : монография / М. Н. Павленков. – Нижний Новгород : Изд-во Волго-Вятской академии гос. службы, 2007. – 364 с.

8. *Пич Г.* Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки / Г. Пич, Э. Шерм // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3. – С. 102–107.

9. *Слуцкин М. Л.* Контроллинг как система повышения эффективности управления промышленным предприятием : монография / М. Л. Слуцкин. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2004. – 259 с.

10. *Трифонов Ю. В.* Методологические основы текущего контроллинга промышленного предприятия : монография / Ю. В. Трифонов, М. Н. Павленков. – Н. Новгород : Изд-во ННГУ, 2007 – 228 с.

УДК 336.72

Ж.П. Лисенко, канд. екон. наук
А.Г. Олексин, канд. екон. наук
Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці, Україна

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Ж.П. Лысенко, канд. экон. наук
А.Г. Олексын, канд. экон. наук
Буковинский государственный финансово-экономический университет, г. Черновцы, Украина

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Zanna Lysenko, PhD in Economics
Artur Oleksyn, PhD in Economics
Bukovyna State Finance and Economics University, Chernivtsi, Ukraine

ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY OF UKRAINE IN TERMS OF THE EUROPEAN INTEGRATION PROCESS

На основі аналізу показників фінансової стабільності здійснено її комплексне оцінювання для України в умовах євроінтеграційних процесів.

Ключові слова: *фінансова система, фінансова стабільність, фінансова безпека, валовий внутрішній продукт, платіжний баланс.*

На основе анализа показателей финансовой стабильности осуществлена ее комплексная оценка для Украины в условиях интеграционных процессов.

Ключевые слова*: финансовая система, финансовая стабильность, финансовая безопасность, валовой внутренний продукт, платежный баланс.*

A comprehensive assessment of financial stability indicators for Ukraine in terms of European integration processes is carried out on the basis of their analysis.

Key words*: financial system, financial stability, financial safety, gross domestic product, balance of payments.*

Постановка проблеми. Євроінтеграційний напрям розвитку економічної системи України, а особливо завдання, які випливають у зв'язку з підписанням Угоди між Україною та ЄС щодо асоціації та створення всеохопної зони вільної торгівлі, а також серйозні внутрішні військові виклики вимагають ефективної системи моніторингу фінансової стабільності України.

Глобалізація, відкриваючи нові можливості, одночасно ставить світ і національні держави перед новими загрозами. У зв'язку з необхідністю забезпечення сталого економічного розвитку в умовах сучасного висококонкурентного світу значно ускладнюється характер проблем, які необхідно вирішувати країнам. Для України вирішення проблеми фінансової стабільності носить невідкладний характер. Стійкий та безкризовий розвиток фінансової системи країни має першорядне значення, оскільки фінансові кризи призводять до загального зниження доходів країни і добробуту громадян.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття фінансової стабільності з'явилося з початку 1990-х років і, на відміну від понять грошово-кредитної і макроекономічної стабільності, знаходиться ще на початковій стадії розроблення. Незважаючи на численні спроби трактувати поняття «фінансова стабільність», досі немає загальноприйнятої моделі або аналітичного механізму для її оцінювання та вимірювання. Тим не менш, більшість визначень стабільності фінансової системи ґрунтується на поняттях довіри до фінансових інститутів країни, їх стійкості та ліквідності.

Відомий англійський банкір та економіст Ендрю Крокетт (Crockett Andrew, 1997) у своїй науковій доповіді "The Theory and Practice of Financial Stability" визначив фінансову стійкість як відсутність нестабільних ситуацій, за яких через коливання цін на фінансові активи порушуються економічні показники або фінансові установи втрачають здатність виконувати свої договірні зобов'язання [1].

Інший британський фінансист та науковець Ендрю Лардж (Large Sir Andrew, 2003) у власній праці "Financial Stability: Maintaining Confidence in a Complex World" розглянув сприйняття фінансової стабільності з погляду підтримки довіри до фінансової системи держави. Він також зазначив, що загрози фінансової стабільності можуть виходити від будь-яких потрясінь і можуть суттєво впливати на зміни в цінах [2].

Професор Колумбійського університету Фредерік Мішкін (Mishkin Frederick, 1999) зосередив увагу на дослідженні фінансової нестабільності. У науковій праці «Global Financial Instability: Framework, Events, Issues» науковець визначив, що фінансова нестабільність виникає при потрясіннях у фінансовій системі, коли вона не здатна ефективно здійснювати розподіл коштів з продуктивними інвестиційними можливостями [3].

Екс-міністр економіки та фінансів Італії, а нині керівник валютно-фінансового комітету МВФ Томмазо Падоа-Скьоппа у своїй доповіді «Central Banks and Financial Stability: Exploring the Land In Between in The Transformation of the European Financial System» визначив, що фінансова стабільність – це стан, при якому фінансова система здатна протистояти шокам без кумулятивних процесів, які погіршують розподіл інвестиційних можливостей та оброблення платежів в економіці [4].

Дослідження «фінансової стабільності» українськими науковцями та практиками переважно зосереджені на проблемах банківської сфери, а саме у забезпеченні умов ефективного функціонування банківських установ, здатності протидіяти шокам, виконання ними функції наповнення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні до цього часу не проводились комплексні аналітичні наукові дослідження оцінювання фінансової стабільності України в умовах євроінтеграційних процесів та наслідків системної кризи 2013–2014 років.

Метою статті є оцінювання фінансової стабільності України в контексті євроінтеграційних процесів та систематизація індикаторів необхідності кардинальних економічних реформ.

Виклад основного матеріалу. Нині, коли Україна переживає важливі історичні події, які негативно впливають на її соціально-економічний стан та визначають рівень фінансової стабільності, важливим є побудова системи її моніторингу задля створення ефективного механізму державної фінансової безпеки.

Першочерговим значенням для України у створенні механізму фінансової безпеки є використання методу системи безпеки на основі норм і стандартів ЄС. У процесі інтеграції необхідно враховувати чотири принципи конвергенції для країн, які прагнуть вступити до ЄС, три з яких відносяться до фінансового сектору, такі як: стійкість державних фінансів, стабільність валютних курсів, стабільність рівня цін. Бажання України повноцінно інтегруватися в ЄС відкриває можливості використання історичного досвіду європейських країн щодо створення ефективної системи управління у фінансовому секторі.

З метою сталого розвитку країни Західної Європи постійно адаптуються до умов світової економіки та розвитку торгових відносин за допомогою зміни діючої структури національної економіки. Стратегічні цілі, пов'язані з фінансовою стабільністю, в цих країнах передбачають створення гнучкої, ефективної системи, спрямованої на забезпечення економічного зростання та модернізації в контексті глобальної конкурентоспроможності. Своєчасність структурних змін може сприяти як підвищенню конкурентоспроможності на зовнішніх ринках, так і пом'якшенню соціальних наслідків.

Для країн Балтії та Центральної Європи завдання, які стоять задля зростання рівня фінансової стабільності, поділяються на дві групи:

– зближення національних та європейських інтересів;

– політичні, економічні, організаційні, культурні перетворення відповідно до стандартів ЄС.

Фінансова стабільність України, Молдови та Грузії на етапі активних євроінтеграційних процесів залежить від ефективності створенням нового механізму управління і побудови нової системи фінансової безпеки. Основними загрозами безпеки цих пострадянських держав є:

1. Економічна відсталість регіонів Центральної та Східної Європи порівняно з країнами Західної Європи.

2. Бар'єри переходу до ринкової економіки.

3. Проблеми створення демократичних і ринкових інститутів тощо.

Задля організації та впровадження системи моніторингу фінансової стабільності в Україні необхідно, насамперед, виявити загрози безпеки, які ґрунтуються на основі конкретних чинників:

– досягнення цілей, поставлених урядом у соціально-економічній політиці та проектах реформ;

– стан стабільності економічного розвитку;

– підвищення рівня конкурентоспроможності;

– розгляд питань доступу до сировинних ринків і ринків як таких;

– ліквідація незаконної економічної діяльності (ухилення від сплати податків, незаконного обігу наркотиків, відмивання кримінальних грошей, взявши на себе іноземні компанії і т. ін.).

Важливо мати на увазі, що фінансова стабільність залежить від ефективності управління ризиками та довіри населення до фінансової системи. Таким чином, велике значення у практиці оцінювання фінансової стабільності і створення системи фінансового забезпечення в Україні відіграють міжнародні методи управління загроз безпеки, такі як:

1. Моніторинг показників фінансової стабільності.

2. Стратегічне планування.

3. Міжнародний механізм системи безпеки.

Моніторинг показників фінансової стабільності показує поточний стан фінансової системи і дозволяє швидко відстежувати всі динамічні зміни. Показники є частиною великого блоку інформації, який використовується для моніторингу фінансової стабільності. Серед інструментів, що використовуються для оцінювання ризику у фінансовому секторі, виділяють показники, які використовуються в моделях раннього попередження. Моделі раннього попередження систематичні, об'єктивні та послідовні методи прогнозування, але вони показують неоднозначні результати, що стосуються фактичної точності прогнозу, і тому є лише частиною з цілого набору елементів, які використовуються для спостереження.

Застосовуючи метод стратегічного планування, можна виявити джерела і фактори загрози стабільності, прогнозувати еволюцію розвитку подій, показати реальні загрози і оцінити рівень ризику. Аналіз показників фінансової стабільності може проводитись за допомогою стрес-тестів. Стрес-тести використовуються як метод оцінювання певних типів ризиків, які важко точно виміряти за допомогою фінансових показників стійкості. Стрес-тести є інструментом для аналізу фінансової системи, яка орієнтована на майбутнє, що означає, що їх завдання полягають в оцінюванні впливу можливих макроекономічних подій, ймовірність яких точно не відома.

Міжнародні механізми фінансової стабільності дозволяють нейтралізувати багато загроз безпеки, особливо зовнішніх, за рахунок світової спільноти в межах міжнародного права. Такі механізми формуються на міжнародному та регіональному рівнях, а

також сприяють розширенню торгово-економічних відносин між країнами-учасницями і зменшують потребу в глобальних валютних резервах.

Ключовими завданнями механізму побудови системи моніторингу фінансової стабільності України є:

1. Розробити конкретні критерії, які визначатимуть фінансову стабільність країни.
2. Визначити набір показників для моніторингу стану фінансової системи країни.
3. Встановити порогове значення для зазначених показників.

Це дозволить проводити комплексне оцінювання реального фінансового забезпечення в Україні, у тому числі аналізувати об'єктивні тенденції, особливо ті, які є небезпечними для економічного розвитку.

З усіх показників, пов'язаних з оцінюванням фінансової стабільності, вважаємо за доцільне виділити ті, які відображають критичні точки функціонування фінансової системи країни. Саме ці показники повинні використовуватися як основні критерії фінансової безпеки.

Порогові значення цих показників – це кількісні параметри, які повинні затверджуватись на державному рівні та дотримання яких має стати обов'язковим елементом державних економічних програм та реформ. На жаль, порогове значення окремих показників визначаються виключно рекомендаційними документами місії МВФ в Україні.

Основним індикатором фінансової стабільності держави є показник динаміки зростання ВВП, пороговим значенням якого є зниження зростання ВВП на 4–5 % у порівнянні з попереднім роком, що означає попередження для макроекономічної ситуації та зростання ймовірності кризи.

Економічна та фінансова система України характеризується високим ступенем нестабільності. Щорічне зростання ВВП в Україні протягом досліджуваного періоду коливалось у межах -14,8 % і + 7,9 %. Як показано на рис. 1, в Україні немає стійкої тенденції до зростання ВВП.

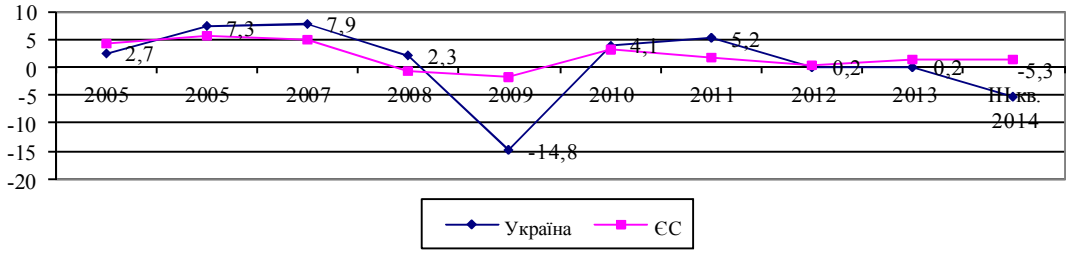


Рис. 1. Динаміка зростання ВВП в Україні та ЄС (у % до попереднього року)

Джерело: складено та розраховано автором на основі статистичних даних офіційного сайту Європейського центрального банку: European Central Bank // http://sdw.ecb.europa.eu/quickview.do?SERIES_KEY=MNA.Q.Y.I7.W2.S1.S1.B.B1GQ._Z._Z._Z.EUR.V.N&start=01-01-2003&end=01-12-2014&submitOptions.x=21&submitOptions.y=10&trans=YPC та офіційного сайту Національного банку України: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.

Порогове значення цього показника було порушено протягом 2008–2009 років і повторно протягом 2012–2014 років, що, безумовно, вказує на наявність ризику для фінансової стабільності у країні. Що ж стосується показника зростання ВВП у ЄС, то порогове значення цього індикатора було досягнуте тільки під час світової економічної кризи 2008–2009 років. Відстеження такого показника є основоположним і повинен постійно контролюватися.

Ще один показник, який береться до уваги під час дослідження фінансової стабільності держави, є співвідношення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу до обсягу ВВП, порогове значення якого, на думку експертів, не повинне перевищувати 8 % від ВВП. Надлишок порогового значення вказує на ступінь нестійкості економіки і

банківської системи зокрема. В Україні цей показник майже протягом усього аналізованого періоду був вище порога 8 %, і тільки в 2013 році знизився до -8,7 % (рис. 2).

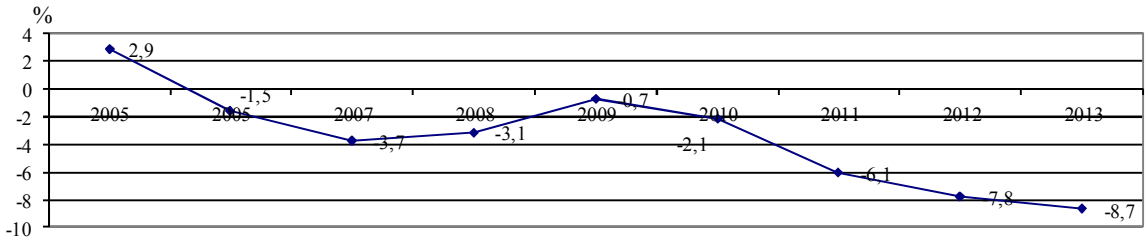


Рис. 2. Динаміка співвідношення дефіциту поточного рахунку платіжного балансу до ВВП в Україні
Джерело: складено та розраховано автором на основі статистичних даних офіційного сайту Національного банку України: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.

Цей показник повинен аналізуватися і моніторитися у тандемі з індикатором співвідношення між експортом та імпортом. Міжнародні експерти попереджають про ситуацію, коли зростання імпорту може перевищити темпи зростання експорту.

В Україні національна економіка ґрунтується на імпорті (рис. 3). Від'ємне сальдо торгівлі України пов'язано з поганим входженням товарів на європейські ринки і невизначеними та складними умовами на ринках країн СНД. Проте існують й інші фактори, такі як погана якість експорту, системи сертифікації, яка не регулюється європейськими стандартами, що приводить до щорічного зростання комерційного дефіциту.

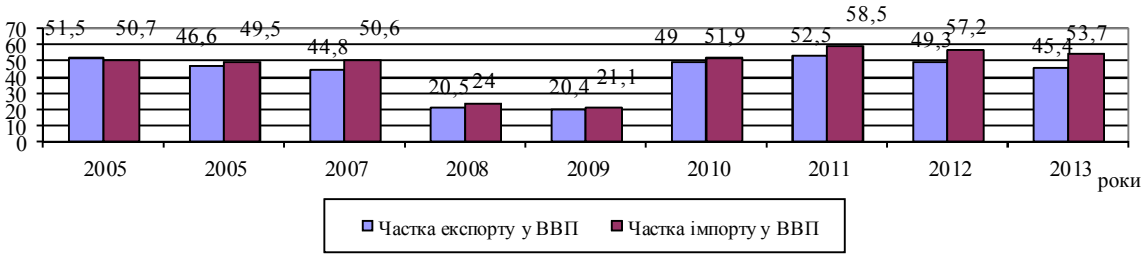


Рис. 3. Динаміка частки експорту та імпорту в обсязі ВВП в Україні, %
Джерело: складено та розраховано автором на основі статистичних даних офіційного сайту Національного банку України: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.

Важливим критерієм, що відноситься до фінансової стабільності держави, є рівень покриття грошовою базою золотовалютних резервів держави (МВФ рекомендує, щоб цей показник дорівнював, щонайменше, обсягу трьохмісячного імпорту). Цей індикатор достатності повинен забезпечити стабільність обмінного курсу і регулювання рівня інфляції. Розвиток обов'язкових резервів як у гривні, так і у вільно конвертованій валюті корелює зі зміною кількості залучених коштів у резерви.

Якщо збільшення золотовалютних запасів протягом двох кварталів менше динаміки зростання грошового агрегату М2, то це свідчить про фінансування економіки за допомогою емісії. Для країн з низьким рівнем ВВП на душу населення доцільно накопичувати резерви, оскільки це прискорює економічне зростання.

Золотовалютні резерви на кінець 2013 року досягли розміру 20415,71 млн дол США, який не перевищував розміру трьохмісячного імпорту товарів та послуг (у VI кв. становив 27151,0 млн дол США). Однак при підвищених зовнішніх зобов'язаннях, обсяг золотовалютних резервів є недостатнім. Станом на кінець 2012 року загальний обсяг валового зовнішнього боргу становив 142079 млн дол США.

Протягом II та III кварталів 2014 року показник росту обов'язкових резервів був більшим за показник динаміки зростання розміру грошового агрегату М2, що насамперед

пов'язано з міжнародними донорськими вливаннями в економіку України і загалом виключає процес емісії (рис. 4).

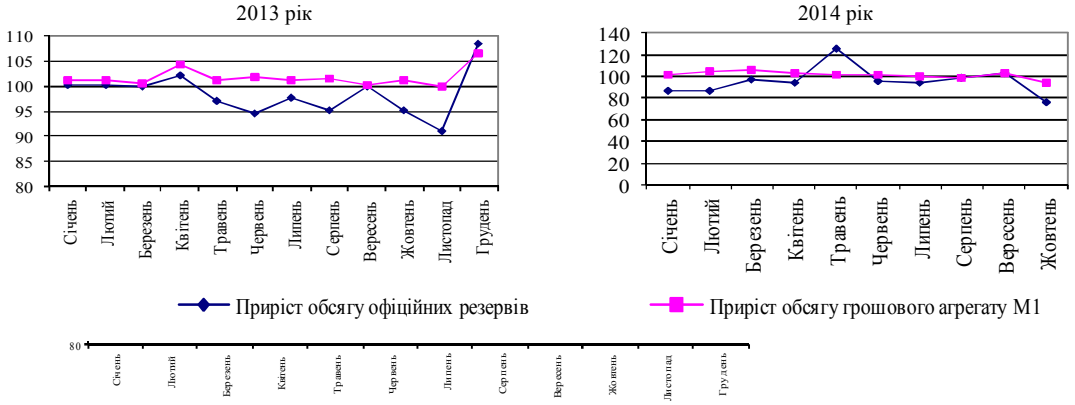


Рис. 4. Динаміка зростання офіційних обов'язкових резервів та грошового агрегату М2 в Україні, у % до попереднього періоду

Джерело: складено та розраховано автором на основі статистичних даних офіційного сайту Національного банку України: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.

Рівень інфляції в «здоровій» економіці розвинених країн і країн, що розвиваються, становить 2–5 % на рік. Інфляція робить національну валюту дорожчою та зумовлює ріст споживчих цін. Але різке зниження інфляції також може призвести до зниження номінальних доходів і грошових потоків, які можуть підірвати стабільність фінансових інститутів. Таким чином, в Україні до кризи 2008 року інфляція в розрахунку на індекс споживчих цін зростала з 110,3 до 122,3 %. З 2009 року до 2012 року інфляція значно знизилася з 112,3 до 99,8 % (рис. 5). У жовтні 2014 року зростання індексу споживчих цін становило 2,4 % та було значною мірою обумовлене девальвацією гривні в серпні та сезонним чинником. Порівняно з вереснем (2,9 %) інфляція сповільнилася за рахунок зниження вартості палива (на 2,0 %) та фруктів (на 2,1 %) в умовах падіння зовнішніх цін на ці товари. У річному вимірі інфляція підвищилася до 19,8 %. Таким чином, нестабільність інфляційного балансу ризиків диктується зовнішніми і внутрішніми факторами.

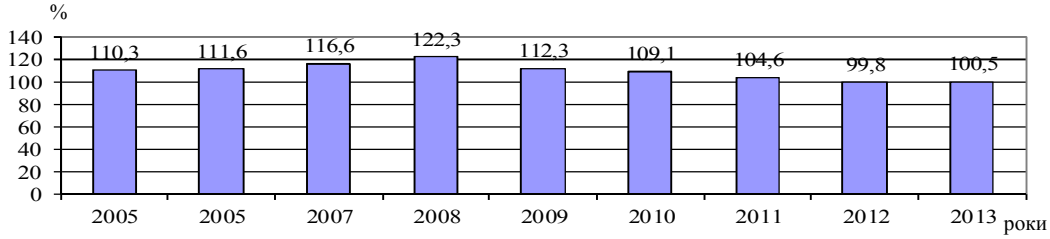


Рис. 5. Динаміка рівня інфляції в Україні

Джерело: складено та розраховано автором на основі статистичних даних офіційного сайту Національного банку України: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57896.

Президент і Кабінет Міністрів України визначили основною стратегією розвитку держави до 2020 року – приведення у відповідність національних економічних показників критеріям ЄС, що дасть можливість подати заявку на повноправне членство у ЄС. Ці критерії були встановлені Маастрихтським договором, ратифікованим усіма державами-членами ЄС у 1993 році, і відносяться до цілей у сфері інфляції, державних фінансів, процентних ставок і валютних курсів. Виникає необхідність здійснити аналіз відповідності критеріям, пов'язаних з державними фінансами, а саме: бюджетна позиція країни повинна бути стійкою, що визначається відсутністю надмірного дефіциту бюджету. Зокрема:

1. Дефіцит зведеного бюджету не повинен перевищувати рівня 3 % ВВП. Якщо це значення перевищено, дефіцит бюджету необхідно переглянути у сторону значного його зниження або до значення, яке близьке до індикативного.

2. Валовий державний борг не повинен перевищувати 60 % ВВП.

Сильний рівень податково-бюджетної консолідації протягом 2009–2011 років призвів до скорочення бюджетного дефіциту до 1,8 % ВВП в 2011 році, однак протягом 2012 та 2013 років частка бюджетного дефіцити значно зростає і перетинає індикативне значення показника ЄС (рис. 6). Співвідношення боргу до ВВП протягом 2009–2013 років коливається в межах 34,8 до 40,5 %, що фактично вказує на дотримання рекомендацій ЄС (рис. 7).

Протягом 2014 року Україна отримала фінансову допомогу від міжнародних фінансових інституцій і країн-партнерів на суму 8,2 млрд дол США та здійснила випуск ОВДП на суму 0,7 млрд дол США. Зазначені кошти дозволили зберегти фінансову стабільність та забезпечити вчасне виконання державних зобов'язань перед кредиторами, сума виплати яким становить близько 10,7 млрд дол США, не враховуючи 3 млрд дол США виплати НАК «Нафтогазу».

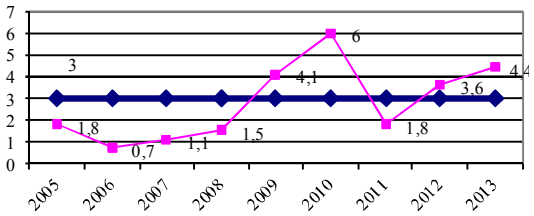


Рис. 6. Динаміка частки бюджетного дефіциту у ВВП в Україні, %

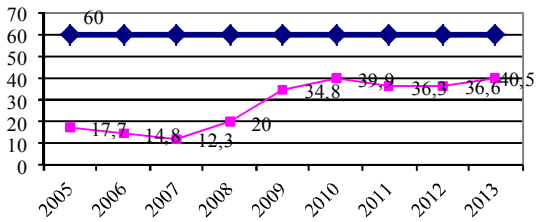


Рис. 7. Динаміка частки державного боргу у ВВП в Україні, %

Висновки і пропозиції. Аналіз фінансової стабільності України дає підстави стверджувати, що найбільш важливі показники для раннього попередження кризи (нестійких темпів економічного зростання, швидкого зростання імпорту над експортом, дефіцит поточного рахунку в платіжному балансі, відсутність золотовалютних резервів у зв'язку із збільшенням зовнішніх зобов'язань тощо) були дуже близькими або навіть перевищують деякі порогові значення.

Однією з найбільших загроз для фінансової стабільності та загальної економічної безпеки є висока залежність найважливіших галузей національної економіки від зовнішніх ринкових умов і торгових шоків, політичних та економічних рішень груп зарубіжних держав, міжнародних фінансових і торговельних організацій. Україна, долаючи системну кризу, більше ніж інші країни залишається вразливою від умов торгівлі на міжнародних ринках. Умови торгівлі тісно пов'язані з показниками зростання реального ефективного обмінного курсу національної валюти, що приводить до уповільнення економічного зростання і знижує конкурентоспроможність вітчизняних виробників. Кризові тенденції негативно впливають на фінансову стабільність і загальну економічну систему України.

Основним профілактичним заходом державної антикризової політики України в умовах нестабільності внутрішнього та зовнішнього секторів повинна стати реалізація аналітичної системи оцінювання фінансової стабільності на основі аналізу показників фінансової стабільності. Пропонована система показників фінансової стабільності дозволяє:

По-перше, отримати певну інформацію про тенденції, створені у сфері фінансової нестабільності.

По-друге, оцінити безпеку фінансової системи.

По-третє, відстежувати довгострокові тенденції економічного розвитку і вживати превентивні заходи.

Оскільки Україна знаходиться на шляху активної євроінтеграції, то слід також розглянути можливості використання інституційної структури ЄС, яка використовується у сфері управління та врегулювання фінансових криз і яка відображається у трьох принципах: децентралізація, сегментація і співпраця.

Список використаних джерел

1. *Crockett Andrew.* The Theory and Practice of Financial Stability / A. Crockett // GEI Newsletter. – United Kingdom : Gonville and Caius College Cambridge), 1997. – Issue No. 6.

2. *Large Sir Andrew.* Financial Stability: Maintaining Confidence in a Complex World / S. A. Large // Financial Stability Review. – London : Bank of England, 2003. – December. – 170 p.

3. *Mishkin Frederick*. Global Financial Instability: Framework, Events, Issues / F. Mishkin // Journal of Economic Perspectives. – 1999.– Vol. 13 (Fall). –. – P. 3–20.

4. *Padoa-Schioppa Tomasso*. Central Banks and Financial Stability: Exploring the Land In Between / T. Padoa-Schioppa // The Transformation of the European Financial System, ed. by Vitor Gaspar and others. – Frankfurt: European Central Bank, 2003. – P. 269–310.

УДК 338.5:656.61

О.В. Пащенко, канд. екон. наук
Національний університет кораблебудування ім. адм. Макарова, м. Херсон, Україна

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ГАЛУЗІ СУДНОБУДУВАННЯ

А.В. Пащенко, канд. экон. наук
Национальный университет кораблестроения им. адм. Макарова, г. Херсон, Украина

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ И РЕАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ ОТРАСЛИ СУДОСТРОЕНИЯ

Oleksii Pashchenko, PhD in Economics
National University of Shipbuilding admiral Makarov, Kherson, Ukraine

CONCEPTUAL APPROACHES TO PLANNING AND IMPLEMENTATION OF THE FINANCIAL STRATEGY OF SHIPBUILDING

Досліджено концептуальні підходи різних науковців у формуванні фінансової стратегії галузі суднобудування. Висвітлений матеріалістичний та ідеалістичний концептуальні підходи щодо розуміння процесу формування фінансової стратегії суднобудування. Сформовано вплив різних стилів мислення на процес формування фінансової стратегії галузі суднобудування. Проаналізовано основні проблеми та переваги провідних ідей у формуванні фінансової стратегії суднобудування. Визначено важливість галузі суднобудування та її вплив на конкурентоспроможність країни. Розглянуто потребу в розробленні, прийнятті та реалізації певного управлінського рішення в забезпеченні досягнення бажаного механізму фінансової стратегії суднобудування.

Ключові слова: *суднобудування, фінансова стратегія, конкурентоспроможність, ефективність, фінансове рішення, економічні процеси.*

Исследованы концептуальные подходы различных ученых в формировании финансовой стратегии отрасли судостроения. Освещены материалистическое и идеалистическое концептуальные подходы к пониманию процесса формирования финансовой стратегии судостроения. Сформировано влияние различных стилей мышления на процесс формирования финансовой стратегии отрасли судостроения. Проанализированы основные проблемы и преимущества ведущих идей в формировании финансовой стратегии судостроения. Определены важность отрасли судостроения и ее влияние на конкурентоспособность страны. Рассмотрены потребность в разработке, принятии и реализации определенного управленческого решения в обеспечении достижения желаемого механизма финансовой стратегии судостроения.

Ключевые слова: *судостроение, финансовая стратегия, конкурентоспособность, эффективность, финансовое решение, экономические процессы.*

Investigates the different approaches of scientists in shaping the financial strategy of shipbuilding. Highlighted by materialistic and idealistic conceptual approaches to understanding the process of development of financial strategy shipbuilding. Formed influence of different styles of thinking on the process of financial strategy shipbuilding. Analyzes the main problems and advantages of the leading ideas in shaping the financial strategy of shipbuilding. Determined the importance of the shipbuilding industry and its impact on competitiveness. Consider the need for the development, adoption and implementation of specific management solutions to provide a mechanism to achieve the desired financial strategy shipbuilding.

Key words: *shipbuilding, financial strategy, competitiveness, efficiency, financial decisions and economic processes.*

Постановка проблеми. Останніми роками в Україні здійснювалася реалізація масштабних пріоритетних національних проектів галузевих програм у таких сферах, як авіабудування, суднобудування, виробництво фармацевтичних препаратів тощо, що є прикладами реалізації соціально спрямованої промислової політики. Крім великого соціального значення, вони надають істотний економічний ефект, стимулюючи розвиток суміжних галузей і країни загалом. Суднобудування як провідна галузь, продукція якої має загальнодержавне значення, стимулює виробництво й економічний ріст у багатьох суміжних галузях. Визначено, що конкурентними перевагами вітчизняного суднобудування є: високий науковий потенціал, наявність власної сировинної бази, необхідних виробничих потужностей та кваліфікованих кадрів. Водночас в економічній літературі практично відсутні дослідження, в яких достатня увага приділяється саме проблемам фінансування модернізації підприємств суднобудівної галузі. Тому формування концептуальних підходів і реалізація фінансової стратегії галузі суднобудування потребує детального дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розроблення та реалізації концептуальних підходів фінансової стратегії суднобудування розглядалися у працях

багатьох учених, зокрема таких як Л.П. Артеменко, В.Д. Базилевич, І.О. Бланк, О.С. Боднар, О.А. Даниленко, В.Д. Дербенцев, Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Т.Г. Кучерук, В.С. Марцин, Н.Г. Міценко, О.О. Підкуйко, О.Г. Родіна, Д.Є. Семьонов, Р.А. Фатхутдинов, Ф.І. Хміль, О.Д. Шарапов та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на широкий спектр досліджень із зазначеної теми, процес формування концептуальних підходів і реалізація фінансової стратегії галузі суднобудування не отримав достатнього розроблення. Дослідження вказаних проблем є виключно актуальним на сьогоднішньому етапі економічного розвитку як з наукового, так і з практичного погляду.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження розвитку стратегічного управління галузі суднобудування в умовах конкурентного ринку, формування концептуальних підходів фінансової стратегії суднобудування, їх вибору та визначення тактики реалізації. Для досягнення бажаного результату необхідно обґрунтувати науковий підхід до вибору конкурентних стратегій залежно від рівня інтегрованого показника потенціалу суднобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Формування фінансової стратегії галузі – виважений крок на шляху до визначення успішності її подальшої реалізації та виявлення рушійних сил, що забезпечуватимуть надійність та гарантуватимуть якість прийнятих управлінських рішень, орієнтиром яких є місія функціонування галузі та єдність пріоритетів діяльності підприємств у ній. Спланувати й забезпечити дієвість бажаного механізму фінансової стратегії галузі на практиці можливо лише за умови врахування сучасних концептуальних підходів щодо її формування. Зазначені підходи – фундаментальна складова, вираження всебічного й багатоаспектного аналізу фінансової стратегії галузі через пізнання внутрішньої сутності, необхідності й значення досліджуваної стратегії.

Концептуальний підхід, з позиції дослідниці О.С. Боднар, – це сукупність принципових ідей, філософських узагальнень, теоретичних положень, на основі яких здійснюється вибір методологічних підходів до дослідження об’єкта [3, с. 61]. Більшої конкретики визначенню надає освітній юридичний портал: це заснована на гранично загальних (філософських) категоріях аксіоматична світоглядна ідея, яка визначає стратегію дослідження, відбір досліджуваних фактів та інтерпретацію результатів дослідження [12]. На нашу думку, поняття «концептуальний підхід» доцільно сприймати у нерозривній єдності з поняттям «ефективний менеджмент» та орієнтиром на планомірність.

Ефективний менеджмент визначається правильним поєднанням трьох основних типів навичок: технічних (відбивають здібності менеджера використовувати технологію для рішення організаційних завдань), кадрових (відбивають здатності менеджера працювати з людьми для досягнення організаційних цілей) і концептуальних (відбивають здатність менеджера системно аналізувати особливості організації, вплив на неї зовнішнього середовища та вплив самої організації на середовище) [4, с. 419–420]. Трактування сутності ефективного управління доцільно пристосувати до особливостей функціонування групи підприємств у галузі, а отже, визначення її позиціонування на ринку.

Планомірність, як стверджують автори праці «Економічна теорія» В.І. Видяпін, А.І. Добринін, Г.П. Журавльова та Л.С. Тарасевич, є необхідною вимогою для формування ефективної стратегії розвитку галузі, оскільки являє собою послідовність реалізації галузевих і міжгалузевих зв’язків, раціональної поведінки та раціонального використання ринкових регуляторів для досягнення цілей економічного зростання [5, с. 623].

Обрати підхід до формування фінансової стратегії галузі означає прийняти виважене управлінське рішення. На думку Ф.І. Хмеля, таке рішення слід трактувати як вольовий акт втручання суб’єкта управління в діяльність об’єкта управління для виходу із

певної виробничо-господарської чи іншої ситуації [10]. Як показує практика, відсутність єдиної фінансової філософії, чітко сформульованих стратегічних фінансових цілей часто приводить до ситуації, коли фінансові рішення окремих структурних підрозділів суб'єкта господарювання в результаті мають різноспрямований характер, що призводить до виникнення суперечностей та зниження ефективності фінансової діяльності в цілому [6, с. 13]. У зв'язку з цим потрібно акцентувати увагу на необхідності проведення аналізу концепцій щодо формування фінансової стратегії галузі суднобудування. Розпочати його доцільно з розгляду концептуальних філософських підходів, які визначають характерну манеру мислення, усвідомлення та інтерпретацію процесу безпосередньо побудови стратегії з урахуванням узгодженості фундаментальних положень із сутністю системи, в якій реалізується ця стратегія.

Діалектичний підхід визнає характерну особливість досліджуваних явищ і подій – їхню постійну плинність і змінність. В.С. Марцин та колектив авторів навчального посібника «Основи наукових досліджень» наголошують, що саме такий підхід визначає шляхи будь-якого наукового дослідження. Він дозволяє дослідити всі явища у взаємозв'язку, взаємообумовленості та історичному розвитку [7]. Діалектика – метод пізнання, здатність ставити питання і давати відповіді на них. Таким чином, закон єдності і боротьби протилежностей дозволяє визначити ймовірнісні умови для формування і функціонування галузі суднобудування в комплексі економічної системи, перш ніж розставити пріоритети в побудові генеральної стратегії, а також фінансової. «Нові явища, що виникають, мають нові, притаманні їм суперечності, які й є рушійною силою їхнього розвитку», – зазначається в Українській радянській енциклопедії [5]. Інші вчені охарактеризували другий важливий закон діалектики як принцип переходу кількісних змін в якісні. Він розкривається через категорії якості, кількості, міри. Категорії якість і кількість у своїй єдності утворюють міру. Міра – це процес взаємодії кількості та якості. Кількісні зміни в кожній речі відбуваються постійно та поступово і в певному діапазоні «вузлової лінії міри» не приводять до якісних змін. При переході ж вузлової точки відношень міри відбувається стрибкоподібний перехід від старого до нового: у цій точці найменша кількісна зміна приводить до докорінної зміни якості, річ перестає бути собою і стає чимось іншим [7, с. 33].

Ознакою серйозного наукового підходу, стверджує професор В.Д. Базилевич, завжди було звернення до «метафізики» як найсуттєвішого способу проникнення в зміст об'єкта дослідження. Її предметом є істина сущого як у його загальному, так і у вищому вимірах. «Метафізика економіки» висуває принципово нові підходи до побудови картини економічної реальності, забезпечує активне включення інтелектуальних зусиль суб'єкта в об'єктивні процеси. Саме тому автор розглядає можливість трактувати економіку як предмет метафізики, оскільки «…її природа сповнена метафізичних смислів» [1, с. 64]. До визначення В.Д. Базилевича автори Юридичної бібліотеки он-лайн додають: з позиції метафізики всі явища є такими, якими вони є нині, вони мають певну форму, якісні властивості [12].

Економічні процеси (у взаємодії із соціальними, політичними) постійно утворюють нові змістові ланцюжки, структура ланок яких у кожному окремому випадку начебто і зрозуміла, але загальний зміст «темний» [7, с. 104]. Метафізична концепція підкреслює важливість глибинного мислення під час формування фінансової стратегії галузі суднобудування та застосування логічного підходу, проте вона дещо ігнорує важливість виявлення причинно-наслідкових зв'язків у процесі прийняття рішення щодо вибору фінансової стратегії. У зв'язку з можливістю запозичення окремих складових елементів економічних систем є вірогідність використання фінансової стратегії галузі різних таких систем для визначення її найвищого ступеня віддачі й досягнення цілей.

Головні ідеї матеріалістичного та ідеалістичного підходу представлені в табл. Одночасно потрібно зазначити, що матеріалістичний підхід має тісний зв'язок із діалектичним баченням розвитку, тому розглядати їх доцільно в нерозривній єдності.

Таблиця

Матеріалістичний та ідеалістичний концептуальні підходи щодо розуміння процесу формування фінансової стратегії суднобудування

Назва підходу	**Провідні ідеї**	**Адаптація до проблеми формування фінансової стратегії суднобудування**
Матеріалістичний	- принцип діалектичного матеріалізму: загальність зв'язків, органічна єдність усіх елементів матеріального утворення, їхня глибока взаємодія; - щоб пізнати сутність предмета чи явища, процесу, треба дослідити всю сукупність його сторін та відносин. Принцип загальності зв'язків реалізується в економічній теорії як безпосередньо, так і через розгляд суспільства та його економіки як цілісного живого організму, органічної системи	Фінансова стратегія – результат переплетіння причинно-наслідкових зв'язків. Матеріальний чинник, виробництво – це економічний базис суспільства, основа його розвитку, рушійний фактор, що стимулює процес прийняття рішення стосовно вибору відповідної основної стратегії розвитку, а також обґрунтування доповнюючих стратегій
Ідеалістичний	- об'єктивно-ідеалістичний підхід: світ виникає в результаті свідомої діяльності як прояв загальної свідомості. Людська свідомість конкретних людей не може на це вплинути	Фінансова стратегія галузі – явище, а також результат мисленнєвого процесу не окремого індивіда, а усуспільнене бачення на рівні загальної свідомості, об'єктивної необхідності, закономірний процес
	- суб'єктивно-ідеалістичний підхід: всі явища є продуктом свідомості людей. Світ існує лише в тій мірі, в якій сприймається органами чуття	Фінансова стратегія галузі – явище, а також результат мисленнєвого процесу управлінського персоналу (керівництва)

Джерело: складено автором за даними [2; 11].

Наступні два підходи є діаметрально протилежними – гностицизм і агностицизм. Гностичний підхід ставить акцент на ймовірності пізнання сутності речей, формулюючи думку навколо пізнавальної сутності світу – систем, закономірностей. Агностичний підхід у свою чергу заперечує цю можливість, наголошуючи, що пізнати внутрішню сутність явища, події ніяк неможливо. Оцінюючи зазначені підходи з погляду процесу формування фінансової стратегії галузі суднобудування, принципово різні підходи розкривають здатність проникати в сутність, зміст поняття.

Згідно із гностичним підходом, пізнати суть фінансової стратегії цілком реально, для цього необхідно сформулювати уявлення про стан економічної системи, ринку, власне галузі; обґрунтувати вибір інструментів для реалізації фінансової стратегії, процесу бюджетування; врахувати відхилення, прорахунки тощо. Агностичний підхід, як і більшість попередніх, є суто філософським, проте займає чільне місце у вирішенні питання пізнання сутності речей. Його адаптація стосовно досліджуваної проблеми є приблизно однаковою, як при аналізі застосування ідеалістичного підходу.

З погляду соціального підходу, формування фінансової стратегії суднобудування – явище соціальне, результат природної закономірності. На думку дослідника О.О. Підкуйка, цей підхід ґрунтується на тому, що головною метою розвитку є людина, її потреби та інтереси [8, с. 5–6]. Таким чином, вибір фінансової стратегії галузі – соціальна потреба, необхідність для розвитку суспільства, задоволення працюючого персоналу, мотиваційний фактор, що задає напрямок й курс діяльності галузі.

Підхід персоналістичний (індивідуалістичний) щодо питання формування фінансової стратегії галузі доцільно інтерпретувати як рішення керівництва для задоволення

власних потреб, отримання вигід у майбутньому, розширення сфери впливу, повний одноосібний контроль діяльності галузі. На нашу думку, соціальний підхід краще орієнтує на досягнення місії функціонування галузі суднобудування та є проявом інтересу діяльності всіх її підрозділів та працюючих.

Наступний комунітарний підхід має багато спільного із соціальним. З позиції В.М. Семиколенова, він припускає збалансованість між незалежністю особи й порядком, який обмежений основними цінностями, але не має всепроникаючого характеру. Проте його реалізація все ж вимагає визначення основних цінностей, опори на освіту, переконання, оскільки моральна парадигма потребує універсальності вимог. Досліджуючи проблему фінансової інтеграції в умовах глобалізації, Т.Г. Кучерук й О.Г. Родіна відводять цьому підходу чи не найважливіше місце, наводячи приклад його дієвості у вирішенні питання економічного регулювання й росту конкурентоспроможності продукції різних сфер [6, с. 276]. Необхідно врахувати значення такого підходу на етапі побудови фінансової стратегії суднобудування.

Іншим досить нестандартним підходом щодо формування фінансової стратегії галузі суднобудування є прагматичний підхід. Як відомо, однією з основоположних властивостей інформації є її використання в управлінських процесах. У зв'язку з цим дослідник О.Д. Шарапов зазначає: «…А коли інформація використовується для управління, то її, природно, належить оцінювати з позицій корисності, цінності, доцільності для досягнення поставленої мети управління. Тому кожне одержуване ланками управління повідомлення важливо оцінювати не з погляду пізнавальних характеристик, а з прагматичного, тобто з боку корисності чи цінності для виконання функцій управління» [11].

Розглянуті філософські підходи є підґрунтям для подальшої правильної побудови фінансової стратегії суднобудування. Проте, крім філософських підходів, більш прикладними є підходи, запропоновані заслуженим діячем науки Російської Федерації Р.А. Фатхутдіновим. Ми виокремили найголовніші з них: комплексний; інтеграційний; маркетинговий; функціональний; динамічний; відтворювальний [9, с. 59–60]. На думку вченого, комплексний підхід є всеохопним, оскільки пов'язує всю сукупну дію факторів (політичні, соціально-економічні, соціальні тощо) на процес прийняття управлінського рішення. Вважаємо, що фінансова стратегія галузі суднобудування – не виняток, під час вирішення питання щодо її побудови потрібно оцінити вплив зазначених факторів і згідно з думкою А.І. Бланка «…обґрунтувати вибір того чи іншого джерела фінансування діяльності» [2].

Динамічний підхід щодо формування фінансової стратегії говорить сам за себе – під час прийняття рішення про побудову цієї стратегії обов'язково має бути: враховано попередні дослідження галузі суднобудування за останні роки її функціонування на предмет фінансової стійкості та стабільності (їх динаміка); встановлено причинно-наслідкові зв'язки у прийнятті рішення щодо вибору фінансової стратегії та наслідками її реалізації; проведено прогноз на випадок прийняття рішення щодо формування фінансової стратегії суднобудування й пошуку альтернатив на випадок непередбачуваних подій; зроблено повний перспективний аналіз функціонування галузі на визначений проміжок часу.

Висновки і пропозиції. Суднобудування є однією з провідних та найбільш перспективних галузей світової економіки, яка стимулює виробництво й економічний ріст у багатьох суміжних галузях промисловості і внаслідок важливості своєї продукції має загальнодержавне значення. У процесі проведеного наукового дослідження встановлено, що підставою для правильної побудови фінансової стратегії галузі суднобудування є вміле оперування сукупності загальнофілософських підходів і концепцій, які визначають характерну манеру мислення, усвідомлення та інтерпретацію процесу формуван-

ня фінансової стратегії. Діалектика через призму своїх законів розкриває критичність імовірнісних умов формування та функціонування суднобудування в контексті загальної економічної системи. Метафізична концепція підкреслює важливість глибокого мислення і застосування логічного підходу, проте вона дещо ігнорує важливість виявлення причинно-наслідкових зв'язків у процесі прийняття рішення щодо вибору фінансової стратегії. Прагматичний і раціональний підходи уособлюють комплексність проблеми, акцентуючи увагу на соціально-економічному аспекті у процесі побудови фінансової стратегії суднобудування. Науково-практичною основою забезпечення прогресивного розвитку галузі суднобудування є стратегічний менеджмент, у системі якого головне місце займає прогнозування, що являє собою наукове обґрунтування можливих варіантів змін або якісного стану системи в майбутньому, шляхів і термінів досягнення цих станів.

Список використаних джерел

1. *Базилевич В. Д.* Метафізика економіки : наукові повідомлення / В. Д. Базилевич // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2006. – Вип. 81. – С. 64–65.

2. *Бланк И. А.* Финансовый менеджмент : учебный курс / И. А. Бланк. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – К. : Ника-Центр, 2005. – 653 с.

3. *Боднар О. С.* Концепція управління аналітико-експертною діяльністю у сфері освіти регіону / О. С. Боднар // Наукові записки. Серія: Педагогіка. – 2013. – № 1. – С. 60–66.

4. *Довгань Л. Є.* Стратегічне управління : [навч. посіб.] / Л. Є. Довгань, Ю. В. Каракай, Л. П. Артеменко. – 2-ге вид. – К. : Центр навчальної літератури, 2011. – 440 с.

5. *Экономическая* теория : учебник / под общ. ред. акад. В. И. Видяпина, А. И. Добрынина, Г. П. Журавлевой, Л. С. Тарасевича. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 714 с.

6. *Кучерук Т. Г.* Регіональна фінансова інтеграція в умовах глобалізації / Т. Г. Кучерук, О. Г. Родіна // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – Вип. 36-1. – С. 274–278.

7. *Марцин В. С.* Основи наукових досліджень : [навч. посіб.] / В. С. Марцин, Н. Г. Міценко, О. А. Даниленко. – Львів : Ромус-Поліграф, 2002. – 128 с.

8. *Підкуйко О. О.* Формування моделі розвитку територіальної громади на основі сучасних підходів: теоретичні та практичні аспекти [Електронний ресурс] / О. О. Підкуйко // Державне будівництво. – 2011. – № 1. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/.

9. *Фатхутдинов Р. А.* Управленческие решения : учебник / Р. А. Фатхутдинов. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 314 с.

10. *Хміль Ф. І.* Основи менеджменту : [підручник] / Ф. І. Хміль. – К. : Академвидав, 2005. – 608 с.

11. *Шарапов О. Д.* Економічна кібернетика : [навч. посіб.] / О. Д. Шарапов, В. Д. Дербенцев, Д. Є. Семьонов. – К. : КНЕУ, 2004. – 231 с.

12. *Юридична* бібліотека он-лайн [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lvivpravo.at.ua/.

УДК [351.72.07:336.14]:336.5-021.321

І.М. Пліско, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ПРОБЛЕМИ КАЗНАЧЕЙСЬКОЇ ФОРМИ ОБСЛУГОВУВАННЯ СПЕЦІАЛЬНОГО ФОНДУ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

И.Н. Плиско, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ПРОБЛЕМЫ КАЗНАЧЕЙСКОЙ ФОРМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ СПЕЦИАЛЬНОГО ФОНДА БЮДЖЕТНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Iryna Plisko, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

PROBLEMS OF TREASURY FORM OF THE SERVICE OF SPECIAL FUND OF BUDGET INSTITUTIONS

Досліджено проблеми казначейської форми обслуговування спеціального фонду бюджетних установ та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *бюджетна установа, спеціальний фонд бюджетних установ, загальний фонд бюджетних установ, казначейське виконання бюджету, банківське виконання бюджету, доходи та видатки.*

Исследовано проблемы казначейской формы обслуживания специального фонда бюджетных учреждений и предложено пути их решения.

Ключевые слова: *бюджетное учреждение, специальный фонд бюджетных учреждений, общий фонд бюджетных учреждений, казначейское выполнение бюджета, банковское выполнение бюджета, доходы и расходы.*

Some problems of treasury form of service of special fund of budget institutions are investigated and ways to solve the problems are suggested in the article.

Keywords: *budget institution, special fund of a budget institution, general fund of a budget institution, treasury implementation of the budget, bank implementation of the budget, income and expenditures.*

Постановка проблеми. Функціонування бюджетних установ повністю залежить від фінансування їх діяльності за рахунок коштів державного та місцевого бюджетів. Забезпечення сталого і достатнього за обсягами фінансування – головна запорука нормального функціонування будь-якої бюджетної організації чи установи. Однією із головних проблем у фінансуванні бюджетних установ є безпідставні затримки та блокування органами Державної казначейської служби України проведення платежів розпорядників та одержувачів коштів за незахищеними статтями видатків. Несвоєчасне проведення розрахунків розпорядниками коштів з постачальниками товарів, виконавцями робіт та надавачами послуг призводить до погіршення фінансового стану підприємств та організацій, виникнення заборгованості із заробітної плати перед їх працівниками та зі сплати податків і зборів до бюджетів усіх рівнів.

З огляду на це актуальними є дослідження, спрямовані на запровадження змішаної (казначейської та банківської) форми обслуговування бюджетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематикою казначейської форми обслуговування бюджетів займались такі науковці, як Є.О. Алісов, О.Д. Василик, Л.К. Воронова, О.П. Гетьманець, О.Ю. Грачова, В.І. Каленська, В.І. Стоян, С.В. Свірко, О.О. Чечуліна, І.Я. Чугунов, С.І. Юрій та інші. Однак є проблеми, пов’язані з відсутністю ефективних механізмів управління в умовах обмеженості фінансових ресурсів у процесі касового виконання бюджетів різних рівнів.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень науковців щодо ефективності застосування казначейської форми виконання бюджету, нині є актуальним розгляд пропозицій щодо застосування в Україні змішаної форми виконання бюджету (казначейської та банківської). Зосередження функцій, що стосуються виконання державного бюджету в системі органів Державної казначейської служби, є особливо актуальним для країн, що знаходяться на

перехідному етапі до ринкової економіки, яким притаманна нестабільна ситуація у бюджетній сфері. Наближення українського суспільства до стандартів життя європейських країн ставить на порядок денний питання про відтворення бюджетного процесу на демократичних та ринкових засадах.

Метою статті є дослідження сучасного порядку казначейського обслуговування спеціального фонду бюджетних установ в Україні, окреслення проблемних питань, що виникають у процесі казначейського обслуговування спеціального фонду бюджетних установ та шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до Бюджетного кодексу України бюджетні установи – це органи державної влади, органи місцевого самоврядування, а також організації, створені ними у встановленому порядку, що повністю утримуються за рахунок відповідно до державного чи місцевого бюджету [1]. Успішне функціонування бюджетних установ має надзвичайно важливе значення, оскільки вони створюються державою для досягнення соціальних, культурних, освітніх, наукових і управлінських цілей стосовно охорони здоров'я громадян, розвитку фізичної культури і спорту, задоволення духовних та інших нематеріальних потреб громадян, захисту прав, законних інтересів громадян і організацій, вирішення суперечок і конфліктів, надання юридичної допомоги, а також за іншими цілями, спрямованими на досягнення суспільних благ. Виконання поставлених завдань неможливе без належного фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ [11].

Основною і найпоширенішою формою бюджетного забезпечення є кошторисне фінансування, що полягає у виділенні бюджетних коштів бюджетним установам у межах їхніх кошторисів доходів і витрат. Процес кошторисного фінансування здійснюється внаслідок об'єднання грошових коштів, отриманих з двох основних джерел. Перше – це грошові кошти, отримані через механізм бюджетного фінансування, зміст якого полягає в односторонньому спрямуванні бюджетних коштів від держави до суб'єктів господарювання. Обсяг цих коштів відображається у загальному фонді кошторису бюджетної установи. Друге джерело – це грошові кошти, отримані внаслідок некомерційної діяльності, яка здійснюється бюджетною установою самостійно. У цьому випадку фінансові відносини виникають між бюджетною установою і господарюючими суб'єктами та фізичними особами, а отримані результати відображаються у спеціальному фонді кошторису бюджетної установи [11].

Власні надходження бюджетних установ, які включаються до спеціального фонду бюджету, поділяються на такі групи:

– перша група – надходження від плати за послуги, що надаються бюджетними установами згідно із законодавством;

– друга група – інші джерела власних надходжень бюджетних установ.

У складі першої групи виділяються такі підгрупи:

підгрупа 1 – плата за послуги, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю;

підгрупа 2 – надходження бюджетних установ від додаткової (господарської) діяльності;

підгрупа 3 – плата за оренду майна бюджетних установ;

підгрупа 4 – надходження бюджетних установ від реалізації в установленому порядку майна (крім нерухомого майна).

У складі другої групи виділяються такі підгрупи:

підгрупа 1 – благодійні внески, гранти та дарунки;

підгрупа 2 – кошти, що отримують бюджетні установи від підприємств, організацій, фізичних осіб та від інших бюджетних установ для виконання цільових заходів, у тому

числі заходів з відчуження для суспільних потреб земельних ділянок та розміщених на них інших об'єктів нерухомого майна, що перебувають у приватній власності фізичних або юридичних осіб;

підгрупа 3 – кошти, що отримують вищі та професійно-технічні навчальні заклади від розміщення на депозитах тимчасово вільних бюджетних коштів, отриманих за надання платних послуг, якщо таким закладам законом надано відповідне право.

Тобто спеціальний фонд – це ті кошти, які бюджетна установа заробляє самостійно та отримує від благодійників, а також для виконання цільових заходів і використовує на покриття витрат, пов'язаних з організацією та наданням послуг, що надаються бюджетними установами згідно з їх основною діяльністю (за рахунок надходжень підгрупи 1 першої групи); утримання, облаштування, ремонт та придбання майна бюджетних установ (за рахунок надходжень підгрупи 3 першої групи); ремонт, модернізацію чи придбання нових необоротних активів та матеріальних цінностей, покриття витрат, пов'язаних з організацією збирання і транспортування відходів і брухту на приймальні пункти (за рахунок надходжень підгрупи 4 першої групи); господарські потреби бюджетних установ, включаючи оплату комунальних послуг і енергоносіїв (за рахунок надходжень підгруп 2 і 4 першої групи); організацію основної діяльності бюджетних установ (за рахунок надходжень підгруп 1 і 3 другої групи); виконання відповідних цільових заходів (за рахунок надходжень підгрупи 2 другої групи).

Отже, законодавством закріплено зв'язок джерел надходження коштів спеціального фонду з напрямками їх використання, і установа не може вільно, на власний розсуд розпоряджатися заробленими коштами, тобто фактично відсутня фінансова автономія бюджетних установ.

У сучасному існуванні бюджетних установ нашої держави більшість проблем з облаштування приміщень, їх ремонту, обслуговування, водопостачання, енергопостачання, каналізації, закупівлі нового обладнання, оргтехніки та інших проблем не може бути реалізоване вчасно та якісно з однієї простої причини – держава практично відібрала зароблені ними ж самими кошти. Як зазначає Руслан Кошулинський у своїй статті: «нині архітектура основного фінансового закону України нагадує перевернутий фінансовий трикутник, у якому органи місцевої влади практично упосліджені. Крім того, навіть після спрямування певних ресурсів на місцеві бюджети, Державне казначейство може самостійно затримувати проходження коштів і практично не має покарання за затримку чи не проведення трансакцій, унаслідок чого місцеві бюджети (а в тому числі і бюджетні установи) залишаються неплатоспроможними» [4].

Протягом останніх десятиліть змінювалися різні форми і методи фінансування бюджетних установ. У роки радянської економіки були відомі два методи бюджетного фінансування. Перший – відкриття кредитів по союзному бюджету і республіканських бюджетах союзних республік – ґрунтувався на принципі авансування видатків на кредитній основі. Відкриття кредитів не означало перерахування грошових коштів на видатки головним розпорядникам коштів. Це дозвіл фінансового органу на видачу коштів, яка потім здійснювалась установами банків у межах встановлених видатковим розписом асигнувань. Підставою для відкриття кредитів був розпис видатків. Згаданий метод використовувався в Україні при фінансуванні із Державного бюджету до 1 липня 1993 року.

Другий метод – перерахування коштів з рахунка бюджету на бюджетні рахунки розпорядників коштів – полягав у тому, що фінансовий орган здійснював перерахування бюджетних коштів з рахунка бюджету на рахунки розпорядників коштів тільки за наявності їх на цьому рахунку в цей момент на основі затверджених у бюджеті сум видатків. Цей метод використовувався в Україні тільки при фінансуванні з місцевих бюджетів і також до 1 липня 1993 року [2].

З 1 липня 1993 року відповідно до Указу Президента України «Про порядок виконання Державного бюджету України» від 18 червня 1993 року № 219/93 з метою забезпечення ефективного управління доходами і видатками Державного бюджету, ведення касового порядку його виконання, посилення контролю за надходженням, цільовим і економним їх використанням було вирішено, що Міністерство фінансів України буде здійснювати фінансування видатків у межах наявних фінансових ресурсів у Державному бюджеті України. В Україні почали застосовувати єдиний метод бюджетного фінансування – перерахування коштів з рахунка бюджету на бюджетні рахунки розпорядників коштів.

У період ринкової економіки в Україні утворилося багато комерційних банків, що, у свою чергу, привело до змін функції Національного банку України в частині виконання державного бюджету. В результаті цього облік і контроль за витрачанням бюджетних коштів значно погіршилися. Бюджетні кошти знаходилися на багатьох поточних рахунках. Це привело до відсутності оперативної інформації на всіх рівнях виконання державного бюджету, послабило контроль за ефективним використанням бюджетних коштів. Все це й обумовило створення в Україні органів державного казначейства.

У 1995 році на виконання Указу Президента України «Про Державне казначейство України» від 27 квітня 1995 року в Україні було утворено Державне казначейство України, до якого протягом 1996 року і перейшла функція організації та здійснення фінансування бюджетних установ із Державного бюджету. Відповідно до Тимчасової інструкції про порядок касового виконання державного бюджету за видатками, затвердженої ГУДКУ від 21.03.1997 року № 28, фінансування бюджетних установ, починаючи з 1 квітня 1997 року, здійснювалось за двома формами: за відомчою структурою та через органи Державного казначейства. За відомчою структурою фінансувалися установи, що фінансувалися за рахунок місцевих бюджетів, та інші розпорядники коштів, перелік яких затверджувався Кабінетом Міністрів України за поданням Міністерства фінансів України. Пізніше Наказом ДКУ № 205 «Про затвердження Порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів» від 4 листопада 2002 року бюджетні установи та організації, які фінансувалися із місцевих бюджетів, перейшли на обслуговування через органи Державного казначейства.

Запровадження системи казначейства забезпечило акумулювання фінансових ресурсів на єдиному казначейському рахунку, певну ефективність управління державними коштами, контроль, прозорість та цільове використання бюджетних коштів за видатками. Разом з тим функціонування системи казначейства призвело до нових проблем, серед яких – управління видатками державних коштів.

В Україні понад 12 тисяч місцевих бюджетів. Починаючи з вересня 2012 року майже по всій Україні платежі за казначейськими рахунками для бюджетних установ були практично заблоковані і вже станом на 1 січня 2013 року кредиторська заборгованість місцевих бюджетів становила більше ніж 4 мільярди гривень. Варто розуміти, що це ті кошти, які бюджетні установи заробили самі, однак не змогли їх якісно використати для вирішення нагальних проблем [4].

Це вкотре доводить недосконалість казначейської форми виконання бюджетів різних рівнів в Україні та необхідність законодавчого впровадження інших форм управління фінансовими ресурсами.

Проаналізуємо, які існують форми обслуговування видаткової частини бюджету бюджетних установ у міжнародній практиці. Результат проведеного аналізу наведено у табл.

Таблиця

Форми обслуговування видаткової частини бюджету бюджетних установ у міжнародній практиці

Країна	Форма обслуговування видаткової частини бюджету бюджетних установ
Україна	Касове виконання видаткової частини бюджету здійснюється через систему казначейства. Державному казначейству України в Національному банку України відкрито Єдиний казначейський рахунок [1]
Росія	Касове виконання видаткової частини бюджету бюджетних установ здійснюється через систему балансових рахунків Федерального казначейства. Право відкриття і закриття рахунків бюджету, визначення їх режиму належить Федеральному казначейству. У Центральному банку Росії відкрито Єдиний казначейський рахунок Федерального казначейства [5]
Грузія	Касове виконання видаткової частини бюджету бюджетних установ здійснюється через систему казначейства. Казначейство Грузії забезпечує облік грошових коштів через єдиний казначейський рахунок, обслуговування бюджетних установ здійснюється за принципом «одного вікна», а саме коли представники організацій мають справу лише з департаментами, які виконують функції фронт-офісу. Основними функціями казначейства є проведення розрахунків за системою RTGS (система валових платежів у режимі реального часу) [13]
Латвія	Кожній установі, згідно із затвердженою функціональною класифікацією, відкриваються рахунки основного і спеціального бюджету в розрахункових центрах Державного казначейства. Державне казначейство встановлює кожній установі місячний ліміт для отримання готівки на господарські потреби, а також встановлює ліміт залишку готівки в касі. Готівкові кошти для зарахування на свій рахунок установи вносять до відповідного відділення банку [5]
Франція	Касове виконання видаткової частини бюджету здійснюється через систему казначейства. Казначейство має поточні рахунки в Банку Франції (Банк де Франс) і здійснює розрахунково-касові операції бюджетних установ [14]
Великобританія	Касове виконання видаткової частини бюджету здійснюється через систему казначейства. Бюджетні установи володіють обмеженою самостійністю, на них поширюються численні механізми контролю з боку центрального уряду в особі територіальних управлінь казначейства [5]
Німеччина	Касове виконання бюджету бюджетних установ виконується через федеральні каси. Бюджетні установи формують в електронному вигляді розпорядження на здійснення платежу, у касі розпорядження трансформується в платіжне доручення, яке передається в банк від імені федеральної каси [5]
США	Касове виконання видаткової частини бюджету здійснюється через систему казначейства [14]
Японія	Виконання бюджету здійснюється Міністерством фінансів та іншими міністерствами і відомствами. Касове обслуговування бюджетів бюджетних установ здійснює Японський банк і його відділення. Міністерства і відомства в межах встановлених їм видатків представляють у Міністерство фінансів свої платіжні кошториси, які міністерством розглядаються і затверджуються. Копії кошторисів направляються в Японський банк і останній здійснює відповідні касові операції [5]

Фінансування бюджетних установ здійснюється за рахунок коштів не тільки державного, а і місцевого бюджетів, тому, на нашу думку, доцільно розглянути досвід зарубіжних країн виконання місцевих бюджетів. У зарубіжних країнах застосовуються різні підходи до організації касового виконання бюджету в органах місцевого самоврядування. В одних країнах органи місцевого самоврядування самостійно визначають умови касового виконання власних бюджетів (США, ФРН, Австрія, Польща, Італія, Португалія, Швеція, Норвегія та інші). В інших країнах вони такого права не мають, а належить воно державній владі. В окремих країнах органи місцевого самоврядування призначають державні банки фінансовими установами, на які покладається касове виконання

місцевих бюджетів та інших фондів фінансових ресурсів. Там, де органи місцевого самоврядування мають автономію в питаннях організації касової справи, муніципалітети призначають власних скарбників. Вони забезпечують фінансовий баланс, спільно з банками турбуються про ліквідність, готують фінансові звіти. У тих країнах, де касове виконання бюджету органів місцевого самоврядування перебуває під контролем державної влади, вона організовується державним казначейством. Прикладом таких країн є Франція, Україна та інші.

Вивчивши міжнародний досвід держав із розвиненим місцевим самоврядуванням, ми переконались, що саме змішана форма обслуговування місцевих бюджетів є більш ефективною.

Тому ми пропонуємо на рівні законодавчої влади внести зміни до чинного бюджетного законодавства в частині надання права місцевим радам, а в тому числі і бюджетним установам самостійно обирати фінансову установу, яка буде обслуговувати бюджети за доходами і видатками спеціального фонду. Такою фінансовою установою можуть бути державні банки. У разі ухвалення бюджетною установою рішення здійснювати обслуговування спеціального фонду бюджету через державний банк це надасть можливість бюджетній установі отримати додаткові джерела наповнення бюджету за рахунок того, що банк буде нараховувати відсотки за залишками коштів на рахунках. Хоча існує й інша, негативна сторона застосування банківського обслуговування бюджету. Нині послуги органів Державної казначейської служби України є безоплатними для місцевих бюджетів, розпорядників і одержувачів бюджетних коштів, а от за послуги банківських установ обов'язково буде стягуватися плата за встановленими ними тарифами.

Контрольні функції щодо здійснення обліку доходів та контролю за виконанням бюджетів за видатками, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів та надходжень спеціального фонду бюджетів, можуть виконувати місцеві фінансові органи. Фінансовий контроль є, з одного боку, засобом зв'язку між фінансовим плануванням та фінансовим обліком, а з іншого – передумовою здійснення функцій фінансового аналізу та регулювання. За його допомогою можна запобігти нецільовому використанню коштів, незаконному списанню матеріальних цінностей, проведення зайвих виплат внаслідок завищення обсягу та вартості затверджених потреб, заниженню в обліку вартості активів. Для того, щоб впливати на діяльність бюджетних установ та їх фінансове забезпечення, фінансовий контроль має бути ефективно організований на державному рівні.

Висновки і пропозиції. З усього викладеного вище можна зробити висновок, що є нагальна потреба в удосконаленні законодавчої бази як однієї з гарантій успішної роботи бюджетної установи у частині вдосконалення механізму управління коштами спеціального фонду бюджетної установи. Ми пропонуємо надати можливість бюджетним установам самостійно обирати форму (казначейську або банківську) обслуговування спеціального фонду бюджетної установи, що підвищить рівень вчасного фінансування господарської діяльності такої установи.

Список використаних джерел

1. *Бюджетний* кодекс України [Електронний ресурс] : прийнятий Верховною Радою України від 8.07.2010 р. № 2456-VI. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.
2. *Гуцайлюк Л.* Облік фінансування бюджетних установ / Л. Гуцайлюк // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 3 (28). – С. 191–196.
3. *Клець Л. Є.* Бюджетний менеджмент : навч. посіб. / Л. Є. Клець. – К. : ЦУЛ, 2007. – 640 с.
4. *Кошулинський Р.* Фінансово-господарська самостійність місцевих громад – запорука сильної держави [Електронний ресурс] / Р. Кошулинський. – Режим доступу : http://www.svoboda.org.ua/dopysy/dopysy/040829/.

5. *Миргородська Л. О.* Фінансові системи зарубіжних країн : навч. посібник / Л. О. Миргородська. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 320 с.

6. *Про внесення* змін до Бюджетного кодексу України [Електронний ресурс] : Проект Закону України від 12.02.2013 р. № 2283. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=45750.

7. *Про Державне* казначейство України [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 27 квітня 1995 р. № 335/95. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

8. *Про Державне* казначейство України [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 31 липня 1995 р. №590. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

9. *Про затвердження* порядку казначейського обслуговування місцевих бюджетів [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства фінансів України від 23.08.2012 р. № 938. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

10. *Про порядок* виконання Державного бюджету України [Електронний ресурс] : Указ Президента України від 18 червня 1993 р. № 219/93. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua.

11. *Фінансове* забезпечення бюджетних установ та шляхи його удосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://naub.oa.edu.ua/2013/finansove-zabezpechennya-byudzhetnyh-ustanov-ta-shlyahy-joho-udoskonalennya/.

12. *Форкун І. В.* Основи казначейської справи : навч. посіб. / І. В. Форкун, Н. Л. Фролова. – Львів : Новий Світ-2000, 2012. – 477 с.

13. *Чечуліна О. О.* Державне казначейство: правовий статус і напрямки діяльності / О. О. Чечуліна // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 12. – С. 18.

14. *Юрій С. І.* Казначейська система : підручник / С. І. Юрій, В. І. Стоян, О. С. Даневич ; за заг. ред. С. І. Юрія. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 818 с.

УДК 368.01

Л.В. Русул, канд. екон. наук
Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці, Україна

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Л.В. Русул, канд. экон. наук
Буковинский государственный финансово-экономический университет, г. Черновцы, Украина

СОВРЕМЕННЫЕ РЕАЛИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Liubov Rusul, PhD in Economics
Bukovyna State University of Finance and Economics, Chernivtsi, Ukraine

MODERN REALITIES AND PROSPECTS OF INSURANCE BUSINESS OF UKRAINE UNDER TRANSFORMATION PROCESSES

Досліджено сучасний стан розвитку страхового ринку України. Проаналізовано основні фактори впливу та проблемні питання ринку на теперішній час. Визначено необхідність реформування страхового ринку та прийняття основної стратегії розвитку. Розглянуто важливість реалізації інвестиційної та соціальної функцій страхового ринку та його роль у розвантаженні державного бюджету, проблему реформування органу нагляду за страховим ринком. Наведено основні перспективні напрямки розвитку в умовах політичної та економічної кризи та визначено вплив факторів, в умовах яких буде найближчим часом розвиватись ринок. Розглянуто необхідність розвитку та реформування деяких видів страхування, налагодження дієвого діалогового вікна між бізнесом та владою, створення ринкових механізмів регулювання діяльності страхових компаній та дієвих інструментів захисту іноземного інвестора.

Ключові слова: *стратегія, страховий ринок, страхова компанія, страхові премії, страхові виплати, орган нагляду, реформування.*

Исследовано современное состояние развития страхового рынка Украины. Проанализированы основные факторы влияния и проблемные вопросы рынка в настоящее время. Определена необходимость реформирования страхового рынка и принятия основной стратегии развития. Рассмотрены важность реализации инвестиционной и социальной функций страхового рынка и его роль в разгрузке государственного бюджета, проблему реформирования органа надзора за страховым рынком. Приведены основные перспективные направления развития в условиях политического и экономического кризиса и определено влияние факторов, в условиях которых будет в ближайшее время развиваться рынок. Рассмотрена необходимость развития и реформирования некоторых видов страхования, налаживания действенного диалога между бизнесом и властью, создание рыночных механизмов регулирования деятельности страховых компаний и действенных инструментов защиты иностранного инвестора.

Ключевые слова: *стратегия, страховой рынок, страховая компания, страховые премии, страховые выплаты, орган надзора, реформирование.*

The current state of the insurance market of Ukraine is studied. The basic impacts and concerns of the market at present are analyzed. The necessity of the insurance market reforming and the adoption of basic development strategy are defined. The importance of implementing investment and social functions of the insurance market and its role in unloading state budget, the reform of the regulatory authority for the insurance market are considered. The basic perspective directions of development under political and economic crisis and the influence factors of market development are given. The necessity of evolution and reforming of some types of insurance, establishing of effective dialog between business and government, the creation of market mechanisms regulation of insurance companies and effective tools to protect foreign investors are considered.

Key words: *strategy, insurance market, insurance company, insurance premiums, insurance payments, supervision body, reforming.*

Постановка проблеми. Реалії розвитку української держави вимагають прийняття загальної Концепції реформування економіки країни. В умовах євроінтеграційних процесів це є важливою складовою, без якої неможливе нове суспільнотворення. Говорячи про економіку, важливе місце, звичайно, відводиться фінансовому сектору, який в умовах нестабільності валютного курсу, політичного реформування, проблем банківського сектору, падіння купівельної спроможності населення зазнає значних втрат. Чільне місце в системі фінансів займає страховий ринок, який у післякризовий період вийшов на новий рівень розвитку, але ситуація у країні вимагає прийняття кардинальних рішень і в цій інвестиційно привабливій сфері фінансового ринку. Страховий ринок потребує нових дієвих методів та інструментів регулювання для виконання своїх основних функцій в економіці. Тому важливим є дослідження сучасного стану ринку, основних факторів впливу

та прийняття основної стратегії розвитку, враховуючи дестабілізуючі фактори політичного та економічного характеру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню основних проблем та тенденцій розвитку страхового ринку України присвячено публікації таких вітчизняних та зарубіжних науковців та практиків, як С. Осадця, О. Гаманкової, О. Залєтова, Н. Ткаченко, Г. Третьякової, Х. Юкена, Д. Стейб [5], В. Черняховський, Ю. Гришан [2], Б. Хлимоненко [7] та ін. Ефективний розвиток страхового ринку дасть можливість раціональнішого розподілу функцій між страховим ринком та бюджетом щодо соціального забезпечення населення, залучення іноземних інвестицій. Враховуючи це зростає роль наукових розробок у сфері страхування.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Невирішеним питаннями на сьогодні є налагодження дієвої співпраці бізнесу і влади, формування професійного органу нагляду за страховим ринком, впровадження ринкових механізмів регулювання діяльності страхових компаній, розвиток соціально орієнтованих видів страхування та багато інших. В умовах євроінтеграції потрібно визначитись з місцем та роллю страхового ринку в розбудові європейської країни. Ці та інші питання сьогодні потребують дослідження та якнайшвидшого вирішення.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є дослідження сучасного стану розвитку страхового ринку України в контексті оцінювання динаміки основних показників, аналіз макроекономічного середовища та місце страхового ринку в ньому, обґрунтування основних проблем розвитку страхового ринку та шляхів їх вирішення з метою формування інвестиційно привабливого та соціально орієнтованого інституту страхування.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні страхові компанії готові до реформування і самі виступають ініціатором цих змін. Представники страхового ринку України, страхові компанії з іноземним та вітчизняним капіталом звернулися до представників влади з пропозицією налагодження діалогу між бізнесом та владою, результатом якого має стати успішне проведення економічних реформ на принципах взаєморозуміння, співробітництва, фінансового сприяння та соціальної відповідальності з боку бізнесу [6].

Важливим є залучення зарубіжних експертів у процес реформування страхового ринку, дотримання страховими компаніями правил формування якісних страхових резервів як джерела інвестиційних ресурсів, що дасть можливість збільшити ВВП на 1,5–2 %, участь у пенсійному забезпеченні населення.

Неабияка увага приділяється нині і потребує подальшого реформування – питання професіоналізму органу нагляду. Страховики запропонували для ефективної взаємодії в цих та інших питаннях сформувати професійний склад органу нагляду за страховим ринком і прийняти Стратегію розвитку страхового ринку та реформи органів нагляду, що особливо важливо в сьогоднішніх умовах оновлення влади. В іншому випадку страховий ринок України не зможе очікувати припливу нових іноземних інвестицій, а також підвищиться ризик втрати наявних інвестицій як додатковий фактор ослаблення економіки України. Зокрема в Угоді про асоціацію передбачено перехід страхового ринку України спільно з реформованим Органом нагляду на європейські правила регулювання і нагляду. Сьогодні страховики готові підтримати впровадження системи фінансування наглядового органу за рахунок платежів нагляду.

Розглянемо динаміку розвитку страхового ринку України за перше півріччя 2014 року. Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестрахуванні ризиків від страхувальників та перестрахувальників за І півріччя 2014 року, становили 11040,3 млн грн. За І півріччя 2013 року загальна (валова) сума страхових премій, отриманих страховиками, становила 14 334,3 млн грн. За І півріччя 2014 року сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування, інших, ніж страхування

життя становила 10 063,0 млн грн (або 91,1 % від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 977,3 млн грн (або 8,9 % від загальної суми страхових премій).

Чисті страхові премії за І півріччя 2014 року становили 8 719,4 млн грн, що становить 79,0 % від валових страхових премій. Чисті страхові премії за І півріччя 2013 року становили 10 437,4 млн грн, або 72,8 % від валових страхових премій. Таким чином, обсяги валових страхових премій за І півріччя 2014 року зменшилися порівняно з І півріччям 2013 року на 23,0 %, чисті страхові премії зменшилися на 16,5 %.

Загальний спад чистих страхових премій у І півріччі 2014 року (-16,5 %) сформувався за рахунок суттєвого зменшення надходжень платежів зі страхування фінансових ризиків (-54,2 %), страхування кредитів (-48,3 %), страхування відповідальності перед третіми особами (-33,4 %) та страхування вантажів та багажу (-29,7 %). Водночас, приріст чистих страхових премій спостерігався за такими видами страхування: медичне страхування (+15,3 %), авіаційне страхування (+4,4 %).

Розмір валових страхових виплат за І півріччя 2014 року становив 2 397,9 млн грн, у тому числі з видів страхування, інших, ніж страхування життя – 2 308,2 млн грн (або 96,3 %), зі страхування життя – 89,7 млн грн (або 3,7 %).

Валові страхові виплати за І півріччя 2014 року збільшилися на 5,0 % (до 2 397,9 млн грн) порівняно з аналогічним періодом 2013 року, чисті страхові виплати збільшилися на 5,6 % і становили 2 356,9 млн грн. У структурі чистих страхових виплат станом на 30.06.2014 найбільша питома вага страхових виплат припадає на такі види страхування, як: автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 1 329,6 млн грн (або 56,4 %) (станом на 30.06.2013 цей показник становив 1 241,0 млн грн (або 55,6 %)); частка медичного страхування (безперервне страхування здоров'я) становить 559,5 млн грн (або 23,7 %) (станом на 30.06.2013 – 501,9 млн грн (або 22,5 %)); страхування життя – 89,7 млн грн (або 3,8 %) (станом на 30.06.2013 – 58,6 млн грн (або 2,6 %)); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ – 60,8 млн грн (або 2,6 %) (станом на 30.06.2013 – 42,3 млн грн (або 1,9 %)). У структурі чистих страхових виплат відбулися зміни в розрізі видів страхування, зокрема збільшилась частка страхових виплат за такими видами страхування: автострахування (з 55,6 до 56,4 %), медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) (з 22,5 до 23,7 %), страхування життя (з 2,6 % до 3,8 %). Водночас, частка чистих страхових виплат зі страхування фінансових ризиків значно скоротилася (з 2,2 до 0,3 %).

Рівень валових страхових виплат станом на 30.06.2014 становив 21,7 %. Збільшення рівня валових страхових виплат на 5,8 в. п. у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року пов'язане з істотним зменшенням надходжень валових страхових платежів (-23,0 %) при незначному збільшенні страхових виплат (+5,0 %).

Станом на 30.06.2014 обсяг загальних активів страховиків становив 66 156,7 млн грн, що на 3,6 % більше в порівнянні з відповідним показником минулого року. Величина активів, визначених відповідно до ст. 31 Закону України «Про страхування», збільшилася на 1,8 % (до 36 554,3 млн грн) відповідно. Структура активів страхових компаній, визначених ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення страхових резервів, станом на 30.06.2014 у порівнянні з інформацією станом на 30.06.2013 мала такі зміни: на 1 243,1 млн грн (або на 7,5 %) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення акціями, і становив 17 738,2 млн грн (або 48,5 % від загального обсягу активів); на 583,2 млн грн (або на 6,9 %) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладами (депозитами), і становив 9 088,0 млн грн (або 24,9 % від загального обсягу активів); на 875,3 млн грн (або на 64,0 %) зменшився обсяг активів, дозволених для представлення облігаціями, і становив 492,8 млн грн (або 1,3 % від загального обсягу активів); на 378,7 млн грн (або на 14,0 %) зменшився обсяг активів, дозволених для пред-

ставлення цінними паперами, що емітуються державою, і становив 2 335,3 млн грн (або 6,4 % від загального обсягу активів) [4].

Отже, статистика свідчить про загальне скорочення страхового ринку, хоча страхові компанії продовжують нарощувати активи та страхові резерви, але події у країні не сприяють росту ринку.

Виходячи із загальної ситуації, можна стверджувати, що загальний обсяг ринку ризикового страхування в Україні істотно не скоротиться за рахунок девальвації гривні. Тому валютна складова, в основному, в автострахуванні (запчастини) і ДМС (ліки). Так, ринок навіть при падінні премій КАСКО може показати 20 % зростання премій, але в доларовому еквіваленті він скоротиться в 2 рази. Єдиний ринок, який поки росте, це медичне страхування – люди не перестають лікуватися і хочуть отримати сервіс у приватних клініках. По ДМС страховики підняли ціни на 25 %, але на ринку ми спостерігаємо скорочення бюджетів корпоративних клієнтів і зниження кількості застрахованих. Тим не менш, експерти вважають, що ринок ДМС у 2014 році покаже зростання 25–30 % за рахунок інфляції. Навіть, незважаючи на високу збитковість медстрахування і близького до нуля фінансового результату, страховикам він все одно буде цікавим.

Зростання ринку ДМС обумовлено також переведенням підприємств своїх майнових ризиків у медичне страхування з метою оптимізації оподаткування.

Така ж ситуація буде і в КАСКО – премії виростуть за рахунок курсу, але кількість договорів скоротиться, оскільки парк старіє, кредити не видаються і продажі нових автомобілів істотно впали.

За словами Президента ЛСОУ Олександра Залєтова, сьогодні в Україні на ринку автострахування є проблеми, які гальмують його розвиток. Це і скорочення автокредитування і зростання середнього віку автопарку, який на сьогодні становить 20 років, іпотека майже заморожена, страхування нещасних випадків через канали роздрібних мереж загальмувало свій розвиток, і в 2015 році буде істотно скорочувати свої обсяги. Сьогодні страховий ринок – найбільший кредитор банківської системи (11 млрд грн резервів розміщено на депозитах), учасник пенсійної системи (5 млрд грн резервів компаній страхування життя), бере участь у детінізації транспортної галузі (2,5 млрд грн виплати на СТО по автострахуванню), великий платник податків (1,8 млрд грн ЄСВ, ПДФО, на прибуток) та ін. [1].

Не можна не враховувати важливість соціальної функції страхування у суспільстві. За рахунок страхування можна «розвантажити» держбюджет (покриття збитків від стихійних явищ та ін.). Страховики шукають нові шляхи роботи з держорганами.

Схеми фінансування безпеки дорожнього руху повинні більше цікавити не страховиків ОСЦВ, а страховиків життя, оскільки саме вони несуть основне навантаження з виплат по смерті в результаті ДТП. Це соціальна функція та інструмент для підвищення соціальної відповідальності страхового ринку. Ринок страхування життя показує позитивну динаміку і росте. Сьогодні валюта балансу лайфових страховиків виросла на 26 % і основним трендом страхового ринку стає те, що активи і резерви у страховиків життя часто вищі, ніж у ризикових страховиків. Тому 2015 рік буде роком боротьби компаній страхування життя з іншими учасниками фінансового ринку. Сьогодні частка довгострокових депозитів скоротилася в банках з 15 до 3 %: банки акумулюють 15 млрд грн, а страховики життя – уже 5 млрд грн [1].

Нині замість пруденційного нагляду, що забезпечує небанкрутство фінансових установ, в Україні регулятор здійснює тільки адміністративний контроль. Щоб справитися з викликами, які перед страховиками ставить макроекономічне середовище, гравцям ринку доводиться оптимізувати структуру бізнесу. Компанії змушені відмовлятися від таких витратних видів страхування, як дрібний роздріб, медицина й автострахуван-

ня. Більш привабливими залишаються іпотечне страхування, робота зі страховими та нестраховими посередниками.

Страхові компанії з іноземним капіталом запевняють, що навіть з урахуванням непростих умов роботи серед європейських країн Україна залишається одним з найбільш привабливих ринків. Менше 10 % українців мають хоча б один поліс добровільного страхування, в той час як у Східній Європі – 40–50 %, а в Західній Європі – 70 % [7].

Економічних причин відходу з ринку іноземних компаній немає. У структурі бізнесу світових страховиків українські «дочки» займають десяті частки відсотка. Для компаній з багатомільярдної капіталізацією збитки одного-двох років навіть у десятки мільйонів доларів не будуть критичними. Найбільш важливим фактором у подібній ситуації є віра в перспективність ринку або її відсутність [7].

2014 рік став часом перевірки на міцність для компаній усіх галузей економіки. І ринок страхування з його невеликими обсягами – не виняток. До традиційних факторів, що ускладнюють ведення бізнесу в Україні, у нинішньому році додалися збройний конфлікт на сході країни, девальвація національної валюти, економічна стагнація.

Сучасне страхування в Україні розвивається інертним шляхом, пасивно ідучи за коливаннями макроекономічної кон'юнктури і банківським кредитуванням.

Це підтверджується зниженням частки страхових платежів у ВВП України: у 2008 році вона становила 1,7 %, а за підсумками 2014 очікується менше 1 %. Зазначений показник у 5 разів менше середньоєвропейського.

За розміром страхових платежів на душу населення серед країн Східної Європи Україна суттєво відстає: в 20 разів від Словенії, в 11 разів від Чеської Республіки та в 9 разів від Польщі. В Україні питома вага забезпеченості страховим захистом будівель приватного сектору становить лише 1%, добровільним медичним страхуванням (ДМС) – 3 %, страхуванням життя – 8 %, добровільним страхуванням від нещасних випадків – 7 % населення, страхуванням туристів – 8 % і страхуванням автомобілів – на 12 % [3].

Висновки і пропозиції. Сьогодні потрібно створити ініціативну групу за участю Нацкомфінпослуг та представників ринку з метою опрацювання конкретної програми розвитку страхового ринку України, провести роботу з консолідації страхового ринку, сформувати принципи партнерства влади і бізнесу для вирішення спільних проблем та перспектив розвитку страхування в Україні, сформувати нову модель соціального партнерства між страховими компаніями та споживачами страхових послуг на принципах прозорості, відкритості та захисту інтересів учасників ринку.

З метою стимулювання розвитку медичного страхування в Україні та підготовки страхової галузі до виконання важливої ролі андеррайтера медичних ризиків у межах системи обов'язкового медичного страхування, забезпечити введення податкових пільг, а саме: віднесення страхових платежів з медстрахування на валові витрати роботодавців.

Вимагає активізації і пенсійна реформа за участю компанії зі страхування життя.

Введення в Україні замість обов'язково особистого страхування від нещасних випадків на транспорті обов'язкового страхування цивільної відповідальності перевізника за шкоду, заподіяну життю, здоров'ю та майну пасажирів, стане інструментом адекватної та гарантованої реалізації норм цивільного законодавства України у сфері відповідальності перевізника перед пасажирами.

Важливим є впровадження нових видів страхування пов'язаних зі страхуванням майна, що належить громадянам на правах приватної власності, від катастрофічних, терористичних ризиків та ризиків техногенних аварій.

Реалізація відповідних заходів дозволить підвищити ефективність і надійність страхового захисту майнових інтересів фізичних, юридичних осіб і держави, створити нові робочі місця, а також залучити інвестиційні ресурси в національну економіку за раху-

нок забезпечення ефективного функціонування міжнародного досвіду, застосування сучасної ринкової інфраструктури та фінансових інструментів.

Сучасний світ змінюється досить швидко, тому страхова галузь повинна адекватно оцінювати ризики, загрози, тенденції, і приймати рішення для успішного розвитку бізнесу.

Список використаних джерел

1. *Будущее* страхового рынка. Почему государство и общество сегодня не воспринимают страховой сектор? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.forinsurer.com.
2. *Гришан Ю.* Страховой рынок Украины в 2015 году должен претерпеть серьезных изменений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.forinsurer.com.
3. *Доля* страховых платежей в ВВП Украины в 2014 году может составить менее 1 % [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.forinsurer.com.
4. *Офіційний* сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nfp.gov.ua.
5. *Стейб Д.* Огляд глобального ринку страхування в 2012 році / Д. Стейб, М. Путайя // Страхова справа. – 2013. – № 2(50). – С. 28–31.
6. *Страховые* компании обратились к Президенту и Премьер-министру Украины с предложением начать публичный диалог [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.forinsurer.com.
7. *Хлимоненко Б.* Чому глобальні страховики можуть залишити Україну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.forbes.ua.

УДК 336.27

С.М. Хмелевський, канд. екон. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

СТАН ТА ДИНАМІКА ЗОВНІШНЬОГО БОРГУ УКРАЇНИ

С.Н. Хмелевский, канд. экон. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

СОСТОЯНИЕ И ДИНАМИКА ВНЕШНЕГО ДОЛГА УКРАИНЫ

Serhii Khmelevskyi, PhD in Economics
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

CONDITION AND DYNAMICS OF EXTERNAL DEBT OF UKRAINE

Проаналізовано стан і ключові тенденції в динаміці зовнішнього державного боргу України. В аналізі використано як абсолютний показник розміру державного боргу, так і певні показники для характеристики боргового навантаження і платоспроможності нашої країни. За можливості порівняно показники, що характеризують борг нашої країни з аналогічними показниками провідних країн світу та країн – найближчих сусідок України.

***Ключові слова**: державний борг, зовнішній борг, прямий борг, гарантований борг, стан боргу, динаміка боргу, боргове навантаження, структура боргу, платоспроможність країни, борг на душу населення, боргова безпека.*

Проанализированы состояние и ключевые тенденции в динамике внешнего государственного долга Украины. В анализе использованы как абсолютный показатель размера государственного долга, так и ряд показателей для характеристики долговой нагрузки и платежеспособности нашей страны. По возможности сравнены показатели, характеризующие долг нашей страны с аналогичными показателями ведущих стран мира и стран – ближайших соседей Украины.

***Ключевые слова:** государственный долг, внешний долг, прямой долг, гарантированный долг, состояние долга, динамика долга, долговая нагрузка, структура долга, платёжеспособность страны, долг на душу населения, долговая безопасность.*

The debt's condition and key trends in the dynamics of the external public debt of Ukraine were analyzed. An absolute measure of the size of public debt and a number of indicators to characterize the debt and solvency of our country have been used in the analysis. The indicators of our country's debt were compared with those for the leading countries of the world and for countries – the nearest neighbours of Ukraine as possible.

***Key words:** country's debt, external debt, straight debt, guaranteed debt, debt's condition, dynamics of debt, debt's burden, structure of debt, the solvency of the country, debt per capita, the debt security.*

Постановка проблеми. У 2014 році Україні катастрофічно не вистачає фінансових ресурсів. Внутрішні джерела фінансування практично вичерпані. Стрімке зростання цін у другій половині 2014 року примушує пересічного українця всі свої мізерні заробітки витрачати на споживання, а на заощадження нічого не лишається. Якщо й лишаються якісь невеликі суми, то українці їх радше згодні віддати як допомогу учасникам антитерористичної операції (далі – АТО) на сході країни, чи постраждалому тамтешньому населенню, ніж власній державі. Тож залучити хоча б щось у власного населення держава просто не може – не діють інструменти запозичення, якими уряд користувався останні десятиліття.

Однак дефіцит держаного бюджету, необхідність підтримки національної валюти та потреба обслуговування раніше набраних за кордоном кредитів примушують вітчизняний уряд шукати та випрошувати все нові й нові фінансові ресурси за кордоном. Зовнішній державний борг нашої країни стрімко зростає. І, як прогнозують численні фінансові аналітики, ось-ось сягне розначки в 1 трильйон гривень. Отже, проблема зовнішніх запозичень нині є дуже актуальною для України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як зазначає К.М. Філоненко [12], глобальна заборгованість – одна з характерних особливостей сучасних національних економік. У теперішній час неможливо знайти державу, яка була б спроможна обходитися без зовнішніх запозичень.

На думку Ю.М. Матвєєвої [8], активна політика держави на зовнішньому ринку капіталів приводить до утворення зовнішнього державного боргу.

Структурно зовнішній борг держави є складовою частиною її державного боргу.

Законодавче визначення державного боргу України закріплено в ст. 2 Бюджетного кодексу України: державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення [2].

Сукупність боргових зобов'язань держави, що виникли у результаті запозичення на зовнішньому ринку, на думку Г.Л. Вербицької [3], слід вважати зовнішнім державним боргом.

О.І. Бец [1] вказує на те, що погляди вчених на державний борг змінювалися залежно від ролі та значення держави в соціально-економічних процесах, а отже, і позикового фінансування державних видатків. До Карла Дітцеля існування державних боргів засуджувалось – живуть у борг слаборозвинені, бідні країни. Однак швидке зростання державний боргів у країнах Західної Європи в 60-х роках XIX ст. сприяло тому, що Карл Дітцель [16], а згодом і Адольф Вагнер виправдовували величезні державні борги. Джон Мейнард Кейнс, Роберт Дж. Барро, Джеймс Макґілл Б'юкенен, Річард А. Масгрейв неодноразово у своїх працях звертались до проблематики зростання державних боргів.

У незалежній Україні першим ґрунтовно досліджував проблеми розбалансованості державних фінансів і державного боргу В.М. Федосов. Еволюції наукових концепцій державного боргу присвячував увагу в своїх роботах О.І. Бец [1]. Динаміку та структуру зовнішнього державного боргу України досліджували М.М. Гузь [5], К.М. Філоненко [12], С.М. Фролов та І.М. Кобушко [13]. Управління державним боргом було предметом дослідження М.І. Виклюка [4], Н.В. Зражевської [7] та Ю.М. Матвєєвої [8].

Національний банк України [9], Міністерство фінансів України [11], Державна служба статистики України [6] регулярно оприлюднюють інформацію щодо державного боргу України, у тому числі й зовнішнього.

Інформацію щодо зовнішньої заборгованості нашої країни, правда, дещо вже застарілу, можна відшукати й на сайтах Всесвітнього банку (розділ «Data») [18] та Центрального розвідувального управління США (розділ «The World Factbook») [14].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Найбільш часто для характеристики зовнішньої заборгованості тієї чи іншої країни використовується абсолютна величина зовнішнього державного боргу країни. Однак цей показник придатний лише для того, щоб провести найпростіший порівняльний аналіз між країнами. Причому без урахування ключових відмінностей країн, абсолютний показник зовнішнього боргу яких порівнюється. Для більш ретельного аналізу як стану й динаміки самої зовнішньої заборгованості країни, так і впливу боргу на економічні й соціальні показники країни-боржника доцільно аналіз доповнювати розрахунком відповідних відносних показників – показників боргового навантаження та платоспроможності країни. Як зазначає К.М. Філоненко [12], у світовій практиці використовується понад два десятки подібних боргових індикаторів та широка гама різноманітних методик їх розрахунку. Однак не всі з них є універсальними для країн з різним рівнем економічного розвитку, тож доцільно для аналізу зовнішнього боргу нашої країни обрати лише ті, які можна застосувати за наявної інформаційної бази та такі, що найбільш чітко демонструють вплив зовнішньої державної заборгованості на важливі економічні та соціальні показники всередині нашої країни.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є ретельний аналіз стану та динаміки зовнішнього державного боргу України, ґрунтуючись на абсолютному його показнику та відносних показниках боргового навантаження та платоспроможності країни. У розрахунках необхідно охопити якомога більший часовий проміжок, щоб зрозуміти ключові тенденції руху показників, що використовуються в аналізі зовнішньої заборгованості нашої країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Щоб досягти поставленої мети, на нашу думку, слід будувати дослідження в такій послідовності:

1) аналіз абсолютного показника зовнішнього боргу країни;
2) аналіз відношення зовнішнього боргу країни до валового внутрішнього продукту;
3) аналіз відношення зовнішнього боргу країни до експорту товарів і послуг;
4) аналіз відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу країни до валового внутрішнього продукту;
5) аналіз відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу країни до експорту товарів і послуг;
6) аналіз відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу країни до видатків державного бюджету;
7) аналіз відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу країни до доходів державного бюджету;
8) аналіз зовнішнього боргу країни у розрахунку на одну особу.

Найпростішим, здавалось би, показником для характеристики зовнішнього боргу країни є абсолютна його величина. Отже, практично в кожній країні є власна методика розрахунку цього показника. Крім того, є дві методики від Міжнародного валютного фонду – КПБ 5 (1993 року) та КПБ 6 (2009 року) [17], та по одній від Світового банку [18] та Центрального розвідувального управління США (далі – ЦРУ) [14]. За розрахунками Міністерства фінансів України станом на 31.12.2013 року зовнішній державний борг України – 37 568 млн дол США, або 300 281 млн грн [11]. Національний банк України (далі – НБУ) за методиками Міжнародного валютного фонду визначає зовнішній борг нашої країни в сумі 142 079 млн дол США [10]. А згадуване вище ЦРУ нарахувало лише 135 000 млн дол США. Правда й собі американці нарахували трохи більше 15 трлн дол зовнішнього боргу, хоча за методикою МВФ ця величина вже повинна була перетнути позначку у 16 трлн дол США. Однак саме на сайті ЦРУ [14] є найбільш повний список країн-боржників (204 записи). На першому місці в списку – США, а наша країна розмістилась на 41-му місці. В порівнянні за абсолютним показником зовнішнього боргу США випереджають Україну у 115,6 раза. Схожа за розміром території з Україною Франція має зовнішній борг більший від українського в 39,1 раза. Навіть крихітний Люксембург заборгував зовнішнім кредиторам у 22,5 раза більше ніж Україна. Борг Росії більший боргу України у 5,2 раза, борг нашої країни перевищує борг Білорусі майже в 4 рази.

Важливим аспектом для розуміння зовнішнього боргу є те, що це двокомпонентний показник – він характеризує не лише борги, які накопичила держава, а й борги, гарантовані державою. Суто державні борги отримали назву «прямий борг», кредити, залучені іншими позичальниками під державні гарантії, – «гарантований борг». Зрозуміло, що відповідальність щодо обслуговування останніх кредитів несе безпосередній позичальник, який самостійно погашає іноземні кредити за рахунок власних коштів, але у разі невиконання ним своїх боргових зобов'язань набуває чинності державна гарантія щодо виконання платежів на користь іноземного кредитора [3]. В різні роки, протягом досліджуваного періоду, співвідношення цих двох складових державного боргу було різним, що можна проілюструвати, побудувавши такі стовпчикові діаграми (рис. 1 та 2).

Протягом усіх 12 досліджуваних років прямий державний борг переважав над гарантованим. Найбільша різниця між складовими боргу була у 2003 році – 4/5 у складі зовнішнього державного боргу належало прямому боргу і лише 1/5 гарантованому. Найменша мала місце у 2008 році: 3/5 – прямий борг, 2/5 – гарантований борг.

Важливо розуміти, що такі чималі зовнішні борги у країн утворились не в одну мить. Отже, перший досліджуваний показник слід доповнити аналізом часу (швидкості) утворення боргу. З Росією і Білоруссю Україна знаходиться в рівних умовах – зовніш-

ній борг держави почав накопичуватись у 1991 році. Можна сказати, що Росія швидше накопичує борг, ніж Україна, а Білорусь повільніша за нашу країну в плані "колекціонування" зовнішньої заборгованості. Що ж до США, то 16-трильйонний борг країни утворився аж за 241 рік. Можна було б дорікнути вітчизняному уряду за швидке накопичення зовнішнього боргу, але, як стверджують знавці США, перший трильйон доларів боргу американці накопичували аж до 1981 року (понад 205 років), другого досягли всього за 5 років, а останній з 16 лише за 403 дні [18]. Останні десятиліття активно додавали мільярди та трильйони до зовнішніх боргів багатьох країн. Це, на нашу думку, призвело до втрати об'єктивності цього показника.

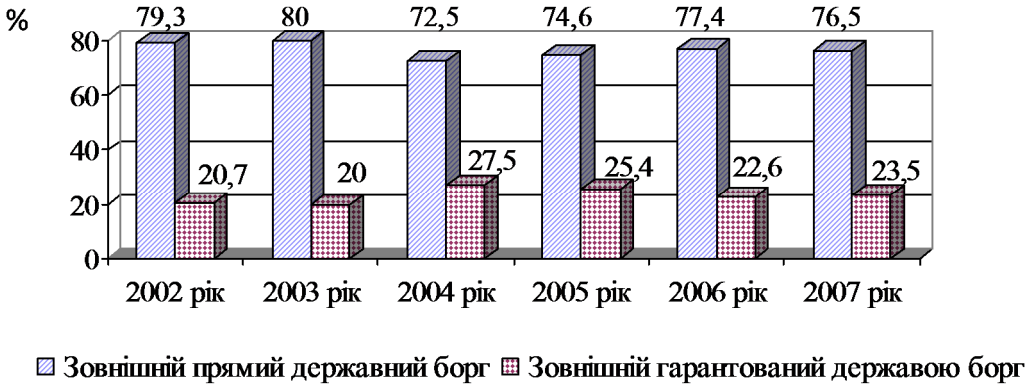


Рис. 1. Співвідношення прямого державного та гарантованого державою зовнішнього боргу протягом 2002–2007 років

Джерело: побудовано автором за даними [6; 9; 11].

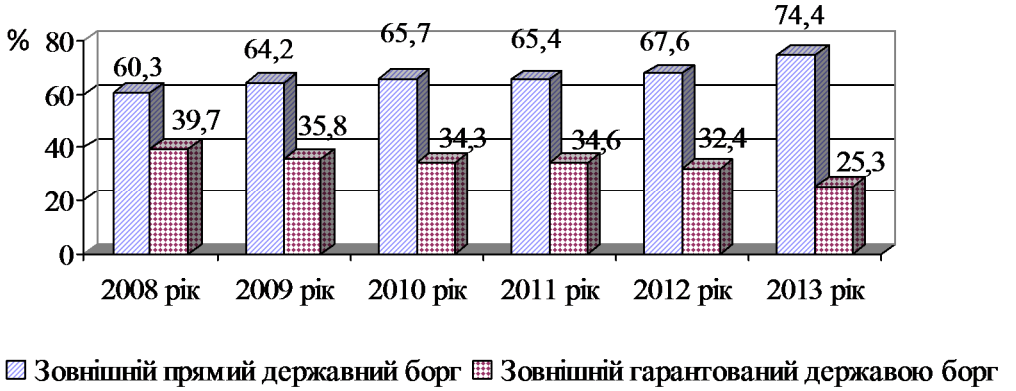


Рис. 2. Співвідношення прямого державного та гарантованого державою зовнішнього боргу протягом 2008–2013 років

Джерело: побудовано автором за даними [6; 9; 11].

Натомість одним з головних узагальнюючих показників стану зовнішньої заборгованості країни на сьогодні, без сумніву, слід висунути відношення зовнішнього боргу до валового внутрішнього продукту (далі – ВВП). Цей показник характеризує ступінь боргової залежності національної економіки від зовнішнього фінансування. Критичний рівень за національною методикою розрахунку рівня економічної безпеки – 25 % [9] (табл. 1).

Відповідно до зведених у табл. 1 розрахунків загалом досліджуваний показник коливався в межах 9,7–23,7 %, то наближаючись, то віддаляючись від позначки в 25 %. І лише у 2010 році зовнішній борг України несуттєво перетнув критичну межу. Сталось це внаслідок активізації запозичень на зовнішніх ринках: 29,6 % загального обсягу зовнішніх запозичень 2010 року становили надходження на фінансування державного бюджету за рахунок отримання кредиту Міжнародного валютного фонду (далі – МВФ), 36,5 % прийшлось на надходження від випуску облігацій зовнішньої державної позики

2010 року номінальною вартістю 2,5 млрд дол США та 29,2 % становили надходження за рахунок отримання комерційної позики в обсязі 2 млрд дол США. Хоча у пресі останнім часом все частіше з'являються прогнози представників провідного для нашої країни кредитора – МВФ – про те, що за підсумками 2014 року зовнішній борг України сягне 102,2 % її ВВП. Це зовсім не означає, що в табл. 2 зроблені неправильні розрахунки чи для розрахунків були використані не ті показники, що треба. Поясненням слугує відмінність у методиках розрахунку відношення зовнішнього боргу країни до валового внутрішнього продукту. МВФ використовує показник «валовий зовнішній борг». За такого підходу розмір досліджуваного показника збільшується майже в 4 рази. Порахований НБУ показник валового зовнішнього боргу станом на 31 грудня 2013 року для України, як було зазначено вище, був аж 142 079 млн дол США, що в порівнянні з показником ВВП на ту ж саму дату давало не 20,6, а 78,1 %. Критичне значення за такої методики розрахунку, як зазначають С.М. Фролов та І.М. Кобушко [13], становить 80–100 %. Наближення вітчизняного зовнішнього боргу до критичної позначки, без сумніву, погано. Це робить економіку України більш залежною від зовнішнього фінансування, але деякі країни вже давно мають зовнішні борги в рази більші, ніж власний ВВП. У Німеччини зовнішній борг становить майже 160 % ВВП, у Франції та Японії – понад 200 %, у Великобританії – майже 400 %. Хоча США офіційно й не визнають, але за даними МВФ, зовнішній борг американців вже з 2009 або 2010 року сягає понад 100 % ВВП [17].

Таблиця 1

Відношення зовнішнього боргу країни до валового внутрішнього продукту

Рік	Зовнішній борг, млн дол	ВВП, млн дол	Відношення зовнішнього боргу до ВВП, %	Рік	Зовнішній борг, млн дол	ВВП, млн дол	Відношення зовнішнього боргу до ВВП, %
2002	10 191	42 993	23,7	2008	18 538	179 382	10,3
2003	10 693	50 133	21,3	2009	26 646	117 152	22,7
2004	12 147	64 928	18,7	2010	34 760	136 420	25,5
2005	11 765	86 309	13,6	2011	37 475	165 239	22,7
2006	12 661	107 753	11,8	2012	38 659	176 308	21,9
2007	13 849	142 719	9,7	2013	37 568	182 026	20,6

Джерело: складено автором за даними [6; 9; 11].

Лише 2,5 % зовнішнього боргу України деноміновано у гривні, решта 97,5 % – у доларах, євро, російських рублях чи інших валютах. Для порівняння, зовнішній державний борг США на більше ніж 90 % деномінований у доларах США. Таким чином, Україні важливо знати, як можна деноміновати валюту. Суттєвим джерелом надходження валюти в нашу країну є валютна виручка від експорту товарів і послуг.

Відношення зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг характеризує спроможність країни покрити заборгованість валютними доходами від експорту. Критичне значення за вітчизняною методикою становить 70 %. Інструментом аналізу є табл. 2.

Лише в 2009 та 2010 роках показник зовнішнього боргу України сягав позначки понад 50 % валютних доходів від експорту товарів та послуг. Поясненням тому була світова фінансова криза, що внесла свої корективи і в наслідки міжнародної торгівлі.

Ключовими аспектами зовнішніх запозичень, як і будь-яких кредитних відносин, є терміновість та платність. Терміновість знаходить своє відображення у необхідності погашення зовнішнього боргу. Платність вимагає від уряду країни-боржника обслуговувати зовнішній борг.

Таблиця 2

Відношення зовнішнього боргу країни до експорту товарів і послуг

Рік	Зовнішній борг, млн дол	Експорт товарів і послуг, млн дол	Відношення зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, %	Рік	Зовнішній борг, млн дол	Експорт товарів і послуг, млн дол	Відношення зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, %
2002	10 191	22 012	46,3	2008	18 538	78 744	23,5
2003	10 693	27 328	39,1	2009	26 646	49 301	54,0
2004	12 147	37 980	32,0	2010	34 760	63 190	55,0
2005	11 765	40 422	29,1	2011	37 475	82 107	45,6
2006	12 661	45 874	27,6	2012	38 659	82 337	47,0
2007	13 849	58 287	23,8	2013	37 568	78 148	48,1

Джерело: складено автором за даними [6; 9; 11].

Наступним кроком в аналізі стану зовнішнього державного боргу України є аналіз відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу (далі – ППОЗБ) до ВВП. Цей показник характеризує вартість отриманих запозичень для української економіки. Критичним рівнем цього показника вважається 5 %. Оскільки Міністерство фінансів України [11] та Державна служба статистики України [6] оприлюднюють показники, потрібні для дослідження відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу країни до ВВП, у гривнях, то і в розрахунках, для наочності зведених у табл. 3, доцільно використати саме гривні. Хоча негативним моментом буде вплив валютного курсу, адже, як зазначалось вище, 97,5 % зовнішнього державного боргу виражено в іноземній валюті, а в досліджуваному періоді гривня неодноразово була схильна до девальвації.

Таблиця 3

Відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу країни до валового внутрішнього продукту

Рік	ППОЗБ, млн грн	ВВП, млн грн	Відношення ППОЗБ до ВВП, %	Рік	ППОЗБ, млн грн	ВВП, млн грн	Відношення ППОЗБ до ВВП, %
2002	3813	225810	1,7	2008	4865	948056	0,5
2003	7884	267344	2,9	2009	19292	913345	2,1
2004	7244	345113	2,1	2010	12132	1082569	1,1
2005	8702	441452	1,9	2011	17810	1302079	1,4
2006	7141	544153	1,3	2012	30132	1411238	2,1
2007	6606	720731	0,9	2013	47749	1454931	3,3

Джерело: складено автором за даними [6; 9; 11].

Як видно з табл. 3, у досліджуваному періоді розрахунковий показник жодного разу не перетнув критичної межі. Протягом 2003–2008 рр. чітко прослідковується тенденція до скорочення відношення ППОЗБ до ВВП. Проте 2009 рік відзначився зростанням показника у понад 4 рази. Причинами були погашення боргу перед Російською Федерацією в рахунок платежів, пов’язаних з перебуванням Чорноморського флоту на території України та девальвація гривні в 1,7 раза.

Найбільшого ж значення досліджуваний показник відношення ППОЗБ до ВВП досяг у 2013 році. А причиною стало виконання боргових зобов’язань перед Міжнародним валютним фондом в обсязі 5,7 млрд дол США та зростання ВВП всього на 3 % порівняно з минулим роком.

Далі доцільно зосередити увагу на аналізі відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг. Як зазначає К.М. Філоненко [12], показник цей ще має назву «коефіцієнт норми обслуговування боргу». Характеризує він боргову спроможність країни, тобто показує, яка частка дохо-

дів від експорту витрачається на погашення й обслуговування зовнішнього боргу. Критичне значення відношення ППОЗБ до експорту товарів і послуг не повинне перевищувати 25 %. Перевищення ж цього рівня свідчить про серйозні проблеми у валютно-фінансовій сфері держави і потенційні загрози борговій безпеці. Більшу наочність результати аналізу отримають за допомогою табл. 4.

Таблиця 4

Відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу країни до експорту товарів і послуг

Рік	ППОЗБ, млн дол	Експорт товарів і послуг, млн дол	Відношення ППОЗБ до ЕТП, %	Рік	ППОЗБ, млн дол	Експорт товарів і послуг, млн дол	Відношення ППОЗБ до ЕТП, %
2002	632	22 012	2,87	2008	850	78 744	1,08
2003	1 385	27 328	5,07	2009	2 164	49 301	4,39
2004	1 234	37 980	3,25	2010	1 340	63 190	2,12
2005	1 519	40 422	3,76	2011	2 455	82 107	2,99
2006	1 339	45 874	2,92	2012	3 870	82 337	4,70
2007	1 218	58 287	2,09	2013	5 388	78 148	6,89

Джерело: складено автором за даними [6; 9; 11].

З табл. 4 видно, що досліджуваний показник протягом 2002–2012 року відрізнявся хаотичними рухами як у бік збільшення, так і у бік зменшення. Хоча протягом 2005–2008 років спостерігалась певна тенденція до скорочення співвідношення між ППОЗБ та експортом товарів і послуг, а з 2010 року і донині прослідковується тенденція до зростання досліджуваного показника, хоча до критичної межі у 25 % ще досить далеко. Дуже помітним є стрибок відношення ППОЗБ до експорту товарів і послуг у 2004 році порівняно з 2008 – в 4 рази. Причиною такої зміни величини було погашення боргу перед Росією в рахунок платежів, пов'язаних з перебуванням Чорноморського флоту на території України на тлі фінансової кризи, що поглиблювалась.

Настала черга проаналізувати відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу країни до видатків державного бюджету (далі – ВДБ). Відношення ППОЗБ до ВДБ характеризує частку бюджету, що витрачається на погашення й обслуговування зовнішнього державного боргу. Критичний рівень цього показника, як і попереднього, становить 25 %. Інструментом аналізу є табл. 5.

Таблиця 5

Відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу країни до видатків державного бюджету

Рік	ППОЗБ, млн грн	ВДБ, млн грн	Відношення ППОЗБ до ВДБ, %	Рік	ППОЗБ, млн грн	ВДБ, млн грн	Відношення ППОЗБ до ВДБ, %
2002	3813	49498,4	7,7	2008	4865	241454,5	2,0
2003	7884	55907,5	14,1	2009	19292	242437,2	8,0
2004	7244	79470,9	9,1	2010	12132	305668,5	4,0
2005	8702	117394,6	7,4	2011	17810	342690,3	5,2
2006	7141	140199,3	5,1	2012	30132	395744,0	7,6
2007	6606	174631,5	3,8	2013	47749	403529,5	11,8

Джерело: складено автором за даними [6; 9; 11].

Як видно з табл. 5, найскладнішими роками для нашої країни в досліджуваному періоді були 2003 та 2013 рр., оскільки аж 14,1 та 11,8 % видатків державного бюджету відповідно уряд спрямовував на погашення та обслуговування зовнішнього боргу, а не на зміцнення економічного потенціалу чи вирішення стратегічних завдань. Причому погашення боргів у зазначені роки диктувалось впливом політичної складової на цей

процес. В інші ж роки відношення ППОЗБ до ВДБ сягало лише однієї четвертої чи третини від критичного рівня, що, безперечно, можна вважати проведенням виваженої фінансової політики у частині формування бюджетних видатків, намаганням зменшити вплив політичної складової на цей процес, уповільнити темпи зростання зовнішнього боргу, що безпосередньо пов'язано із фінансовою незалежністю, конкурентоспроможністю та забезпеченням стабільності економіки країни.

Ще одним відносним показником для характеристики зовнішнього боргу країни, також тісно пов'язаним з державним бюджетом країни, є відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу країни до доходів державного бюджету (далі – ДДБ). Економічний сенс цього показника дещо відрізняється від попереднього. Відношення ППОЗБ до ДДБ характеризує ступінь боргового тиску на державний бюджет. За національною методикою розрахунку рівня економічної безпеки, критичним вважається значення 20 % [10]. Хронічне недовиконання бюджету та постійний дефіцит бюджету в нашій країні робить цей показник таким, що потребує постійного моніторингу та аналізу. Більшу наочність результати аналізу отримають за допомогою табл. 6.

Таблиця 6

Відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу країни до доходів державного бюджету

Рік	ППОЗБ, млн грн	ДДБ, млн грн	Відношення ППОЗБ до ДДБ, %	Рік	ППОЗБ, млн грн	ДДБ, млн грн	Відношення ППОЗБ до ДДБ, %
2002	3813	45390,5	8,4	2008	4865	231686,3	2,1
2003	7884	53272,6	14,8	2009	19292	209700,3	9,2
2004	7244	70330,1	10,3	2010	12132	252754,1	4,8
2005	8702	106124,9	8,2	2011	17810	265 822,6	6,7
2006	7141	127516,6	5,6	2012	30132	346111,0	8,7
2007	6606	157287,0	4,2	2013	47749	339216,9	14,1

Джерело: складено автором за даними [6; 9; 11].

Найбільш складними, як і при аналізі відношення ППОЗБ до ВДБ, відповідно до табл. 6, для нашої країни є 2003 та 2013 роки. Саме на ці два роки припадає максимальний ступінь боргового тиску на державний бюджет. Причому розпочате у 2010 році стійке зростання відношення ППОЗБ до ДДБ навряд чи припиниться у 2014 році, оскільки новий уряд країни (не офіційно, правда) поставив за мету максимальний приріст державного боргу. А як прогнозують представники МВФ, подібна тенденція збережеться й у 2015 році.

Останнім серед відносних показників для аналізу стану зовнішнього боргу країни дослідимо, яка сума зовнішнього державного боргу припадає на одного пересічного українця. За національною методикою розрахунку рівня боргової безпеки, затвердженої наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р., критичним вважається значення 200 доларів США на одну особу. Інструментом аналізу є табл. 7.

Виходячи з табл. 7, критичне значення за цим показником перевищене було вже в 2002 році, а за досліджуваний період показник мав стійку тенденцію до зростання і наприкінці 2013 року збільшився аж у 4 рази порівняно з 2002 роком. Щоб порівняти цей показник з провідними країнами світу та найближчими сусідками України, треба суму зовнішнього боргу перерахувати за методиками МВФ. Тобто сума боргу у розмірі 142 079 млн дол США. В такому випадку на одного пересічного українця припаде 3131 дол США. Зовнішній борг на душу жителя США, порахований за аналогічною методикою, становить 53 437 дол США. На одного француза припадає 81 061 дол зовнішнього

боргу країни. Зовнішній борг на душу жителя Великобританії – 157 640 дол США. На одного росіянина припадає 5073 дол зовнішнього боргу країни. Зовнішній борг на душу жителя Польщі становить 9523 дол США. А зовнішній борг на душу жителя Люксембургу – 5 636 946 дол США [18].

Таблиця 7

Динаміка зовнішнього державного боргу в розрахунку на одну особу

Рік	Кількість населення, чол.	Сума зовнішнього державного боргу, млн дол	Зовнішній державний борг у розрахунку на одну особу, дол/чол.
2002	48 240 900	10 191	211
2003	47 823 100	10 693	224
2004	47 442 081	12 147	256
2005	47 100 462	11 765	250
2006	46 749 170	12 661	271
2007	46 465 691	13 849	298
2008	46 192 309	18 538	401
2009	45 963 359	26 646	580
2010	45 782 592	34 760	760
2011	45 598 179	37 475	822
2012	45 453 283	38 659	851
2013	45 372 692	37 568	828

Джерело: складено автором за даними [6; 9; 11].

Таким чином, за показником зовнішнього боргу на душу населення на перше місце виходить Люксембург, який за цим показником випередив Україну більше ніж у 1800 разів. У США (лідера за розміром зовнішнього боргу, першого аналізованого показника) показник зовнішнього боргу на душу населення випереджає вітчизняний аналогічний показник лише у 17 разів. Росія за цим показником попереду України лише на 1942 дол США.

Висновки і пропозиції. Отже, з проведеного вище дослідження стану і динаміки зовнішнього боргу нашої країни за вісьмома різними показниками (один абсолютний та сім відносних) однозначна негативна картина вимальовується лише за двома з них:

– відношення зовнішнього боргу країни до валового внутрішнього продукту (другий за ходом дослідження);

– зовнішній державний борг у розрахунку на одну особу (восьмий за ходом дослідження).

Причому, якщо величина зовнішнього боргу лише наближається до критичної позначки в 100 % ВВП, то зовнішній державний борг у розрахунку на одну особу вже давно перетнув межу в 200 дол США на одну особу.

Причому негативна картина спостерігається як при застосуванні вітчизняних методик розрахунку показників-індексів боргу, так й методик МВФ.

За іншими показниками зовнішнього державного боргу, що стали предметом аналізу, критичні значення протягом 2002–2013 років досягнуті не були. Однак намічені з 2010 року тенденції й таке сильне прагнення нинішнього уряду нашої країни до максимального приросту державного боргу в сукупності з політичними мотивами і відсутністю чіткої стратегії зовнішніх запозичень можуть завдати непоправної шкоди вітчизняній економіці. Україна, за таких обставин, в найближчі кілька років може досягти стану критичної залежності від зовнішнього фінансування, не буде спроможна покривати заборгованість ні валютними доходами від експорту, ні за рахунок коштів державного бюджету. І це реальність, оскільки відношення платежів з погашення й обслуговування зовнішнього боргу країни до доходів та видатків державного бюджету вже на сьогодні зросли в 3 рази й сягнули 14 % з 20-ти, якими окреслюється критична межа.

Щоб й надалі зовнішні запозичення лишались тільки помічниками у разі нестачі фінансових ресурсів у країні, з метою покриття дефіциту державного бюджету, фінансування великомасштабних проектів або підтримки національної валюти, а не створювали проблем ні уряду, ні пересічним українцям, уряду слід розробити чітку, прозору стратегію зовнішніх запозичень, неухильно її дотримуватись, а не задовольняти лише поточні фінансові потреби чи власні політичні амбіції.

Список використаних джерел

1. *Бец О. І.* Еволюція наукових концепцій державного кредиту і державного боргу / О. І. Бец // Ринок цінних паперів України. – 2013. – № 9–10. – С. 39–45.

2. *Бюджетний* кодекс України [Електронний ресурс] : затверджений Законом України від 8.07.2010 р. № 2456-VI. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.

3. *Вербицька Г. Л.* Проблеми міжнародної заборгованості на глобальних фінансових ринках / Г. Л. Вербицька // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2008. – № 3. – С. 77–84.

4. *Виклюк М. І.* Система управління державним боргом України [Електронний ресурс] / М. І. Виклюк // Ефективна економіка. – 2012. – № 11. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1585.

5. *Гузь М. М.* Динаміка валового зовнішнього боргу України / М. М. Гузь // Економіка та управління у сучасних соціально-економічних умовах : збірник матеріалів Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (14–15 жовтня 2013 р.). – Дніпропетровськ : Герда, 2013. – С. 161–164.

6. *Державна* служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

7. *Зражевська Н. В.* Механізм реструктуризації зовнішнього державного боргу / Н. В. Зражевська // Фінанси України. – 2005. – № 9. – С. 47–55.

8. *Матвєєва Ю. М.* Структура зовнішнього державного боргу України та особливості його обслуговування / Ю. М. Матвєєва // Збірник наукових праць МННЦ ІТіС. – 2009. – Вип. 14. – С. 188–203.

9. *Національний* банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/.

10. *Про затвердження* методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України № 1277 від 29.10.2013 р. – Режим доступу : http://cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.

11. *Стан* державного боргу України. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=365898.

12. *Філоненко К. М.* Зовнішній борг України: аналіз динаміки та структури / К. М. Філоненко // Статистика України. – 2010. – № 2. – С. 34–38.

13. *Фролов С. М.* Вплив зростання зовнішнього боргу на економічний та інвестиційний розвиток України / С. М. Фролов, І.М. Кобушко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 2. – С. 98–104.

14. *Central* Intelligence Agency. The World Factbook. Country Comparison: Debt – External [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.cia.gov/library/ publications/the-world-factbook/rankorder/2079rank.html.

15. *Central* Intelligence Agency. The World Factbook. Country Comparison: Public Debt [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.cia.gov/ library/ publications/the-world-factbook/rankorder/2186rank.html.

16. *Dietzel C.* Das System der Staatsanleihen in Zusammenhang mit der Volkswirtschaft betrachtet. – Berlin : Heidelberg, 1855. – S. 140.

17. *International* Monetary Fund. External Debt Statistics: Guide for Compilers and Users. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/pubs/ft/eds/eng/guide/.

18. *The World* Bank. Data: External Debt [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/topic/external-debt.

УДК 658.152:005.334

М.В. Добрянська, аспірант
Національний університет «Львівська політехніка», м. Львів, Україна

ОЦІНЮВАННЯ РИЗИКІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ

М.В. Добрянская, аспирант
Национальный университет «Львовская политехника», г. Львов, Украина

ОЦЕНКА РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБНОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

Mariana Dobrianska, PhD student
National University „Lviv Polytechnic”, Lviv, Ukraine

ASSESSMENT OF RISK OF INVESTMENT SUPPORT OF TECHNOLOGICAL RENOVATION OF ENTERPRISES

На підставі ідентифікування недоліків наявних методів кількісного оцінювання ризиків запропоновано метод оцінювання ризику інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства, який ґрунтується на виявленні можливих втрат підприємства від настання несприятливих подій, з урахуванням ймовірності їх виникнення. Використання запропонованого методу дає можливість вироблення можливих шляхів компенсації імовірних витрат або методів зниження ймовірностей настання несприятливих подій. На цій основі керівники підприємств зможуть приймати аргументовані управлінські рішення. У цьому випадку під управлінськими рішеннями розуміємо кінцевий результат управлінського процесу, який виявляється у розробленні способу вирішення управлінської проблеми, створенні умов для його застосування і моніторингу отриманих ефектів.

Ключові слова: *оцінювання, інвестиційне забезпечення, технологічні оновлення, методи, інвестиційний проект, ризики.*

На основании идентификации недостатков существующих методов количественной оценки рисков предложен метод оценки риска инвестиционного обеспечения технологического обновления предприятия, основанный на выявлении возможных потерь предприятия от наступления неблагоприятных событий, с учетом вероятности их возникновения. Использование предложенного метода дает возможность выработки возможных путей компенсации возможных расходов или методов снижения вероятности наступления неблагоприятных событий. На этой основе руководители предприятий смогут принимать аргументированные управленческие решения. В данном случае под управленческими решениями понимаем конечный результат управленческого процесса, который проявляется в разработке способа решения управленческой проблемы, создании условий для его применения и мониторинга полученных эффектов.

Ключевые слова: *оценка, инвестиционное обеспечение, технологические обновления, методы, инвестиционный проект, риски.*

In this article based on identifying the shortcomings of existing methods of quantitative risk assessment, proposed a new method of risk assessment of investment support of technological renovation of the company, which is based on the identification of possible losses from businesses occurrence of adverse events, taking into account the probability of their occurrence. Using the proposed method makes it possible to develop possible ways to compensate for the probable costs or methods to reduce the likelihood of adverse events. On this basis, business leaders can make reasoned managerial decisions. In this case, management decisions mean the end result of the management process, which is found in developing a method of solving management problems, creating the conditions for its application and monitoring of achieved effects.

Key words: *evaluation, investment security, technological update, methods, investment project, risks.*

Постановка проблеми. Виробничо-господарська діяльність підприємства неминуче пов’язана з високим ступенем невизначеності. Особливо великим рівнем невизначеності характеризується інвестування, пов’язане із технологічним оновленням виробництва. Причиною невизначеності є чинники, які впливають на процес і кінцеві результати інвестування. Невизначеність є джерелом інвестиційних ризиків. В умовах інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств на засадах науково-виробничої кооперації із венчурними організаціями, невизначеність зростає внаслідок того, що встановлення нового технологічного обладнання промисловими підприємствами супроводжується складністю виконання інженерно-технологічних операцій і недостатнім досвідом участі у проектах технологічного оновлення. Це може бути причиною виробничих аварій, порушення ритмічності виробництва, виникнення несумісності технологічних і бізнес-процесів тощо. Тому необхідно на альтернативних засадах оцінювати ризики реалізації проектів інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств. Проте наявні методи мають певні недоліки щодо визначення вели-

чини ризику, які полягають у низькому рівні їх інформативності і недостатній об'єктивності відношень між змінними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у сфері інвестиційних ризиків інвестиційної діяльності зробили такі науковці, як І.О. Бланк, А.П. Дука, Д.М. Черваньов, А.А. Пересада, О.М. Ястремська. Питанням економічних проблем технологічного оновлення підприємств займались такі вчені, як О.І. Амоша, М.А. Віленський, Р.М. Колегаєв, Л.І. Нейкова, П.А. Орлов, Г.В. Панков, С.Г. Селіванов та ін. У своїх працях перша група авторів оцінює ризики суто з економічного погляду, друга ж група авторів аналізує ризики, які пов'язані з інженерними роботами. Однак комплексно ризики, які пов'язані з інвестиційним забезпеченням технологічного оновлення підприємств, учені не досліджували. Тому виникає потреба в оцінюванні ризиків інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємств.

Мета статті. Розкрити сутність запропонованого методу оцінювання ризику інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства.

Технологічне оновлення підприємств, як показало вивчення наукових праць, є досить складним завданням, виконання якого вимагає зміни багатьох бізнес-процесів, значних інтелектуальних, фінансових та інших витрат. У результаті проведених досліджень виявлено, що ризик інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства характеризується невизначеністю дії факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ підприємства нині та у майбутньому [1, с. 56]. Йдеться про непередбачуваність виробничих ситуацій в умовах освоєння використання нового обладнання і технологій, низький рівень прогнозованості попиту, під впливом зміни властивостей продукції, яка виробляється у результаті технологічного оновлення обладнання, варіативність зміни поведінки трудового колективу, внаслідок встановлення технологічного обладнання з більш високим рівнем продуктивності та автоматизації управління тощо. Під впливом цих чинників виникає необхідність здійснення кількісного оцінювання ризиків інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства.

Так, О. Ястремська [2, с. 58–59] ризик, пов'язаний з виробничо-господарською діяльністю підприємства, у тому числі інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства, включає у групу виробничих ризиків і пропонує розраховувати за такою формулою:

$$\left.\begin{aligned} &R_P = \frac{L}{D}; \\ &R_P \Leftrightarrow A \Leftrightarrow \left\{ \overset{2}{\underset{a=1}{A_a}} \right\} \equiv f(L;D), \end{aligned}\right\} \qquad (1)$$

де R_P – виробничий ризик, частки одиниці;

L – можливі збитки при зміні умов виробництва (простоях обладнання, його незапланованій заміні та ін.), грн;

D – чистий прибуток або чиста поточна вартість інвестиційного проекту, грн.

Застосування цього методу передбачає таке:

1) визначення мети інвестиційної діяльності, очікувань економічних агентів, які прагнуть взяти в ній участь;

2) аналізування факторів внутрішнього і зовнішнього середовища інвестиційного проекту підприємства;

3) ідентифікація видів ризику згідно з виявленими факторами;

4) розрахунок показників за кожним видом ризику та узагальнюючих коефіцієнтів варіації;

5) прийняття рішення щодо доцільності реалізації інвестиційного проекту або участі в ньому.

Проведені дослідження показали, що рівняння (1) необхідно включити до розрахунку узагальнюючого коефіцієнта варіації:

$$\left.\begin{aligned} K_R &= \frac{\sqrt{\sum_{i=1}^{k} I_i \left(R_i - R_{io}\right)^2 \beta_i}}{D}; \\ K_R &\Leftrightarrow B \Leftrightarrow \left\{ \overset{4}{\underset{b=1}{B_b}} \right\} \equiv f(I_i; R_i; R_{io}; \beta_i; D), \end{aligned}\right\} \quad (2)$$

де K_R – коефіцієнт варіації, частка одиниці;

k – кількість показників вимірювання ризику (кожному виду ризику відповідає один показник);

I_i – імовірність виникнення та дії i-го виду ризику, частка одиниці;

R_i – кількісне значення показника за i-им видом ризику, грн;

R_{io} – очікуване значення показника за i-им видом ризику, грн;

β_i – коефіцієнт значущості i-го виду ризику для інвестиційного проекту, частка одиниці.

Критичний аналіз вищенаведеного методу дозволяє стверджувати, що його недоліком є те, що він унеможливлює ідентифікацію особливостей ризику виробничо-господарської діяльності. Крім того, його застосування не дозволяє встановити допустиме значення рівня ризику і розрахувати коефіцієнт значущості i-го виду ризику. Враховуючи наведені особливості, відзначимо, що його застосування на практиці характеризується певними труднощами.

Один із методів оцінювання ризику, який може виникати при інвестиційному забезпеченні технологічного оновлення підприємства, запропонувала І. Приймак [3, с. 416]. Цей вид ризику автор віднесла до групи операційних ризиків підприємства, що пов'язані з виникненням фінансових втрат через можливі збої у процесі виробничо-господарської діяльності підприємства. І. Приймак оцінює ризики з використанням ймовірності виникнення несприятливих подій, що зумовлюють збитки для підприємства. Автор зазначеного методу обрав ймовірність настання небажаних подій як показник для оцінювання ризику, виходячи із припущення, що ризики підприємства характеризуються невизначеністю середовища діяльності підприємства, зокрема, автор методу у праці [3, с. 414] зазначає, що невизначеність – це стан середовища, а ризик – це похідна від стану невизначеності, що описує імовірність небажаної події. Так, згідно з методом зазначеного науковця ризик можна оцінити з використанням такої формули:

$$\left.\begin{aligned} I_{OR} &= \sum_{i=1}^{k} I\left(E_i\right) - \left[I\left(E_1, E_2\right); + I\left(E_1, E_2, E_3\right) + \ldots + I\left(E_1 \ldots E_k\right) \right]; \\ I_{OR} &\Leftrightarrow K \Leftrightarrow \left\{ \overset{n}{\underset{k=1}{K_k}} \right\} \equiv f(I\left(E_i\right); I\left(E_1, E_2\right) \ldots . I\left(E_1 \ldots E_k\right)), \end{aligned}\right\} \quad (3)$$

де I_{OR} – імовірність виникнення операційного ризику, частка одиниці;

$I(E_i)$ – імовірність виникнення несприятливої для підприємства події E_i, частка одиниці;

k – кількість передбачуваних несприятливих подій.

Цей метод може розглядатись тільки як спосіб поєднання ймовірностей виникнення несприятливих для підприємства подій. Проте слід відзначити, що ймовірність виникнення певної негативної для підприємства події, що спричиняє збитки для цього підприємства, не є оцінюванням ризику, оскільки не дає можливості оцінити величини самих збитків. Таке судження ґрунтується на тому, що наявність інформації про ймовірність виникнення несприятливої події не є достатньою у процесі оцінювання втрат від її настання.

Крім наведених методів оцінювання ризиків інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства, доцільно навести метод Г. Урсуленка [4, с. 156]. Відповідно до запропонованого ним методу під час оцінювання ризику необхідно скористатись лінійною регресійною моделлю:

$$\left.\begin{aligned} &Z(x) = \alpha_o + \sum_{i=1}^{n} \alpha_i \cdot x_i; \\ &Z(x) \Leftrightarrow N \Leftrightarrow \left\{ \overset{3}{\underset{n=1}{N_n}} \right\} \equiv f(\alpha_o; \alpha_i; x_i), \end{aligned}\right\} \quad (4)$$

де $Z(x)$ – ризик підприємства (одиниці вимірювання цього показника залежать від того, який показник використовуватиметься для визначення ризику, зокрема це може бути відносна величина втрат, виражена у частках одиниці або абсолютна величина, виражена у грн);

α_o, α_i – параметри регресійної моделі;

x_i – значення, які набувають показники, що впливають на величину ризику (одиниці вимірювання цих показників залежать від того, які показники використовуються у регресійній моделі).

До недоліків методу Г. Урсуленка належить те, що чітко не вказано, що необхідно розуміти під ризиком (наприклад, можливі втрати підприємства в абсолютній величині чи, можливо, частка можливих втрат у величині сукупних надходжень за інвестиційним проектом). Цілком можливо, що навіть, якщо чітко буде визначено змінні рівності (4), не враховано той факт, що залежність може мати нелінійний характер. Цей метод не враховує ймовірності настання несприятливих для підприємства подій. Крім того, не враховано величну похибки, яка виникає при побудові регресійних моделей і з допомогою якої оцінюється величина відхилення фактичних значень досліджуваного показника ризику від отриманих з використанням регресійної моделі.

Серед методів оцінювання ризиків, які можна використати для оцінювання ризиків, пов'язаних з інвестиційним забезпеченням технологічного оновлення підприємства, слід виділити також імітаційний метод, який наведений у працях [5; 6]. Його застосування передбачає таке:

1) на підставі експертної оцінки за кожним проектом будують три можливі варіанти розвитку подій: песимістичний, найреальніший і оптимістичний;
2) для кожного варіанта розраховується відповідний показник чистого прибутку (NPV);
3) для кожного проекту розраховується середнє квадратичне відхилення за формулою:

$$\left.\begin{aligned} &\sigma_{NPV} = \sqrt{\sum_{i=1}^{3} (NPV_i - \overline{NPV})^2 \cdot I_i}; \\ &\sigma_{NPV} \Leftrightarrow L \Leftrightarrow \left\{ \overset{3}{\underset{l=1}{L_l}} \right\} \equiv f(NPV_i; NPV; I_i), \end{aligned}\right\} \quad (5)$$

де σ_{NPV} – середньоквадратичне відхилення значень NPV за трьома можливими варіантами розвитку подій, грн;

NPV_i – наведена чиста вартість кожного з трьох варіантів розвитку подій, грн;

$\overline{NPV}$ – середнє арифметичне значення NPV за трьома можливими варіантами розвитку подій, грн;

I_i – імовірність настання одного з трьох варіантів розвитку подій, частки одиниці.

При цьому автори наводять таку формулу для розрахунку середнього арифметичного значення чистої наведеної вартості проекту:

$$\left.\begin{aligned} &\overline{NPV} = \sum_{i=1}^{3} NPV_i \cdot I_i, \\ &\overline{NPV} \Leftrightarrow M \Leftrightarrow \left\{ \overset{2}{\underset{m=1}{M_m}} \right\} \equiv f(NPV_i; I_i). \end{aligned}\right\} \quad (6)$$

Під час оцінювання ризиків, пов'язаних з оновленням обладнання, під величиною *NPV* можна розглядати величину надходжень від використання оновленого обладнання, зважену на значення доходності альтернативних інвестиційних проектів. Тут мається на увазі величина перевищення надходжень, отриманих з використанням оновленого обладнання над надходженнями від застосування старого обладнання. До недоліків цього методу слід віднести те, що він не дозволяє розраховувати чисту приведену вартість проекту, а також не забезпечує аргументованого вибору ставки дисконтування. В цьому методі використано ставку дисконтування, визначену як доходність за альтернативними інвестиційними проектами, проте можна також використовувати темпи інфляції, процентну ставку по депозитах, чи зважену вартість капіталу WACC, розрахунок якої теж можна здійснювати різними способами. Крім того, слід відзначити, що розвиток подій може характеризуватись не тільки можливими варіантами, тому обмеження тільки для трьох варіантів розвитку подій суттєво обмежує можливості застосування цієї методики.

Враховуючи те, що зазначені методи мають певні недоліки доцільно запропонувати більш досконалий метод визначення величини ризику інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства. Оскільки метою розрахунку ризику є визначення ймовірних втрат підприємства від реалізації проекту інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства, то величина ризику може бути визначена таким чином:

$$\left.\begin{aligned} &C = \sum_{i=1}^{n} M\left(P_i\right) \times \sigma\left(\rho_i\right) \cdot I_i; \\ &C \Leftrightarrow O \Leftrightarrow \left\{ \overset{3}{\underset{o=1}{O_o}} \right\} \equiv f(M\left(P_i\right); \sigma\left(\rho_i\right); I_i), \end{aligned}\right\} \quad (7)$$

де C – величина ризику інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства, грн;

n – кількість можливих варіантів розвитку кон'юнктури;

$\sigma\left(\rho_i\right)$ – стандартне відхилення дохідності проекту з врахуванням доходності за альтернативними проектами і темпами інфляції при *i*-му варіанті розвитку кон'юнктури, частки одиниці;

I_i – імовірність того, що події будуть розгортатись за *i*-м варіантом, частки одиниці;

$M\ (P_i)$ – математичне сподівання надходжень за проектом при і-му варіанті розвитку ситуації, грн.

Дослідження показали, що величина доходності проекту має враховувати доходність альтернативних проектів та темпи інфляції, а отже, її розрахунок можна здійснити таким чином:

$$\left.\begin{aligned} &\rho = a_v - a - t_i; \\ &\rho \Leftrightarrow P \Leftrightarrow \left\{ \overset{3}{\underset{p=1}{P_p}} \right\} \equiv f(a_v; a; t_i), \end{aligned}\right\} \quad (8)$$

де a_v – дохідність проекту без врахування доходності за альтернативними проектами та темпи інфляції, частка одиниці;

a – дохідність альтернативних об'єктів інвестування (визначається підприємством самостійно залежно від особливостей самого підприємства та його діяльності), частка одиниці;

t_i – темп інфляції, частка одиниці.

Математичне сподівання надходжень за проектом пропонуємо розрахувати таким чином:

$$\left.\begin{aligned} &M(P_i) = \frac{1}{k}\sum_{j=1}^{k} P_j, \\ &M(P_i) \Leftrightarrow R \Leftrightarrow \left\{ \overset{2}{\underset{r=1}{R_r}} \right\} \equiv f(P_j; k), \end{aligned}\right\} \quad (9)$$

де k – кількість часових періодів, протягом яких будуть отримані грошові надходження за проектом;

$$\left.\begin{aligned} &\therefore \left\{ \overset{3}{\underset{o=1}{O_o}} \right\} \supset \left\{ \overset{2}{\underset{r=1}{R_r}} \right\} \wedge \left\{ \overset{3}{\underset{p=1}{P_p}} \right\}; \\ &\forall \left\{ \overset{2}{\underset{r=1}{R_r}} \right\}, \exists \left\{ \overset{3}{\underset{o=1}{O_o}} \right\}, \forall \left\{ \overset{3}{\underset{p=1}{P_p}} \right\} : \left\{ \overset{3}{\underset{p=1}{P_p}} \right\} \in \left\{ \overset{3}{\underset{o=1}{O_o}} \right\} \Leftrightarrow \left(\begin{aligned} &\forall p \in \left\{ \overset{3}{\underset{o=1}{O_o}} \right\} \Rightarrow p \in \left\{ \overset{2}{\underset{r=1}{R_r}} \right\} \\ &\forall r \in \left\{ \overset{3}{\underset{o=1}{O_o}} \right\} \Rightarrow r \in \left\{ \overset{3}{\underset{p=1}{P_p}} \right\} \end{aligned} \right). \end{aligned}\right\} \quad (10)$$

Наведемо приклад використання запропонованого методу на практиці. Вихідні дані наведені у табл. 1.

Таблиця 1

Вихідні дані для розрахунку ризику інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства на основі запропонованого методу

Варіанти розвитку ринкової кон'юнктури	**Величина грошових надходжень за проектом, грн**				**Ймовірність, частка одиниці**
	1-й період	**2-й період**	**3-й період**	**4-й період**	
1-й варіант	12000	14000	21000	32000	0,16
2-й варіант	14000	11100	25200	10000	0,4
3-й варіант	16700	21100	15200	18000	0,44
Витрати на реалізацію проекту, грн				50000	
Дохідність альтернативних проектів, частка одиниці				0,05	
Темп інфляції, частка одиниці				0,02	

Розрахуємо математичне сподівання грошових надходжень, а також дохідності проекту і стандартне відхилення за ними з урахуванням зазначених грошових надходжень за різні часові періоди при різних варіантах розвитку подій. Результати розрахунків наведено у табл. 2.

Розрахуємо величину ризику інвестиційного забезпечення технологічного оновлення підприємства відповідно до запропонованого методу:

$$C = 19750 \cdot 0,55 \cdot 0,16 + 15075 \cdot 0,598 \cdot 0,4 + 17750 \cdot 0,18 \cdot 0,44 = 6780,35 \text{ грн}.$$

Таким чином, відповідно до наведених вихідних даних та запропонованого методу можливі втрати у випадку реалізації проекту становлять 6780, 35 грн.

Таблиця 2

Результати проміжних розрахунків на основі запропонованого методу

Варіанти розвитку ринкової кон'юнктури	**Величина дохідності за інвестиційним проектом (із врахування рівності (3)), частка одиниці**				**Математичне сподівання, грн**	**Стандартне відхилення, частка одиниці**
	1-й період	**2-й період**	**3-й період**	**4-й період**		
1-й варіант	0,17	0,21	0,35	0,57	19750	0,078
2-й варіант	0,21	0,15	0,43	0,13	15075	0,061
3-й варіант	0,26	0,35	0,23	0,29	17750	0,022

Запропонований метод оцінювання інвестиційних ризиків дозволяє визначити абсолютну величину можливих втрат як показник, що характеризує ризик. Оскільки під час реалізації інвестиційного проекту можливим є лише попереднє оцінювання надходжень за ним у часі, то це дає можливість розрахувати їх математичне сподівання, що і буде середньоочікуваною величиною надходжень за проектом за один часовий період його реалізації. Розрахувавши середньоквадратичне відхилення дохідності за інвестиційним проектом і помноживши її на математичне сподівання надходжень за ним, отримаємо виражену у грошових одиницях середньоочікувану величину втрат від реалізації цього проекту. Цей метод можна використовувати, коли відомі приблизні значення майбутніх надходжень за проектом, а також коли відомі ймовірності настання різних варіантів розвитку подій при реалізації певного інвестиційного проекту.

Висновки. Запропонований метод оцінювання інвестиційних ризиків відрізняється від наявних тим, що дозволяє ідентифікувати ризик як абсолютну величину можливих втрат підприємства від настання несприятливих подій, виражену у грошових одиницях, а також припущенні того, що стандартне відхилення дохідності інвестиційного проекту, визначеного для певного періоду його реалізації, є мірою рівня несприятливих відхилень цієї дохідності від бажаних або таких, що не викликають втрат для підприємства.

Перспективи подальших досліджень. Перевірка результатів застосування методу на предмет їх адекватності на прикладі підприємств.

Список використаних джерел

1. *Глущенко В. В.* Разработка управленческого решения. Прогнозирование – планирование. Теория проектирования экспериментов / В. В. Глущенко, И. И. Глущенко. – Железнодорожный : ООО НПЦ «Крылья», 1997. – 400 с.

2. *Ястремська О. М.* Ризик у процесі інвестиційної діяльності / О. М. Ястремська // Наукові праці ДонНТУ. – 2007. – № 31 (1). – С. 56–60.

3. *Приймак І.* Управління ризиком втрати фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища / І. Приймак // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 413–419.

4. *Урсуленко Г. В.* Використання регресійного підходу до оцінки та управління операційним ризиком діяльності / Г. В. Урсуленко // Інноваційна економіка. – 2012. – № 2 (28). – С. 155–157.

5. *Паранчук С. В.* Оцінка підприємницьких ризиків у машинобудуванні графічним способом / С. В. Паранчук, О. О. Коць // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – № 606. – С. 83–88.

6. *Дука А. П.* Теорія та практика інвестиційної діяльності : навч. посіб. / А. П. Дука. – К. : Каравела, 2007. – 424 с.

УДК 339.727

Д.Д. Полагнин, асистент
Буковинський державний фінансово-економічний університет, м. Чернівці, Україна

ТРАНСФОРМАЦІЯ МОНЕТАРНОЇ СФЕРИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Д.Д. Полагнин, ассистент
Буковинский государственный финансово-экономический университет, г. Черновцы, Украина

ТРАНСФОРМАЦИЯ МОНЕТАРНОЙ СФЕРЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Dmytro Polahnyn, assistant
Bukovyna State University of Finance and Credit, Chernivtsi, Ukraine

TRANSFORMATION OF THE MONETARY SECTOR OF THE WORLD ECONOMY

Досліджено та проаналізовано особливості трансформації монетарної складової світової економіки в умовах глобалізації. Актуальність дослідження зумовлена змінами в сучасних грошових відносинах та ризиками, які вони зумовлюють. Монетарна складова почала відігравати одну з ключових ролей світової економіки. Організація та регулювання валютних відносин, грошового обігу та кредиту стає рушієм розвитку чи рецесії глобальної економіки.

Ключові слова: *трансформація, глобалізація, модель, монетарна політика, грошовий обіг.*

Исследованы и проанализированы особенности трансформации монетарной составляющей мировой экономики в условиях глобализации. Актуальность исследования обусловлена изменениями в современных денежных отношениях и рисками, которые они вызывают. Монетарная составляющая стала играть одну из ключевых ролей мировой экономики. Организация и регулирование валютных отношений, денежного обращения и кредита становится двигателем развития или рецессии глобальной экономики.

Ключевые слова: *трансформация, глобализация, модель, монетарная политика, денежное обращение.*

The paper deals with the investigation and analysis of the monetary sector of the world economy under globalization. The topicality of the research is stipulated by changes in contemporary monetary relations and risks they pose. The monetary sector began to play one of the key roles in the world economy. Organization and regulation of currency relations, money turnover and credit pre-determine growth or recession of the global economy.

Key words: *transformation, globalization, model, monetary policy, money turnover.*

Постановка проблеми. Сучасні грошові відносини суттєво змінились у зв'язку з глобалізацією всієї системи економічного розвитку. Головні зміни полягають у тому, що змінюється сама природа та роль світових грошей. Такий процес можна охарактеризувати трансформацією всієї системи грошових відносин, де монетарна сфера перетворилась з так званої прикладної, допоміжної системи в одну з визначальних складових світової економіки. Тобто монетарний чинник, по суті, став основою глобальних фінансових структурних зрушень. Тому дослідження особливостей трансформації цієї сфери є надзвичайно актуальним у контексті зростання ризиків економічної рівноваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Специфічність цієї проблеми недостатньо висвітлена у вітчизняній літературі, проте окремі її аспекти досліджені у працях В.В. Козюка, П.О. Нікіфорова, Н.О. Гражевської, М.М. Єрмошенка, З.О. Луцишина, Т.І. Єфименко, О.Г. Білоруса, П.І. Гайдуцького та інших науковців.

У цьому аспекті варто звернути увагу на значний доробок у цій галузі зарубіжних учених, які займаються проблемами глобалізації і трансформації світової економіки. Серед них можна виділити Л. Майєра, Ф. Шмідта, К. Шулера, М.А. Абрамову, Д.В. Смислова, Ф. Мошіріана, Р. Мандела, Б. Бергстена, О. Давані, Р. Жаке, Ф. Гайєка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зв'язок між розвитком глобалізації та трансформаціями у монетарній сфері як міжнародного, так і національного рівнів є теоретично досліджений та проаналізований з позиції ключових елементів та чинників, які викликають певні відхилення на ринках капіталів. Такі дослідження є методологічною основою для подальшого комплексного аналізу глобальних дисбалансів з монетарного погляду.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є аналіз особливостей трансформації монетарної сфери світової економіки в умовах глобалізації економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сучасні економічні системи характеризуються багатофакторністю, високою динамічністю, поінформованістю, ментальністю поведінки суб'єктів. Такі особливості притаманні й окремим функціональним системам у межах загальної економічної системи, в тому числі грошово-кредитної, яка тісно пов'язана з податковою [1, с. 6].

У сучасній науковій літературі розкриті різноманітні підходи до дослідження процесів трансформації. Сьогодні дослідження в цьому напрямі називають економічною транзитологією, яка є складовою економічної теорії, що вивчає перехідні економічні відносини, в яких відбуваються якісні зміни [4, с. 291]. Апріорі дослідження трансформації економічної системи на основі парадигми лінійної причинності та пошуку єдиного «рецепту» досягнення рівноваги є непродуктивними у зв'язку з неспроможністю розкрити закономірності змін. Аналітичний зріз сучасних наукових підходів та методів дає можливість наукового осмислення процесу трансформації монетарної складової світової економіки, її організації, виявлення закономірностей змін, науково обґрунтованого вирішення практичних моментів трансформації, комплексного осмислення чинників та перспектив. Траєкторія розвитку світової економіки – це спіраль, яка відбиває циклічність процесу економічного розвитку [5, с. 223]. Глобальна трансформація світової економіки ставить перед країнами і складні проблеми адаптації до динамічного процесу соціально-економічної модернізації.

Дослідження моделей економічних трансформацій в умовах глобалізацій набуває важливого теоретико-методологічного і практичного значення. У науковій літературі поширеною є думка про фрагментарність сучасної економічної теорії, яка сьогодні неспроможна пояснити світові дисбаланси та кризи [6, с. 15]. З позиції економічної теорії вирішити такі проблеми пропонують протиставленням неокласичного мейнстриму теоріям гетеродоксії і посткейнсіанства [6, с. 17]. Глобалізацію сьогодні визначають не просто як нову тенденцію в економічному розвитку початку XXI століття, а як провідний процес, всеохопне явище у формуванні умов розвитку світу у сторіччі, що настало, умов, які створюють зовсім нові можливості, але і визначають нові ризики [10, с. 74]. Статистика свідчить, що наприклад, у 2013 році світовий експорт товарів і послуг становив 7,98 трлн дол у рік, імпорт відповідно – 8,85 трлн дол; при цьому міжнародна торгівля валютою – 4 трлн дол у день, а торгівля такими фінансовими інструментами, як деривативи – 2 трлн дол у день. Якщо порівняти ці цифри з річними ВВП окремих країн (наприклад, Україна – 197 млрд дол у 2013 р., США – 15,6 трлн дол) і всіх країн світу разом взятих – приблизно 83 трлн дол США, то навіть, незважаючи на вимушеність подвійного рахунку, можна зробити очевидний висновок: світова економіка, особливо її фінансово-валютна складова, стали відігравати самостійну роль, яку неможливо ні відслідкувати, ні відрегулювати зусиллями певної однієї держави, одного уряду. Світові фінансові ринки, початково вторинні за своєю суттю, економічною природою, перевищують на порядок ринки реальних товарів і послуг, поступово формуючись як «автономна система» у структурі світової економіки.

Коли йдеться конкретно про монетарну сферу та вплив на неї глобалізаційних процесів, то тут наука сьогодні не може дати компромісної відповіді. Це питання є досить актуальним, адже організація та регулювання валютних відносин, грошового обігу та кредиту з прикладних теоретичних «ролей» у світовій економіці стає «локомотивом» розвитку чи рецесії глобальної світової економіки.

Можна виділити такі етапи розвитку глобальної монетарної системи:

– період 1860–1944 рр., де основою системи був золотий стандарт. Вона була негнучкою й обмежувала зростання обміну ресурсами між країнами, що призводило до світових фінансових криз;

– 1945–1976 рр., де відбулися структурні зміни системи, було створено МВФ та інші наднаціональні інститути, світовою резервною валютою стали СПЗ, а система розрахунків між країнами стала багатовалютною та гнучкою;

– 1976 р. і до сьогодні. Світова монетарна система перебуває в процесі реорганізації та пошуку адекватних механізмів функціонування. Змінюється діяльність МВФ та пропонується його реформування. Досягнення відповідних консенсусів («Вашингтонський» (ліберальний) , «Пекінський» (жорсткий).

На думку В.В. Козюка, поєднання феномена складності у сфері глобальних фінансів із розмитими контурами сучасного монетарного устрою світу вимагає розгляду цього питання в розрізі своєрідних блоків. Такі блоки відображають набір проблем, які глобальна монетарна інтеграція повинна вирішити. Останні репрезентують певну спорідненість з того погляду, що процеси, які описуються, породжують проблеми у сфері глобальної стабільності. Завдяки такому блоковому підходу розгляд проблеми поєднуватиме уникнення жорсткого ієрархічного поділу на макро- та мікрорівень (оскільки в окремих випадках рівневий аналіз включається у певний блок або блоки), багатосторонність та збереження певних елементів методології ідеальних типів, що надаватиме обґрунтуванням рис позитивної економічної науки [7, с. 559]. До таких блоків можна віднести:

– контроль за глобальною експансією системи;

– підвищення глобальної фінансової стабільності;

– подолання динамічної інконсистентності у сфері реакції на відхилення макрофінансових змінних від фундаментальних процесів;

– звуження проблеми платіжних дисбалансів та асиметрій у сфері резервних валют.

Сучасна концепція глобалізму повинна під різними кутами зору аналізувати проблеми участі у глобальних процесах розвинених країн зі стабільною економікою і країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. Теоретичне ж обґрунтування глобальної монетарної трансформації повинно бути аргументованим. Наприклад, Ф. Мошіріан пропонує узагальнений підхід до проблеми глобальної монетарної інтеграції, який наводить приклад запровадження єдиної валюти в США у XIX ст. та Європи у XX ст., що було потужним джерелом усунення курсової нестабільності та створило потужні передумови для розвитку фінансових ринків як основи для експансії міжнародного бізнесу, стверджуючи, що на сьогодні ми маємо технології, які зроблять процес монетарної інтеграції в цілому світі менш болісним, ніж той, з яким стикнулись у свій час США та Європейський Союз [12, с. 1434].

Звичайно, час показує, що концепція, яка практично реалізується Міжнародним валютним фондом, Світовим банком та Світовою організацією торгівлі є неефективною для всіх держав. Тому очевидним є назрівання серйозних трансформаційних змін. Багато фахівців, які вбачають, наприклад, у МВФ особливу бюрократичну структуру, основною метою діяльності якої є, з одного боку, обґрунтування необхідності власного існування, а з іншого – консервація наявного механізму розподілу економічних благ між багатими і бідними країнами [11, с. 34]. Причому у межах глобалізму, за його допомогою, бідні країни будуть все більше залежати від багатих, мінімізуючи свою економічну безпеку. Зростання зовнішнього боргу США та частка долара США у золотовалютних резервах (66 %) викликають дискусію про подальшу трансформацію монетарної складової світової економіки [2, с. 38]. Очевидно, що МВФ навіть вже після «Пекінського консенсусу» та інші наднаціональні міжнародні структури не можуть комплексно вирішити негативні наслідки трансформації глобальної монетарної сфери у взаємозв'язку з національними системами. Тому деякі науковці акцентують свою увагу на необхідності створення глобальної структури з широкими контрольними й координаційними функціями як контрбалансу глобальної влади грошей [2, с. 41]. Ідея реформу-

вання міжнародного регуляторного устрою виникла саме під кутом зору актуалізації волатильності потоків капіталу та валютних курсів, які в сукупності з проблемами у сфері монетарної політики спричинили валютні і боргові кризи.

Глобальна валютна монополія долара зміцнюється і дедалі стає очевиднішим те, що вона у майбутньому може бути заміщена так званою «трьохвалютною» глобальною системою: долар, євро та юань. З різних причин вони відповідають критеріям довіри, користі, збереження вартості та поширеністю у світі. За таких умов Китай, Японія і ще кілька десятків країн почали застосовувати тактику і стратегію штучного заниження обмінних курсів національних валют для підвищення конкурентоспроможності своїх товарів на міжнародних ринках. Наприклад, частка доларів у Китаї становить 70 % і 85 % міжнародних трансакцій відбуваються в доларах США.

Концептуально монетарна трансформація розглядається через проблематику валютних курсів, але глобальний масштаб цього питання вимагає виходу за межі дискусій тільки про роль валютних курсів як «рушія» фінансової нестабільності та переходу до аналізу всіх монетарних джерел у комплексному підході.

Так, відсоткові ставки та спекулятивний капітал здатні встановлювати «диктатуру» над реальною економікою [9, с. 10]. Міжнародні кредитні установи та інституційні інвестори тепер можуть здійснювати спекуляції цілодобово й по всьому світу. Наявні великі потоки «світових» грошей, які не підконтрольні ані національній владі, ані іншим інститутам. Вони виникли не із потреб виробництва, споживання, інвестування, торгівлі товарами, а з торгівлі грошима [8, с. 99]. Якщо економічна ситуація погіршиться, це може привести до швидкого вилучення та відпливу капіталу у великих обсягах з будь-якої країни. Таким чином, посилюється ризик ліквідності та нестачі грошей, наслідком чого є кризові явища. Отже, фінансові спекуляції та обсяги заборгованості на міжнародному рівні є додатковими глобальними чинниками, які стимулюють кризи. У процесі глобалізації обсяги та швидкість переміщення капіталу між економічними суб'єктами значно зросли. Фондові біржі можуть викликати потрясіння на фінансових ринках. Основний капітал фондових бірж зосереджений у США, а саме NYSE та Nasdaq, що зумовлює зростання показника кореляції від стану економіки цієї країни. Капіталізація світового ринку акцій щодо ВВП за останніх 20 років збільшилася майже в 10 разів і перевищує 100 %. Оскільки великі пакети акцій обертаються на відкритих міжнародних біржових ринках, то це означає адекватну залежність економіки конкретної країни від капіталу інших країн [3, с. 26]. Глобальних масштабів набуло міжбанківське кредитування, що підвищило ризики проблемної заборгованості як прямих кредиторів, так і субкредиторів. Мультиплікативний ефект такого кредитування, по суті, може бути сильним кризовим чинником, що і відбулось у 2007 році. Курсові коливання теж можуть бути не більш загрозливими, ніж їхня відсутність. Однак існує велика різниця між поточною волатильністю, яка створює проблему невизначеності у короткостроковому періоді, та невизначеністю щодо руху у бік рівноважних валютних курсів. Цю проблему активно намагається вирішити Дж. Вільямсон, пропонуючи систему "відповідних валютних курсів", яка передбачає, що курс симетрично повинен рухатись як вгору, перешкоджаючи надмірному нагромадженню валютних резервів, так і вниз, запобігаючи їх масштабній втраті. Це також має прямі наслідки для процентних ставок та контролю за потоками капіталу. Визначення таких курсів повинно відбуватись під егідою МВФ і загалом вирішити проблему намагання ухилитись від рівноважних змін курсових коливань [7, с. 588]. У 80-х роках XX століття коливання валютних курсів не поширювалось на всю систему. Цей період характеризувався розвитком монетаристської, а пізніше неокласичної монетарної політики. У сучасних умовах глобалізаційного розвитку та інтеграції

фінансових ринків, а також специфічної ситуації у сфері глобальних монетарних відносин коливання курсів є надто чутливим для всієї системи.

Якщо простежити тенденцію до формування моделей монетарної політики, наприклад монетарного націоналізму, то вона відштовхувалась від спроб подолати обмеження монетарної системи світу, структура якої визначала іманентну взаємозалежність на глобальному рівні. Орієнтація на внутрішню рівновагу конфліктувала з можливістю підтримання зовнішніх зобов'язань. У сучасних же умовах такого конфлікту не існує. Пріоритет внутрішньої рівноваги зберігається, однак сама рівновага вже задається не на національному, а на глобальному рівні [7, с. 619]. При такій позиції повинні враховуватись:

– зростання світового ВВП у контексті механізму корекції інфляційних процесів;
– світові ділові цикли для збалансування динаміки попиту і пропозиції з коректуванням інвестицій та споживання;
– можливі «шоки» двох рівнів у сегментному розрізі;
– фінансова обмеженість ресурсів;
– зростання значення транснаціональної диверсифікації;
– ефект заміщення;
– зростання валових зовнішніх вимог та зобов'язань;
– зростання фінансової транспарентності, мобільності трудових ресурсів тощо.

Це ті виклики та зміни, які лягають в основу концептуальних принципів перебудови монетарного устрою світу. При сьогоднішніх умовах апріорі неокреслених меж монетарної «архітектури» світу особливо важливим питанням є питання контролю за глобальною експансією. Ризик глобальної інфляції прямо впливає на світові пропорції рівноваги і визначає її тренд. Сьогодні світова економіка зіткнулась з фінансовими «бульбашками», зростанням вартості активів, зростанням цін на первинні ресурси, прискоренням глобальної інфляції споживчих цін практично одночасно. Виникає ситуація, коли транскордонні переливи капіталу стимулюються глобальною ліквідністю, а не тенденцією ВВП, що створює додаткові коливання валютних курсів та можуть негативно вплинути на національні системи. Отже, глобальна економіка абсолютно не містить чітко діючих механізмів контролю за ліквідністю і сукупним попитом.

Висновки і пропозиції. Глобалізація економічного розвитку світової економіки, зміна розстановки сил між провідними економіками, можливість появи нових валют або «кошика» валют, які зможуть претендувати на роль світових грошей, спекулятивний капітал, відсоткові ставки, наближення боргів до критичного рівня є чинниками сучасної трансформації монетарної сфери світової економіки. Очевидним є той факт, що світова економічна модель не має сьогодні чітких і зрозумілих механізмів контролю для підтримки рівноваги міжнародних грошових відносин у взаємозв'язку із національними економіками. Виникає достатньо багато поглядів, а відповідно і суперечностей щодо підходів формування чи реформування «архітектури» фінансової системи світу, прикладні аспекти якої сьогодні, по суті, стали визначати тенденції розвитку світової економіки.

Однак, незважаючи на кризу економічної думки щодо пошуку варіантів рівноваги світової економічної системи, все ж таки аналітичний зріз методології дослідження дає можливість наукового осмислення процесу трансформації монетарного устрою світу. Зростання системних ризиків порушення рівноваги буде продовжуватись і надалі, що буде зумовлювати необхідність подальших досліджень у цьому напрямі.

Список використаних джерел

1. *Абрамова М. А.* Трансформация денежно-кредитных отношений в условиях глобализации посткризисного периода / М. А. Абрамова // Економіка та держава. – 2009. – № 11. – С. 6–8.

2. *Білорус О. Г.* Глобальна структурна криза та трансформації фінансової світ-системи / О. Г. Білорус // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 32–45.

3. *Гайдуцький П. І.* Глобалізація економічної рецесії та фінансової нестабільності / П. І. Гайдуцький, К. В. Паливода // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 24–32.

4. *Гражевська Н. І.* Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.

5. *Єрмошенко М. М.* Вплив монетарної політики на розвиток економіки України / М. М. Єрмошенко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми : УАБС НБУ, 2007. – Т. 19. – 424 с.

6. *Єфименко Т. І.* Актуальні проблеми трансформації економічних теорій в умовах глобальних змін / Т. І. Єфименко // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 7–18.

7. *Козюк В. В.* Монетарні засади глобальної фінансової стабільності : монографія / В. В. Козюк. – Тернопіль : ТНЕУ, 2009. – 728 с.

8. *Луцишин З. О.* Асиметрія та парадокс фінансової глобалізації / З. О. Луцишин // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 1–2(8-9). – С. 88–121.

9. *Майєр Л.* Як глобалізація веде до кризи світової економіки / Л. Майєр, Ф. Шмідт, К. Шулер // Економічний часопис-XXI. – 2004. – № 2. – С. 8–14.

10. *Полагнин Д. Д.* Эволюционные особенности развития центральных банков: теоретический подход / Д. Д. Полагнин // Экономика и современный менеджмент: проблемы и решения : сборник трудов Международной заочной научно-практической конференции (27 февраля 2013 г.). – Новосибирск, 2013. – 100 с.

11. *Смыслов Д. В.* Мировые деньги в прошлом, настоящем и будущем / Д. В. Смыслов // Деньги и кредит. – 2002. – № 6. – С. 32–39.

12. *Moshirian F.* The Signifinance of a World Government in the Process of Globalization in the 21th Century // Journal of Banking and Finance. – 2008. – Vol. 32 (8). – P. 1432–1439.

УДК 657.25

М.М. Василюк, канд. екон. наук
Прикарпатський національний університет імені В. Стефаника, м. Івано-Франківськ, Україна

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ ЗАСАДИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

М.М. Василюк, канд. экон. наук
Прикарпатский национальный университет имени В. Стефаника, г. Ивано-Франковск, Украина

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧЕСКИЕ И ПРИКЛАДНЫЕ ПРИНЦИПЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ КАЧЕСТВ АУДИТОРСКИХ УСЛУГ

MariiaVasylyuk, PhD in Economics
Vasyl Stefanyk Precarpathian National University, Ivano-Frankivsk, Ukraine

THEORETICAL-METHODOLOGICAL AND APPLIED PRINCIPLES OF PROVIDING INTERNAL CONTROL OF AUDIT SERVICES QUALITY

Висвітлено теоретичні аспекти та методичні засади формування механізму забезпечення внутрішнього контролю якості аудиторських послуг. Обґрунтовано доцільність застосування системного підходу до оцінювання якості аудиторських послуг та запропоновано напрями трансформації системи контролю якості аудиту в умовах необхідності вдосконалення управління якістю аудиторських послуг.

Ключові слова: *аудиторські послуги, контроль якості, системний підхід, оцінювання якості аудиторських послуг, трансформація системи контролю якості аудиту, управління якістю аудиту.*

Освещены теоретические аспекты и методические принципы формирования механизма обеспечения внутреннего контроля качества аудиторских услуг. Обоснована целесообразность применения системного подхода к оцениванию качества аудиторских услуг и предложены направления трансформации системы контроля качества аудита в условиях необходимости усовершенствования управления качеством аудиторских услуг.

Ключевые слова*: аудиторские услуги, контроль качества, системный подход, оценивание качества аудиторских услуг, трансформация системы контроля качества аудита, управление качеством аудита.*

In the article the theoretical aspects and methodological foundations for the formation mechanism of providing internal audit services quality control. The expediency of a systematic approach to evaluating the quality of audit services and Directions transformation of the system of quality control audit in terms of the need to improve quality management auditing services.

Key words: *audit services, quality assurance, systems approach, evaluating the quality of audit services, the transformation of the system of quality control assurance, quality control audits.*

Постановка проблеми. Регулювання аудиторської діяльності в Європейському співтоваристві протягом останніх років відбувається у напрямах гармонізації, уніфікації вимог до аудиторів, аудиторських фірм та механізмів регулювання аудиту. Основною концепцією формування системи контролю якості аудиторських послуг є незалежність органів контролю, що ґрунтується на принципах компетентності, відповідальності, конфіденційності та суспільної корисності. На сьогодні системний підхід та концепція незалежності аудитора є методологічною основою контролю якості аудиторських послуг в Україні та світі. Система контролю якості аудиторських послуг в Україні формується аудиторською палатою України і містить у собі: регулярну звітність суб'єктів аудиторської діяльності, затвердженою АПУ формою; моніторинг із питань якості аудиторських послуг, додаткові процедури із забезпечення контролю якості та дисциплінарні заходи за наслідками контролю; інформування суспільства про функціонування системи контролю якості аудиторських послуг в Україні. Економіка більшості країн світу ґрунтується на ринкових умовах господарювання, в яких важливе значення має створення і функціонування системи захисту інтересів власників, у якій центральне місце відводиться аудиторській діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади та практичні рекомендації щодо контролю якості аудиту розглядалися у працях таких учених та практиків-аудиторів, як Р. Адамс, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, С.М. Бичкова, Ю.О. Данилевський, З.В. Кир'янова, Дж.Л. Лоббек, В.І. Подольський, Дж.К. Робертсон, О.Ю. Редько, Я.В. Соколов, В.П. Суйц, А.Д. Шеремет. Дослідженню категорії якості послуг чимала

увага приділялася такими науковцями, як: О.В. Голосов, Е.М. Гутцайт, О.Ю. Редько, В.В. Скобара, А.А. Терехов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Процеси, що відбуваються в економіці України, засвідчують, що існує проблема низької якості аудиторських послуг, недостовірності інформації, наданої аудиторськими висновками, що негативно впливає на діяльність підприємств та економічне становище загалом. Однією з проблем оцінювання якості аудиту є недостатня кількість методичних розробок з аудиторського контролю, які б регулювали діяльність аудиторів України.

Мета статті. Головною метою статті є визначення концепції створення внутрішньої системи контролю якості в аудиторській фірмі, критерії оцінювання результативності якої представлено у вигляді комплексу організаційно-методичного забезпечення, розробленого на основі систематизації вимог міжнародних та вітчизняних нормативних документів у сфері аудиту; визначення політики та процедур внутрішньої системи контролю якості аудиторської фірми.

Виклад основного матеріалу. Питання якості аудиторських послуг, визначення критеріїв їх оцінювання охоплюють значне коло проблемних запитань, при цьому практика засвідчує, що застосування спрощеного підходу до вирішення проблем впровадження системи якості, який полягає у перевірці старшими аудиторами роботи асистентів аудиторів, не є прийнятним для довгострокової концепції на ринку аудиторських послуг.

Вітчизняна практика аудиту оцінює систему контролю якості аудиту як сукупність принципів методів і правил, що застосовуються суб'єктами аудиторської діяльності для здійснення контролю якості аудиторських послуг, а також заходи та дії, які здійснюються ним для впровадження політики контролю якості та моніторингу відповідності системи контролю якості встановленим вимогам. Без сумніву, що якість аудиторських послуг є необхідною як на макро-, так і на мікрорівнях, тому важливо виробити ефективну та дієву політику щодо їх удосконалення. Аудиторська практика засвідчує, що ключовим чинником підвищення якості аудиту є створення внутрішньої системи контролю якості. Керуючись вимогами міжнародних стандартів контролю якості аудиту, огляду, надання впевненості та супутніх послуг [4] щодо складу обов'язкових документів, розроблення методик застосування окремих аудиторських процедур та документування відповідної інформації, на сьогодні розроблено відповідний комплекс документів, який фактично перетворюється у складну ієрархічну систему, що повинна включати загальну політику із системи контролю якості, положення з окремих її елементів та положення, наведені на рис., які детально розглядають питання виконання завдання та містять стандарти з організації аудиту і стандарти, які містять конкретні методики перевірки окремих об'єктів контролю. Отже, формування наведеного методичного забезпечення ускладнюється існуванням різноманітних видів аудиторських послуг, а також обов'язкових видів аудиту, а тому перетворюється у важливе завдання теоретичного та прикладного характеру. Внутрішньофірмовий контроль є важливою категорією у загальній структурі контролю якості аудиторських послуг. Він залежить від рівня професійної підготовки аудитора, а також від діючої системи контролю роботи аудиторів. Вважаємо, що для підвищення якості професійної діяльності аудиторської фірми необхідно розробити модель здійснення внутрішньофірмового контролю якості аудиту, що охоплювала б алгоритм проведення контролю якості аудиту, визначення місця та ролі працівника у загальній структурі здійснення аудиторської перевірки, його повноважень, а також встановлювала б контрольно-підлеглі зв'язки між працівниками. Іншим негативним явищем є нестача кваліфікованих аудиторських кадрів, що призводить до зниження якості аудиторських послуг. Нині аудитор не завжди здійснює якісну аудиторську перевірку та складає достовірний аудиторський висновок. Незважаючи на законодавчу вимогу щодо обов'язкового підтвердження

незалежним аудитором показників річної фінансової звітності, інвестори та інші користувачі звітності не відносяться з належною довірою до висновку аудитора про достовірність показників фінансової звітності.

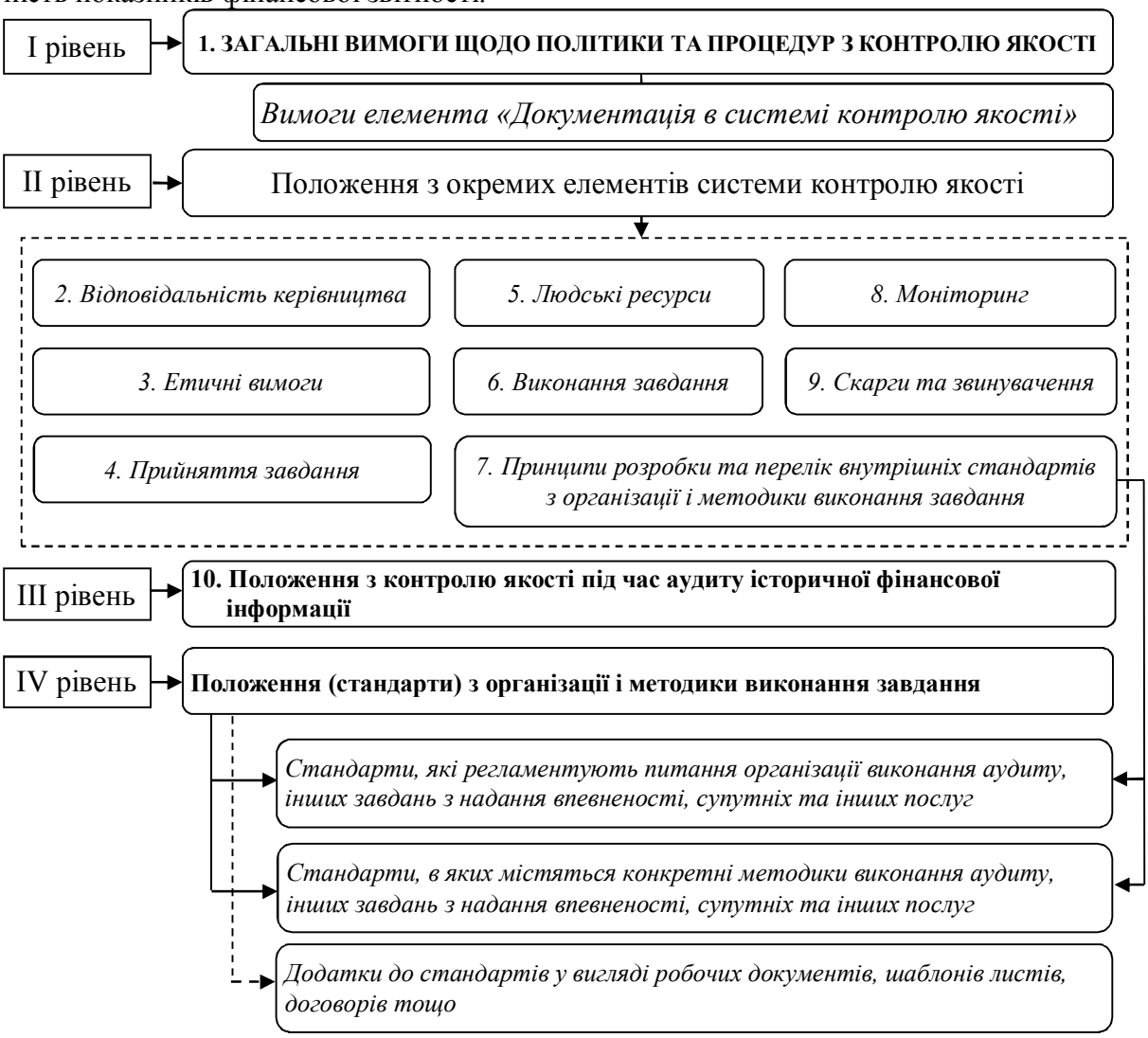


Рис. Систематизований перелік організаційно-методичного забезпечення політики та процедур внутрішньої системи контролю якості аудиторських фірм

Одним із засобів дотримання високої якості аудиторських перевірок є зовнішній контроль, який певною мірою сприяє підвищенню довіри до аудиторських звітів та оприлюднених фінансових звітів з боку користувачів. Надання державним та суспільним органам повноважень з контролю якості аудиторської діяльності зумовлене необхідністю підтримки авторитету аудиторської професії, оскільки звичайні замовники аудиторських послуг з об'єктивних причин не мають належних знань та досвіду для оцінювання діяльності аудиторів, а також відповідних важелів впливу [5]. Структуризація суб'єктів контролю якості та наявні гарантії забезпечення якості аудиту в Україні не є повноцінними та не відповідають вимогам європейського законодавства з таких причин: вітчизняна система контролю якості аудиту не відповідає вимогам незалежності та прозорості; відсутня повноцінна система прозорості аудиту; недостатній рівень вимог до суб'єктів аудиторської діяльності, які проводять аудит суб'єктів суспільних інтересів тощо. Зарубіжна практика аудиту свідчить, що, наприклад, у процесі здійснення перевірок якості у Франції, застосовуються два підходи:

– «горизонтальний», відповідно до якого перевіряються всі професійні аудитори та всі види аудиторських завдань;

– «вертикальний», який передбачає детальне вивчення файлів аудиторських перевірок суспільно значущих компаній; одночасно здійснюється перевірка аудиторських процедур.

Діючими нормативними документами України надається перевага оцінюванню якості аудиту з врахуванням підходу, орієнтованого на виробництво, який, на нашу думку, недостатньо враховує вимоги та переваги користувачів результатів аудиторської перевірки. Специфіка аудиту передбачає, що основним критерієм якості аудиторських перевірок, який не піддається сумніву, є дотримання вимог стандартів аудиту. Недоліком цього підходу вважаємо те, що поки стандарти не ґрунтуватимуться на потребах і перевагах клієнтів, якість аудиту залишиться виключно внутрішнім завданням, яке допомагає спростити контроль за наданням аудиторських послуг, однак не дає клієнтам та суспільству загалом очікуваного результату. Наявність такого критерію якості не дозволяє повною мірою провести оцінювання якості всіх аспектів аудиторського процесу.

Висновки і пропозиції. Таким чином, можна зробити висновок, що актуальність та нагальність реформування аудиторської діяльність є очевидною. Поліпшенню якості аудиту в Україні сприятиме лише система цілісних та комплексних заходів, які будуть спрямовані на розроблення методичних рекомендацій щодо контролю якості аудиту, здійснення контролю за рівнем професійної компетентності аудиторів та запровадження санкцій у разі неякісного надання аудиторських послуг. Наближення національного законодавства з питань аудиторської діяльності до законодавства Європейського співтовариства забезпечить визнання аудиторських висновків у країнах ЄС, поліпшить інвестиційну привабливість країни, сприятиме незалежності, прозорості та підвищенню якості національних аудиторських послуг.

Вважаємо, що забезпечення перманентності якості аудиту можливе завдяки постійному відслідковуванню ступеня задоволення користувачів якістю послуг та побудови системи контролю якості, а поєднання професійних та громадських інтересів у процесі здійснення контролю якості аудиторських послуг забезпечить максимальну ефективність процедур контролю.

Список використаних джерел

1. *Василюк М. М.* Контроль якості аудиторських послуг як необхідна умова реформування контрольного середовища / М. М. Василюк // Кримський економічний вісник. –2013. – № 4 (05). – С. 29–31.

2. *Дзюба А. М.* Контроль якості аудиторських послуг – запорука успішного розвитку аудиту в Україні / А. М. Дзюба // Управління розвитком : збірник наукових статей. – 2009. – № 1. – С. 43.

3. *Жогова О. В.* Якісна відповідальність: виконання завдання [Електронний ресурс] / О. В. Жогова // Незалежний аудитор. – Режим доступу : http://n-auditor.com.ua/uk/component/na_archive/453?view=material.

4. *Міжнародні* стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. – Т. 1. – К. : Міжнародна федерація бухгалтерів, Аудиторська палата України, 2010. — 852 с.

5. *Про затвердження* Концептуальної основи контролю аудиторської діяльності в Україні [Електронний ресурс] : Рішення АПУ № 182/3 від 27 вересня 2007 року. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/FIN32612.html.

6. *Самострол С. В.* Окремі питання контролю якості аудиторської діяльності / С. В. Самострол // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник наукових праць. – 2009. – № 36. – С. 156–160.

УДК 351.354:303.094.7

І.М. Олійченко, д-р з держ. упр.
М.Ю. Дітковська, канд. з держ. упр.
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

АНАЛІЗ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНИХ СЛУЖБ ДЛЯ СІМ'Ї, ДІТЕЙ ТА МОЛОДІ

И.М. Олейченко, д-р по гос. упр.
М.Ю. Дитковская, канд. по гос. упр.
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

АНАЛИЗ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ СЛУЖБ ДЛЯ СЕМЬИ, ДЕТЕЙ И МОЛОДЕЖИ

Ihor Oliychenko, Doctor of Public Administration
Maryna Ditkovska, PhD in Public Administration
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

ANALYSIS OF INFORMATION PROVISION OF SOCIAL SERVICES FOR FAMILY, CHILDREN AND YOUTH

Проведено аналіз інформаційної системи центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді. Досліджено кількісні характеристики надходження та відправлення управлінської інформації. Запропоновано шляхи вдосконалення інформаційного забезпечення системи соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді.

Ключові слова: *інформаційна система, системи електронного документообігу, документ, орган державної влади, комп'ютерні технології.*

Проведен анализ информационной системы центра социальных служб для семьи, детей и молодежи. Исследованы количественные характеристики поступления и отправки управленческой информации. Предложены пути совершенствования информационного обеспечения системы социальных служб для семьи, детей и молодежи.

Ключевые слова: *информационная система, системы электронного документооборота, документ, орган государственной власти, компьютерные технологии.*

An Information System the center of social services for families, children and youth has been analyzed. The quantitative characteristics of receipt and dispatch of management information have been studied. Ways of improving information provision of social services for families, children and youth have been suggested.

Key words: *information system, electronic document management, document, public authority, computer technology.*

Постановка проблеми. У сучасних умовах важливою складовою управлінського процесу є його інформаційне забезпечення, яке полягає у зборі та переробці інформації, необхідної для прийняття обґрунтованих управлінських рішень на різних рівнях державного управління. Передача інформації про стан і діяльність організації на вищий рівень управління і взаємний обмін інформацією між усіма взаємопов'язаними підрозділами здійснюється на основі комп'ютерної техніки та новітніх засобів зв'язку.

Інформаційне забезпечення передбачає надання фактичних даних управлінським структурам, використання даних та знань автоматизованими системами управління, використання інформації для забезпечення діяльності різних споживачів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку інформаційних технологій у системі державної влади вивчалися в роботах: О.О. Бакаєва, Я.Г. Берсуцького, А.Я. Берсуцького, В.М. Глушкова, Р.А. Калюжного, А.М. Колмогорова, В.І. Корогодіна, М.М. Лепи, В.М. Порохні, В.Ф. Ситника, В.О. Шамрая та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовні дослідження інформаційного забезпечення в системі державної влади, питання формування та розвитку інформаційних систем соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді вивчені недостатньо. Тому проблеми їх удосконалення є особливо актуальними.

Мета статті. Метою цієї роботи є дослідження інформаційного забезпечення в центрах соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді.

Об'єктом дослідження цієї роботи є процес удосконалення інформаційних систем у системі соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді.

Предметом дослідження є теоретичні положення та прикладні підходи до вдосконалення інформаційних систем соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді.

Дослідження проводилися у Городнянському районному центрі соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді.

Виклад основного матеріалу. Центри соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді є спеціальними закладами, що забезпечують організацію та проведення соціальної роботи із соціально незахищеними категоріями сімей, дітей та молоді, які перебувають у складних життєвих обставинах та потребують сторонньої допомоги [2]. Основною метою їх діяльності є надання психологічних, соціально-педагогічних, соціально-медичних, соціально-економічних, інформаційних і юридичних послуг сім'ям, дітям та молоді. Основні завдання центрів: проведення інспектування та соціального супроводу сімей, що опинилися у складних життєвих обставинах; надання соціальних послуг підліткам та молоді; соціально-профілактична робота із запобігання правопорушень та інших негативних явищ у молодіжному середовищі; сприяння розповсюдженню соціальної реклами та розвитку волонтерського руху; організація змістового дозвілля дітей, підлітків та молоді [7].

Ефективність виконання цих завдань, у свою чергу, залежить від ефективності функціонування систем управління закладами, вироблення управлінських рішень, здійснення комунікаційних процесів, інформаційного забезпечення діяльності. Важливу роль в інформаційному забезпеченні відіграють системи документообігу центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді. Управлінські документи за найменуванням, формою і складом реквізитів повинні відповідати вимогам стандартів, положенням про центри та іншим нормативним документам, що містять правила документування. Аналіз відправлення і надходження документів до соціальних служб дозволяє виявити основні недоліки документообігу в системі, а також запропонувати заходи щодо його вдосконалення [4]. Вхідна документація з вищого рівня державного управління доводиться до центрів опосередковано. Розпорядчі документи від органів вищого рівня доводяться до Городнянського районного центру через райдержадміністрацію та Чернігівський обласний центр соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді. Вони розсилаються як ксерокопії документів органів вищого рівня районному центру разом із супровідним листом. Документи, що видаються на підставі розпорядчих документів органів вищого рівня, повинні мати посилання на них із зазначенням найменування цих документів, дат, номерів і заголовків [5].

Всі документи, що надходять до районного центру, приймаються спеціалістом, відповідальним за ведення діловодства та контролю. Ним же розкриваються всі конверти, за винятком тих, що мають напис «особисто». Документи підлягають обов'язковому попередньому розгляду. Попередній розгляд здійснюється спеціалістом, відповідальним за ведення діловодства та контролю в центрі. Метою попереднього розгляду документів є розподілення їх на ті, що потребують обов'язкового розгляду керівництвом центру і ті, що спрямовуються безпосередньо виконавцям відповідно до їх функціональних обов'язків, визначення необхідності реєстрації документів, а також встановлення термінів виконання документів, які передаються структурним підрозділам чи безпосереднім виконавцям.

Кореспонденція, що надійшла через засоби електронного та факсимільного зв'язку, також реєструється і з позначкою «Електронна пошта» або «факс» і передається директору в електронному вигляді або за необхідності на паперовому носії. Реєстрація документа здійснюється в центрі спеціалістом, відповідальним за ведення діловодства та контролю з подальшим записом у журналі реєстрації вхідних документів необхідних відомостей про документ, після чого заводиться реєстраційна картка на паперовому носії. Потім цей журнал можна використовувати для довідкової роботи і контролю за виконанням документів.

Протягом 2009–2011 років до Городнянського центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді (РЦСССДМ) надходило в середньому 470 листів вхідної кореспонденції (рис. 1). У 2012 році, із введенням у ІІ півріччі нових функцій та посад фахівців із соціальної роботи, кількість вхідних документів збільшилася на 11 % (524 документи) і у 2013 становила вже майже подвійну цифру минулих років (898 листів). За І квартал 2014 року центром отримано 199 вхідних документів, але ця статистика набагато зменшиться після скорочення функцій із соціальної роботи з червня 2014 року.

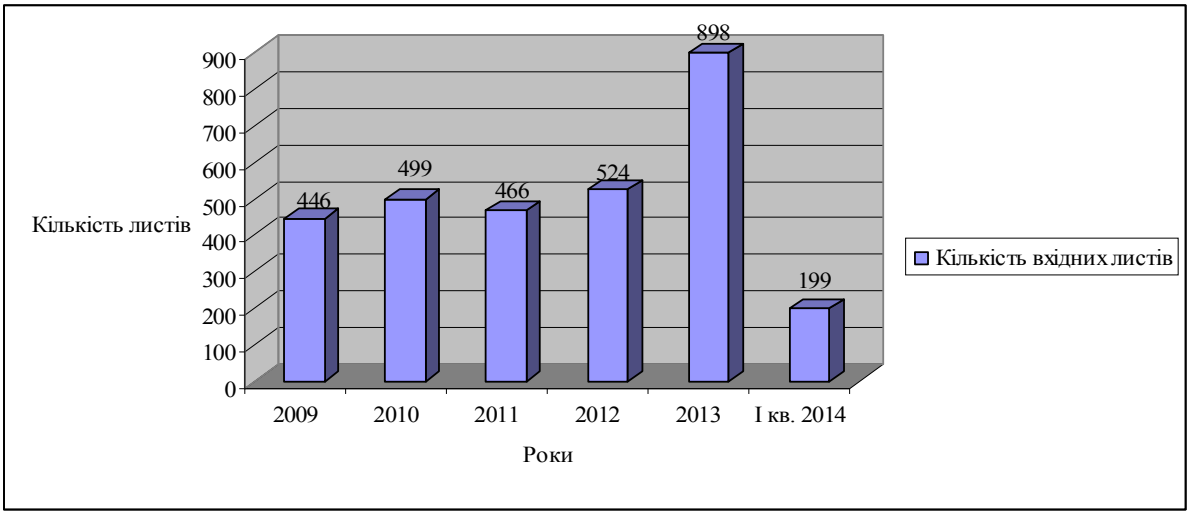


Рис. 1. Кількість вхідної кореспонденції Городнянського РЦСССДМ у 2009–2014 роках

Аналіз вхідної кореспонденції показує, що переважна більшість листів – це відповіді на запити центру з приводу інформації про клієнтів, які опинилися у складних життєвих обставинах – 48,7 %; інформування з приводу нормативно-правового забезпечення – 17,1 %; інформація, що потребує відповіді або звіту – 15,1 %; листи, що надсилаються для інформативних цілей – 9,6 %; фінансова інформація – 6,0 %; і найменша частка належить до обліково-статистичної інформації – 3,5 % (рис. 2).

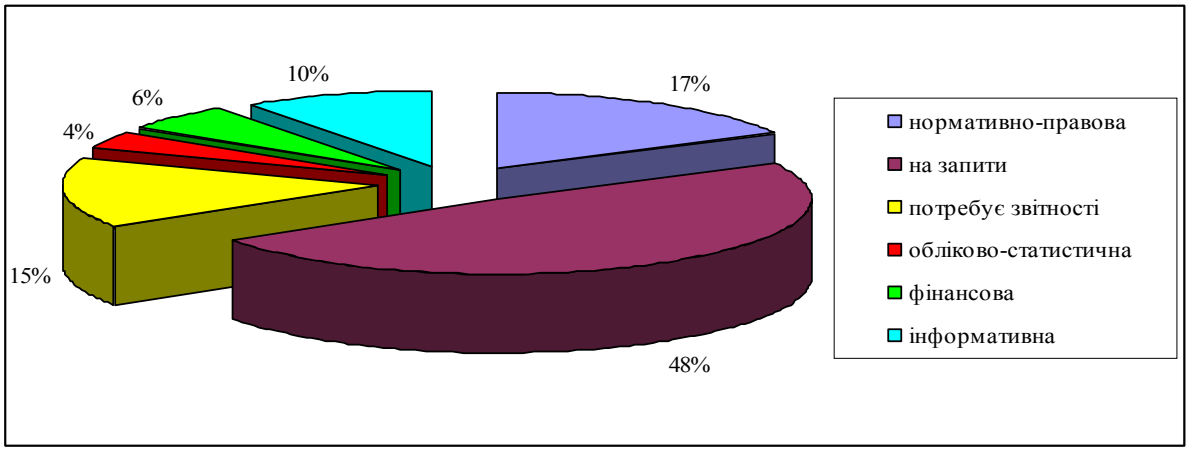


Рис. 2. Діаграма розподілу вхідної кореспонденції центру за видами

Більшість документів та листів надходить з тих організацій та служб, до яких центр подає запити – Управління праці та соціального захисту населення Городнянської райдержадміністрації, Пенсійний фонд України в Городнянському районі, Центральна районна лікарня м. Городні, сільські ради району, Служба у справах дітей Городнянської райдержадміністрації, Кримінально-виконавча інспекція в Городнянському районі, а також інші центри соціальних служб. Після реєстрації документів вони подаються на розгляд та накладання резолюції директору центру. Результати розгляду документів

відображаються в резолюції із зазначенням виконавця, строків, характеру виконання. Після опрацювання документа виконавцем у зазначений термін (як правило, не пізніше, ніж за 3 дні) подається відповідь (якщо інформація потребувала відповіді) для надсилання до організації, від якої отримано документ.

Важливою складовою документації центрів соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді є накази. Районний центр видає чотири види наказів: з особового складу (код 01) – накази, пов'язані з вирішенням питань трудової діяльності окремих працівників (зарахування на посаду, звільнення, преміювання тощо); з основної діяльності (код 02) – накази, які оформлюють рішення директора щодо організації роботи центру загалом чи його структурних підрозділів (конкретні заходи щодо виконання директив вищих органів, планування роботи окремих структурних підрозділів тощо); з адміністративно-господарської діяльності (код 03) – накази про зміни до штатного розпису, стажування, відрядження, встановлення відповідальних тощо; відпустки (код 04) – накази, які надають працівникам чергові щорічні, додаткові відпустки та відпустки без збереження заробітної плати. Аналіз журналів обліку наказів за 2009–2013 роки свідчить, що в середньому за рік Городнянським РЦСССДМ видається 29 наказів з особового складу, 100 наказів з основної діяльності, 49 – з адміністративно-господарської діяльності та 40 наказів на відпустки. Частина наказів належить до внутрішнього документообігу, інша – спрямовується до зовнішніх джерел.

Вихідна документація є результатом опрацювання інформації, що надходить із зовнішніх і внутрішніх джерел центру. Вихідна кореспонденція за підписом директора центру, або головного бухгалтера, або начальника відділу (а за їх відсутності інших посадових осіб, наділених правом відповідного підпису) має бути віддрукована на гербових бланках, виготовлених друкарським способом. Дозволяється використання бланків, виготовлених за допомогою комп'ютерної та копіювально-розмножувальної техніки. Вихідний документ після підписання реєструється у журналі реєстрації вихідних документів Городнянського районного центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді і відправляється адресату.

За 2009 рік було відправлено 388 листів, за 2010 рік – 497, 2011 – 522, 2012 – 426, 2013 – 884, І квартал 2014 року – 199 листів. Більшість вихідних листів (рис. 3) направляється до Чернігівського обласного центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді – 27,1 %; до служби у справах дітей Городнянської РДА – більше ніж 19,1 %; до Координаційної ради Городнянської РДА – 14,6 %; Управління праці та соціального захисту населення – 10,1 %; інші районні та міські ЦСССДМ отримують 4,5 % вихідних листів; 4,0 % направляється до Пенсійного фонду України; інші 20,6 % документів направляються до різних установ, сільрад, навчальних закладів, депутатам Верховної Ради України тощо.

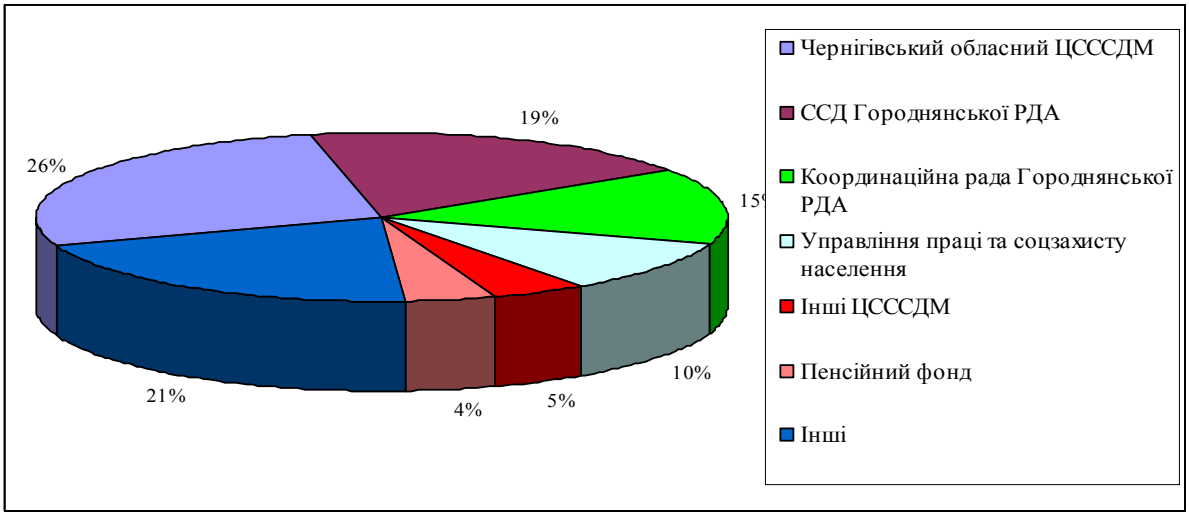


Рис. 3. Діаграма вихідної кореспонденції за адресатами

Документи відправляються через поштові відділення, кур'єрів, особисто, а також через засоби електронного та факсимільного зв'язку або електронною поштою з дотриманням усіх вимог до оформлення вихідних документів.

У Городнянському районному центрі використовуються інформаційні системи кадрової роботи та автоматизації бухгалтерського обліку. Ведення особових документів проводиться в паперовій формі через формування особових справ, а також за допомогою програмної системи «Картка», яка була створена в межах Єдиної державної комп'ютерної системи «Кадри». Система ЄДКС «Картка "Кадри"» забезпечує виконання таких функцій: ведення особових карток (створена на підставі ОК форми П-2 ДС, але не містить деяких даних, наприклад, автобіографії державного службовця), можливість користування пошуковими підсистеми, створення кадрової звітності за державними формами на підставі даних, які містяться в системі, можливість адміністрування, обмін даними (імпортувати та експортувати особові справи), захист інформації, ведення класифікаторів, режим введення – редагування інформації. Експортовані дані за допомогою змінних носіїв інформації передаються до обласного центру.

Порядок ведення бухгалтерського обліку бюджетних установ установлюється Державною казначейською службою України (ДКСУ) відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку за погодженням з Міністерством фінансів України. Основним нормативним документом є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], що встановлює правові засади організації, ведення та складання звітності в Україні і його дія поширюється на бюджетні установи. Організація та методологія бухгалтерського обліку також регулюється такими документами: інструкції та накази ДКСУ, Міністерства фінансів, наказами Державної служби статистики України та іншими нормативними актами.

У Городнянському районному центрі використовуються елементи автоматизації бухгалтерського обліку, при цьому застосовується необхідне програмне забезпечення. В роботі бухгалтера застосовується програма MS Office Excel, за допомогою якої створюються меморіальні ордери, книги і картки аналітичного обліку, Журнал-головна книга, оборотні відомості, штатні розписи, звіти до ДКСУ та інші. Для створення кошторисів, планів, довідок про зміни до них, платіжних доручень, фінансових та юридичних зобов'язань використовується прикладна програма «K-Files». Вона надається безкоштовно всім клієнтам ДКСУ, з подальшою допомогою в обслуговуванні. Ця програма частково автоматизує процес набору документів через наявність у ній заздалегідь уведених довідників різних напрямків, від кодів економічної класифікації доходів бюджету до наявних установ в Україні. Програма дає змогу роздруковувати відповідні документи та зберігати електронні файли на змінних носіях для передачі та реєстрації до єдиної автоматизованої онлайн-системи ДКСУ.

Для роботи з банком (набір та відправка відомостей по заробітній платні) встановлено безкоштовну програму «PC-Banking RaiffaisenBankAval». Програма має онлайн-довідник працівників центру, який постійно оновлюється, та автоматичні налаштування на з'єднання з банком під кодом саме цієї організації. Центр надає фінансову звітність про виконання кошторисів доходів і видатків, статистичну та податкову звітність. Фінансова звітність центру подається до райдержадміністрації, районного фінансового управління та ДКСУ в паперовому варіанті. Форми фінансової звітності подаються також на електронних носіях згідно з вимогами автоматизованої системи ДКСУ. Статистична звітність подається в органи статистики на паперових носіях.

Податкова звітність надається в цей орган у терміни, що встановлені відповідними законами за допомогою безкоштовних програмних продуктів «OPZ Податкова звітність» та «ДПС Захист звітності». Програма «OPZ» має шаблони всіх форм звітності,

які подаються до Державної фіскальної служби України, функцію автоматичного заповнення заголовка документа, функцію роздрукування та налаштування системи на відправку та отримання повідомлень з Державної фіскальної служби України. Звітність з єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду України подається за допомогою безкоштовної системи електронного документообігу «M.E.Doc». З 2013 року Городнянським центром використовується система електронних цифрових підписів для здачі податкової звітності [3].

Усі ці нововведення у вигляді прикладних програм, цифрових підписів не тільки полегшують роботу бухгалтера, а ще й скорочують витрати часу та паперу для здавання звітів, порівняно зі здаванням звітності у паперовому вигляді. Документи з часу створення (надходження) і до передачі їх в архів зберігаються за місцем їх формування у службових справах. Закінчені діловодством справи постійного і тривалого (понад 10 років) строків зберігання повинні здаватись у архів Городнянської районної адміністрації для подальшого зберігання та використання. Підготовка документів до передавання в архів включає: експертизу цінності документів; оформлення справ; складання описів справ; передачу справ до архіву і забезпечення зберігання документів.

Центром розробляється, виготовляється та поширюється друкована продукція, яка є дієвим інструментом у процесі здійснення соціальної роботи. Так, протягом 2009–2013 років виготовлено 9 видів друкованої продукції (плакати, буклети, листівки, пам'ятки), загальним тиражем 486 штук. Основними темами друкованої продукції були: „Формування здорового способу життя", „Протидія ВІЛ-інфекції/СНІДу", „Попередження сімейного неблагополуччя" та „Розвиток сімейних форм виховання дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування".

Інформація про діяльність центру забезпечується і через систему Інтернет. Так, на веб-сайті Городнянської районної державної адміністрації у рубриці «Соціальна сфера» є графа «ЦССДМ». Наповненість цього підрозділу контролюється виключно директором центру. На цій сторінці наявна інформація про діяльність Городнянського районного ЦССДМ, про проведення заходів, акцій та про актуальні події сьогодення. Є також статті інформаційного характеру. Центром у паперовому вигляді надсилається інформація до відповідного відділу РДА, яку потрібно розмістити на веб-сайті [7].

Висновки і пропозиції. Аналіз інформаційного забезпечення центру соціальних служб для сім'ї, дітей та молоді свідчить, що актуальним є питання вдосконалення інформаційної системи центру, обумовлене зростанням ролі інформаційного забезпечення під час вироблення управлінських рішень, багатофакторністю і розмаїтістю соціальних проблем, що вимагають вирішення в межах функціонування соціальних служб. Удосконалення інформаційно-аналітичної системи дозволить: об'єднати й синхронізувати технологічні процеси контролю виконання документів, одержання звітів з їхнім одночасним документуванням у банках даних і сховищах; використовувати сучасні технології з метою оперативного одержання інформації з корпоративних документованих сховищ і її аналітичної обробки для надання особам, що приймають рішення. Впровадження комплексної інформаційної системи дозволить забезпечити оперативність і ефективність управлінських рішень, стабільність розвитку системи центру соціальних служб, інформаційну безпеку особистості, розширить можливості рішення проблем розвитку соціальної сфери на основі політики соціального партнерства.

Одним з пріоритетів, які стоять на порядку денному перед соціальними службами для сім'ї, дітей та молоді, є запровадження необхідного програмного забезпечення в межах усієї системи центрів, яке має сприяти прозорості та відкритості діяльності, підвищенню ефективності праці, якісному наданню населенню соціальних та інформаційних послуг, інтеграції зі світовим інформаційним простором тощо. Сьогодні також стає

необхідним створення розвинутої інформаційно-комунікативної інфраструктури мережі центрів соціальних служб. Основна мета – створення комп'ютерних регіональних і локальних баз і банків даних за рахунок створення сховищ, банків даних документованої інформації, телекомунікаційних мереж для передачі даних і інформаційно-аналітичної системи для одержання на їхній основі аналітичних і зведених даних про роботу центрів.

Список використаних джерел

1. *Про бухгалтерський* облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 р. № 996-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 40. – Ст. 365-376.

2. *Про державну* допомогу сім'ям з дітьми : Закон України від 21.11.1992 р. № 2811-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 5. – Ст. 21.

3. *Про електронний* цифровий підпис : Закон України від 22.05.2003 р. № 852–IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 36. – Ст. 276–285.

4. *Про електронні* документи та електронний документообіг : Закон України від 22.05.2003 р. № 851–IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 36. – С. 275–281.

5. *Про інформацію* : Закон України від 02.10.1992 р. № 2657-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1992. – № 48. – Ст. 650–669.

6. *Про порядок* оприлюднення у мережі Інтернет інформації про діяльність органів виконавчої влади : Постанова Кабінету Міністрів України від 4 січня 2002 р. № 3 // Офіційний вісник України. – 2002. – № 2. – Ст. 57.

7. *Про сприяння* соціальному становленню та розвитку молоді в Україні : Закон України від 05.02.1993 р. № 2998-XII // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 16. – Ст. 21.

УДК 351.82:330.101

Л.Д. Оліфіренко, канд. техн. наук
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ЗМІСТ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ КОРПОРАЦІЙ

Л.Д. Олифиренко, канд. техн. наук
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

ФУНКЦИОНАЛЬНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО МЕХАНИЗМА ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ КОРПОРАЦИЙ

Liliia Olifirenko, PhD in Technical Sciences
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

THE FUNCTIONAL CONTENT OF THE INSTITUTIONAL MECHANISM OF GOVERNMENTAL REGULATION OF THE DEVELOPMENT OF CORPORATIONS

Обґрунтовано функціональне наповнення інституціонального механізму державного регулювання розвитку національних корпорацій та головних чинників впливу інституціонального середовища на їхній розвиток.

Ключові слова: *функції інституціонального механізму, державне регулювання, розвиток корпорацій.*

Обоснованно функциональное содержание институционального механизма государственного регулирования развития национальных корпораций и главных факторов влияния институциональной среды на их развитие.

Ключевые слова: *функции институционального механизма, государственное регулирование, развитие корпораций.*

Functional aspiration of institutional mechanism governmental regulation of the development of national corporations and the major factors of influence of institutional environment on its development are justified in the article.

Key words: *functions of institutional mechanism, governmental regulation, development of corporations.*

Постановка проблеми. У процесі формування й розвитку інституціонального напряму теорії державного управління ще не склалося єдиного погляду на механізми та межі впливу держави на визначення умов взаємодії ринку, держави та суб'єктів господарювання. Це наводить на думку про складний, тривалий характер їх формування [1, с. 60–69].

Інституціональні механізми державного регулювання розвитку суб'єктів господарювання визначаються взаємодією правових, організаційних, економічних, соціокультурних та ідеологічних чинників, методи та інструменти, реалізація яких завдяки легітимізації норм і правил є регуляторами взаємодії держави та корпорацій у межах легітимних інститутів, де держава формує відносини, що породжені інституціональним устроєм та середовищем, у межах якого взаємодіють усі учасники управлінського процесу з метою вирішення суперечностей розвитку. Інституціональні механізми – це система впливу владних структур, спрямованої на впровадження інститутів та таких відносин їх домінування, які забезпечують умови розвитку та саморозвитку суб'єктів господарювання.

Роль державних органів влади пов'язана не тільки зі створенням та контролем норм і правил інституціонального середовища, завдяки яким реалізуються інтереси господарюючих суб'єктів, а й з формування певних механізмів державного регулювання, які включають ринкові та державні важелі щодо дотримання рівноваги між приватними та суспільними інтересами, соціального та економічного зростання, екологічної безпеки. Розвиток корпорацій, безумовно, залежить від кон'юнктури ринку, його структури, еластичності попиту, каналів розподілу (контрактації), але, в першу чергу, – від властивостей інституціонального середовища, що впливає на формування унікальних умов господарювання та економічної поведінки як споживачів, так і виробників. Визначаючи актуальність і важливість зростання конкурентоспроможності останніх, гостро стоїть питання ефективності функціонування інституціонального механізму державного регулювання

розвитку корпорацій, як однієї з ефективних форм публічності та транспарентності організації господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування державних механізмів регулювання розвитку суб'єктів господарювання присвячені наукові праці О. Амоши, С. Архієреєва, В. Бакуменка, В. Белецького, С. Білої, М. Бутка, П. Гамана, В. Гейця, О. Дація, В. Дементьєва, О. Кондрашова, М. Латиніна, Д. Міщенка, О. Поважного, М. Радєвої, А. Ткача, А. Чухна, О. Шепеленко та інших науковців. Основні положення розроблення інституціональних механізмів у напрямі вироблення нових підходів до аналізу інституціональних факторів бізнес-середовища у різні часи заклали А. Алчіан, Л. Бельцерович, Т. Веблен, О. Вільямсон, Дж. Гелбрейт, Г. Демсец, Я. Корнай, Р. Коуз, Д. Львов, К. Менар, Д. Норт, А. Олейника, М. Портер, Д. Стіглер, Л. Тевено, А. Шастітко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Визнаючи важливими здобутки провідних вітчизняних і зарубіжних учених, слід зазначити, що існує багато невирішених питань щодо функціонального змісту інституціонального механізму розвитку корпоративного сегмента економіки та механізмів державного впливу на їхній розвиток.

Мета статті є обґрунтування функціонального змісту інституціонального механізму державного регулювання розвитку національних корпорацій та головних чинників впливу інституціонального середовища на їхній розвиток.

Виклад основного матеріалу. Серед головних функцій, які найчастіше описуються у зв'язку з державним регулюванням суб'єктів господарювання, визначають координаційну, розподільну та функцію зниження трансакційних витрат. Виконуючи координаційну функцію, державні органи влади здійснюють регулювання економічних відносин, які, передусім, пов'язані з обміном правами власності, захистом правочинів та поділом праці, що передбачає використання інституціонального механізму взаємодії учасників обміну. Координаційна функція органів державного регулювання допомагає узгодити інтереси сторін обміну щодо максимізації своєї результативності у цих питаннях.

Процеси обміну відбуваються на всіх стадіях відтворення благ корпораціями, результати якого не завжди мають товарну форму. Л. Тевено виокремив чотири принципи координації, які характеризують інституціональне середовище обміну [2, с. 73]: традиційний чи патримоніальний (здійснюється під впливом традицій, звичаїв, релігії, а також забезпечується наявністю специфічних навиків); ринковий (на основі ринкового перерозподілу ресурсів); адміністративний (в основі якого покладена орієнтація на суспільне благо); індустріальний принцип (стабільність у часі та просторі, та незворотність процесів). На думку дослідника, кожному принципу координації відповідає специфічний інститут, що його використовує, а координуюча функція виконується широким колом інститутів різної природи походження. Наприклад, обмін передбачає встановлення прав власності, що виступають об'єктами обміну. Поділ повноважень передбачає наявність правил щодо відчуження об'єктів обміну. При цьому вчений додає, що сам процес координації має значення особливо для вироблення уніфікованих дій. Інститути визначають систему координат і параметри діяльності, які забезпечують легальний вибір способу розпорядження об'єктами власності та допомагають скоординувати стратегії розвитку держави та корпорацій.

Координація допомагає визначати раціональну поведінку на основі встановлення обмежень щодо вибору рішення, сприяючи більшій організованості економічних процесів. Обмеженнями можуть виступати правові, ідеологічні, соціальні інститути, що зменшують невизначеність вибору ринкової поведінки учасників. Зменшення невизначеності дозволяє досягти стабільності, а це, у свою чергу, – обирати державою та кор-

пораціями стратегію розвитку на тривалу перспективу, забезпечуючи стабільність соціально-економічних процесів та зниження рівня трансакційних витрат усіма учасниками. Циклічність процесів обміну посилює роль інститутів у реалізації учасниками ринку своїх інтересів, мотиваційний механізм яких потребує різноманітних інституціональних моделей для забезпечення надійності контрактів [3, с. 70–74]. Проте слід зауважити, що повага до системи прав і свобод, необхідності додержуватись інституціонального порядку формується не ринком, а політикою та ідеологією держави. А для цього необхідна абсолютна впевненість власників у захищеності їхніх інтересів і прав, без чого не можливі виконання контрактів, еквівалентний обмін благами, встановлення довіри та партнерства тощо.

Таким чином, координаційна функція інститутів державного регулювання забезпечує здатність органів управління стабілізувати економічні відносини через встановлення обмежень у діяльності корпорацій та прогнозованості її економічної стратегії розвитку, а ефективність дій – періодичне вдосконалення. За допомогою координації реалізується право власності, свободи вибору ділових партнерів і укладання контрактів, майнова та соціальна відповідальність за результатами діяльності. Не менш важливою умовою координації є легітимність та інформованість щодо конкурентних дій партнерів, інвесторів, акціонерів, органів влади та інших осіб у питаннях узгодження своїх дій за легітимним механізмом координації. З цих поглядів необхідно визнати актуальною думку провідних дослідників інституціоналізму про значення ідеології як методу управління, особливо при зміні інституціональних норм, що вимагає поваги до закону, прав громадян, держави, безнес-спільноти [3; 4; 6; 24, с. 91–92].

Розподільна функція інститутів зумовлена особливостями взаємодії держави та господарюючих суб'єктів. Саме вплив кожного з учасників уможливлює перерозподіл вигод за результатами контрактів, мотивує учасників до вдосконалення інститутів. Розширення прав одного з учасників веде до їх звуження для іншого. Якщо вигоди рівні, то формально забезпечується рівноправна взаємодія щодо обміну. Такий обмін ґрунтується на специфікації прав, що виключає можливість присвоєння благ без згоди власника [5, с. 53–63]. Наслідки обміну теж впливають на результативність контрактів. Розподільна функція інститутів перерозподіляє інтегральний ефект укладених контрактів. Ініціатива у виробленні норм і правил управління щодо розподільного ефекту та механізму їх забезпечення, як правило, визначаються приватними інтересами з їх реалізації. Кожний економічний суб'єкт прагне до закріплення свого становища на ринку та свого домінування у відносинах з партнерами, тобто до збереження саме тих інститутів, які використовуються як інструменти перерозподілу економічних ефектів.

Розподільна функція може мати як позитивні наслідки: формування сприятливого інвестиційного клімату, стабільне зростання показників ефективності, використання потенціалу національної економіки, так і негативні: бартер, ухилення від сплати податків, "тіньовий" бізнес і навіть кримінал, що, без сумніву, слід враховувати при виробленні відповідних важелів державної політики щодо розвитку корпоративного сегмента економіки.

Функція мінімізації трансакційних витрат пов'язана з невизначеністю й обмеженням раціональності ринкової поведінки корпорацій [6]. Інституціональний аналіз пояснює обмеження раціональності асиметрією ринкової інформації щодо кон'юнктури ринку, які провокують опортуністичну і навіть волюнтаристичну поведінку всіх учасників ринку, у тому числі й держави.

Принциповим критерієм інституціонального середовища функціонування та розвитку корпорацій визначається рівень трансакційних витрат. Трансакційні витрати – це всі витрати, що пов'язані з обміном прав і захистом правочинів [7, с. 133; 8], а також – із забез-

печенням координації діяльності та вирішення розподільчих конфліктів [5; 8; 9]. Трансакційні витрати безпосередньо не пов'язані з виробничими процесами. Проте вони чинять вплив на чинники їхньої організації, обмінні процеси щодо створення матеріальних і нематеріальних благ, визнаних цінними для економічних суб'єктів і суспільства.

Існують різноманітні погляди на трактування трансакційних витрат, які застосовуються в інституціональному аналізі та пов'язані з різними теоретичними доктринами [5; 7, с. 133; 8–10]. Однак всеосяжний характер трансакційних витрат ускладнює їх виділення на мікрорівні – рівні прийняття рішень, та макрорівні – трансакційного сектору економіки. Структура ціноутворення не завжди визначається дією закону попиту – пропозиції, не обліковується офіційною фінансовою звітністю, не відокремлює саме частку трансакційних витрат від інших витрат. Найчастіше вони включаються до виробничих, адміністративних або представницьких витрат [11–14]. Ще одним аспектом виникнення трансакційних витрат вважаються витрати, що складаються у процесі дистрибуції, де особливість трансакції та характер посередницьких відносин впливають на їх рівень. Тому з позиції мети цього дослідження можна припустити, що трансакційні витрати будуть меншими внаслідок зменшення кількості ланок товарообігу. Тому інтеграція корпорацій та пошук нових її форм (корпоративних структур, мереж, кластерів) може призвести до зниження рівня трансакційних витрат учасників процесу обміну.

Нині, на жаль, відсутнє єдине розуміння визначень та впливу трансакційних витрат на функціонування інститутів державного регулювання розвитку корпорацій. Виходячи з глибоко опрацьованих досліджень щодо вироблення наукових підходів до розуміння феномена трансакційних витрат [8; 11; 15–18], для нашого дослідження актуальним завданням залишається зниження їх рівня завдяки підвищенню якості інституціонального середовища функціонування корпорацій [7, с. 136; 8; 19–21].

Практично всі господарюючі структури ставлять за мету зниження трансакційних витрат, які вони несуть через недосконалість інституціонального середовища, невизначеність та неповноту інформації, ризики у своїй діяльності, непередбаченість поведінки партнерів (опортунізм) та ін. Форми запровадження змін інститутів можуть бути ініційовані як з боку корпоративних структур, так і з боку держави. Природа ринкової влади дуже докладно описана різними дослідниками [3]. Однак слід підкреслити її дуальність у питаннях державного регулювання розвитку корпорацій щодо вдосконалення інституціонального середовища. З одного боку, компанії обирають доцільні дії з багатьох можливих альтернатив, а з іншого – накопичують знання та досвід, які, інтегруючись у цілеспрямовану діяльності у різних моделях інституціонального середовища (інвестування, інновацій тощо), можуть змінювати інституціональний устрій та інституціональну структуру суспільно-економічних відносин, або навіть тип розвитку. Таким чином, посилюється вплив корпорацій на інституціональне середовище, що не завжди має прогресивний характер. Такий стан речей змушує державу та корпоративні структури по-новому вибудовувати свої відносини щодо вдосконалення інструментів і механізмів взаємодії у ринковому середовищі.

Рівень трансакційних витрат у державному та корпоративному секторах залежить від вирішеності та методів урегулювання інфраструктурних проблем функціонування ринку, неможливості передачі певних регулюючих функцій аутсайдерам, складності формування контрактів, які враховували б усі інституційні умови та обмеження, а також існування проблеми того, що контракти укладено на період дії певної інституції. Тобто, якщо обрані на новий термін державні посадові особи та службовці можуть виявитись несхильними до виконання попередніх зобов'язань, умов контрактів, то їх ефективність не буде такою, як очікувалось. Трансакційні витрати, що пов'язані з функціонуванням інститутів (інституціональні витрати), є наслідком так званих "провалів"

держави через мультифункціональне навантаження урядових організацій, неповне делегування повноважень, надмірну самостійність керівників, які відповідають за прийняття та результати реалізації рішень у певних питаннях регулювання економіки [7, с. 150–153; 9, с. 15; 10; 12; 14].

Інституціональні та трансакційні витрати взаємопов'язані, тому державне регулювання має прагнути до мінімізації обох видів. На рівень цих витрат впливають: технологія управління, організаційна форма та структура управління, тип ринку, що обслуговується, фаза його розвитку тощо. Виходячи з того, що трансакційні витрати складаються з широкого спектра, різного за факторами та впливом ринкових взаємодій, цю категорію можна застосувати як до оцінювання ринкових інститутів, так і до державних і регіональних економічних процесів.

Трансакційні витрати можуть набувати різних форм, які опосередковуються координуючою та розподільною функцією державного регулювання, а також ринковою інфраструктурою, та визначаються як витрати на виконання інфраструктурних функцій.

Причини та наслідки збільшення трансакційних витрат можна об'єднати у декілька груп:

1) у процесі формування ринкових інститутів структурні складові трансакційних витрат також змінюються, трансформуючись у нові витрати (втрати) та нові ринкові відносини. Завдяки новоствореним політичним та економічним інститутам дешевшають трансакції, зростає транспарентність контрактації та відповідальність партнерів. Однак, за Д. Нортом, нові інститути мають забезпечувати зниження трансакційних витрат і приносити максимальний сукупний дохід. Проте політичні ринки можуть прагнути до збереження та зберігати непродуктивні інститути й організації [3, с. 14–15]. Д. Норт визначає ефективними інститути ("адаптивно-ефективними"), адаптивна властивість яких забезпечується економічною й політичною гнучкістю, а також тими властивостями, які розкривають нові можливості для економічних суб'єктів, стимулюють до навчання, отримання нових знань, інновацій;

2) правова неврегульованість майнових відносин власності, що орієнтує власників на короткострокові цілі й пристосування до неоднорідного інституціонального середовища замість стратегії на довгострокову перспективу та пошук нових, більш ефективних інститутів та її реалізації.

Таким чином, функція мінімізації трансакційних витрат має значний вплив на стан національної економіки. Зменшення питомих трансакцій збільшує частку трансакційних витрат в економіці. Ця залежність мотивує виробників до здешевлення своєї продукції й збільшення обсягів виробництва. Зростання трансакційних витрат виробництва окремих видів продукції має стати невигідним і призупинитися, незважаючи на наявний споживчий попит. Інакше – кризи не минучі. Зростання частки ВВП, що покриває трансакційні витрати, відбиває непродуктивне витрачання ресурсів. Отже, частина ресурсів буде витрачатись на покриття витрат (збитків), що призводить до зниження рівня рентабельності, а в кінцевому підсумку – зростання цін на продукцію/послугу.

Ось чому функція мінімізації трансакційних витрат корпорації виступає індикатором прогресивності розвитку національної економіки, а рівень питомих трансакційних витрат – критерієм ефективності та цілеспрямованості державної політики щодо покращення інституціонального середовища [7, с. 214–215; 9]. Серед основних причин зростання трансакційних витрат визначають приватизацію державних підприємств та створення нових, які потребують від нових власників покриття початкових витрат на забезпечення захисту прав власності, тобто зростання трансакційних витрат відображає приховані витрати неефективного розподілу/використання ресурсів та зниження транспарентності діяльності [4].

Отже, для корпоративного сектору економіки трансакційні витрати являють собою сукупні витрати, які за своїм походженням (керовані та опортуністичні) утворюються при взаємодії корпорації з інституціональним середовищем (легальним і нелегальним) на всіх етапах відтворювального процесу. Трансакційні витрати (грошові та безгрошові) кількісно накопичуються у процесі трансакцій через недосконалість легальних ринкових інститутів чи їхню відсутність. Це ті витрати, які господарюючі суб'єкти змушені витрачати у певному інституціональному середовищі, або на зміну інституціонального регулювання, формуючи попит на нові інститути: зростання трансакційних витрат підвищує попит на прозоре регулювання інституційних угод.

Трансформація інституціонального середовища змінює умови функціонування господарської системи, структуру відносин, внутрішні та зовнішні умови поділу праці, інтеграції, конкуренції тощо. Витрати на створення та функціонування певного типу інституту з погляду доцільності його створення мають бути меншими, ніж існування попереднього. Отже, рівень трансакційних витрат є показником ступеня недосконалості інституціонального середовища та кількісною мірою недосконалості інститутів. Пропозиція щодо зміни інститутів з боку державних органів супроводжується витратами на їхнє впровадження та застосування. Сукупність таких витрат запропоновано виокремлювати в інституційні витрати (або витрати інституційних трансакцій), наприклад, витрати на реалізацію економічної, промислової чи будь-якої іншої політики є інституційними витратами [10; 11, с. 40–45]. Останні є специфічним видом витрат, аналіз та управління якими може впливати на зміну їх структури, а згодом і на зміну якісних властивостей інституціонального континуума корпорацій. До такого типу змін, наприклад, відносяться зміни норм оподаткування, використання ресурсів, технологічні, екологічні норми тощо. Прагнення корпорацій знизити інституційні та трансакційні витрати стимулюють державні органи влади до пошуку і встановлення таких інститутів (норм, обмежень, санкцій), які ставали вигідними та несуперечливими для виконання корпоративними структурами за визначеним алгоритмом.

Від кількості учасників ринку, які зацікавлені у появі певного інституту, залежить рівень попиту на нього, який має задовольнятися легальною пропозицією, ініціатором якої можуть виступати як корпоративні структури, так і держава. Зі зростанням трансакційних витрат зростають вимоги до інституціонального регулювання тієї чи іншої сфери корпоративного управління. Чим вищою є інституалізація економічних відносин, тим нижчими є тринсакційні витрати їх учасників [3, с. 120–125; 18, с. 167–189]. Більша кількість учасників, використовуючи певні інституціональні норми, окуплять інституціональні витрати, які несе держава для їх впровадження та функціонування.

Забезпечення мінімізації як інституційних, так і трансакційних витрат досягається завдяки урівноваженню між попитом на встановлення нових чи вдосконалення діючих інститутів та їх пропозицією. Корпорації окупають обидва типи витрат: трансакційні витрати (як за товарними, так і за грошовими трансакціями) – це прямі витрати через недосконалості ринкових, інституційних відносин, необхідність захисту правочинів та ентропію ринкової інформації, а також трансакційні витрати тією їхньою часткою, яка відображається у витратах інституціональної дії та витрачається корпорацією на впровадження і застосування нових інститутів, підтримування комунікацій з інституціональним середовищем, а також забезпечення певної ефективності механізму реалізації прав власності. Цей вид трансакційних витрат не елімінується прямими трансакційними втратами.

Таким чином, можна стверджувати, що зростання трансакційних витрат стимулює корпорації до формування нових інститутів, які здатні утримувати та підвищувати їхню конкурентоспроможність на певному рівні. Витрати щодо пропозиції певних інститу-

тів, їх створення та функціонування, які можуть бути запропоновані державою як легальні, компенсують інституційні витрати. Останнє має позитивний ефект, оскільки такі витрати виправдовують себе й у виграші будуть усі учасники трансакційних відносин, включаючи державу.

Отже, трансакційні витрати можна виділити з загальних витрат корпорації, серед яких виокремлюються прямі трансакційні витрати, що формують певний попит на інститути: платежі за специфікацію прав власності, банківській відсоток, представницькі та управлінські витрати, витрати на відрядження, інформаційно-консалтингові та нотаріально-юридичні послуги, послуги зв'язку, реклами, аудиту, маркетингу, платежі за інформаційні та інтелектуальні ресурси, а також інші витрати, що безпосередньо пов'язані з економічною діяльністю корпорації. Трансакційні витрати інституційної дії, що пов'язані зі створенням, впровадженням та використанням нових інститутів, чи вдосконаленням діючих, які стимулюють їхню пропозицію щодо появи нових інститутів і створення, відповідно, нових інституціональних умов діяльності корпорацій. До останніх відносяться: страхування, відрахування до позабюджетних фондів, сплата послуг банку, державної експертизи, контролю і нагляду, сертифікації/ліцензування, освіти персоналу, охорони здоров'я, комунальних, санітарно-екологічних послуг тощо. Проте суб'єкти трансакційних відносин зацікавлені у створенні нових умов інституціонального регулювання, доки ціна на їх створення буде нижчою, ніж трансакційні витрати, які вони покривають [22, с. 121–124]. Тому ці витрати можна вважати такими, які несуть корпорації. Однак процес визначення попиту чи пропозиції на інститути може затягуватися (призупинятися), оскільки витрати на їх створення перевищать трансакційні витрати внутрішнього управління в корпорації.

Досліджуючи механізми координації, неможливо обійти організаційну функцію механізму регулювання, яка у межах інституалізації механізму державного регулювання розвитку корпорацій поєднується з функціями регламентації та контролю. За рахунок раціональної організації ефективність національної інституціональної системи залишається однаковою для різного співвідношення державного та ринкового впливу [22, с. 127–130]. Держава в особі уряду уповноважена проводити свою політику у різних сферах суспільного життя завдяки організаційній функції, яка, на наш погляд, має здійснюватись за двома векторами. Перший з яких – цілевизначення, тобто досягнення встановленої мети та виконання таких завдань, як: визначення правового статусу форм власності (приватної, державної, муніципальної, комунальної тощо); узаконювання позитивних інституцій господарської діяльності; регламентація відносин виробників і споживачів, дистриб'юторської та зовнішньоекономічної діяльності, вимог до екологічно небезпечних виробництв; визначення меж обов'язків і відповідальності корпорації перед державою. Другий вектор – це примусове виконання економічними суб'єктами законодавчо визначених норм і правил господарської діяльності, де держава виступає арбітром (контролююча складова організаційної функції) господарських зв'язків і відносин, виявляє порушення, вживає відповідних санкцій до порушника інституцій.

Для здійснення організаційної функції необхідна нормативно-правова регламентація прав і обов'язків органів державної влади та учасників корпоративного ринку. При цьому дуже важливо відокремлювати функції держави щодо забезпечення умов ефективної діяльності корпорацій, функціонування ринків, примусу до виконання інституціонального порядку, що й відрізняє організаційну функцію від розподільної, яка тільки перерозподіляє ресурси, що надані у розпорядження держави. У наукових дослідженнях це розмежування проводиться за допомогою понять "ринкової влади", "економічної влади", "корпоративної влади", "сили держави" [15; 22, с. 5–6; 23; 24, с. 205–210; 25–27], які пояснюються через механізми застосування погроз, обмеження свобод, су-

дочинства у поєднанні з ідеологічними та соціально-комунікативними щодо забезпечення легітимності юридично визнаного інфорсменту.

Таким чином, виконуючи організаційну функцію, державні органи влади здатні забезпечувати виконання інституційних норм та правил та здійснювати інфорсмент. Виходячи з цього, організаційна функція полягає у:

– організації нормативно-правової діяльності щодо створення законів та організації їх виконання;

– організації виконання фіскальних норм, завдяки яким держава забезпечує виконання своїх внутрішніх і зовнішніх функцій, а також впроваджує державну політику у відповідних сферах суспільного життя;

– встановленні меж адміністративного, економічного та іншого втручання, що контролюють соціально-економічні та організаційно-економічні відносини;

– здійсненні впливу на розвиток інституціонального середовища щодо усвідомлення необхідності легітимізації економічної діяльності;

– реалізації економічної та політичної влади щодо забезпечення контролю за витрачанням національних ресурсів у коротко- та довгостроковій перспективі.

Слід звернути увагу на зауваження західних фахівців про те, що державні органи виконавчої влади наділені повноваженнями з забезпечення організації та реалізації державних політик, які передбачають їх здатність планувати та виконувати господарські та політичні рішення, забезпечувати транспарентне виконання законів та їх удосконалення [27, с. 20–22].

Отже, організаційна функція механізму державного регулювання інституціонального середовища дозволяє урівноважувати корпоративну владу (вплив ринкових механізмів) та державну, що в ідеальному варіанті у режимі функціональної координації реалізує підхід, у якому держава підтримує високу транспарентність та ефективність ринку, а останній – державу, завдяки ліквідації (пом’якшенню) “відмов” кожного з них.

Беручи до уваги, що інститути як обмежуючі норми створюють та пролонгують параметри впливу на найважливіші чинники інституціонального середовища корпорації, то держава, як суб’єкт відтворення інститутів, виконує своєрідну функцію програмування розвитку. Виходячи з того, що створення, впровадження, вплив і розвиток інститутів має відносно великий лаг (від зародження до модифікації або знищення) функціонування, то держава наділена функцією стратегічного програмування розвитку суб’єктів господарювання. Під стратегічним прогнозуванням розуміється встановлення відносного стабільного інституціонального режиму функціонування економічних суб’єктів, що допомагає програмувати, передбачати, контролювати та корегувати тенденції розвитку впродовж тривалого періоду. Останнє відображає динаміку інституціональних трансформацій того, що заважає, або гальмує розвиток, та того, що спроможне вдосконалювати інституціональний порядок та середовище функціонування корпорацій.

Особливістю державного стратегічного програмування, на відміну від стратегічного управління,є те, що цей метод поєднує аналітичні та організаційні аспекти. Стратегічне програмування актуалізує своє значення у зв’язку з особливостями протікання процесів демократизації та інформатизації суспільства, процедурами прийняття рішень у державному управлінні, а також механізмами державного регулювання інституціональних змін.

Ефективність методів і засобів стратегічного програмування інституціональних змін залежить від сфери застосування, особливостей розвитку об’єктів, на які направлений вплив, технологічних засобів, що забезпечують проходження інформації, а також моніторингу, прогнозу та аналітичних висновків. Тому для цілей державного регулювання розвитку корпорацій стратегічне програмування розглядається як цілеспрямований у часі пріоритетний напрям інституціональних змін (наприклад, у фіскальному законо-

давстві), що дозволяє розвити потенційні переваги економічних суб'єктів завдяки виконанню чинних норм, правил і процедур, що регламентують нормативно-правову їх діяльність. Об'єктом стратегічного програмування є інституційні норми, що закладаються у законодавство на довгострокову перспективу (наприклад, кодекс), а предметом – стратегічні аспекти механізму управління інституціональними змінами. Приклади інституціональних змін можуть стосуватися регуляторних актів підприємницької діяльності, бухгалтерського, управлінського обліку, статистичної звітності, біржової діяльності корпорацій, модифікації міжнародних стандартів щодо співробітництва у питаннях економічної безпеки, захисту прав інтелектуальної власності тощо.

Іншою особливістю стратегічного програмування є нестандартний життєвий цикл певних інституцій, у якому співвідношення основних фаз (ідеї, концепцій, принципів, механізму, процедур впровадження, аналізу реакцій на впровадження тощо) можуть значно відрізнятися [24, с. 14–18]. Особливо це стосується активних інституцій, таких, які діють у нестабільному інституціональному середовищі, проте прагнуть до стійкого функціонування, здатного до керованого (активного) відтворення. Або таких, що, наприклад, діють у нелегальному секторі, що потребує проектування окремого комплексу інституціональних змін щодо їх легалізації.

Таким чином, кожне інституціональне стратегічне програмування є своєрідним інноваційним проектом, ефективність дії якого закладається на далеку перспективу через еволюційний шлях інституціональних "спроб і помилок". Отже, результатом стратегічного програмування інституційних трансформацій передбачається формування нового стану інституціонального середовища взаємодії суб'єктів господарювання, в якому проміжні результати мають не менше значення, ніж намічена кінцева мета. Через складності оцінювання ефективності та вимірювання якості інституціонального середовища, термін і тривалість потребують аналітичного супроводу та передбачення реакції – завдяки зворотному зв'язку, що дозволяє вносити відповідні корективи та вирішувати суперечності. Таким чином, з позицій цілевизначення інституціональних змін стратегічне програмування має розглядатися як мультипрограмне управління вдосконаленням інституціонального середовища функціонування економічних суб'єктів. Наприклад, необхідність активного втручання держави стосується не однієї, а відразу декількох сфер, які за принципом ланцюгової реакції вимагають визначення нових норм, які потребують удосконалення. Такими суміжними сферами можуть бути: реформування та реорганізація корпорації – антикризове управління – фінансове проектування; інноваційне законодавство – освітні стандарти – цільове програмування тощо.

Слід зазначити, що корпоративний розвиток завжди є багатоваріантним і таким, що залежить від обраних цілей та інструментів економічної політики держави. Виходячи з чисельних офіційних концепцій і програм розвитку (24 найменування), головними завданнями стратегії соціально-економічного розвитку в інституціональному корпоративному континуумі є модернізація системи державного регулювання, концентрація ресурсів у прогресивних галузях економіки, підвищення їх конкурентоспроможності на інноваційній основі, формування господарського механізму щодо перерозподілу ресурсів із безперспективних напрямів у виробничі системи новітніх технологічних укладів [6].

Висновки і пропозиції. Таким чином, функціональний підхід у формуванні інституціонального механізму реалізується через функціональний зміст державного регулювання. Кожна з розглянутих функцій інституціонального механізму державного регулювання розвитку корпорацій проявляється у чітко визначених завданнях, які реалізуються завдяки уточненню змісту розглянутих функцій, а саме: нормотворчої – як законодавчого забезпечення специфікації та захисту права власності, свободи контрактації та відповідальності суб'єктів господарювання; координаційної – як обумов-

лення меж раціональної економічної поведінки суб'єктів господарювання, зниження невизначеності та ризиків, а її ефективність – періодичного вдосконалення; розподільчої – як спроможності до конгруентних рішень, які визначаються набором правил, процедур і механізмів контрактації, забезпечуючи ефективну діяльності всіх учасників ринку, стимулювання раціонального розподілу ресурсів з позиції результативності використаних матеріальних і нематеріальних корпоративних активів; організаційної – як багатоаспектний процес впливу на стан ринків; стратегічного програмування – як досяжності цілей у формуванні нового стану інституціонального середовища щодо узгодженої взаємодії суб'єктів господарювання, в якому проміжні результати мають не менше значення, ніж досягнення кінцевої мети.

Подальші наукові розвідки будуть присвячені пошуку методологічного інструментарію щодо формування моделі механізму інституціональних змін у сфері державного регулювання розвитку національних корпорацій.

Список використаних джерел

1. *Оліфіренко Л. Д.* Державне регулювання розвитку корпоративних структур: інституціональний аспект : монографія / Л. Д. Оліфіренко. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2013. – 356 с.

2. *Тевено Л.* Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире / Л. Тевено // Вопросы экономики. – 1997. – № 10. – С. 69–84.

3. *Норт Д.* Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.

4. *Эггертссон Т.* Экономическое поведение и институты / Т. Эггертссон ; пер. с англ. М. Я. Каждана ; науч. ред. пер. А. Н. Нестеренко. – М. : Дело ЛТД, 2001. – 408 с.

5. *Шаститко А. Е.* Модели рационального экономического поведения человека / А. Е. Шаститко // Вопросы экономики. – 1999. – № 5. – С. 50–64.

6. *Державна* програма розвитку внутрішнього виробництва [Електронний ресурс] : Постанова Кабінету Міністрів України від 12.09.2011 № 1130. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-п.

7. *Олейник А.* Институциональная экономика / А. Олейник. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 412 с.

8. *Іванова Н. Ю.* Трасакційні витрати як показник здоров'я економіки [Електронний ресурс] / Н. Ю. Іванова, Т. К. Кузнецова. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/popu/2002_1/7_10.htm.

9. *Шаститко А. Е.* Новая институциональная экономическая теория: особенности предмета и метода / А. Е. Шаститко. – М. : ТЕИС, 2003. – 56 с.

10. *Дацій О. І.* Інноваційна модель розвитку економіки України в умовах глобалізації : монографія / О. І. Дацій, М. В. Гаман, Н. В. Дацій. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 368 с.

11. *Архієреєв С. І.* Трансакційний сектор економіки України / С. І. Архієреєв. – Х. : Константа, 2003. – 56 с.

12. *Дугінець Г. В.* Державне регулювання трансакційних витрат економічної інтеграції в Україні / Г. В. Дугінець // Научные труды Донецкого технического университета. – Донецк : ДонНТУ, 2006. – Вып. 103-3. – С. 83–86.

13. *Майбутнє* України: стратегія поступу : монографія. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2008. – 304 с.

14. *Шепеленко О. В.* Трансакционные издержки в переходной экономике: проблемы теории и практики : монография / О. В. Шепеленко. – Донецк : ДНЦЭиТ им. М. Туган-Барановского, 2007. – 360 с.

15. *Біла С.* Структурна політика в системі державного регулювання трансформаційної економіки / С. Біла. – К. : Видавництво УАДУ, 2001. – 407 с.

16. *Ретроспектива* ринкових перетворень в Україні: сучасний дискурс / за ред. Л. П. Горкіної ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К. : [б. в.], 2010. – 759 с.

17. *Прутська О. О.* Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці [Електронний ресурс] / О. О. Прутська. – К. : Логос, 2003. – 256 с. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=EC&P21DBN=

EC&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21COLORTERMS=0&S21STR=.

18. *Пустовійт Р. Ф.* Інституціональне середовище підприємництва в трансформаційній економіці : монографія [Електронний ресурс] / Р. Ф. Пустовійт. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – 372 с. – Режим доступу : http://www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-in/irbis64r_81/cgiirbis_64.exe?Z21ID=&I21DBN=EC&P21DBN=EC&S21STN=1&S21REF=10&S21FMT=fullwebr&C21COM=S&S21CNR=20&S21P01=0&S21P02=0&S21P03=M=&S21COLORTERMS=0&S21STR=.

19. *Оліфіренко Л. Д.* Інституціональні інструменти механізму державного регулювання розвитку промислових корпорацій [Електронний ресурс] / Л. Д. Оліфіренко // Модернізаційні процеси державного та муніципального управління : Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Київ, 4 квіт. 2014 року). – К. : АМУ, 2014. – С. 91–92. – Режим доступу : http://amu.edu.ua/images/konf2014p2.pdf.

20. *Olifirenko L. D.* Efficiency of Institutional Changes in the Context of Modernization of Governmental Mechanisms of Economic Development / L. D. Olifirenko // Формування ефективних механізмів державного управління та менеджменту в умовах сучасної економіки: теорія і практика : Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Запоріжжя, 14 листопада 2014 року). – Запоріжжя : КПУ, 2014. – С. 137–139.

21. *Olifirenko L. D.* The Institutional Providing of the Governmental Regulation Mechanism of Industrial Corporations of Ukraine [e-resource] / L. D. Olifirenko Central European Journal for Science and Research. Stredoevropsky vestnik pro vedu a vyzkum. – Praha : Publishing house Education and Science, 2014. – № 2(4). – С. 101–105. – URL : http://www.ukrnauka.ru/2014-04-02-SV/2014-04-02-SV-4.pdf.

22. *Полтерович В. М.* Экономика теории реформ / В. М. Полтерович. – М. : Экономика, 2007. – 447 с.

23. *Бакуменко В. Д.* Реформи державного управління: співвідношення понять / В. Д. Бакуменко, С. О. Кравченко // Державне управління та місцеве самоврядування. Серія “Управління” : наук. вісник Академії муніципального управління. – 2009. – Вип. 2 (8). – С. 7–19.

24. *Дементьев В. В.* Институты, поведение, власть : монография / В. В. Дементьев. – Донецк : ГВУЗ “ДонНТУ”, 2012. – 309 с.

25. *Корнай Я.* Дефицит : пер. с венг. / Я. Корнай. – М. : Наука, 1990. – 607 с.

26. *Портер М.* Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость : пер. с англ. / М. Портер. – М. : Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

27. *Фукуяма Ф.* Сильное государство: управление и мировой порядок в XX веке / Ф. Фукуяма. – М. : Хранитель, 2007. – 220 с.

УДК 347.639:351.763

Ю.П. Харченко, канд. наук з держ. упр.
Чернігівський національний технологічний університет, м. Чернігів, Україна

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСАМИ ВИХОВАННЯ ДІТЕЙ, ПОЗБАВЛЕНИХ БАТЬКІВСЬКОГО ПІКЛУВАННЯ

Ю.П. Харченко, канд. наук по гос. упр.
Черниговский национальный технологический университет, г. Чернигов, Украина

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ МЕХАНИЗМОВ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЦЕССАМИ ВОСПИТАНИЯ ДЕТЕЙ, ЛИШЕННЫХ РОДИТЕЛЬСКОЙ ОПЕКИ

Yuliia Kharchenko, PhD in Public Administration
Chernihiv National Technological University, Chernihiv, Ukraine

METHODOLOGICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF STATE MECHANISMS OF CONTROL OF THE UPBRINGING OF CHILDREN DEPRIVED OF PARENTAL CARE

Здійснено тлумачення дефініції «державні механізми управління» та визначено методологічні аспекти формування державних механізмів управління процесами виховання дітей, позбавлених батьківського піклування.

Ключові слова: *державні механізми управління, діти, позбавлені батьківського піклування, органи державної влади та місцевого самоврядування.*

Осуществлено толкование дефиниции «государственные механизмы управления» и определены методологические аспекты формирования государственных механизмов управления процессами воспитания детей, лишенных родительской опеки.

Ключевые слова: *государственные механизмы управления, дети, лишенные родительской опеки, органы государственной власти и местного самоуправления.*

In the article the interpretation of the definition of "public management mechanisms" and identified methodological aspects of the formation mechanisms of state control the upbringing of children deprived.

Key words: *government control mechanisms, children deprived of parental care, state and local authorities.*

Постановка проблеми. Державна політика у сфері захисту дитинства в Україні потребує фундаментальних змін щодо визначення механізмів управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування, та основних важелів впливу на подолання наявних проблем дитячої бездоглядності та сирітства. А для цього необхідно здійснити ґрунтовний аналіз та запропонувати шляхи вдосконалення діючих державних механізмів та розробити методологічні аспекти їх вдосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання захисту дитинства неодноразово ставали предметом досліджень з боку правників, філософів, соціологів та політологів, серед яких слід особливо відзначити праці Л. Артюшкіної, С. Бадори, Г. Бевз, Л. Волинець, О. Карпенко, М. Кравченко, Г. Лактіонової, Е. Лібанової, І. Пєши, І. Цибуліної.

Питання структурно-функціонального забезпечення державно-управлінської діяльності висвітлюється в роботах Г. Атаманчука, І. Коліушка, В. Лугового, Г. Одинцової, Л. Антонової, В. Бакуменка, П. Гамана, І. Горобець, Я. Жовнірчика, Б. Ісмаїлова, В. Кампо, А. Колодія, В. Малиновський, Н. Нижник та ін.

Виділення не виділених раніше частин загальної проблеми. Зазначені праці є вагомим підґрунтям для подальшого дослідження методологічних аспектів функціонування механізмів соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування.

Метою статті є аналіз основних методологічних аспектів удосконалення механізмів соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування.

Виклад основного матеріалу. Варто зазначити, що використання терміна «механізм» можна знайти в багатьох суспільствознавчих науках, а значить термін має право

вважатись загальнонауковим. Тлумачні словники механізми управління, пов'язані з соціальними явищами та процесами, найчастіше характеризують як "внутрішню будову, систему чого-небудь" [1, с. 523].

Стосовно державних механізмів управління немає якогось одного загальновизнаного підходу. Н.Р. Нижник та О.А. Машков вказують: "Механізм управління – це складова частина системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності управлінського об'єкта" [2]. Схожим є й визначення В.Я. Малиновського, для якого державні механізми управління – це "сукупність засобів організації управлінських процесів та способів впливу на розвиток керованих об'єктів, що базуються на принципах наукової обґрунтованості, об'єктивності, цілісності, узгодженості з використанням відповідних методів управління, спрямованих на реалізацію цілей державного управління" [3]. На думку О. Коротич, стосовно близьких за змістом визначень "вплив на фактори" та "вплив на розвиток керованих об'єктів" підтримує перше визначення, підкреслюючи, що "механізм управління лише "забезпечує вплив на фактори", а не впливає на них, що є важливим для аналізу складових цього механізму" [4, с. 81]. Кожен конкретний державний механізм управління має розглядатися "як сукупність взаємоузгоджених методів управління", й виходячи з характеристик "методу" (як способу, образу дій тощо), О. Коротич вважає за недоцільне при цьому використовувати звичні "засоби" та "важелі".

Беручи до уваги наведені підходи та аргументи, доволі переконливим виглядає виокремлення власне "механізмів", під яким маються на увазі "методи", "вплив на фактори" та безпосередньо їх реалізація, практичне застосування ("практичні заходи") [4, с. 81–82].

За визначенням французького дослідника Б. Гурне, державні механізми управління слід розглядати через "функції" та "структуру" [5, с. 16]. Варто зауважити, що поряд з державними механізмами управління трапляється поняття "державна політика" в тій чи іншій сфері. Дефініція поняття "державна політика" активно обговорюється в наукових джерелах. Зокрема, М. Вебер визначав політику як прагнення брати участь у владі або впливати на розподіл її між окремими групами всередині держави [1, с. 234]. О.Л. Валевський вважав, що політика – це напрям діяльності держави в певній галузі; державні заходи; спосіб дій, спрямованих на досягнення певної мети [6, с. 54]. І.В. Арістова вказує на державну політику як "…двоєдиний динамічний процес – формування та реалізація. Формування політики – це розроблення стратегічного курсу держави в різноманітних сферах життя суспільства. Реалізацію такої політики розглядають як державне управління цими сферами…" [7, с. 6].

Виходячи з того, що державна політика щодо захисту прав дітей, у тому числі дітей, позбавлених батьківського піклування, є складовою державної політики утвердження й забезпечення прав і свобод людини. І.В. Цибуліна заходами державної політики щодо захисту прав дитини визначає основні засади державної політики у цій сфері; вдосконалення законодавства та узгодження його з міжнародними правовими нормами; забезпечення належних умов для розвитку дитини, зростання в сімейному оточенні; реалізація цільових програм з охорони прав дитини; надання дітям пільг, переваг і соціальних гарантій; заохочення наукових досліджень з актуальних проблем дитинства [8].

Вважаємо, що найоптимальнішим є визначення, запропоноване в словнику-довіднику з державного управління за редакцією В.М. Князєва та В.Д. Бакуменка, згідно з яким до державних механізмів управління відносяться "практичні заходи, засоби, важелі, стимули, за допомогою яких органи державної влади впливають на суспільство, виробництво, будь-яку соціальну систему з метою досягнення поставлених цілей" [9, с. 116].

З урахуванням вищезазначених визначень державних механізмів управління та державної політики варто вказати, що, на нашу думку:

- державні механізми управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування – це сукупність заходів, засобів, важелів та стимулів, за допомогою яких у країні впроваджується державна політика у сфері соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування з метою задоволення їх потреб та законних інтересів, реалізації їх прав, у тому числі на сімейне виховання.

Про необхідність удосконалення державних механізмів управління у сфері соціально-правового захисту дітей вказує С.В. Толстоухова, яка звертає увагу на: неузгодженість загального бачення процесу забезпечення прав дітей як на державному, так і на регіональному рівні; неефективну систему управління процесами забезпечення прав дітей; відсутність дієвих механізмів формування відповідальності місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування за становище дітей у громаді. На думку Г.М. Бевз, Л.І. Тарусової необхідно змістити акценти в бік системи захисту дитинства, зорієнтованої на певні стандарти досягнення нормативів розвитку дитини (фізичного, інтелектуального тощо) і набуття нею показників здорового розвитку особистості дитини [10].

Оскільки відповідно до ст. 52 Конституції України утримання та виховання дітей, позбавлених батьківського піклування, покладається на державу [11], то варто вказати, що основними механізмами соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування, будуть:

– заходи щодо реалізації прав дітей, позбавлених батьківського піклування, на сімейне виховання за допомогою підтримки біологічної родини дитини та розвитку сімейних форм виховання дітей;

– заходи щодо визначення структурного апарату та розподілу повноважень у сфері соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування;

– заходи щодо залучення громади, благодійних, релігійних організацій щодо реалізації прав дітей, позбавлених батьківського піклування.

З метою посилення уваги суспільства до проблем дітей, позбавлених батьківського піклування, захисту їх прав і законних інтересів, створення умов для реалізації права кожної дитини на виховання в сім'ї існує необхідність постійного вдосконалення як теоретико-методологічної бази, так і способів та засобів практичної реалізації державної політики, впровадження дієвих державних механізмів управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування.

Визначальними принципами під час впровадження державних механізмів управління у вказаній сфері має бути:

1) верховенство інтересів дитини.

Тобто під час прийняття будь-яких рішень, які прямо чи опосередковано стосуються подальшої долі дитини, органи державної влади та місцевого самоврядування повинні ставити за мету досягнення інтересів дитини, захист її законних прав, реалізація її потенціалу.

Принцип верховенства інтересів дитини сформульований в Конвенції про права дитини та інших документах. Про нього багато говориться в контексті політики та діяльності у сфері захисту прав дитини. Водночас, це той принцип, який менш за все зрозумілий і політикам, і практикам в Україні. Занепокоєння викликає неналежна інтеграції цього принципу в закони та політику, передусім, ту, що стосується дітей, позбавлених батьківського піклування, і дітей, які контактують із законом (знаходяться в конфлікті із законом, або навпаки, стали жертвами злочинів чи правопорушень). Для впровадження вказаного принципу одними з важливих кроків є перегляд політики, що стосується ювенальної юстиції та системи опіки і піклування;

2) створення умов для забезпечення зростання й виховання дитини в сім'ї, якщо це не суперечить інтересам дитини.

Державна політика мусить спрямовуватись таким чином, щоб у першу чергу було реалізоване право дитини на виховання в сім'ї, а у випадку, коли сім'я не виконує всіх виховних функцій, а подальше перебування в ній загрожує життю, здоров'ю дитини, то держава вживає вичерпних заходів для усунення вказаних проблем та підтримання біологічної родини дитини, якщо проведені заходи не є результативними, дитина вилучається із сім'ї. Але подальше її влаштування, в тому числі і тимчасове, повинно відбуватись не в заклад, а в родину, яка здатна стати для цієї дитини рідною;

3) інтеграція дитини в сім'ю та соціальна інтеграція.

Соціальна інтеграції дитини головним чином залежить від того, як довго дитина залишалась без батьківської опіки, тим складніше відбувається її соціалізація в дорослому житті. Адже життя без сім'ї, в умовах тривалої соціальної ізоляції, в замкнутому колективі, в якому перебувають вихованці інтернатів, обмежує розвиток особистості дитини [12]. Такі діти мають труднощі з засвоєнням соціальних ролей, у них практично відсутнє уявлення про модель сім'ї, а також дуже низька мотивація до інтелектуального та морального самовдосконалення. Крім того, феномен сирітства має й правові наслідки – порушується конституційне право дитини на сімейне виховання та батьківське піклування, тому інтеграція дитини в сім'ю є вимогою сьогодення [13]. Процес формування та розвиток особистості починається з моменту народження дитини, тому значення сім'ї не можливо переоцінити. Саме сім'я закладає фундамент розвитку нахилів, здібностей дитини, формування її моральних якостей. Догляд батьків за дитиною виражається не тільки у задоволенні її життєво-побутових потреб (харчування, забезпечення одягом, взуттям, навчальним приладдям), але й у проявах уваги до дитини, надання допомоги у вирішенні різноманітних питань, що її цікавлять, можливих конфліктів у спілкуванні з іншими дітьми. Невід'ємним чинником морального виховання дітей є створення батьками у сім'ї умов забезпечення гідності дитини (тобто усвідомлення дитиною своїх прав як людини, власної моральної оцінки, поваги до власних моральних цінностей), прищеплення впевненості дитини у собі, залучення до активної участі у житті суспільства;

4) запобігання ситуаціям, які можуть зашкодити особистому розвиткові дитини.

Звичайно, передбачити і запобігти негативним проявам, які ймовірніше за все чекають на дитину, яка позбавлена достатньої батьківської уваги та турботи, буде значно результативнішим та перспективнішим для особистого розвитку дитини. Зазначений принцип стосується не лише дітей, позбавлених батьківського піклування, він і для тих дітей, які проживають у сільській місцевості, та у зв'язку з віддаленістю від творчих, художніх, музичних шкіл, гуртків не мають можливості належним чином розвивати власні здібності, таланти. Особливо загострюється ситуація в неблагополучних сім'ях, а також у випадках, коли дитина має захворювання чи функціональні обмеження. Тому державні механізми у сфері захисту дитинства повинні ґрунтуватись на засадах, проголошених у вказаному принципі;

5) сприяння активній соціальній участі дитини і соціальному єднанню.

Цей принцип, на нашу думку, знайде свою реалізацію через зменшення кількості дитячих інтернатних закладів та впровадження нової системи соціальних послуг, орієнтованих на профілактику дитячого неблагополуччя, реінтеграцію дітей у біологічні сім'ї, влаштування в сімейні форми виховання, розвиток у дітей уміння та навичок самостійного життя або створення умов, наближених до сімейних. Оскільки в так званому обмеженому стінами інтернатного закладу просторі соціальне єднання можливе лише з його вихованцями, в найкращому випадку відбувається спілкування з дорослими

та дітьми-волонтерами із «зовнішнього соціуму», але заслужити довіру вихованців інтернатних закладів досить складно. І часто дитина, яка виросла в інтернатному закладі, не здатна створити повноцінну благополучну сім'ю чи знайти власне місце в житті.

У світі є кілька альтернатив утриманню дітей у державних установах. Моделі деінституціалізації (тобто переміщення дітей із «масових» закладів (інституцій) в альтернативне, більш турботливе середовище, а також надання допомоги за місцем проживання) включають у себе різнопланові заходи (табл.);

6) об'єктивність, неупередженість у ставленні до дитини та надання юридичного захисту неповнолітнім.

Вказаний принцип – гасло для всіх дорослих, державних діячів, які опікуються проблемами дітей, оскільки, приймаючи рішення щодо подальшої долі дитини, відповідальні за долю дитини повинні бути об'єктивними та неупередженими, а надання юридичного захисту неповнолітнім – принцип, обов'язковий для виконання. У цьому контексті предметом особливого занепокоєння є низький рівень обізнаності та розуміння дітьми своїх прав та їх незнання про заборону жорстокого поводження з дітьми, а також нерозуміння прав дітей з боку дорослих, особливо батьків, осіб, що їх заміняють, педагогів тощо.

Таблиця

Моделі деінституалізації

Моделі	**Зміст роботи**
Планування родини	Статеве виховання, роз'яснювальна та просвітницька робота серед молоді щодо запобігання небажаної вагітності, планування сім'ї
Запобігання відмові та розміщенню дітей у державних закладах	Підготовка молодих батьків, соціальна підтримка вразливих сімей, у т. ч. матеріальна, індивідуальний супровід сімей з дітьми, розвиток і надання соціальних послуг сім'ям, які мають дітей з особливими потребами
Реінтеграція кровної/біологічної родини	Надання послуг щодо возз'єднання та реабілітації сім'ї
Усиновлення/удочеріння	Пошук сімей, які беруть на виховання неповнолітню дитину на правах сина чи доньки й оформлюють це спеціальним юридичним актом (рішенням суду)
Прийомні родини	Пошук, підготовка та підтримка сімей, які добровільно взяли із державних закладів від 1 до 4 дітей на виховання та спільне проживання
Дитячі будинки сімейного типу	Пошук та підтримка сімей, які беруть на виховання та спільне проживання не менш як 5 дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування

Джерело: [5, с. 39].

Досягти найефективнішого втілення державної політики у сфері захисту дитинства можливо за рахунок створення ефективної системи реагування на будь-яке неблагополуччя дітей, у тому числі і тих, які проживають у сім'ях, вживати цільових і дієвих заходів, підвищувати авторитет і соціальний статус родини, боротись з дитячим неблагополуччям.

Складні демографічні процеси, криза шлюбно-родинних відносин, інституту сім'ї, економічна нестабільність, безробіття, трудова міграція, соціальна незахищеність, збільшення кількості соціально-неблагополучних сімей, які не спроможні виконувати свої функції утримання та виховання дітей через алкоголізм, наркоманію, насильство в сім'ї – чим спричиняють появу «дітей вулиці» та соціального сирітства.

Особливістю розвитку державної політики у сфері соціального захисту дітей цієї категорії в Україні є те, що тривалий час надавався пріоритет колективним формам ви-

ховання. Тому при виникненні іноді і незначних проблем у родині соціальні працівники вживали заходів щодо вилучення дитини з родини та влаштовували її в інтернатні заклади, після чого батьки відчували полегшення, адже дитина «влаштована» і про її життя потурбується заклад, держава, могли далі вживати спиртні напої чи наркотичні речовини. Тим самим проблема не вирішувалась, а навпаки, ускладнювалась. Батьки вважали, що їхній дитині працівники інтернату зможуть забезпечити краще життя, ніж вони, і таким чином «опускались» у безодню аморального способу життя. А діти росли в інтернатних закладах, не маючи перспектив до сімейного влаштування, а іноді, фактично маючи статус дитини-сироти, позбавленої батьківського піклування, не мали юридичного його підтвердження.

Після закінчення інтернатного закладу більшість не могла знайти власне місце в житті та через деякий час поповнювала лави безробітних, безхатченків, злочинців, а також самі ставали безвідповідальними батьками, а згодом були позбавлені батьківських прав.

Розвиток дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, залежить від багатьох зовнішніх чинників (або їхньої відсутності), що впливає на психічний, особистісний, фізіологічний розвиток таких дітей [14, с. 35].

Основним чинником, що впливає на розвиток дитини, позбавленої можливості виховуватися в сім'ї, є психічна депривація, яка виникає в результаті того, що дитина позбавлена можливості задовольнити основні (життєві) психічні потреби достатньою мірою протягом тривалого часу [15, с. 25].

Сучасна політика у зазначеній сфері спрямована на деінституалізацію утримання та виховання дітей. Розвиток форм, які є альтернативою державному утриманню, є невід'ємною складовою цього процесу.

Тому проблеми безпритульності, бездоглядності нині не обминають і цілком благополучні, на перший погляд, сім'ї. Щоб цього не сталось, потрібно активізувати роботу з усіма сім'ями, де виховуються діти, особливу увагу звертати на ті, де існує ризик ухилення батьків, з різних причин, від виховання дітей. Соціологічний метод буде корисним під час визначення рівня інформованості населення щодо проблем дітей, позбавлених батьківського піклування.

Висновки та пропозиції. Враховуючи вищевказане, вважаємо, що є потреба у подальшому впровадженні у державно-управлінську діяльність стосовно дітей, позбавлених батьківського піклування, нових механізмів соціально-правового захисту.

Узагальнюючи наявні теоретичні здобутки, запропоновано тлумачити дефініцію «державні механізми управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування» як сукупність заходів, засобів, важелів та стимулів, за допомогою яких у країні впроваджується державна політика у сфері соціально-правового захисту дітей, позбавлених батьківського піклування з метою задоволення їх потреб та законних інтересів, реалізації їх прав, у тому числі на сімейне виховання.

Доведено, що причинами поширення сирітства в Україні є взаємопов'язані чинники: економічна нестабільність, безробіття, трудова міграція, соціальна незахищеність населення, криза інституту сім'ї, зростання кількості розлучень, «фіктивних» матерів-одиначок і як наслідок – кількість неповних сімей, відсутність дієвих механізмів державної підтримки сімей з дітьми тощо. Наголошено на недосконалості державних механізмів управління вказаним явищем.

Список використаних джерел

1. *Вебер М.* Соціологія. Загальноісторичні аналізи. Політика / М. Вебер. – К. : Основа, 1998. – 534 с.

2. *Мордвінов О. Г.* Адміністративні послуги органів виконавчої влади та місцевого самоврядування / О. Г. Мордвінов, Л. О. Ляшенко // Держава та регіони. – 2007. – № 2. – С. 60–65.

3. *Малярова Н. В.* Социальная защита детства: концептуальный подход / Н. В. Малярова, М. И. Несмеянова // Социологические исследования. – 1991. – № 4. – С. 79–83.

4. *Коротич О.* Державні механізми управління: проблеми теорії та практичної побудови / О. Коротич // Вісник НАДУ. – 2006. – № 3. – С. 79–84.

5. *Державна с*лужба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

6. *Валевський О. Л.* Державна політика в Україні: методологія аналізу, стратегія, механізми впровадження : [монографія] / О. Л. Валевський. – К. : НІСД, 2001. – 242 с.

7. *Арістова І. В.* Державна інформаційна політика: організаційно-правові аспекти : [монографія] / І. В. Арістова ; за заг. ред. О. М. Бандурки. – Х. : Ун-т внутр. справ, 2000. – 368 с.

8. *Харченко Ю. П.* Інноваційний підхід до модернізації державних механізмів управління соціально-правовим захистом дітей, позбавлених батьківського піклування / Ю. П. Харченко // Модернізаційні процеси державного та муніципального управління : матер. Міжнар. наук. конф. (м. Київ, 4 квіт. 2014 р.) : у 2 ч. Ч. 2 / за заг. ред. В. К. Присяжнюка, В. Д. Бакуменка, Т. В. Іванової. – К. : Академія муніципального управління, 2014. – С. 189–191.

9. *Державне* управління : словник-довідник / уклад. : В. Д. Бакуменко (кер. творчого кол.), Д. О. Безносенко, І. М. Варзар та ін. ; за заг. ред. В. М. Князєва, В. Д. Бакуменка. – К. : Вид-во УАДУ, 2002. – 228 с.

10. *Бевз Г. М.* Соціально-психологічні та правові засади забезпечення в Україні державної опіки над дітьми як складової системи захисту дитинства / Г. М. Бевз, Л. І. Тарусова // Соціальна робота в Україні: теорія і практика. – 2005. – № 3. – С. 5–16.

11. *Конституція* України. – Х. : Весна, 2007. – 48 с.

12. *Петрочко Ж. В.* Потреби дитини у контексті її прав / Ж. В. Петрочко // ПостМетодика. – 2009. – № 2 (86). – 84 с.

13. *Кон И. С.* Семья и ее альтернативы / И. С. Кон // Советская социология. – М. : Наука, 1982. – Т. 1. – С. 210–211.

14. *Притиск А.* Забезпечення права дитини на зростання та виховання в сім'ї / А. Притиск, О. Шипіленко // Реалізація права дитини на сімейне виховання: досвід, проблеми, перспективи : зб. матер. Міжнар. наук.-практ. конф. / упоряд. : О. С. Шипіленко, А. В. Гулевська-Черниш. – К. : Науковий світ, 2006. – С. 35–39.

15. *Лангмеер Й.* Психическая депривация в детском возрасте / Й. Лангмеер, З. Матейчек. – Прага, 1984. – 334 с.

ОСНОВНІ ВИМОГИ ДО ОФОРМЛЕННЯ ТА ПОДАЧІ РУКОПИСІВ НАУКОВИХ СТАТЕЙ ДО «ВІСНИКА ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ. СЕРІЯ "ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ"»

Вимоги щодо підготовки рукописів статей для публікації у «"Віснику Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки"», який внесено до Переліку наукових фахових видань ВАК України, затвердженого постановою Президії ВАК України від 10 березня 2010 року № 1-05/2, (Бюлетень ВАК України № 4, 2010).

Шановні дописувачі!

Спочатку просимо надіслати Вашу статтю та довідку про автора (ів), оформлені за наведеними нижче вимогами, для попереднього розгляду редакційною колегією «Вісника Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки"». Після отримання позитивного відгуку прохання сплатити вартість статті і надіслати весь пакет документів.

1. Для публікації статті у «Віснику Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки"» необхідно в обов'язковому порядку подати:

– електронний варіант статті, оформленої за зразком (Додаток А);

– довідку про авторів, заповнену за наведеним бланком (Додаток Б). Звертаємо Вашу увагу, що ім'я та по батькові автора (ів) подаються повністю;

– квитанцію про сплату вартості публікації наукової статті (Додаток В).

2. Вимоги до наукової статті. Статтю можна подавати однією з трьох мов: українською, російською, англійською.

Обсяг статті повинен бути таким: мінімум – 5 повних сторінок, максимум – 10 сторінок (остання сторінка має бути заповнена не менш ніж на 3/4).

Стаття надсилається електронною поштою на адресу: **maksim-22@yandex.ru.** Текст статті набирається з використанням комп'ютерних текстових редакторів Word for Windows 97/2000/XP.

3. Структура статті. До друку у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки" приймаються лише наукові статті, які мають такі необхідні елементи: УДК. Автори. Назва наукової або освітньої установи, де працюють автори. Назва статті. Анотації. Ключові слова. **Вся інформація про авторів, назва статті, анотація і ключові слова подається трьома мовами: українською, російською, англійською.** Постановка проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Мета статті. Виклад основного матеріалу. Висновки і пропозиції. Список використаних джерел.

4. Параметри сторінки повинні бути такими:

Формат А4 (210×297 мм).

Поля: верхнє, нижнє та бокові – 25 мм.

Верхній і нижній колонтитули, а також номери сторінок не вводити. Текст повинен бути вирівняний по ширині аркуша.

<u>КАТЕГОРИЧНО ЗАБОРОНЯЄТЬСЯ У СТАТТІ ВИКОРИСТАННЯ АВТОМАТИЧНОЇ РОЗСТАНОВКИ ПЕРЕНОСІВ ТА АВТОМАТИЧНИХ СПИСКІВ. УСІ СПИСКИ ПРОСТАВЛЯЮТЬСЯ У РУЧНОМУ РЕЖИМІ!</u>

5. Вимоги до оформлення структурних елементів статті.

5.1. ***УДК*** – шрифт Times New Roman (кегель 12), курсив, вирівнювання по лівому краю без абзацу.

Автори – ***ініціали та прізвище*** кожного автора починати з нового рядка (шрифт Times New Roman (кегель 12), розміщення по лівому краю, без абзацного відступу, напівжирний), ***науковий ступінь або посада, якщо немає ступеня*** (шрифт Times New Roman (кегель 12), звичайний). Скорочення слід подавати згідно з ДСТУ 3582-97 "Скорочення слів в українській мові у бібліографічному описі. Загальні правила та вимоги" (наприклад: д-р екон. наук; канд. техн. наук; тис., млн, млрд; грн, дол; табл., рис. тощо). Дані про авторів подаються трьома мовами.

Назва організації – місце (я) роботи автора (-ів) (вирівнювання по лівому краю без абзацного відступу, шрифт Times New Roman (кегель 10)). Після назви організації через кому вказуються місто та країна розміщення організації (трьома мовами).

Назва статті – шрифт Times New Roman (кегель 12). Подається прописними напівжирними літерами, вирівнювання по центру без абзацу, трьома мовами.

Анотація – шрифт Times New Roman (кегель 9), курсив, вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал. В анотації має бути чітко сформульована головна ідея статті та коротко обґрунтована її актуальність (обсяг – 1000 знаків (з пробілами)). У статті подаються анотації трьома мовами: українською, російською, англійською (Додаток А).

Ключові слова – шрифт Times New Roman (кегель 9), вирівнювання по ширині, абзацний відступ 0,63 см, одинарний інтервал. Ключові слова подаються трьома мовами. Кількість ключових слів – 5–7 (Додаток А).

Основний текст – текст статті з заголовками (вирівнювання по ширині, абзац – 0,63 см, шрифт Times New Roman (кегель 12), одинарний інтервал).

Розділи статті (Постановка проблеми. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Мета статті. Виклад основного матеріалу. Висновки і пропозиції. Список використаних джерел) зазначаються таким шрифтом: Times New Roman, кегель 12, напівжирний, звичайний. Після назви розділу статті ставиться крапка і продовжується текст самої статті.

5.2. Інтервали між елементами статті такі:

– УДК – автори – 1;
– автори – назва організації – 1;
– назва організації – назва статті – 2;
– назва статті – анотація – 1;
– анотація – ключові слова – 1;
– ключові слова – основний текст – 1;
– основний текст – назва таблиці (верхній край рисунка, схеми, діаграми) – 1;
– назва таблиці – її верхній край (нижній край рисунка, діаграми – їхні назви) – 1;
– нижній край таблиці (назва рисунка, діаграми, схеми) – основний текст – 1;
– основний текст – список використаних джерел – 1;
– список використаних джерел – перелік джерел – 1.

6. Цитати, таблиці, статистичні дані, цифрові показники, що підвищують рівень аналітичних матеріалів, подаються з посиланням на джерела. Таблиці мають бути пронумеровані й мати заголовок. Відповідальність за наведені показники несе автор.

Рисунки і таблиці необхідно подавати у статті безпосередньо після тексту, де вони згадані вперше, або на наступній сторінці.

6.1. Ілюстрації (рисунки та чорно-білі фотографії)

Під час виконання рисунків рекомендується використання Microsoft Visio 2007 (2003). За умови використання закладеної графіки Microsoft Word рисунки повинні бути згрупованими. Шрифт рисунків Times New Roman, кегель 12, курсив.

Рисунки позначають словом “Рис.” і нумерують послідовно в межах статті, якщо у статті є лише один рисунок, він не нумерується. Пояснювальні підписи, номер рисунка, його назву розміщують послідовно під ілюстрацією.

Наприклад:

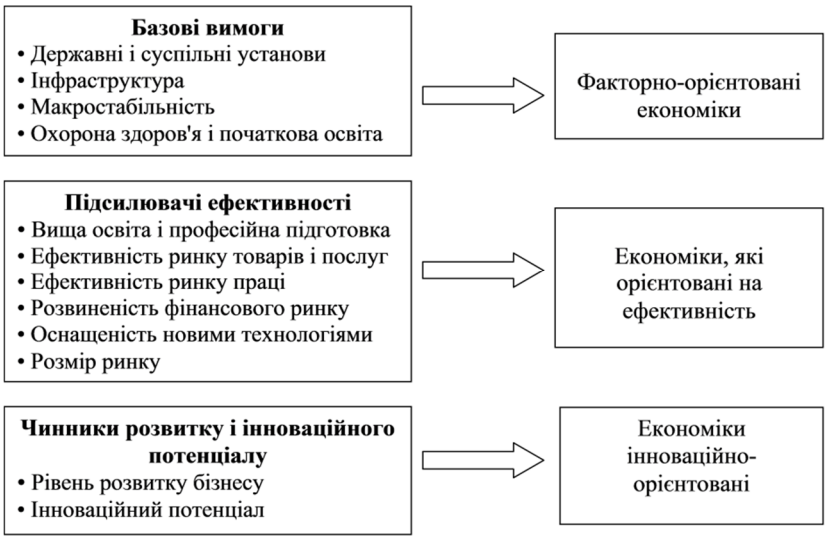


Рис. 1. Складові конкурентоспроможності на відповідній стадії розвитку економіки

6.2. Таблиці

Цифровий матеріал, що наводиться в статті, як правило, повинен оформлятися у вигляді таблиць.

Розмір тексту таблиць – кегель 12. Усі таблиці повинні мати заголовки. Нумераційний заголовок таблиць (кегель 12) вирівнюють по правому краю таблиці, тематичний заголовок таблиці (по центру, кегель 12, курсив).

Наприклад:

Таблиця 1

Аналіз показників діяльності підприємства

Показники	Формула розрахунку	Фактори, що впливають на показник	Напрями поліпшення показників
1.			
...			

Якщо таблиця не вміщується на одній сторінці, всі її колонки нумерують, а над перенесеною частиною таблиці справа надписують: “Закінчення табл. 1”.

6.3. Формули

Використовуючи формули, необхідно дотримуватися певних правил.

Великі, довгі та громіздкі формули, які мають у складі знаки суми, добутку, диференціювання, інтегрування, розміщують на окремих рядках. Це стосується також і всіх нумерованих формул. Для економії місця кілька коротких однотипних формул, відокремлених від тексту, можна подати в одному рядку, а не одну під одною. Невеликі і нескладні формули, що не мають самостійного значення, вписують усередині рядків тексту.

Стиль формул: хімічні формули набирають прямим шрифтом. Формули, на які є посилання, нумерують арабськими цифрами в круглих дужках праворуч, не виходячи за поле. Формули необхідно вирівнювати по лівому краю сторінки. Між ними та текстом витримується інтервал в один рядок. Обов’язково подають розшифрування літерних позначень величин у формулах. Для набору позначень фізичних величин використовують редактор формул Microsoft Equation для WINDOWS.

Наприклад:

Ефективна ставка процента для позичальника визначається за формулою (1)

$$Rt = \frac{SK}{z-h} \cdot 360, \qquad (1)$$

де SK – величина знижки (%);

h – період дії знижки (днів);

z – тривалість відстрочки платежу (днів).

7. Список використаних джерел необхідно складати за вимогами ВАК України (Бюлетень ВАК України № 5, 2009), розміщувати бібліографічні записи за алфавітом чи у послідовності їхніх перших згадувань в основному тексті статті.

Заголовок "Список використаних джерел" слід розміщувати посередині рядка, шрифт Times New Roman, кегель 12, напівжирний, а список джерел – 11 кегель.

8. Оплата публікації. Опублікування наукових статей у "Віснику Чернігівського державного технологічного університету. Серія "Економічні науки" є платним. Вартість публікації 1 сторінки наукової статті становить **50 грн** (прохання обов'язково уточнювати вартість публікації). Оплата підтверджується квитанцією, зразок якої наведений у Додатку В.

9. Контактна інформація.

Матеріали необхідно надсилати на електронну адресу: **maksim-22@yandex.ru.** Всі документи, що містять підписи та печатки, повинні бути відсканованими.

Контактна особа: Дубина Максим Вікторович.

Моб. тел.: 099-37-63-287.

Збірник наукових праць "Вісник ЧДТУ" розміщено на сайті Чернігівського національного технологічного університету, де можна переглянути останні номери видання:

http://ppeu.stu.cn.ua

Редакція розглядає надсилання автором (ами) документів щодо публікації рукопису або сплату вартості публікації як згоду автора(ів) на передачу права на використання твору (тиражування, розповсюдження тощо).

Відповідальність за матеріали, наведені у статті, несе автор.
Неправильно оформлені автором стаття та супровідні документи, що не відповідають зазначеним вимогам, розглядатися не будуть.

Додаток А

Приклад оформлення статті

УДК 330.524:331.102.344

І.О. Ревак, канд. екон. наук

Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів, Україна

СТРУКТУРНІ КОМПОНЕНТИ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ДЕРЖАВИ

И.А. Ревак, канд. экон. наук

Львовский государственный университет внутренних дел, г. Львов, Украина

СТРУКТУРНЫЕ КОМПОНЕНТЫ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ГОСУДАРСТВА

Iryna Revak, PhD in Economics

Lviv State University of Internal Affairs, Lviv, Ukraine

STRUCTURAL COMPONENTS OF STATE'S INTELLECTUAL POTENTIAL

Представлено авторський підхід до визначення внутрішньої структури інтелектуального потенціалу держави. Обґрунтовано, що інтелектуальний потенціал є комплексним структурним утворенням, що складається з освітнього, наукового, культурного та духовного компонентів. Базовою компонентою є освіта, що характеризується сукупністю систематизованих знань, умінь та навиків, набутих у результаті навчання або за допомогою самоосвіти. Наступний рівень обіймає наука, що є витвором людського розуму та секуляризованою сферою людської діяльності, що розвивається за певними законами та стає продуктивною силою національної економіки. Вищий рівень представлений культурою, що є носієм національної самосвідомості та імпульсом до виховання майбутніх поколінь на основі високоморальних та естетичних цінностей. Найвищу позицію займає духовність, яка є особливим проявом людської самоорганізації та самопізнання, а отже, і фактором нагромадження та зростання інтелектуального потенціалу держави.

Ключові слова: *інтелектуальний потенціал, освіта, наука, культура, духовність.*

Представлен авторский подход к определению внутренней структуры интеллектуального потенциала государства. Обосновано, что интеллектуальный потенциал является комплексным структурным образованием, которое состоит из образовательного, научного, культурного и духовного компонентов. Базовой компонентой является образование, которое характеризуется совокупностью систематизированных знаний, умений и навыков, приобретенных в результате учебы или с помощью самообразования. Следующий уровень занимает наука, которая является творением человеческого ума и секуляризованной сферой человеческой деятельности, которая развивается по определенным законам и становится производительной силой национальной экономики. Высший уровень представлен культурой, которая выступает в качестве носителя национального самосознания и импульса к воспитанию будущих поколений на основе высоконравственных и эстетических ценностей. Наивысшую позицию занимает духовность, которая является особенным проявлением человеческой самоорганизации и самопознания, а следовательно, и фактором накопления и роста интеллектуального потенциала государства.

Ключевые слова: *интеллектуальный потенциал, образование, наука, культура, духовность.*

The article reveals author's approach to the internal structure definition of state's intellectual potential. The author grounds that intellectual potential is a complex structural formation consisting of educational, scientific, cultural and spiritual components. Education being a basic component is characterized as a totality of systemized knowledge, skills and abilities gained in the process of studying or self-education. Science being the next level is a creation of human mind and a secularized sphere of human activity which is developed according to certain laws and becomes a productive bearer of national self-consciousness and impulse for upbringing of next generations on the basis of moral and esthetic values. Spirituality is on the highest position and it is a particular display of self-organization and self-knowledge and thus a factor of accumulation and increasing of state's intellectual potential.

Key words*: intellectual potential, education, science, culture, spirituality.*

Постановка проблеми. …

Аналіз останніх досліджень і публікацій. …

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. …

Мета статті. Головною метою цієї роботи є …

Виклад основного матеріалу. …

Висновки і пропозиції. …

Список використаних джерел

1. *Захарова О. Д.* Теоретические аспекты определения экономической сущности понятия "региональная система" в контексте регионализации экономики / О. Д. Захарова // Экономика и управление. – 2007. – № 1. – С. 46–51.

2. *Коновальчик В. В.* Побудова процесу навчання персоналу в рамках загальної системи розвитку персоналу [Електронний ресурс] / В. В. Коновальчик // HRMagazine. – Режим доступу : http://www.hr-portal.ru/tags/razvitie-personala.

3. *Синиця Л. В.* Оцінка стійкості підприємства : монографія / Л. В. Синиця. – Донецьк : Юго-Восток, 2010. – 184 с.

4. ....

5. ....

Додаток Б

Бланк для оформлення довідки про автора

ДОВІДКА ПРО АВТОРІВ

Дані про авторів	Українською мовою	Російською мовою	Англійською мовою
Прізвище			
Ім’я			
По батькові			
Науковий ступінь			
Вчене звання			
Почесне звання			
Місце роботи			
Посада			
Назва статті			
Обсяг статті			
Поштова адреса, на яку необхідно надсилати примірник збірника			
Контактна інформація	роб. тел.		
	дом. тел.		
	моб. тел.		
	e-mail		

Додаток В

Бланк квитанції для оплати публікації

Заява на переказ готівки

Дт 1002

Кт 31259203106996

Ідентифікаційний код 05460798

Одержувач платежу Чернігівський національний технологічний університет

Дата здійснення операції

Дата валютування

Код установи банку 853592

Найменування установи банку ГУДКСУ Укр. в Чернігівській області

Прізвище, ім'я, по-батькові платника

Адреса платника

Призначення платежу за видання у збірнику

25010100

Сума

Загальна сума

(словами)

Касир

Підпис платника

Квитанція

Дт 1002

Кт 31259203106996

Ідентифікаційний код 05460798

Одержувач платежу Чернігівський національний технологічний університет

Дата здійснення операції

Дата валютування

Код установи банку 853592

Найменування установи банку ГУДКСУ Укр. в Чернігівській області

Прізвище, ім'я, по-батькові платника

Адреса платника

Призначення платежу за видання у збірнику

25010100

Сума

Загальна сума

(словами)

Касир

Підпис платника

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК

ЧЕРНІГІВСЬКОГО ДЕРЖАВНОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

СЕРІЯ «ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ»

НАУКОВИЙ ЗБІРНИК

№ 3 (75)

Головний редактор	С.М. Шкарлет
Відповідальні за випуск	М.П. Бутко, В.П. Ільчук
Літературний редактор	Л.М. Сила
Коректор	О.С. Смєлова
Комп'ютерна верстка і макетування	М.В. Дубина
	В.М. Олефіренко
	Т.В. Коваленко

Підписано до друку 12.12.2014. Формат 60х84/8. Друк різографія.
Гарнітура Times New Roman. Умов. друк. арк. – 35,1.
Тираж 300 пр. Замовлення №. 250/14.

Редакційно-видавничий відділ Чернігівського національного технологічного університету
14027, Україна, м. Чернігів, вул. Шевченка, 95.
Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
серія ДК № 4802 від 01.12.2014 р.