

ODESA ВІСНИК
NATIONAL UNIVERSITY ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО
HERALD УНІВЕРСИТЕТУ
Volume 19. Issue 3/3. 2014 Том 19. Випуск 3/3. 2014
SERIES СЕРІЯ
ECONOMY ЕКОНОМІКА

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

ISSN 2304-0920

ВІСНИК ОДЕСЬКОГО НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ

Серія: Економіка

Науковий журнал
Виходить 4 рази на рік
Серія заснована у липні 2006 р.

Том 19. Випуск 3/3. 2014

Одеса
2014

MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
Odesa I. I. Mechnikov National University

ISSN 2304-0920

ODESA NATIONAL UNIVERSITY HERALD

Series: Economy

Scientific journal

Published four times a year

Series founded in July, 2006

Volume 19. Issue 3/3. 2014

Odesa

2014

Засновник: Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Редакційна колегія журналу:

І. М. Коваль (*головний редактор*), О. В. Запорожченко (*заступник головного редактора*), В. О. Іваниця (*заступник головного редактора*), Є. Л. Стрельцов (*заступник головного редактора*), С. М. Андрієвський, Ю. Ф. Ваксман, В. В. Глебов, Л. М. Голубенко, Л. М. Дунаєва, В. В. Заморов, В. Є. Круглов, В. Г. Кушнір, В. В. Менчук, О. В. Сминтина, В. І. Труба, О. В. Тюрин, Є. А. Черкез, Є. М. Черноіваненко

Редакційна колегія випуску:

О. В. Горняк, д-р екон. наук (*науковий редактор*), А. Г. Ахламов, д-р екон. наук, Л. М. Алексєєнко, д-р екон. наук, В. Д. Базилевич, д-р екон. наук, Б. І. Валуєв, д-р екон. наук, Л. Х. Доленко, канд. екон. наук, В. І. Захарченко, д-р екон. наук, Г. М. Давидов, д-р екон. наук, А. П. Наливайко, д-р екон. наук, О. В. Садченко, д-р екон. наук, З. М. Соколовська, д-р екон. наук, А. О. Старостіна, д-р екон. наук, В. М. Степанов, д-р екон. наук, С. А. Циганов, д-р екон. наук, В. М. Мельник, д-р екон. наук, професор, С. О. Якубовський, д-р екон. наук, Олег Курбатов, д-р менеджменту (Університет Париж-Північ XIII), Ян Чемпас, д-р економіки (Економічний університет в Катовіцах), Л. А. Родионова, к.э.н., доцент кафедри статистических методов Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» (Россия, г. Москва), І. А. Ломачинська, канд. екон. наук (*відповідальний редактор*)

Editorial board of the journal:

I. M. Koval (*Editor-in-Chief*), O. V. Zaporozhchenko (*Deputy Editor-in-Chief*), V. O. Ivanytsia (*Deputy Editor-in-Chief*), E. L. Streltsov (*Deputy Editor-in-Chief*), S. M. Andrievsky, Yu. F. Vaksman, V. V. Glebov, L. M. Golubenko, L. M. Dunaeva, V. V. Zamorov, V. E. Kruglov, V. G. Kushnir, V. V. Menchuk, O. V. Smyntyna, V. I. Truba, O. V. Tyurin, E. A. Cherkez, E. M. Chernoiivanenko

Editorial board of the series:

O. V. Gornyak, A. G. Ahlamov, L. M. Alekseienco, V. D. Bazylevich, B. I. Valuev, L. H. Dolenko, V. I. Zaharchenko, G. M. Davydov, A. P. Nalyvaiko, O. V. Sadchenko, Z. M. Sokolovska, A. O. Starostina, V. M. Stepanov, S. A. Tsyganov, V. M. Melnyk, S. O. Yakybovskiy, Oleg Curbatov, Jan Czempas, L. A. Rodionova, I. A. Lomachynska

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ТРУСОВА Н. В. ПАРАДИГМА УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	8
ТУМАНОВА А. Ю., ЗАДОРЖНЮК Н. О. ЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	12
ТУРИЛО А. А. УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ.....	16
УСТЕНКО А. О. ЗОВНІШНЯ ПІДСИСТЕМА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	20
ФЕРА-КЛЕМОНЦА О. Ю. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ Ф. КОТЛЕРА ТА ЙОГО ПОСЛІДОВНИКІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	25
ЧУБАР М. М. ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТРАТЕГІЇ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОДІЛЬСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕГІОНУ.....	29
ШТОГРИНЕЦЬ Н. В. СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА У ГІРСЬКІЙ ЗОНІ КАРПАТ.....	35
ЯРЕМКО І. Й., ГЛУШКО О. В. ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	40
ЯРМОЛОВИЧ Д. Ю. СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ МОРСКОГО АГЕНТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ И МИРЕ.....	45
ЯЦЕНТЮК С. В. СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ БРЕНДУ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ.....	52
СЕЛЕЗНЬОВА О. О. МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	61

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

АВГУСТИН Р. Р. РЕГІОНАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	62
АВЕРКИНА М. Ф. ОЦІНКА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МІСТ КИЇВСЬКОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ.....	66
БАВИКО О. Є. СИСТЕМНО-ТЕКТОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	70
ВОРОШИЛОВА Г. О. АДМІНІСТРАТИВНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ.....	75
ГЕДЗ М. Й. ІНСТРУМЕНТАРІЙ НАРОЩУВАННЯ РЕСУРСІВ МОДЕРНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ.....	79
ДОНЕЦЬ О. В. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ «ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ» И «ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ» УЧЕБНО-НАУЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ.....	83
ЗАБАЛДІНА Ю. Б. ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТСЬКИМИ ДЕСТИНАЦІЯМИ.....	90

КОЛОСІНСЬКИЙ Є. Ю. МІСЬКИЙ ГРОМАДСЬКИЙ ТРАНСПОРТ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МІСТА.....	94
КОМАЧЕНКО О. О., РОТАНЬ Н. В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НОВИХ ВИДІВ ТУРИЗМУ В РЕГІОНІ.....	98
ЛИФАР В. В. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОЇ ТРАНЗИТНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ.....	103
ОХРИМЕНКО А. Г., ПАРУБЕЦЬ О. В. ПОСЛУГИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СТРУКТУРІ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ.....	107
ПІШЕНІНА Т. І. ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	112
СТОЯНОВА-КОВАЛЬ С. С., ПОПОВИЧ В. В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ВЕДЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА.....	116
ЧЕРНИШОВА Л. І., ЗАЦЕРКЛЯННА А. С. ФОРМУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ.....	120

РОЗДІЛ 6 ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

АНДРЕЄВА Н. М., БАРУН М. В. ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-НАУКОВОГО ЦЕНТРУ З ВПРОВАДЖЕННЯ РЕСУРСОБЕРІГАЮЧИХ ТА ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНИХ ПРОЕКТІВ НА БАЗІ КРАУДСОРСИНГОВОЇ ПЛАТФОРМИ.....	126
ІРТИЩЕВА І. О., СТЕГНЕЙ М. І. ОПТИМІЗАЦІЯ ТЕХНОЛОГІЧНИХ ВИТРАТ ЧЕРЕЗ РОЗВИТОК НЕТРАДИЦІЙНИХ ТА ВІДНОВЛЮВАЛЬНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ.....	130
КОТИГОРОШКО О. І. РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТЕОРІЙ В ПРОВІДНИХ ШКОЛАХ МАРЖИНАЛІЗМУ, НЕОКЛАСИЦИЗМУ ТА ШВЕДСЬКОЇ І МАТЕМАТИЧНОЇ ШКОЛИ.....	133

РОЗДІЛ 7 ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

БОЙЧЕНКО В. С. СУЧАСНИЙ СТАН ОПЛАТИ ПРАЦІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ.....	138
ЄФРЕМОВ Д. П. ЕФЕКТИВНІСТЬ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ КНР.....	142
ЖАДАН О. В. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ.....	145
ЗВОНАР В. П. ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОСТІ РОЗВИТКУ.....	149
КАЛІНІН А. М. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЗМІСТОВНІ АСПЕКТИ ПРОФЕСІЙНОГО ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ НА РИНКУ ПРАЦІ.....	155
КАРПЕНКО А. В., ФЕЩЕНКО І. О. МОТИВАЦІЯ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	160
КУЧЕРЕНКО С. А., СУШКО С. В. САМОЗАЙНЯТІСТЬ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН.....	164
МІКЛОВДА В. П., КОРОЛЬ М. М. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ.....	168
МОРОЗ О. С. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.....	173

ПАВЛІВ В. В. ПЕРСПЕКТИВНІ ФІСКАЛЬНІ СТИМУЛИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	178
ПОЛОУС О. В. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АЕРОПОРТІВ.....	184
ШЕКЕТА Є. Ю. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ДОВГОТРИВАЛОГО БЕЗРОБІТТЯ.....	188

РОЗДІЛ 8 ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

АРХИПЕНКО С. В. ІПОТЕЧНА ОБЛІГАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ З НЕРУХОМІСТЮ	192
БАБАНІНА Н. В. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	196
БАБІЧЕНКО В. В. СУПЕРЕЧНОСТІ СВІТОВОГО ФОНДОВОГО РИНКУ ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНИХ СТРАТЕГІЙ.....	200
БЕЗДУШНА Ю. С. ФІНАНСОВО-МАЙНОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ.....	204
БОБАНИЧ А. І. МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ.....	208
БРЯТКО А. А. МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ КОЛИВАНЬ: ЗАГАЛЬНІ РИСИ ТА ОСОБЛИВОСТІ БАЧЕННЯ ОКРЕМИХ ВЧЕНИХ.....	212
БУЖАК Ю. С. СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ ІМПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ.....	219
ВОЗНЯК Г. В. БЮДЖЕТИ МІСТ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ МАЙБУТНЬОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ.....	223
ВОРОНЧЕНКО О. В. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ФІНАНСУВАННІ РОЗБУДОВИ МЕРЕЖІ ОПТОВИХ РИНКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	228
ГАПРИНДАШВІЛІ Б. В. СУТНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ ТА ЙОГО РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ.....	232
ГАРБАР Ж. В. ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ.....	236
ГНИДЮК І. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ АНДЕРРАЙТИНГУ В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ УКРАЇНИ.....	242
ГОРЮК В. В. ПИТАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ.....	247
ГУТАФЕЛЬ В. В. СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ФОНДОВИХ РИНКІВ КРАЇН СВІТУ.....	251
СЛОБОДЯНЮК Н. О. ТЕОРІЇ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНЕ ПІДРУНТЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	251
ЯРОШЕВСЬКА О. В. РОЛЬ ФОНДОВИХ БІРЖ У РОЗБУДОВІ СТАНДАРТІВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА.....	251
НАШІ АВТОРИ.....	264

РОЗДІЛ 4

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 631.162

Трусова Н. В.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ПАРАДИГМА УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

У результаті дослідження виділено напрями процесу управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств. Визначено складові та елементи системи управління фінансового потенціалу, його функціональні ланки. Обґрунтовані специфічні закономірності формування фінансового потенціалу, що відображають сутність зв'язків самого процесу управління і характеризують об'єктивність, необхідність і обов'язковість їх прояву.

Ключові слова: фінансове управління, фінансовий потенціал, фінансові ресурси, інвестиційна, фінансова діяльність, сільськогосподарські підприємства.

Постановка проблеми. Парадигма управління формуванням фінансового потенціалу підприємств як система пануючих поглядів (теорій, методів, прийомів), на основі якої здійснюється дослідження та вирішення проблемних питань щодо акумулювання фінансових ресурсів та джерел їх формування, ґрунтується на всебічному пізнанні його як єдиного цілого з одночасно поглибленим його вивченням, дослідженням основ і принципів природи його функціонування, взаємодії його окремих елементів, впливу різноманітних чинників на стабільність та надійність системи управління підприємств. Це означає, що воно підпорядковане загальній системі фінансового управління і спрямоване на забезпечення цільових параметрів фінансової діяльності підприємства. Система фінансового управління в своїй основі є відкритою, тобто між нею та оточуючим середовищем відбувається постійний обмін ресурсами. Значення того чи іншого виду ресурсів у різних системах змінюється, однак незаперечною ознакою розвитку системи як в ієрархічному, так і в часовому аспектах, безумовно є зростання значимості фінансових ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Побудові процесу управління формуванням фінансового потенціалу присвячена значна кількість наукових досліджень та практичних рекомендацій. Серед них на особливу увагу заслуговують наукові розробки В.Г. Боронос, М.Я. Дем'яненко, О.Є. Гудзь, М.І. Зелісько, П.А. Стецюка, В.В. Пухальського, В.С. Пономаренко, М.П. Денисенко, М.І. Крупки, А.М. Бузні, С.М. Ілляшенко, Д.М. Черваньова. Зокрема, у їх працях значну увагу приділено формуванню структури управління фінансової діяльності підприємств за умов трансформації економіки та питанням розробки фінансової стратегії як невід'ємної складової фінансового потенціалу. Однак вони мають переважно локальний організаційно-економічний характер, що не забезпечує його комплексності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність чіткої ідентифікації процесу управління формуванням фінансового потенціалу та його окремих функціональних ланок, заради досягнення яких здійснюються зміни у фінансовій діяльності сільськогосподарських підприємств, забезпечує напрям нашого дослідження, а саме визначення фінансової адекватності підприємств існуючим умовам господарювання на фінансовому ринку.

Метою статті є дослідження сучасної парадигми управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств в ринкових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. На сьогодні фінансове управління, як правило, має реактивну форму. В результаті цього виникають суперечності і диспропорції у процесі формування, розміщення, використання фінансових ресурсів підприємств. Проблема фінансового управління процесу відтворення на мікрорівні полягає не у відсутності фінансових ресурсів в загалі, а в доступі до них конкретного підприємства та формах і методах їхнього розподілу між галузями економіки й господарюючими суб'єктами фінансового ринку. Разом з тим динамічність ринкового середовища практично завжди обумовлює зміну умов господарювання, що впливає на фінансовий потенціал сільськогосподарських підприємств.

Існуюча раніше система фінансового управління сільськогосподарських підприємств базувалась на трьох важливих системоутворюючих елементах: широка база власних джерел формування фінансових ресурсів, використання значних обсягів коштів державного бюджету та вільний доступ до дешевих кредитів державних банків. З переходом на ринковий механізм господарювання вона практично припинила своє існування. Крім того, в нових умовах кардинально змінилася фінансова ситуація в аграрному секторі вітчизняної економіки.

Нині майже третина сільськогосподарських підприємств збиткові (а в окремі періоди їх частка була значно більшою), ресурсні можливості бюджетів різних рівнів обмежені, зросли бар'єри доступу до кредитних ресурсів та їх вартість. Все це потребувало розробки системної перебудови всього механізму фінансового управління, зокрема управління фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств та адаптації до нових економічних умов їх діяльності, під впливом змін процесів управління. З цього приводу В.М. Федосов висловив таку думку: «досліджуючи категорію механізму управління, треба розуміти під ним внутрішній устрій, систему складових елементів і різні варіанти їхніх взаємозв'язків, сукупність яких формує стан і зміст процесів, що відбуваються» [16, с. 43].

А.А. Пилипенко вважає, що процес управління формуванням фінансового потенціалу орієнто-

ваний на досягнення всієї сукупності фінансових цілей та завдань, які стоять перед підприємством [10, с. 106-108]. Водночас З.Є. Шершньова констатує: «цільове управління виявляє існування у його складі кількох напрямів, з яких не всі здатні забезпечити досягнення всієї сукупності фінансових цілей та завдань [19, с. 258].

Р.В. Скуба виділяє три цільоутворюючі складові процесу управління формуванням фінансового потенціалу: 1) регламентне, як процес розробки кінцевої мети та обмежень за параметрами та ресурсами, але без зазначення механізму реалізації цієї мети; 2) просте, при якому розробляються терміни та кінцева мета, без зазначення механізму її досягнення; 3) програмно-цільове – розробка мети та механізму її реалізації, терміну та стану проміжних значень процесу управління [13, с. 153].

У контексті системи управління фінансового потенціалу підприємства А.В. Шегда виділяє кілька відносно відокремлених, але взаємопов'язаних і взаємозумовлених елементів: апарат вироблення фінансових цілей та завдань управління (апарат управління); система фінансових функцій і методів управління (для успішного вирішення поставлених завдань працівники апарату управління повинні володіти відповідними засобами й методами фінансового управління); процес управління; засоби забезпечення процесу управління, що реалізуються на відповідних законах і принципах; механічне вдосконалення управління [17, с. 86].

Зазначені компоненти характеризують змістовну сторону процесу управління. При використанні системного підходу в дослідженні структури управління фінансового потенціалу виходять з того, що специфіка об'єкта не вичерпується особливостями його елементів, а пов'язана насамперед з характером взаємодій між його елементами. Між усіма компонентами процесу управління фінансового потенціалу існують взаємозумовлені зв'язки. Логіка цього зв'язку така: закони та закономірності породжують принципи фінансового управління; принципи, у свою чергу, породжують фінансові цілі та завдання управління; решта параметрів системи управління, включаючи стиль та засоби, які забезпечують процес управління, залежать від фінансових функцій та методів.

На думку О.О. Маслиган, сучасна парадигма управління фінансового потенціалу повинна вирішувати два основних типи завдання:

1) пошук та вибір об'єктів їх вкладання й формування на цій основі портфеля фінансових програм та проектів інвестування, реалізація яких забезпечує виконання завдань збереження фінансових умов нормального функціонування та перспектив економічного розвитку підприємства;

2) пошук джерел формування фінансових ресурсів, достатніх для забезпечення реалізації фінансових програм та проектів [8, с. 142-149].

На нашу думку, вирішення зазначених завдань носить перманентний характер, тому кожне підприємство повинне мати в арсеналі свого управління методи та прийоми обґрунтування фінансових рішень і стандартизовані регламенти і процедури їх ухвалення, які відповідають динаміці внутрішнього та зовнішнього фінансового оточення. Вважаємо, що вирішення низки невідкладних завдань, пов'язаних із специфікою господарювання сільськогосподарських підприємств, в загальній системі фінансового управління має ґрунтуватися на аналізі результатів фінансових рішень, що впливають формування, розміщення та використання фінансових ресурсів. Крім того,

в процесі фінансування необхідно передбачати детальну регламентацію розробки та реалізації фінансових рішень інвестиційної діяльності.

Загальна система управління фінансового потенціалу підприємств зорієнтована на забезпечення реалізації фінансового управління, під впливом конкретних умов господарювання. До структури цієї системи входять: система саморегулювання та ціноутворення на фінансовому ринку; державне нормативно-правове регулювання фінансової діяльності; внутрішня система регулювання фінансової діяльності підприємства (здійснюється за допомогою розробленої фінансової стратегії та цільової фінансової політики, внутрішніх нормативів та вимог до фінансової діяльності за окремими її аспектами); система методів управління, за допомогою яких передбачається досягнення конкретних результатів фінансової діяльності [18, с. 63-64].

Ми погоджуємося з думкою Д.М. Черваньова, який вважає, що ефективний механізм здійснення підприємством фінансового управління дозволяє з максимальною швидкістю досягти поставлених фінансових цілей та вирішити основні завдання розвитку економіки підприємства [18, с. 64-67]. Подібною точки зору дотримується А.М. Бузні [2, с. 43-46]. Згідно з В.Г. Золотоговорим, фінансове управління сприяє результативному виконанню конкретних функцій фінансовою діяльністю, повна і послідовна практична реалізація яких є надійною запорукою активної фінансової політики та ефективної господарської діяльності підприємства [5, с. 147].

Завдання, що впливають з функцій системи управління, полягають у забезпеченні концептуальної спрямованості процесу формування, розміщення та використання фінансових ресурсів, його високій ефективності, удосконаленні структури виробництва й фінансової діяльності.

Для виконання функцій необхідна відповідна надбудова, що втілена в правових нормах зовнішнього фінансового оточення. Головною функцією надбудови є налагодження стійкого взаємозв'язку між інвесторами, органами влади й управління, керівництвом підприємства. Інструментами надбудови є мотиваційні заходи переважно матеріального, а також ідеологічного і морального впливу.

Н.М. Гуляєва з цього приводу зазначає, що дія фінансового управління тільки тоді може бути успішною, коли воно побудоване на обґрунтованій системі принципів (правил і положень, якими керуються при його створенні) [3, с. 37]. З питань фінансового управління І.О. Бланк виділяє систему принципів розробки та реалізації фінансових рішень [1, с. 11-13]: 1) інтегрованість із загальною системою управління; 2) комплексний характер формування фінансових рішень, кожне з яких впливає на загальну результативність фінансової діяльності; 3) високий динамізм управління та взаємозв'язок із зовнішнім середовищем; 4) багатоваріантність підходів до розробки альтернативних фінансових рішень; 5) орієнтація на стратегію розвитку. Всі проекти фінансових рішень повинні бути відхилені, якщо вони суперечать стратегії підприємства.

Г.С. Одінцева, О.І. Ковальов, Н.Н. Мельтюхова [9, с. 39], В.В. Стадник та М.А. Йохна [14, с. 50-58] визначають процес побудови й реалізації фінансового управління як сукупність системних, організаційних, тактичних та стратегічних принципів. До системних принципів відносяться принципи цілісності, інтегративності, ієрархічності та самоорганізації; до організаційних відповідно – координації та комплексності; до тактичних – про-

фесіоналізму, пропорційності, структуризації, оперативності; до стратегічних – прогнозування, комунікативності, адаптивності та динамічності.

На нашу думку, застосування перелічених принципів забезпечує якість, надійність, економічність і стійкість системи, що дозволяє досягти поставлених цілей фінансування. Структура фінансового управління, будучи динамічною і чутливою системою, здатна адаптуватися до нових цілей і завдань розвитку підприємства. Проте за умов суттєвої зміни пріоритетів, наприклад, спрямованості на інноваційний розвиток тощо, вона часто потребує спеціальних удосконалень.

Зауважимо, що вплив економічних і політичних умов у країні визначає напрями управління формуванням фінансового потенціалу підприємства, які в свою чергу характеризуються різновекторністю їх призначення. З точки зору стратегічних аспектів управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарського підприємства слід виділити основні його складові: переваги в боротьбі з конкурентами; виживання підприємства в умовах конкурентної боротьби; запобігання банкрутства і великих фінансових невдач; забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку.

До тактичних аспектів управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарського підприємства слід віднести: зростання обсягів виробництва та реалізації; оптимізація співвідношення «витрати-результат»; максимізація прибутку; мінімізація ризику при передбаченому рівні прибутку; забезпечення рентабельності діяльності; оптимізація фінансового потоку.

Управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств вимагає поглиблених системних знань в теорії та практиці прийняття ефективних управлінських рішень. Системне управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств ідентифікується за основними ознаками системності:

- динамічність управління формуванням фінансового потенціалу підприємств, обумовлена постійно змінною величиною фінансових ресурсів, доходів, витрат, коливання попиту та пропозиції на джерела фінансових ресурсів, що забезпечує збільшення і поглиблення зв'язків системи із зовнішнім середовищем;

- відкритість, обумовлена інтенсивністю обміну інформаційних та фінансових потоків із зовнішнім середовищем, взаємодією системи управління формуванням фінансового потенціалу підприємств і зовнішнього середовища;

- управління формуванням фінансового потенціалу підприємств як система, що розвивається, є загальною ознакою для всіх систем, оскільки її основним напрямом є максимізація ринкової вартості підприємств;

- цілеспрямованість процесу управління формуванням фінансового потенціалу підприємств, яка визначає функціонування системи в цілому;

- ієрархічність системи, яка визначає, що кожна підсистема управління формуванням фінансового потенціалу підприємств може розглядатися як система нижчого порядку, що складається у свою чергу з взаємодіючих і взаємозалежних підсистем;

- взаємозв'язок системи управління формуванням фінансового потенціалу підприємств і зовнішнього середовища полягає в тому, що в процесі функціонування та взаємодії із зовнішнім середовищем система реагує на дії зовнішнього середовища, тим самим, розвиваючись, зберігаючи якісну визначеність і властивості, що забезпечують відносну стійкість і адаптивність функціонування.

Нами представлена структурна схема процесу функціонування системи управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств (рис. 1), яка дозволяє забезпечити реалізацію загальної фінансової стратегії розвитку підприємства достатнім обсягом фінансових ресурсів, а з позиції джерел формування, саме власними фінансовими ресурсами з чітко визначеними параметрами фінансової діяльності, інвестиційної привабливості підприємства та з прийнятним рівнем ризику.

Управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств має свої специфічні закономірності, які відображають сутність зв'язків самого процесу управління і характеризуються об'єктивністю, необхідністю і обов'язковістю їх прояву. До таких закономірностей управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств слід віднести:

1. Облік впливу конкуренції на управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств, є невід'ємною і важливою рушійною силою ефективного управління даним процесом, оскільки кон'юнктурні коливання фінансового ринку змушують підприємства йти на ризик нововведень з метою зміцнення своїх економічних позицій. При цьому дія ринкових сил конкуренції проявляється в двох напрямках:

- по-перше, сільськогосподарські підприємства в умовах неви-

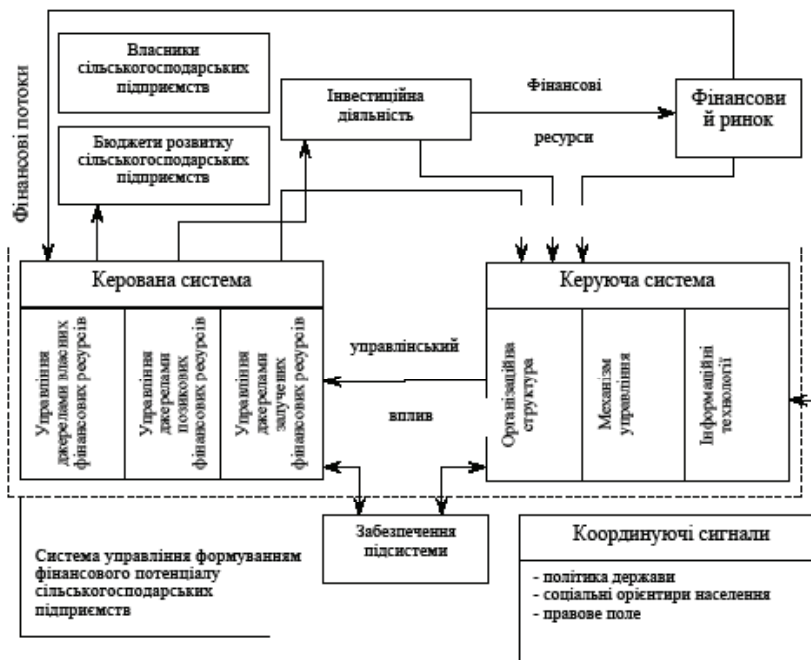


Рис. 1. Схема процесу функціонування системи управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено автором

сокої інвестиційної активності втрачають ринки збуту і несуть фінансові втрати;

- по-друге, радикальні нововведення, які сприяють технічному оновленню виробництва і розширення меж для прориву в якісно новий стан розвитку виробничих відносин, незмінно порушують стабільність виробництва і вимагають додаткових фінансових ресурсів.

2. Визначення об'єктом управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств джерел фінансових ресурсів, які виконують функцію забезпечення інвестиційної діяльності підприємств для відтворення та підвищення ефективного господарювання з метою розробки та впровадження конкурентоспроможної продукції та технологій у контексті світоінтеграційних процесів.

3. Прояв результатів управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств через величину фінансових потоків, які прискорюють оборотність коштів, сприяють зниженню дебіторської та кредиторської заборгованості, а також зміцнюють розрахунково-платіжну дисципліну.

4. Необхідність оптимального розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств зумовлюють швидкість і масштаби їх руху, дієздатність всієї фінансової системи, спрямованої на збільшення фінансового потенціалу підприємств, адекватного вимогам економіки.

5. Розробка і прийняття фінансових рішень в управлінні формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств, спрямована на досягнення компромісу між вимогами прибутковості, надійності і ліквідності джерел фінансових ресурсів підприємств відповідно з їх місією і цілями в умовах сформованої кон'юнктури фінансового ринку.

6. Потреба у формуванні фінансових ресурсів сільськогосподарських підприємств з різних джерел, що надають можливість йому своєчасно інвестувати кошти у виробництво і тим самим сприяти збільшенню його фінансового потенціалу.

7. Регулювання структурних перетворень фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств на основі інструментів управління:

- формуванням фінансових ресурсів (прибуток, дохід, амортизаційні відрахування, система цін і тарифів, дивіденди, процентні ставки, пайові внески, фінансові санкції, форми розрахунків та види кредитів).

- використання фінансових ресурсів (заробітна плата, премії, надбавки, пенсійне забезпечення, інвестування в проекти, інструменти з податкового регулювання, система розрахунків).

8. Використання методів управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств, що володіють певними інформаційними та аналітичними можливостями управлінського впливу на фінансові ресурси.

Висновки і пропозиції. Таким чином, управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств доцільно представляти у вигляді взаємопов'язаних і взаємодіючих підсистем: керуючої підсистеми; керованої підсистеми. Елементами керуючої підсистеми є організаційна структура, механізм управління та інформаційні технології. Елементами керованої системи є управління власними джерелами фінансовими ресурсами, управління позиковими джерелами фінансовими ресурсами, управління залученими джерелами фінансових ресурсів.

У контексті запропонованої нами структурної схеми процесу функціонування системи управління формуванням фінансового потенціалу, сформульовано власне трактування поняття «системи управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств». Система управління формуванням фінансового потенціалу сільськогосподарських підприємств – це система управління джерелами формування фінансових ресурсів, яка спроможна забезпечити реалізацію загальної фінансової стратегії розвитку їх достатніми обсягами, чітко визначеними параметрами, мінімальною вартістю та з прийнятними рівнями ризику, з метою досягнення фінансової стійкості і оновлення виробництва на інвестиційній основі.

Список літератури:

1. Бланк І.А. Финансовый менеджмент : учебн. курс / И.А. Бланк – 2-е изд. перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2006. – 656 с.
2. Бузіні А.М. Методологія і практика формування інноваційної стратегії в державних і регіональних науково-виробничих системах : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.10.01 / Інститут економіко-правових досліджень НАН України. – Донецьк, 1999. – 35 с.
3. Гуляєва Н.М. Финансовый менеджмент : підручник / Н.М. Гуляєва. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. – 398 с.
4. Денисенко М.П. Організаційно-економічний механізм фінансування / М.П. Денисенко. – К. : Науковий світ, 2001. – 414 с.
5. Злотогоров В.Г. Инвестиционное проектирование / В.Г. Злотогоров. – Минск : ИП «Экоперспектива», 1998. – 463 с.
6. Ілляшенко С.М. Фінансове управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи : навчальний посібник / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
7. Крупка М.І. Фінансово-кредитний механізм інноваційного розвитку економіки України / М.І. Крупка. – Львів : Вид. центр ЛНУ імені Івана Франка, 2001. – 608 с.
8. Маслиган О.О. Методика управління фінансовим потенціалом виробничого підприємства / О.О. Маслиган // Науковий вісник Ужгородського університету. – Ужгород : УжНУ, 2009. – Вип. 27. – С. 142-149. – (Серія Економіка).
9. Одинцова Г.С., Ковалев А.І., Мельтюхова Н.Н. Организационное проектирование и планирование развития систем управления / Г.С. Одинцова, А.И. Ковалев, Н.Н. Мельтюхова. – К. : Наукова думка, 1986. – 158 с.
10. Пилипенко А.А. Финансовый менеджмент : підручн. [для студ. вищ. навч. закл.] / А.А. Пилипенко, С.М. Пилипенко, І.П. Отенко. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2005. – 456 с.
11. Пономаренко В.С., Ястремская Е.Н., Луковский В.М. Механизм управления предприятием: стратегический аспект. – Харьков : ХГЭУ. – 2002. – 252 с.
12. Пухальський В.В. Механізм управління фінансовою діяльністю промислового підприємства (на прикладі машинобудування) : дис. ... канд. економ. наук : 08.06.01. – Хмельницький, 2004. – 209 с.
13. Скуба Р.В. Программно-целевое финансовое управление развитием инфраструктуры хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс] / Р.В. Скуба // Економіка регіону – 2006. – № 14. – Режим доступа : <http://journal.vlsu.ru>.
14. Стадник В.В., Йохна М.А. Менеджмент: Посібник / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К. : Академвидав, 2003. – 464 с.
15. Финансовый менеджмент : навч. посіб. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін. ; За ред. А.В. Шегди. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2002. – 335 с.
16. Федосов В. М. Теорія фінансів : підручник / В.М. Федосов. – К. : Вид-во «Центр навчальної літератури». – 2010. – 789 с.

17. Финансовый менеджмент : навч. посіб. / А.В. Шегда, Т.М. Литвиненко, М.П. Нахаба та ін. ; За ред. А.В. Шегди. – 2-ге вид., стер. – К. : Знання-Прес, 2002. – 335 с.
18. Черваньов Д.М. Менеджмент финансовой деятельности предприятий : навч. посіб. / Д.М. Черваньов Д.М. – К. : Знання-Прес, 2003. – 622 с.
19. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З.Є. Шершньова. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

Трусова Н. В.

Днепропетровский государственный аграрно-экономический университет

ПАРАДИГМА УПРАВЛЕНИЯ ФОРМИРОВАНИЕМ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

В результате исследования выделены направления процесса управления формированием финансового потенциала сельскохозяйственных предприятий. Определены составляющие и элементы системы управления финансового потенциала, его функциональные звенья. Обоснованы специфические закономерности формирования финансового потенциала, которые отображают сущность связей самого процесса управления и характеризуют объективность, необходимость и обязательность их проявления.

Ключевые слова: финансовое управление, финансовый потенциал, финансовые ресурсы, инвестиционная, финансовая деятельность, сельскохозяйственные предприятия.

Trusova N. V.

Dnepropetrovsk State Agrarian-Economic University

MANAGEMENT PARADIGM FORMING OF FINANCIAL POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The study identified areas of financial management process formation potential of agricultural enterprises. The composition and the elements of the financial management capacity of its functional units are defined. Specific patterns forming financial potential, reflecting the essence of the process of managing relationships and characterize fairness, necessity and obligation of their manifestation are grounded.

Key words: financial management, financial potential, financial resources, investment, financial activity, agricultural enterprises.

УДК 637.1:631.1.027

Туманова А. Ю.

Задорожнюк Н. О.

Одесский национальный политехнический университет

ЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено, що економічний розвиток будь-якого підприємства, особливо промислового, залежить від швидкості та періодичності впровадження в першу чергу техніко-технологічних інновацій. На основі аналізу існуючих наукових поглядів поглиблено поняття «інноваційний потенціал» та визначено його значення в стратегічному управлінні інноваційною діяльністю підприємства. Доведено, що інноваційний менеджмент сьогодні виступає одним з найефективніших засобів підвищення ефективності роботи будь-якого підприємства та збільшення його конкурентних переваг.

Ключові слова: інноваційний потенціал, економічний розвиток, інноваційна діяльність, промислове підприємство, стратегічне управління.

Постановка проблеми. Сучасні світові тенденції ринкових відносин обумовлюють прагнення суб'єктів господарювання до постійного економічного розвитку, що призводить до необхідності розв'язання інноваційних завдань. Тому у найближчій і довгостроковій перспективі максимізація саме інноваційного фактору стане вирішальною умовою стійкого розвитку національної економіки України.

Цим шляхом ідуть розвинуті країни, і у нашого суспільства є всі передумови орієнтуватися на цей досвід. Однак при управлінні інноваційною

діяльністю сучасних підприємств виникають суперечності в розумінні сутності основних понять, що відбивають інноваційну складову. Одним з головних таких понять є «інноваційний потенціал», що є базисом для здійснення інноваційної діяльності на підприємстві. У зв'язку з цим вирішення проблеми значення інноваційного потенціалу в стратегічному управлінні інноваційною діяльністю підприємства є безумовно актуальним напрямом дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розв'язання проблем підвищення економічної

ефективності підприємств України на основі активізації інноваційної діяльності присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних науковців: А. Алексєєва, Ю. Архангельського, В. Аньшина, М. Бункина, І. Ваховича, М. Денисенко, В. Дудченко, Е. Забарної, Н. Задорожнюк, А. Николаєва, О. Паливода, О. Нікітіна та інших [1-15]. Наукові труди зазначених вчених сформували своєрідний фундамент для розгляду задач, пов'язаних з різними інноваціями на підприємствах та вирішенням проблем, які виникають при досягненні інноваційного розвитку в країні. Проте залишається ряд актуальних питань, пов'язаних з поглибленням поняття «інноваційний потенціал» та його управлінням на підприємстві. Ці питання потребують додаткового розгляду для здійснення можливості інноваційного розвитку підприємства, галузі та національної економіки. Усе вищезазначене підтверджує актуальність статті, а відтак зумовило вибір напряму дослідження в науковому аспектах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одним з найважливіших завдань вітчизняної економіки в сучасних умовах є інтеграція України у світовий економічний простір на партнерських засадах. Його вирішення вимагає обґрунтування проблемних теоретико-методологічних і прикладних аспектів, які повинні базуватися на результатах поглиблених наукових досліджень. Зокрема, це стосується інноваційного розвитку вітчизняних промислових підприємств. Складність розв'язання проблем їх інноваційної діяльності посилюється невизначеністю зовнішнього середовища. Проблема інноваційного розвитку промислових підприємств тісно пов'язана з вибором стратегії розвитку країни, бо є її пріоритетним напрямком. Підходи до вибору напрямків інноваційної діяльності підприємств носять не тільки економічний, а й соціальний характер. Вітчизняним промисловим підприємствам необхідно здійснювати пошук ефективних напрямків інноваційного розвитку з урахуванням впливу внутрішніх і зовнішніх чинників на основі використання досягнень науково-технічного прогресу та вітчизняного і зарубіжного досвіду. Тому важливого значення при здійсненні цих напрямків відіграє інноваційний потенціал, розгляд якого та вирішення проблем, пов'язаних з його аналізом та покращенням є досить не вирішеною частиною загальної проблеми досягнення інноваційного розвитку підприємствами.

Мета дослідження. На основі аналізу існуючих наукових поглядів поглиблено розглянути поняття «інноваційний потенціал» та визначено його значення в стратегічному управлінні інноваційною діяльністю промислового підприємства. Для досягнення поставленої мети нами виконані наступні завдання: проаналізовані теоретичні аспекти інноваційної діяльності та стратегій її здійснення на підприємствах; доведено важливе значення «інноваційного потенціалу» в стратегічному управлінні інноваційною діяльністю підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток економіко-виробничих структур, під якими пропонується розуміти підприємства різних організаційно-правових форм та скооперовані з ними структури виробничого і невиробничого характеру, промислово-фінансові групи, холдинги та ін., є складовою частиною інноваційного розвитку національної економіки і важливим аспектом відтворення виробничих відносин, що полягають в оновленні складу і побудо-

ви основних фондів та удосконаленні організації їх використання як на стадії формування, так і науково-технічної підготовки виробництва.

Методологія дослідження побудована на базі сучасних економічних теорій в галузі управління економічними системами, що враховують об'єктивність змін, які відбуваються під впливом мінливого зовнішнього середовища [9, с. 30].

Але незважаючи на досить високий рівень науки, відомі в світі наукові школи, наявність значної кількості фахівців із вищою освітою у народному господарстві, запас нереалізованих винаходів, в Україні спостерігається суттєва інноваційна криза промислового виробництва. Так, аналіз інноваційної діяльності в Одеській області за перший квартал 2014 року засвідчив, що лише 8 підприємств впровадили нові технологічні процеси, на 4 підприємствах освоїли виробництво нових видів машин, устаткування, апаратів і приладів, на 33 – матеріалів, виробів, продуктів, на 25 – товарів народного споживання. Сумарна кількість підприємств, які займалися зазначеними видами інноваційної діяльності, зросла з 31 до 42. Це становить лише 6,6% організацій, що перебували у колі спостережень [16].

Такі невідповідні результати потребують розв'язання проблем активізації інноваційної діяльності підприємств як у регіоні, так і в цілому в національній економіці. Запорукою цього можуть стати науково обґрунтовані й розроблені питання стосовно спроможності суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності, наявності у них необхідних першочергових передумов. Слід зазначити, що головна увага має приділятися їх вивченню на рівні підприємства як генератора новаторських процесів.

Комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал. Це поняття є концептуальним відображенням феномену інновацій. Зовсім недавно воно ввійшло до числа термінів економічної науки як економічна категорія, але в сучасній економічній літературі, у тому числі й українській, відсутнє однозначне його визначення. У наукових працях цей термін вживається, як правило, операційно при розв'язанні інших науково-пізнавальних завдань. У багатьох наукових дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлені специфічні визначення, які мало співвідносяться між собою. Іноді поняття «інноваційний потенціал» отожденоється з науковим, інтелектуальним, творчим та науково-технічним потенціалом [5, с. 23].

Спочатку спробуємо розглянути визначення цього поняття з точки зору онтології.

У широкому розумінні поняття «потенціал» (лат. «potencia» – сила) – це засоби, запаси, джерела, що є в наявності й можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв'язання завдань, можливості якої-небудь соціальної системи у певній області. Сучасна економіка запозичила термін «потенціал» із фізики, де він означає кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі. Визначення промислового потенціалу підприємства можна сформулювати як сукупність засобів і предметів праці, робітників, їхніх навичок, мотивів і стимулів, виробничих відносин, що склалася за багато років і перебуває у системній єдності. Потенціал – це прихована можливість використання виробничої сили ресурсу, він міститься у самому наявному ресурсі [8, с.34].

Аналіз економічних аспектів поняття «інноваційний потенціал» виявляє широкий спектр підходів до його вивчення. Розглянемо деякі з них:

- інноваційний потенціал – це одна з трьох складових інноваційного простору, яка включає в себе особисті й ділові якості керівників, професійну й економічну підготовку, професійні досягнення (авторські посвідчення, винаходи тощо), матеріально-технічне і фінансове забезпечення, інноваційний потенціал визначається набором здійснюваних нововведень;

- інноваційний потенціал – сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності;

- інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів;

- інноваційний потенціал регіону являє собою категорію особливого змісту, що включає не лише інноваційні ресурси й механізм їх використання в організаційно-господарській системі, а й активність інноваційних процесів у регіональній економіці [3, с. 25; 8, с. 29].

Як бачимо, існують різні підходи до тлумачення цього поняття. Одні автори роблять наголос на наявності ресурсів, інші – на можливості їх використання. Але більшість керується так званим ресурсним підходом, тобто уявляє інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше такі її елементи, як кадрова, інформаційно-методологічна, організаційна й матеріально-технічна складові. Окремо можна виділити фінансові ресурси, які забезпечують умови реалізації інших елементів і виконують роль їх кількісної оцінки. Усі складові частин мають бути узгоджені між собою і виконувати певні функції згідно з механізмом їх використання, який розробляється у надрах інноваційного менеджменту підприємства. Фінансова складова інноваційного потенціалу, наприклад, забезпечує надходження коштів для виконання інноваційних процесів, створює стимули і умови для розробки інновацій, впливає на вибір тематики інноваційних проектів відповідно до потреб функціонування і розвитку самої інноваційної сфери, сприяє ефективному формуванню витрат на інновації, реалізує необхідну еластичність надходжень фінансових ресурсів відповідно до протікання етапів інноваційного процесу.

Враховуючи викладене, вважаємо за доцільне подати таке визначення інноваційного потенціалу підприємства, як сукупність соціально-економічних ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства. У цьому визначенні сконцентровано сукупність інноваційних ресурсів, їх цільову спрямованість (задоволення потреб), а також враховано фактор інноваційного середовища. Тому вважаємо його таким, що повніше та глибше розкриває сутність цієї важливої на сьогодні економічної категорії. В сучасних умовах відбувається багато змін, які впливають на інноваційний потенціал і які слід урахувати при управлінні його розвитком. Це і розширення варіантів використання ресурсів для досягнення цілей інноваційної діяльності, і посилення функцій держави з мобілізації й ефективного використання інноваційних ресурсів, і підвищення ролі імовірнісних факторів, пов'язаних із визначенням

напрямку інноваційного потенціалу, і ускладнення змісту, структури й динаміки ресурсної бази інноваційного розвитку економічних суб'єктів. Також слід урахувати, що інноваційний потенціал має свої обмеження: функціональне (визначає якісний зміст потенціалу) й відтворювальне (вказує на межі його існування, поза ними потенціал втрачає свої властивості й особливості).

Важливо відзначити, що з урахуванням вивчення інноваційного потенціалу в Україні була розроблена методика віднесення підприємства до інноваційного типу [15], в рамках якого розраховувалися наступні коефіцієнти:

- 1) частка витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) у загальному обсязі витрат організацій;

- 2) ефективність витрат на НДДКР;

- 3) частка інноваційної продукції в обсязі продукції, виробленої організаціями;

- 4) частка науково-технічного персоналу в структурі організацій;

- 5) співвідношення придбаних і продаваних технологій;

- 6) коефіцієнт комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Крім того, в рамках методики наведені рекомендовані галузеві значення перерахованих показників, що дозволяє більш точно позиціонувати промислові підприємства як інноваційно-активні виробничі одиниці. У той же час, простежується орієнтація на технологічні та продуктові інновації, при цьому не підлягають обліку інші типи інновацій – організаційні, управлінські.

Різноманітність методик і відсутність єдиного підходу надають на промислові підприємства України негативний вплив, тому що складно вибрати найкращий інноваційний підхід для розвитку підприємства. Існуючі підходи слабо пов'язані з реальною практикою, оскільки не згадують відомих моделей і методів їх інших предметних областей і не адаптовані до сучасних умов в Україні, а також вимагають подальшого аналізу.

Підбиваючи підсумок у розгляді зазначеного питання, відзначимо, що розв'язання проблеми інноваційного розвитку може значно вплинути на подолання негативних явищ перехідного періоду. Передумовою й важливою складовою будь-якої інновації є інноваційний потенціал, тому кожному суб'єкту господарювання необхідно знати й розуміти теоретичні основи, закономірності процесу формування, структуру, джерела зростання, методи оцінки й напрями ефективного використання такого потенціалу. Вільне володіння цими питаннями дасть змогу їм об'єктивно оцінювати свої можливості, розробляти нові напрями інноваційної діяльності, сформулювати ефективну стратегію інноваційного розвитку [6, с. 40].

Висновки з проведеного дослідження. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

1. На основі досвіду розвинутих країн доведена актуальність та важливість обраного напрямку дослідження.

2. Дослідження процесів виникнення, формування та становлення інноваційної теорії економічного розвитку засвідчили, що її основними результатами є визнання активної ролі особистості підприємця і врахування економічного значення технічного розвитку; неперервне та планове економічне зростання може бути забезпечене рядом факторів, серед яких найбільш визначним є технологічні зміни; довготерміновий економічний розвиток залежить від швидкості та періодичності

впровадження техніко-технологічних інновацій; розмір валового національного продукту. Усі наведені фактори прямо залежать від розвитку інноваційної діяльності.

3. У результаті синтезу наукових досліджень виявлено, що саме інноваційна діяльність визначає темпи економічного росту країни та її регіонів, які у свою чергу досягаються лише за умови неперервного впровадження інновацій, а не їх поодиноких проявів.

4. На основі аналізу існуючих наукових поглядів поглиблено поняття «інноваційний потенціал» як сукупність соціально-економічних ресурсів, що можуть за певних діючих внутрішніх і зовнішніх чинників інноваційного середовища бути спрямовані на реалізацію інноваційної діяльності, метою якої є задоволення нових потреб суспільства.

5. Формування і реалізація інноваційного потенціалу сучасних підприємств і є важливою передумовою подальшого виходу України з кризи, перебудови економіки, її прискореного розвитку. Інноваційний потенціал промислового підприєм-

ства слід розглядати як здатність підприємства створювати нову вартість шляхом залучення всіх його наявних матеріальних і нематеріальних активів з метою його інноваційного розвитку. Інноваційний потенціал формується з двох основних елементів: потенціал матеріальних ресурсів інноваційної діяльності та інтелектуальний потенціал. Кожен з елементів інноваційного потенціалу має специфічні цілі використання і розвитку, підлягає впливу різних факторів і в залежності від рівня розвитку може бути віднесений до сильних або слабких сторонам підприємства.

6. Ефективним засобом підвищення ефективності підприємницької діяльності, а особливо промислового значення виступає саме інноваційний менеджмент. Безграмотне планування і здійснення інноваційної стратегічної діяльності може збільшити витрати підприємця і понизити ефект від її застосування. Тому на кожному промисловому підприємстві доцільно проводити обґрунтоване планування, розробку і контроль стратегічних інновацій.

Список літератури:

1. Алексеев А. Складові економічного реформування в Україні / А. Алексеев, Ю. Архангельский // Економіка України. – 2002. – № 4. – С. 59.
2. Аньшин В.М. Научно-технический уровень отрасли: методы оценки, измерения, анализа: аналит. обзор / В.М. Аньшин, В.Ф. Шмелев. – М. : ВНИИЦ, 1990. – 145 с.
3. Бажал Ю. Економічна теорія економічних змін : підруч. [для вищ. навч. закл.] / Ю.Бажал. – К. : Заповіт, 1996. – С. 122.
4. Базилевич М.К. Макроэкономика : учеб. [для высш. уч. завед.] / М.К. Базилевич, Л.О. Баластрик. – К. : Четверта хвиля, 1997. – 224 с.
5. Бункина М.К. Национальная экономика : учеб. [для высш. уч. завед.] / М.К. Бункина. – М. : АНХ, Дело, 1997. – 272 с.
6. Вахович І.М. Фінансова політика сталого розвитку регіону: методологія формування та механізм реалізації / І.М. Вахович. – Луцьк : Надтир'я, 2007. – 493 с.
7. Денисенко М.П. Теоретичні засади інноваційного розвитку економіки України // Інноваційно-інвестиційна стратегія розвитку національної економіки : зб. наук. праць / М.П. Денисенко, А.П. Гречан. – Київ, 2004. – С. 105-119.
8. Дудченко В.С. Основы инновационной методологии / В.С. Дудченко. – М. : На Воробьевых, 1996. – 68 с.
9. Економіка знань: виклики глобалізації та Україна / А.П. Гальчинський, С.В. Львовчкін, В.П. Семиноженко. – К. : Знання України, 2004. – 216 с.
10. Економіка та організація інноваційної діяльності : підруч. [для вищ. навч. закл.] / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан [та ін.] – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 662 с.
11. Забарная Э.Н. Активизация инновационно-инвестиционного потенциала региона / Э.Н. Забарная // Экономика Крыма. – 2007. – № 20. – С. 22-26.
12. Задорожнюк Н.О., Попков Д.А. Інноваційний розвиток галузі легкої промисловості (на прикладі ТОВ «Ю-дизайн») / Н.О. Задорожнюк, Д.А. Попков // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економ. науки». – 2013. – № 1(56). – С. 223-226.
13. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура // Проблемы теории и практики управления, 2001. – № 2. – С. 57-63.
14. Паливода О.М. Управление инновационными преобразованиями на предприятиях легкой промышленности: проблемы и пути решения / О. Паливода // Актуальные проблемы экономики, 2008. – № 9(75). – С. 101-109.
15. Никитина О.В., Методы оценки инновационной активности предприятий : автореферат. – Издательство СПбГИЭУ, г. Новосибирск, 2009. – 24 с.

Туманова А. Ю.

Задорожнюк Н. А.

Одесский национальный политехнический университет

ЗНАЧЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА В СТРАТЕГИЧЕСКОМ УПРАВЛЕНИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Исследовано, что экономическое развитие любого предприятия, особенно промышленного, зависит от скорости и периодичности внедрения в первую очередь технико-технологических инноваций. На основе анализа существующих научных взглядов углубленно понятие «инновационный потенциал» и определено его значение в стратегическом управлении инновационной деятельностью предприятия. Доказано, что инновационный менеджмент сегодня выступает одним из эффективных средств повышения эффективности работы любого предприятия и увеличения его конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: инновационный потенциал, экономическое развитие, инновационная деятельность, промышленное предприятие, стратегическое управление.

Tumanova A. Yu.
Zadorozhniuk N. A.
Odessa National Polytechnic University

VALUE INNOVATION POTENTIAL IN STRATEGIC INNOVATION MANAGEMENT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Summary

Investigated that the economic development of any business, especially industrial, depends on the speed and frequency of implementation primarily technical and technological innovation. Based on the analysis of existing scientific views in depth the concept of "innovation capacity" and set its value to strategic innovation management company. Proved that innovation management today is one of the most effective means of improving the efficiency of any business and increase its competitive advantage.

Key words: innovation potential, economic development, innovation, industrial enterprise, strategic management.

УДК 338.262

Турило А. А.
Криворізький національний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА НА ЗАСАДАХ МАРКЕТИНГУ

У статті досліджені питання удосконалення планування інноваційного розвитку підприємства в сучасних економічних умовах. При цьому враховано специфіку виробництва та вимоги ринку. Визначено зв'язок маркетингових досліджень з процесом планування інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: інноваційний розвиток підприємства, планування інноваційного розвитку, маркетингові умови.

Постановка проблеми. В сучасних умовах господарювання, посилення конкурентної боротьби і інформаційної глобалізації все більше затверджується інноваційний тип розвитку підприємств, корпорацій, галузей і економіки країни в цілому. Для підприємств і корпорацій це означає, що процес інноваційного їх розвитку (процес інноватизації) повинен бути системним та ефективно управляємим. Ключовим елементом такої системи є процес планування інноваційного розвитку підприємства. В свою чергу планування інноваційного розвитку виступає складовою загального плану економічної діяльності підприємства (в розрізі довгострокового, середньострокового і короткострокового розвитку підприємства).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вивчення інновацій присвячено роботи вітчизняних та закордонних економістів, таких як О. Амоша [1], І. Балабанов [2], П. Друкер [3], В. Захарченко [4], С. Івашковський [5], Н. Ілляшенко [6], А. Карпіщенко [7], М. Портер [8,9], Й. Шумпетер [10] та ін. На сьогодні немає більш широковживаної, актуальної і значимої для людства категорії, ніж «інновації». Багатьма авторами розглядаються різні аспекти інноваційної діяльності на всіх рівнях господарювання світової системи [1-10 та ін.].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, в економічній літературі багато уваги приділяється питанню планування інновацій. Однак існує необхідність розглянути окремі аспекти даного питання з огляду на планування інновацій з врахуванням маркетингових чинників.

Мета статті. В роботі будуть удосконалені підходи до планування інноваційного розвитку підприємства з урахуванням впливу маркетингових

чинників з метою виконання місії підприємства в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. В ринкових умовах господарювання планова робота на підприємстві все більше спирається на маркетингові дослідження, що є абсолютно закономірним процесом, бо світ стає все більш глобальним, вплив зовнішніх чинників зростає (при цьому в певній мірі зростає мінливість і невизначеність дії цих чинників).

На рисунку 1 представлено загальну схему, що відображає процес планової роботи на підприємстві з врахуванням важливої в ньому маркетингової складової, направленої на інноваційний розвиток підприємства.

Маркетингові дослідження на підприємстві, як і маркетинговий план, повинні орієнтуватися, по-



Рис. 1. Планування інноваційного розвитку підприємства на засадах маркетингу і всебічного врахування специфіки виробництва

вністю погоджуватися з основними цілями і задачами підприємства як в довгостроковому, так і в поточному періодах.

Задачі маркетингових досліджень в ракурсі інноватизації підприємства можна умовно поділити на два види. Задачі першого виду пов'язані з тим, що маркетинговий відділ підприємства комплексно аналізує ринок на предмет виявлення інновацій, які в принципі підійшли б для забезпечення інноваційного розвитку підприємства. Після того як маркетинговий відділ виявив певну кількість інновацій, іде їх подальший всебічний аналіз стосовно найбільш ефективних їх видів і методів використання для даного підприємства з його специфікою виробництва.

Здійснюють таку процедуру в процесі формування плану інноваційного розвитку підприємства, що є відповідальним в цьому процесі за своїми функціями. Такими відділами на підприємстві є: технічний, відділ перспектив розвитку підприємства, планово-економічний, маркетинговий, економічного аналізу, капітального будівництва і розвитку тощо.

Керують цим процесом від топ-менеджменту підприємства головний інженер і директор з економіки.

Дослідження маркетингового відділу, як правило, показують, що не завжди (за різними причинами) вдається знайти на ринку всю необхідну кількість інновацій (за їх якістю, дією, рівнем бажаного результату тощо). В таких випадках вищий менеджмент підприємства, на базі серйозного попереднього аналізу, приймає рішення про розробку необхідних видів інновацій і їх обґрунтованого впровадження в діяльність підприємства. При цьому в залежності від певних чинників (фінансові, інтелектуальні, виробничі, ресурсні, кадрові можливості тощо) розробки і створення інновацій певного виду топ-менеджмент здійснює розробку і впровадження інновації самостійно чи на коопераційних засадах.

В кооперації можуть приймати участь, в залежності від рівня складності і об'ємів фінансування певного виду інновацій, інші підприємства, наукові установи, коопераційні банки тощо.

Група кооператорів, задіяних в процесі розробки і впровадження інновацій в виробництво, або будь-яку іншу сферу діяльності підприємства, самостійно на узгоджених началах, визначає умови володіння і використання розробленої інновації.

В процесі загального і маркетингового планування основними критеріями визначення тієї чи іншої інновації, для впровадження її в діяльність підприємства, є наступні. По-перше, інновація повинна мати «точковий характер», тобто закривати слабкі місця в виробничо-господарському процесі, ранжуючи ці слабкі місця за їх роллю в діяльності підприємства. По-друге, всі інновації, що плануються до впровадження, формуються за системним принципом по відношенню до підприємства як об'єкта, щоб через таку систему, планово і реально забезпечити максимально можливе зростання загального рівня інноватиза-

ції підприємства, а значить і його конкурентоспроможності. По-третє, сукупність інновацій, на етапі прогнозу і планування інноваційного розвитку підприємства, а в подальшому і при фактичному використанні, повинні забезпечити зростання економічної ефективності підприємства. Тут вирішується важлива триєдина задача для підприємства: при зростанні економічної ефективності не забути про працівника підприємства і про суспільство стосовно їх інтересів в галузі соціальних і економічних стандартів.

На рисунку 2 наведено зв'язок маркетингових досліджень з процесом планування інноваційного розвитку підприємства.

Удосконалення маркетингового планування в сучасних умовах господарювання пов'язано з такими аспектами діяльності підприємства, як: 1) покращення комунікаційних зв'язків між данім підприємством і його стейкхолдерами на засадах взаємної економічної вигоди; 2) цілеспрямована інтеграція і реалізація всіх функцій маркетингу на забезпечення процесу інноватизації підприємства; 3) маркетингові дослідження, що направлені на обґрунтоване гармонійне поєднання залучення і розробки необхідної сукупності інновацій для забезпечення ефективного процесу інноватизації підприємства; 4) поєднання



Рис. 2. Зв'язок маркетингових досліджень з процесом планування інноваційного розвитку підприємства

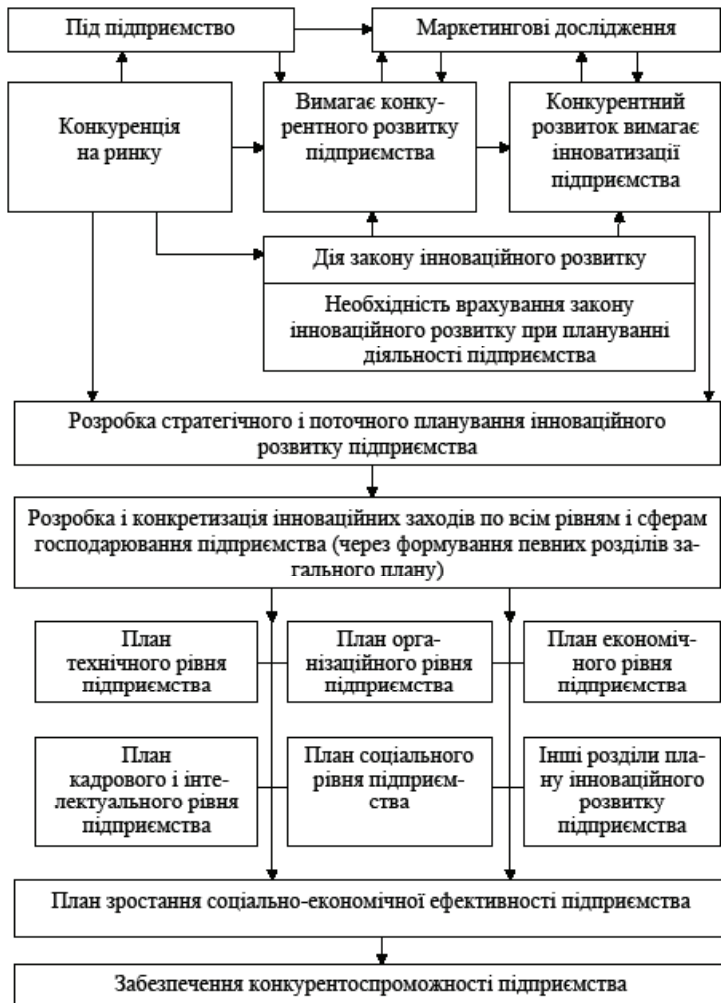


Рис. 3. Окремі аспекти планування інноваційного розвитку підприємства



Рис. 4. Інформаційне забезпечення в системі планування інноваційного розвитку підприємства

маркетингових досліджень з науковими в галузі залучення і розробки інновацій; 5) відповідність маркетингових досліджень стратегії розвитку підприємства і специфіці його діяльності; 6) створення умов для мотивації процесів маркетингових досліджень і інноваційзації підприємства і підвищення корпоративної культури.

Основні постулати, що відображають ефективність взаємозв'язку маркетингу і інноваційзації підприємства:

1. Маркетинг як важливий аспект планування і управління інноваційним розвитком підприємства.

2. Маркетинг як інтегруючий об'єднуючий чинник оцінки впливу зовнішнього і внутрішнього середовища на інноваційний розвиток підприємства.

3. Маркетинг як умова формування обґрунтованої стратегії інноваційного розвитку підприємства.

4. Маркетинг як умова формування і утримання конкурентних переваг в діяльності підприємства.

5. Маркетинг як нова концепція розвитку підприємства, що охоплює створення, просування та реалізацію власного товару і пошук та придбання найбільш ефективних товарів для підприємства.

Діяльність підприємства в аспекті взаємозв'язку ключових аспектів його конкурентоспроможного розвитку, а саме впровадження інновацій у виробництво, маркетингових досліджень і забезпечення економічної ефективності, інтегровано відображається в процесі планування інноваційного розвитку підприємства.

Зміст і логіка такого взаємозв'язку зазначених вище основних аспектів в процесі планування інноваційного розвитку представлено на рисунку 3.

Процес планування інноваційного розвитку підприємства потребує відповідної системи залучення, створення і впровадження інновацій в діяльність підприємства. Дана система включає в себе два основних напрямки своєї реалізації.

Перший напрямок пов'язаний з тим, що підприємство для підвищення загального рівня інноваційзації набуває на ринку ті інновації, які найбільше підходять для дослідження поставлених перед підприємством цілей. Такий обґрунтований відбір інновацій на ринку інновацій забезпечують в сукупній роботі такі відділи підприємства: маркетинговий, планово-економічний і перспектив розвитку.

Забезпечення належної інноваційної діяльності підприємства неможливе без відповідного рівня інформаційного забезпечення. Інформаційне забезпечення повинно охоплювати всю гамму інформації про той чи інший вид інновації. Наприклад, вона повинна охоплювати науково-технічні, економічні, соціальні, екологічні, кон'юнктурні дані тощо. Така сукупність даних дозволить більш обґрунтовано підійти до планування інноваційного розвитку підприємства.

На рис. 4 представлено зміст інформаційного забезпечення в системі інноваційного розвитку підприємства.

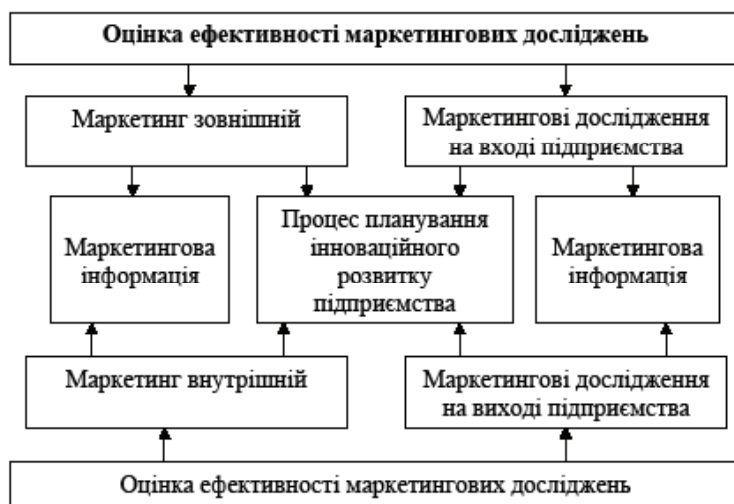


Рис. 5. Роль маркетингу в процесі планування інноваційного розвитку підприємства



Рис. 6. Фактори, що визначають зміст, якість, роль і цілі маркетингу на підприємстві

Інформаційне забезпечення інноваційного розвитку, з одного боку, є невід'ємною частиною загального конкурентоспроможного функціонування підприємства, а з іншого боку, є важливою умовою забезпечення бажаної ефективності процесу інноватизації підприємства.

Наявність повної оперативної і достовірної інформації по інноваціям, що цікавлять те чи інше підприємство, дозволяє застосовувати в процесі планування інноваційного розвитку підприємства різноманітні методи і прийоми (по їх якості і обсягу).

Інтегрований вплив маркетингових досліджень і маркетингової інформації на процес планування інноваційного розвитку підприємства представлено на рис. 5.

Маркетингові дослідження на вході підприємства пов'язані зі всіма видами ресурсів, що направляються на здійснення господарської діяльності підприємства.

Витрати, пов'язані з маркетинговими дослідженнями, на вході повинні забезпечити їх раціональну сукупність.

Маркетингові дослідження на виході підприємства пов'язані зі всіма видами продукції, робіт та послуг, які підприємство виводить на ринки збуту і за рахунок яких планує забезпечити свій ефективний і конкурентоспроможний розвиток.

Здійснюється процес планування інноваційного розвитку на засадах використання своєчасної, достовірної і об'єктивної інформації. Саме така інформація забезпечить ефективне формування і управління сировинними, товарними і грошовими потоками, тобто в цілому логістичним процесом на підприємстві.

На маркетинговий відділ підприємства в ракурсі його формування, місця і ролів діяльності підприємства впливає певна сукупність чинників, що представлена на рис. 6.

Виходячи із факторів, представлених на рис. 6, маркетинговою службою підприємства у єдності з відділом перспективного розвитку та планово-економічним відділом розробляються основні етапи маркетингового планування. Перш за все маркетингові дослідження повинні бути направлені на визначення і узгодження цілей і завдань маркетингу з цілями і завданнями стратегічного розвитку підприємства (тобто з цілями і завданнями, що закріплені в загальному стратегічному плані підприємства).

Далі настає етап проведення SWOT-аналізу. Виконання першого і другого етапів планування дозволяє перейти до етапу безпосередньо розробки стратегічного і поточного маркетингових планів. На четвертому етапі здійснюється загальна оцінка ефективності діяльності підприємства і ролі в ній маркетингової діяльності (як структурна оцінка ефективності маркетингової діяльності на підприємстві).

При забезпеченні необхідної для підприємства ефективності настає етап розробки бюджету маркетингової діяльності.

Останній етап в маркетинговій діяльності та в процесі маркетингового планування – це етап організації з реалізації плану і його моніторингу на підприємстві.

Висновки і пропозиції. Таким чином, все зазначене вище дозволяє більш змістовно і обґрунтовано підходити до процесу планування інноваційного розвитку підприємства, в якому важлива роль приділяється маркетинговим дослідженням.

Список літератури:

1. Методология оценки эффективности инноваций в угольном производстве / [А. И. Амоша, А. И. Кабанов, В. Е. Нейенбург и др.]. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2005. – 250 с.
2. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента / И. Т. Балабанов. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 395 с.
3. Друкер П. Ф. Менеджмент. Стратегия и тактика / П. Ф. Друкер. – СПб. : Питер, 1999. – 332 с.
4. Захарченко В.И. Инновационное развитие в Украине: наука, технология, практика : монография / В. И. Захарченко, Н. Н. Меркулов, Л. В. Ширяева // Одесса : «Печатный дом». – 2011. – 598 с.
5. Ивашковский С.Н. Микроэкономика / С.Н. Ивашковский. – М. : Дело, 2001. – 417 с.
6. Ильяшенко Н. С. Организационно-экономические основы инновационного маркетинга промышленных предприятий : монография / Н. С. Ильяшенко]. – Сумы : «Изд-во СумГУ», 2011. – 192 с.

7. Карпищенко А. А. Организационное обеспечение инновационного развития предприятия / А. А. Карпищенко // Маркетинг инноваций и инновации в маркетинге : монография / под общ. ред. д.э.н., проф. С. М. Ильяшенко]. – М. : ИТД «Университетская книга», 2008. – С. 459-464.
8. Портер М. Международная конкуренция / М. Портер. – М. : Международные отношения, 1993. – 664 с.
9. Портер М. Стратегия конкуренции / М. Портер. – К. : Основы, 1997. – 390 с.
10. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры / Й. Шумпетер; пер. с нем. – М. : Соцэкгиз, 1992. – 684 с.

Турило А. А.

Криворожский национальный университет

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПЛАНИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИНЦИПАХ МАРКЕТИНГА

Резюме

В статье исследованы вопросы усовершенствования планирования инновационного развития предприятия в современных экономических условиях. При этом учтена специфика производства и требования рынка. Определена связь маркетинговых исследований с процессом планирования инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: инновационное развитие предприятия, планирование инновационного развития, маркетинговые условия.

Turylo A. A.

Krivoy Rog National University

IMPROVEMENT PLANNING FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT OF INNOVATIVE MARKETING PRINCIPLES

Summary

The paper studied on improvement planning innovative development company in the current economic conditions. This takes into account the specifics of production and market requirements. The connection with the marketing research planning process innovation development company.

Key words: innovation development, planning innovation development, marketing conditions.

УДК 658:005:005.74:005.57

Устенко А. О.

Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

ЗОВНІШНЯ ПІДСИСТЕМА СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Досліджено зовнішню підсистему системи управління. Запропоновано метод стратегічних інформаційних карт як спосіб її інформаційного представлення. Розглянуто поширені методики аналізу та оцінки зовнішньої підсистеми системи управління підприємством.

Ключові слова: система управління, зовнішня підсистема (середовище), мікросередовище, макросередовище, стратегічні інформаційні карти, методи аналізу зовнішнього середовища.

Постановка проблеми. Системне мислення означає специфічний зміст, аспект, принцип мислення, при якому категорія «система» застосовується як метод, інструмент пізнання. Термін «системний підхід» змістовно відображає групу методів, за допомогою яких реальний об'єкт описується як сукупність взаємодіючих компонентів. Ці методи розвиваються в межах окремих наукових дисциплін і загальнонаукових концепцій і є результатом їх міждисциплінарного синтезу. Системний підхід є ефективним способом розумової діяльності, що забезпечив значні відкриття в науці, техніці і досягнення у виробництві в другій половині ХХ століття. Без володіння цим методом неможливі творча самореалізація, професійна діяльність, а також ефективне управління. Зростаюча потреба в системному мисленні вимагає навчання вмінню

використовувати системний підхід у практиці управлінської діяльності. Ефективне системне управління залишається актуальною проблемою для будь-якої організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами системного управління організацією цікавилися такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як А. Авер'янов, К. Адамс, М. Альберт, В. Афанасьєв, Л. Берталанфі, О. Богданов, О. Віханський, В. Герасимчук, Л. Довгань, П. Друкер, Г. Каплан, М. Кеннерлі, В. Кінг, Д. Кліланд, К. Кросс, Г. Лінч, К. Мак-Найр, Л. Мейсель, М. Мескон, О. Наумов, В. Немцов, Е. Нілі, Д. Нортон, Н.-Г. Ольве, П. Робертс, Ж. Рой, Ю. Сурмін, Р. Фатхутдінов, Ф. Хедоурі, Ю. Черняк та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукові підходи вищезазначених науковців відрізняються здебільшого ступенем

повноти врахування тих чи інших груп факторів, які повинні братися до уваги при управлінні організаціями і за допомогою яких оцінюється вплив на ефективність їх діяльності. Однак при цьому спостерігається відсутність єдиного теоретичного підходу до дослідження системних аспектів управління організаціями.

Мета статті. Метою даної публікації є дослідження зовнішньої підсистеми системи управління, її аналіз та оцінка.

Виклад основного матеріалу. Система управління представляє концепцію взаємопов'язаних і взаємозалежних частин – компонентів: наукових знань і практичних навичок щодо керування різними об'єктами (людиною, процесом, організацією) для забезпечення їх конкурентоспроможності в ринкових умовах і всебічного задоволення потреб при оптимальному використанні ресурсів. Побудова ефективної системи управління включає наступні її основні підсистеми: 1) цільова; 2) забезпечувальна; 3) функціональна; 4) керуюча; 5) керована; 6) науково-методична; 7) зовнішня [9, с. 134]. Розглянемо зовнішню підсистему (середовище) докладніше.

Зовнішня підсистема (середовище) – те, що складається з елементів; оточує систему і впливає на неї; є життєво важливим для життєдіяльності системи; середовище і система не можуть існувати один без одного; відносини «система–довкілля» відносяться як сфера меншої комплектиності до сфери більшої комплектиності; кордони системи і середовища динамічні; середовище впливає на систему, а система впливає на середовище.

Середовище – сукупність об'єктів і сил, зміна яких впливає на підприємство як соціально-економічну систему (СЕС), а також тих об'єктів, чий властивості змінюються в результаті поведінки системи [9, с. 139]. Середовище – це система, яка складається з об'єктів, що не належать системі.

Межі системи – сукупність об'єктів, які одночасно належать системі і середовищу.

Зовнішня підсистема системи управління організацією має такі складові [8, с. 27-32].

1. Сфера ділової активності (мікрорівень), яка включає наступні найвпливовіші чинники (сили): 1.1. Споживачі. 1.2. Конкуренти. 1.3. Посередники. 1.4. Посередники, до яких належать, зокрема, компанії з організації товароруху, дистриб'ютори, агентства із надання маркетингових послуг і фінансові посередники. 1.5. Контактні аудиторії, яких розрізняють сім типів: 1.5.1. Фінансові кола. 1.5.2. Контактні аудиторії засобів масової інформації. 1.5.3. Контактні аудиторії державних установ. 1.5.4. Громадські організації. 1.5.5. Місцеві контактні аудиторії. 1.5.6. Широка громадськість. 1.5.7. Внутрішні контактні аудиторії компанії. 1.6. Влада. 1.7. Групи інтересів.

2. Макрорівень визначають такі фактори більш широкого соціального характеру і впливу:

- природні (природні ресурси, які використовуються як сировина для виробництва; екологія, на яку здійснює вплив будь-яка діяльність людини, в тому числі маркетингова);

- економічні (сукупність факторів, які впливають на купівельну спроможність споживачів і структуру споживання);

- техніко-технологічні (сили, які сприяють створенню нових технологій, завдяки яким виникають нові товари і маркетингові можливості);

- культурні (соціальні інститути та інші сили, які сприяють формуванню і сприйняттю цінностей, смаків і норм поведінки суспільства);

- політичні (сукупність законів, державних закладів і структур, які здійснюють вплив і обмежують діяльність компаній і окремих осіб в даному суспільстві);

- міжнародні (фактори середовища, в якому функціонує міжнародний бізнес).

Зовнішнє середовище може визначатися наступними показниками: стійкість, рівновага, адаптація, організованість, складність, гомеостаз, різноманітність, неоднорідність, динамізм тощо.

Етапи аналізу зовнішнього середовища наступні: виявлення потенційних релевантних змін; визначення природи, напрямків, розміру та важливості динаміки змін; прогнозування можливого впливу факторів та рейтинг важливості змін; формування адекватних внутрішніх змін.

Для інформаційного представлення зовнішньої підсистеми системи управління ми пропонуємо скористатися методом формування стратегічних інформаційних карт. Як відомо, перший опис методу стратегічних карт, який став широко відомим, належить Роберту Каплану і Девіду Нортону. Його було опубліковано в журналі «Harvard Business Review» за 1992 рік. Обидва автори займаються дослідницькою і консалтинговою діяльністю. Вони співробітничали з рядом компаній у програмах розробки методів оцінки діяльності «компаній майбутнього». Крім вищезгаданої, автори опублікували ще декілька статей на цю ж тему, а в 1996 році узагальнили результати своїх досліджень у книзі [6].

Стратегічні карти містять систему нечисленних, але достатніх для виконання контрольних функцій показників, яка використовується для реалізації і пропаганди погодженої концепції стратегічного розвитку компанії. За змістом своєї назви, стратегічна карта являє собою інструмент досягнення оптимальної збалансованості різних економічних факторів¹. Досягнення такої збалансованості і є стратегічною метою компанії.

В науковій літературі можна знайти інші моделі, подібні до моделі Д. Каплана і Р. Нортон. Всі вони призначені для оцінки ефективності діяльності компанії у взаємозв'язку з її загальною стратегією.

Ми пропонуємо використання стратегічних інформаційних карт як наочного способу представлення інформації про ключові аспекти діяльності соціально-економічних систем. Нижче продемонстровано на прикладі одного з елементів зовнішнього середовища (мікро- і макро-), яким чином повинна формуватися інформаційна стратегічна карта (табл. 1-2).

Для аналізу та оцінки зовнішньої підсистеми системи управління використовують ряд методів та інструментів. Це, зокрема, методика бального SWOT-аналізу із використанням табличної форми, методика STEP-аналізу із використанням 4-польової матриці і табличного формату, методика аналізу загроз і можливостей макросередовища ETOM, методика аналізу факторів макросередовища QUEST [3, 4, 6]. В табл. 3 подано їх коротку характеристику.

¹ Англійські терміни *balanced scorecards* і *performance scorecards* дослівно перекладаються як «карти збалансованих показників діяльності»; в даному випадку мова йде про досягнення балансу показників, що відображено в самих термінах.

Таблиця 1

Стратегічна інформаційна карта
«Зовнішнє середовище прямого впливу (мікросередовище) – «Конкуренти»

Що ми повинні знати про конкурентів, щоб успішно діяти на ринку?	КОНКУРЕНТИ			
	Субстанційний рівень – «Що це?»	Структурний рівень – «Яким чином можна охарактеризувати/ класифікувати?»	Функціональний рівень – «Якими показниками/ параметрами можна описати?»	Стратегічний рівень – «Як повинен відбуватися розвиток?»
	Учасники ринку, які перебувають в економічному процесі взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між собою, виступають на ринку з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців і одержання найбільшого прибутку.	- Діючі і потенційні; - фірми, які виготовляють і реалізують абсолютно аналогічний товар; - фірми, які пропонують аналогічний товар, але інших марок, сортів, модифікацій; - фірми, які виготовляють товари-замінники; - ринкові лідери, ринкові претенденти («челенджери»), ринкові послідовники, фірми-нішери; - фірми, які використовують стратегію низьких витрат; - фірми, які застосовують стратегію диференціації; - фірми, які використовують стратегію диверсифікації; -	- Позиція у стратегічній групі; - вид стратегії, що використовується; - ефективність маркетингової діяльності конкурентів: товар – якість, упаковка, технічні параметри, можливість заміни товару, стиль, імідж торгової марки, рівень ремонтного обслуговування, унікальність, надійність, гарантійний термін, захищеність патентами, асортимент; ціна – рівень цін, знижки, терміни платежів, умови кредитування, гнучкість цінової політики; розподіл – обсяги реалізації в натуральному і грошовому виразі, торгова націнка, кількість торгового персоналу, рівень кваліфікації, використання прямого маркетингу (продаж поштою, по телефону та ін.); просування товару – бюджет та засоби просування, ефективність рекламних кампаній, методи стимулювання збуту (цінові знижки, націнки, купони, лотереї, конкурси, надання безплатних зразків), персональний продаж (кількість агентів, обсяги продажу), заходи паблік рілейшнз; -	Критерії, за якими можна судити про розвиток даного елемента ЗС прямого впливу: - динаміка конкурентоспроможності фірми-конкурента за 5-ма групами показників: фінанси, виробництво, маркетинг, кадри, збут, менеджмент; - зміна позицій на ринку; - зміна іміджу фірми-конкурента; - зміна конкурентної стратегії; -

Таблиця 2

Стратегічна інформаційна карта
«Зовнішнє середовище непрямого впливу (макросередовище) – «Економіка»

Що ми повинні знати про економічні фактори, щоб успішно діяти на ринку?	ЕКОНОМІКА			
	Субстанційний рівень – «Що це?»	Структурний рівень – «Яким чином можна охарактеризувати/ класифікувати?»	Функціональний рівень – «Якими показниками/ параметрами можна описати?»	Стратегічний рівень – «Як повинен відбуватися розвиток?»
	Сукупність економічних властивостей ринку, які впливають на прийняття управлінських рішень і відображаються в показниках економічного розвитку, загальногосподарської кон'юнктури, фінансово-кредитного становища, структури споживання населення тощо.	- Натуральне господарство; - економіка, орієнтована на експорт сировини; - економіка з промисловістю, що розвивається; - економіка з розвинутою промисловістю; - класифікація за рівнем економічного розвитку (доіндустріальний, індустріальний, постіндустріальний спосіб організації суспільства); - класифікація за рівнем доходів (економічно розвинуті країни з високим доходом, індустріальні країни з рівнем доходів вище за середній, індустріальні країни з рівнем доходів нижче середнього, країни, що розвиваються, з рівнями доходів високим і вище за середній, країни, що розвиваються, з рівнями доходів нижче середнього, країни, що розвиваються, з низьким рівнем доходів; -	- рівень життя населення; - валовий національний продукт; - рівень розвитку економіки країни; - стабільність валюти; - структура промисловості країни; - показники загальногосподарської кон'юнктури ринку: показники виробництва, внутрішнього товарообігу, зовнішньої торгівлі, динаміки та рівня цін, фінансові показники; - система показників кон'юнктури конкретного товарного ринку: пропозиція товарів, попит, пропорційність ринку, тенденції розвитку ринку (обсягів продажу, цін, товарних запасів, інвестицій), коливання, стійкість та циклічність ринку, регіональні відмінності стану і розвитку ринку, ділова активність ринку, ризики, масштаб ринку, рівень його монополізації та стан конкуренції; -	Критерії, за якими можна судити про розвиток даного елемента ЗС непрямого впливу: тенденції і динаміка показників економічного становища в країні.

Таблиця 3

Поширені методи аналізу та оцінки зовнішньої підсистеми системи управління підприємством

Метод аналізу	Характеристика методу	Формат аналізу
Методика бального SWOT-аналізу із використанням табличної форми	1. Визначення об'єкта аналізу: підприємство в цілому, окремі підрозділи (філії і т. д.) або бізнес-одиниці. 2. Визначення критеріїв відбору і відбір експертів (аналіз проводиться методом експертних оцінок або методом Дельфі). Можливе встановлення рейтингових коефіцієнтів для різних експертів. 3. Розробка формату для занесення результатів аналізу і набору показників оцінки сильних і слабких сторін, можливостей і загроз у зовнішньому середовищі здійснюється спеціалістами підприємства або експертами. 4. Заповнення погодженого експертами формату SWOT-аналізу відбувається в два етапи: на першому етапі експерти індивідуально проставляють бальну оцінку для кожного показника. Шкали можуть використовуватися різні, наприклад, від 1 найменша до 10 найбільша, згруповані за оцінками, – низькими, середніми і високими. Після цього на формат наноситься профіль. На другому етапі кожен експерт передбачає можливий ступінь зміни оцінки показників SWOT-аналізу в результаті можливих управлінських рішень. Експерти пропонують варіанти використання сильних сторін підприємства для того, щоб знизити негативний вплив слабких сторін або поліпшити показники, які є слабкими сторонами підприємства. Іншими словами, експерт проставляє другу оцінку, яка показує пріоритетність дій щодо тих або інших чинників середовища. 5. Підготовка підсумкового формату аналізу мікросередовища і внутрішнього середовища підприємства полягає в підсумовуванні бальної оцінки окремих експертів і знаходженні середнього або середньозваженого значення, якщо були передбачені рейтингові коефіцієнти для експертів. В якості додаткової підсумкової форми може виступати таблиця інтегрованих індексів за групами показників. 6. Використання результатів підсумкового формату SWOT-аналізу в процесі стратегічного і тактичного планування. 7. Після закінчення планового періоду необхідно провести оцінку запланованих дій з точки зору досягнення цілей підприємства в ринковому середовищі.	
Методика STEP-аналізу із використанням 4-польової матриці	1. Визначення об'єкта аналізу: підприємство загалом, окремі підрозділи (філіали і т. д.) чи бізнес-одиниці. 2. Визначення критеріїв відбору і відбір експертів (аналіз проводиться методом експертних оцінок або методом Дельфі). При необхідності – встановлення рейтингових коефіцієнтів для різних експертів. 3. Розробка формату для занесення результатів аналізу факторів експертами і розробка підсумкової таблиці. При необхідності – проведення тестування формату аналізу. 4. Заповнення формату STEP-аналізу. Кожен експерт самостійно визначає набір факторів макросередовища, які, з його точки зору, можуть чинити найсильніший вплив на підприємство, і визначає групи, до яких вони належать: соціальні, технологічні, економічні і політичні. 5. Підготовка підсумкового формату аналізу макросередовища. 6. Використання результатів підсумкового формату аналізу макросередовища в процесі стратегічного і тактичного планування. 7. Проведення оцінки запланованих дій після закінчення планового періоду, щоб визначити, чи вдалося за їх допомогою знизити негативний вплив і використати позитивний вплив макросередовища.	
Методика STEP-аналізу з використанням табличного формату	1. Визначення об'єкта аналізу: підприємство загалом, окремі підрозділи (філіали і т. д.) чи бізнес-одиниці. 2. Визначення критеріїв відбору і відбір експертів (аналіз проводиться методом експертних оцінок або методом Дельфі). При необхідності – встановлення рейтингових коефіцієнтів для різних експертів. 3. Розробка формату для занесення результатів аналізу факторів експертами і розробка підсумкової форми аналізу. При необхідності – проведення тестування формату. 4. Заповнення формату STEP-аналізу. Підсумкова форма буде містити програми можливих дій підприємства з точки зору експертів. 5. Підготовка єдиної підсумкової форми оцінки впливу факторів макросередовища, яка узагальнює результати роботи всіх експертів, і розробка спеціалістами підприємства програми дій по кожній групі факторів і окремих подій і факторах. 6. Використання результатів підсумкового формату аналізу макросередовища в процесі стратегічного і тактичного планування. 7. Проведення оцінки запланованих дій після закінчення планового періоду, щоб визначити, чи вдалося за їх допомогою знизити негативний вплив і використати позитивний вплив макросередовища.	

Продовження таблиці 3

Методика аналізу загроз і можливостей макросередовища ЕТОМ	1. Визначення об'єкта аналізу: підприємство загалом, окремі підрозділи (філіали і т.д.) чи бізнес-одиниці. 2. Визначення критеріїв відбору і відбір експертів (аналіз проводиться методом експертних оцінок або методом Дельфі). При необхідності – встановлення рейтингових коефіцієнтів для різних експертів. 3. Розробка формату для занесення результатів аналізу факторів експертами і розробка підсумкової форми аналізу. При необхідності – проведення тестування формату. 4. Заповнення формату ЕТОМ-аналізу. У разі, коли одна і та ж подія або чинник є і можливістю, і загрозою, враховуються обидва варіанти, причому більша оцінка у них завжди відрізнятиметься за показниками ваги і рейтингу. Рядки таблиці «Всього» містять загальну оцінку впливу на стратегію підприємства всіх груп чинників. 5. Підготовка підсумкової форми оцінки впливу факторів макросередовища. Таким чином, за результатами роботи по модулю кожного експерта вибираються три найважливіших показники макросередовища, і далі в процесі планування і оперативного управління використовуються вже ці результати. 6. Розробка фахівцями програми дій підприємства по кожній групі і окремих чинниках. 7. Використання результатів підсумкового формату аналізу макросередовища в процесі стратегічного і тактичного планування. 8. Проведення оцінки запланованих дій після закінчення планового періоду, щоб з'ясувати, чи вдалося за їх допомогою знизити негативний вплив і використати позитивний вплив макросередовища.	<table><tr><th>Групи факторів</th><th>Опис події / факторів</th><th>Загроза (+)</th><th>Можливість (-)</th><th>Оцінка ваги (1 – 5)</th><th>Оцінка важливості (1 – 15)</th><th>Сумарний вплив на стратегію розвитку</th></tr><tr><th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th><th>5</th><th>6</th><th>7</th></tr><tr><td>Економічні</td><td>1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Всього</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Соціальні і культурні</td><td>1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Всього</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Демографічні</td><td>1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Всього</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Географічні</td><td>1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Всього</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Політичні і юридичні</td><td>1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Всього</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Технологічні</td><td>1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Всього</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Конкурентні</td><td>1 2 3 4 5 6 7 8 9 10</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Всього</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Загроз (+)</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Можливості (-)</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	Групи факторів	Опис події / факторів	Загроза (+)	Можливість (-)	Оцінка ваги (1 – 5)	Оцінка важливості (1 – 15)	Сумарний вплив на стратегію розвитку	1	2	3	4	5	6	7	Економічні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10						Всього							Соціальні і культурні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10						Всього							Демографічні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10						Всього							Географічні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10						Всього							Політичні і юридичні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10						Всього							Технологічні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10						Всього							Конкурентні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10						Всього							Загроз (+)							Можливості (-)						
Групи факторів	Опис події / факторів	Загроза (+)	Можливість (-)	Оцінка ваги (1 – 5)	Оцінка важливості (1 – 15)	Сумарний вплив на стратегію розвитку																																																																																																																										
1	2	3	4	5	6	7																																																																																																																										
Економічні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10																																																																																																																															
Всього																																																																																																																																
Соціальні і культурні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10																																																																																																																															
Всього																																																																																																																																
Демографічні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10																																																																																																																															
Всього																																																																																																																																
Географічні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10																																																																																																																															
Всього																																																																																																																																
Політичні і юридичні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10																																																																																																																															
Всього																																																																																																																																
Технологічні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10																																																																																																																															
Всього																																																																																																																																
Конкурентні	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10																																																																																																																															
Всього																																																																																																																																
Загроз (+)																																																																																																																																
Можливості (-)																																																																																																																																
Методика аналізу факторів макросередовища QUEST	«QUEST» – це аббревіатура від Quick Environmental Scanning Technique – техніка швидкого сканування зовнішнього середовища. Перші етапи аналізу за даною методикою збігаються з етапами інших видів аналізу. Потім відбувається вибір на основі рейтингу найбільш значимих чинників макросередовища. Кількість чинників, які включаються, зазвичай обмежена п'ятьма, оскільки більша кількість чинників значно ускладнює аналіз. Столпчик 2 таблиці, наведеної нижче, містить оцінку вірогідності прояву чинника, дану експертами. На останньому етапі експерти здійснюють оцінку взаємозв'язку і взаємовпливу вибраних чинників. Оцінка може бути у вигляді балу, а може просто фіксувати наявність зв'язку. В цілому методика дозволяє більш зважено підійти до розробки програм дій із врахуванням впливу макросередовища на підприємство.	<table><tr><th>Фактори</th><th>Моніторинг</th><th>Фактор 1</th><th>Фактор 2</th><th>Фактор 3</th><th>Фактор 4</th><th>Фактор 5</th></tr><tr><th>1</th><th>2</th><th>3</th><th>4</th><th>5</th><th>6</th><th>7</th></tr><tr><td>Фактор 1</td><td></td><td>XXXXXXXX</td><td></td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Фактор 2</td><td></td><td></td><td>XXXXXXXX</td><td></td><td></td><td></td></tr><tr><td>Фактор 3</td><td></td><td></td><td></td><td>XXXXXXXX</td><td></td><td></td></tr><tr><td>Фактор 4</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>XXXXXXXX</td><td></td></tr><tr><td>Фактор 5</td><td></td><td></td><td></td><td></td><td></td><td>XXXXXXXX</td></tr></table>	Фактори	Моніторинг	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5	1	2	3	4	5	6	7	Фактор 1		XXXXXXXX					Фактор 2			XXXXXXXX				Фактор 3				XXXXXXXX			Фактор 4					XXXXXXXX		Фактор 5						XXXXXXXX																																																																													
Фактори	Моніторинг	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4	Фактор 5																																																																																																																										
1	2	3	4	5	6	7																																																																																																																										
Фактор 1		XXXXXXXX																																																																																																																														
Фактор 2			XXXXXXXX																																																																																																																													
Фактор 3				XXXXXXXX																																																																																																																												
Фактор 4					XXXXXXXX																																																																																																																											
Фактор 5						XXXXXXXX																																																																																																																										

Висновки і пропозиції. Таким чином, зовнішня підсистема системи управління (середовище) є сукупністю об'єктів і сил, зміна яких впливає на підприємство як соціально-економічну систему, а також тих об'єктів, властивості яких змінюються в результаті поведінки системи. Вона складається з мікро- і макrorівня. Ми пропонуємо використовувати метод формування стратегічних інформаційних карт як наочний спосіб представлення

інформації про ключові аспекти зовнішнього середовища – прямого і непрямого впливу. На прикладі одного з елементів зовнішнього середовища (мікро- «Конкуренти» і макро- «Економіка») було продемонстровано, яким чином повинна формуватися інформаційна стратегічна карта. Розглянуто також поширені методики аналізу та оцінки зовнішньої підсистеми системи управління підприємством.

Список літератури:

1. Друкер П. Управління у час глибоких змін / П. Друкер // Синергия. – 2001. – № 1(2). – С. 3-7.
2. Друкер П. Ф. Управление, нацеленное на результаты / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Технологическая школа бизнеса, 1994. – 189 с.
3. Друкер П. Ф. Энциклопедия менеджмента / П. Ф. Друкер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 432 с.
4. Друкер П. Ф. Эффективное управление / П. Ф. Друкер. – М. : Гранд, 1998. – 288 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг 3D: от продуктов к потребителям и далее к человеческой душе / Ф. Котлер, Х. Картаджайя, И. Сетиаван ; пер. с англ. А. Заякини. – М. : ЭК СМО, 2011. – 240 с.
6. Ольве Нильс-Горан. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Нильс-Горан Ольве, Жан Рой, Магнус Ветер ; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2004. – 304 с.
7. Питерс Т. В поисках эффективного управления (опыт лучших компаний) / Т. Питерс, Р. Уотермен ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1986. – 423 с.
8. Устенко А. О. Основы маркетингу : навчальний посібник / А. О. Устенко, Л. С. Тараєвська, О. Я. Малинка. – Івано-Франківськ : Факел, 2010. – 388 с.
9. Устенко А. О. Структура системы менеджмента / А. О. Устенко, О. Я. Малинка // Бизнес Информ. – 2010. – № 9. – С. 134-140.
10. Устенко А. О. Управління інтегративною соціально-економічною системою підприємства (інформаційно-аналітичний аспект) : монографія / А. О. Устенко, О. Я. Малинка. – Івано-Франківськ : Фоліант, 2013. – 270 с.

Устенко А. А.

Ивано-Франковский национальный технический университет нефти и газа

ВНЕШНЯЯ ПОДСИСТЕМА СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Резюме

Исследована внешняя подсистема системы управления. Предложен метод стратегических информационных карт как способ ее информационного представления. Рассмотрены распространенные методики анализа и оценки внешней подсистемы системы управления предприятием.

Ключевые слова: система управления, внешняя подсистема (среда), микросреда, макросреда, стратегические информационные карты, методы анализа внешней среды.

Ustenko A. O.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

EXTERNAL SUBSYSTEM OF MANAGEMENT SYSTEM

Summary

External subsystem of management system is researched. Strategic information cards method as a way of its information presentation is suggested. Common methods of the analysis and estimate of the external subsystem of management system are considered.

Key words: management system, external subsystem (environment), micro-environment, macro-environment, strategic information cards, analysis methods of the external environment.

УДК 330.8

Фера-Клемонца О. Ю.

Ужгородський національний університет

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ Ф. КОТЛЕРА ТА ЙОГО ПОСЛІДОВНИКІВ ДО ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

У науковій статті на основі дослідження теоретичних засад основоположника маркетингового менеджменту Ф. Котлера та окремих українських вчених виокремлені найважливіші аспекти їх маркетингового дослідження щодо попиту та товарного ринку, прийняття управлінських рішень в контексті п'яти послідовних етапів та трьох основних стадій. Наведено визначення предмету та мети категорії «маркетинговий менеджмент», а також авторське вдосконалення наукової сутності цієї категорії за видами економічної діяльності. Їх концептуальні положення не втратили своєї актуальності на сучасному етапі розвитку світової економіки, в тому числі і для України.

Ключові слова: маркетинговий менеджмент, маркетингове дослідження, попит, товарний ринок, види економічної діяльності.

Постановка проблеми. На сучасному етапі світової економіки в умовах посилення економічних інтеграційних процесів. Важливу роль відіграють науково методичні підходи як Ф. Котлера, так і його послідовників та українських вчених щодо дослідження і впровадження у практичну діяльність основ маркетингового менеджменту. Проблеми маркетингового менеджменту не втратили своєї актуальності та значущості на сучасному етапі соціально-економічного розвитку країн світу в умовах глобалізації світової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У даній статті проаналізовані найважливіші теоретичні положення наукових праць та публікацій з актуальних проблем маркетингового менеджменту як провідних зарубіжних, так і вітчизняних дослідників, а саме Ф. Котлера, С. Робинс, П. Коутлера, С. Мочерного, А. Войчак, В. Пелішенко та ін.

Мета статті. Метою статті є дослідження і визначення ролі на сучасному етапі маркетингового менеджменту, в тому числі за провідними видами економічної діяльності в авторському трактуванні.

Виклад основного матеріалу. Основоположник вчення про маркетинговий менеджмент Ф. Котлер стверджував, що маркетингове управління – пред-

мет зростаючого інтересу найрізноманітніших компаній-виробників і некомерційних організацій у всьому світі. Констатуючи, що маркетингове управління може здійснюватися на будь-якому ринку та по суті є управління попитом, Ф. Котлер також стверджував, що управління попитом здійснюється за допомогою проведення маркетингових досліджень, планування, реалізації планів і контролю [1, с. 47].

З вищенаведених положень простежується, що в системі маркетингового менеджменту Ф. Котлер першість віддає маркетинговому дослідженню, яке включає в себе п'ять послідовних етапів (рис. 1).



Рис. 1.1. Процес маркетингового дослідження [1, с. 176]

На першому етапі досліднику по маркетингу необхідно точно сформулювати завдання і цілі передбачуваного дослідження, оскільки, як ствер-

джує Ф. Котлер, посилаючись на старий науковий принцип: «Добре сформульована задача наполовину вирішена». При цьому постановка завдання не може бути ні надто широкою, ні надто вузькою, однак не всі заплановані дослідження можуть бути настільки ж конкретними у визначенні цілей. Окремі з них носять ознайомлювальний характер: їх ціль – зібрати попередні дані, проливаючи світло на реальну природу проблеми і дозволяючи запропонувати можливі шляхи її вирішення або які-небудь нові ідеї.

Другий етап – розробка плану дослідження передбачає ефективний план збору необхідної інформації. Розробка плану дослідження вимагає визначення джерел даних методів їх збору і аналізу. При цьому джерела даних у плані дослідження можуть передбачати використання як вторинних, так і первинних даних. Вторинні дані – уже існуюча у визначенні і формі інформація, яка отримана для деяких інших цілей. Первинні дані збираються з конкретною ціллю при здійсненні даного проєкту. Ця база може використовуватися для різних цілей, наприклад визначення демографічних показників або соціального статусу населення, прямого продажу товарів або послуг чи підтримання відносин з постійними клієнтами.

Другий етап маркетингового дослідження важливу роль відводить методам збору даних, які можуть бути отримані шляхом спостережень, опитування фокус-груп (фокус-група складається з 6-10 людей, яких запрошують на декілька годин в товариство досвідченого ведучого для обговорення товару, послуги, компанії або якого не будь іншого об'єкту маркетингового дослідження). Опитування членів фокус-групи – корисний ознайомлювальний крок перед початком широкомасштабних досліджень. Збір статистичних даних найбільш доцільний, якщо спостереження і опитування фокус-груп чудово відповідають цілям ознайомчого дослідження. Експеримент є найбільш доцільним із наукової точки зору, оскільки експериментальне дослідження є ціллю встановлення причинно-наслідкових зв'язків. Об'єкти експерименту повинні бути спеціально відібрані і піддані запланованим впливам в умовах контролю за зовнішнім оточенням, щоб виявити статистично-значимі відмінності в їх реакції. Встановлювані таким чином зв'язки між подіями після їх критичного аналізу можуть рахуватися причинно-наслідковими, а цілі експерименту – досягнутими.

В маркетингових дослідженнях важлива роль належить інструментам дослідження, передусім анкетам, які вміщують набір питань щодо утримання відповідей від респондентів, тобто осіб, відібраних для анкетування. Крім анкетування в маркетингових дослідженнях використовуються також телефони інтерв'ю та особиста співбесіда.

Третій етап – збір інформації. Ця фаза маркетингового дослідження, як правило, вимагає найбільших витрат і є джерелом максимального числа помилок. У випадку збору статистичних даних виникають чотири основні проблеми. Перша з них, що окремі респонденти не виявляються в умовленому місці, а тому з ними прийдеється зв'язуватися повторно або замінити. Друга, що окремі з респондентів відмовляються від співробітництва. Третя, що респонденти дають упереджені або завідомо неправдиві відповіді. І, отже, працівники, які проводять опитування, також можуть вести себе упереджено або нечесно. Водночас, завдяки сучасним обчислювальним і телекомунікаційним технологіям методи збору швидко розви-

ваються, зокрема через дослідницькі фірми які здійснюють опитування із одного центру. Окремі технічні розробки озброїли маркетологів новими методами перевірки впливу реклами і других інструментів щодо стимулювання збуту. Шляхом оплачування покупки спеціальними пластиковими картками та інше.

Четвертий етап – аналіз інформації. Передостанній етап маркетингового дослідження базується на аналізі зібраних в його процесі даних і отримані тих чи інших результатів. Дослідники узагальнюють дані в таблицях і проводять їх частотний аналіз. Для основних перемінних розраховується середнє значення і дисперсія.

П'ятий етап – представлення результатів. На завершення маркетингового дослідження його результати повинні бути представлені заінтересованим особам. При цьому Ф. Котлер рекомендує уникати ситуацій, коли аналітики видають менеджерам десятки метрів роздрукованих з мільйонами цифр і розповідають про хитромудрі статистичні методички. Керівництву необхідні найбільш суттєві результати які будуть покладені в основу маркетингових рішень, які будуть прийняті.

В маркетинговій діяльності важливу роль відіграють дослідження попиту, ринку, передусім товарного ринку. Дослідження попиту – перший етап у дослідженні ринку збуту, що передбачає вивчення потенційного споживача, його смаків, структури потреб по групах споживачів, виявлення незадоволених потреб тощо. Дослідження ринку – це кількісно-якісний аналіз одного, декількох або сукупності ринків, що здійснюються для вивчення потенційного обсягу ринку, конкурентного середовища, цін, потреб у товарах і послугах, що виявляється на ринку. Дослідження товарного ринку, як стверджує С. Мочерний [2, с. 362], – це якісний і кількісний аналіз політичних, економічних, науково-технічних, соціальних та інших чинників, які безпосередньо впливають на обсяг і ефективність продажу товару на конкретному ринку, з метою отримання достовірної інформації для прийняття оптимальних рішень щодо розробки програми маркетингу й організації виробничо-комерційної діяльності підприємства – виробника та експортера.

У процесі здійснення управлінської діяльності у зовнішньоторговельній сфері за провідними видами економічної діяльності, на нашу думку, доцільно використати як загальні, так і спеціальні методи наукового пізнання, на основі яких базується методи прийняття управлінських рішень з метою ефективного управління виробничою діяльністю підприємства, передусім персоналу компанії, фірми, в тому числі і стосовно зовнішньоекономічної діяльності.

В етапах прийняття управлінського рішення виділяються три основні стадії, а саме [3, с. 347-348]: підготовка рішення, його прийняття та реалізація. При цьому на першій стадії здійснюються пошук та збирання достовірної інформації, її обробку, аналізують всі внутрішні та зовнішні чинники, що впливають на управлінське рішення, виявляють можливі наслідки (позитивні та негативні), а також формулюють завдання, які необхідно вирішити. На другій – на підставі всебічних розрахунків розробляють окремі альтернативні варіанти розв'язання проблеми, дають їм оцінку, визначають критерії (показники, ознаки) раціонального рішення. Практика засвідчує, що ефективність управління, в тому числі у зовнішньоторговельній сфері, значною мірою залежить

від кількості розроблених альтернативних варіантів. На третій стадії прийняті рішення перетворюють на різні форми команд (усну, письмову, наказ тощо), які доводять до виконавців, визначають методи та засоби його виконання (наприклад, розробляють систему стимулів), здійснюють аналіз ефективності прийнятого рішення, можливе наступне його коригування, дають оцінку його результативності (кількісна міра впливу економічних процесів, господарських дій тощо на результативність (ефективність) функціонування економічних систем чи структур визначається двома способами – ринковим і поза ринковим, тобто розрахунковим способом). Відмітимо, що при доведенні до виконавців управлінські рішення повинні бути адресними, конкретними, чіткими із зазначенням точної дати їх виконання. Такі вимоги особливо актуальні у зовнішньоторговельній сфері.

Розрізняють три методи прийняття менеджерами управлінських рішень: 1) інтуїтивний – ґрунтується на нагромадженій менеджерами суми знань та управлінського досвіду у певній сфері діяльності; 2) метод (здорового глузду) заснований на накопиченому менеджером практичному досвіді; 3) науково-практичний метод який базується на всебічній інформації, розрахунках альтернативних варіантів та ін. прийняття управлінських рішень передбачає знання економічних законів, чинного законодавства, сутності людини та ін. Тому управлінські знання повинні бути комплексними, універсальними, мати теоретичний і практичний характер, бути раціональними та інтуїтивними, ґрунтуватися на вивченні теорії організації та управління, соціології, психології, загальній теорії систем та ін.

В теорії управління поняття «метод дослідження» трактується двоюко [4, с. 317]: як спосіб пізнання, дослідження об'єкту управління і як прийом, спосіб практичної управлінської діяльності. У першому значенні – це гносеологічна категорія науки і управління, яка дає змогу отримувати нові знання про управління. У другому – термін «метод» належить до змісту процесу управління й означає спосіб здійснення управлінської діяльності.

Виходячи з багатогранних визначень поняття «маркетинговий менеджмент», доцільно сформулювати предмет та мету цієї категорії (маркетингового менеджменту). В «Економічній енциклопедії» відмічається, що мета (ціль) – бажаний, можливий і необхідний стан об'єкта, якого треба досягнути. Мета – кінцевий результат, що визначає напрями та способи дій суб'єкта управління... Залежно від концепцій підприємства визначають передусім генеральну мету – суто економічну або соціально-економічну. Найчастіше такою метою є прибутковість [5, с. 325-326]. С. Мочерний характеризує економічну мету як найрозвинутішу форму економічних інтересів, в якій відбувається їх розмежування за окремими критеріями, виділяється провідна мета, що інтегрує дії господарюючих суб'єктів, (індивіда), трудового колективу, підприємства, окремих соціальних груп – передусім найманих працівників і підприємців, держави або цілісної економічної системи на досягнення певного кінцевого результату... Економічна мета

підприємства залежить від їх типу: для капіталістичних – привласнення максимального прибутку, для народних – отримання найбільшого доходу на кожного працівника [6, с. 326]. В цих та інших наукових джерелах [7; 8; 9; 10,] сформульовано предмет та мету маркетингового менеджменту:

- предметом маркетингового менеджменту є система виробничих відносин, яка спрямовує управління сучасним виробництвом на задоволення потреб споживачів;

- мета маркетингового менеджменту полягає у спрямуванні процесу управління організацією (підприємством) на задоволення потреб споживачів завдяки обміну і отримання запланованого результату.

Автором наукової статті вдосконалено визначення предмету та мети маркетингового менеджменту, а саме:

- предметом маркетингового менеджменту є система виробничих відносин, яка спрямовує управління сучасним виробництвом на задоволення потреб споживачів як на внутрішньому, так і зарубіжних ринках у провідних видах економічної діяльності національної економіки;

- мета маркетингового менеджменту полягає у спрямуванні процесу управління організацією (підприємством) на задоволення потреб споживачів завдяки обміну і отримання запланованого результату в провідних видах економічної діяльності, в тому числі у зовнішньоторговельній сфері.

Сучасна концепція маркетингового менеджменту, яка об'єднує ідеологію ринкової концепції та концепції освіченого маркетингу, розглядає його значення значно ширше, ніж тільки як інструмент управління збутом. Її зміст визначається комплексом маркетингового менеджменту підприємства, серед основних складових в хронологічному порядку виділені: цілі підприємства та цілі маркетингового менеджменту, взаємопов'язаних з факторами зовнішнього і внутрішнього середовища; маркетинговий аналіз факторів, маркетингове планування діяльності фірми, маркетингове управління реалізацією планів, маркетинговий аудит, які, як і цілі маркетингового менедж-

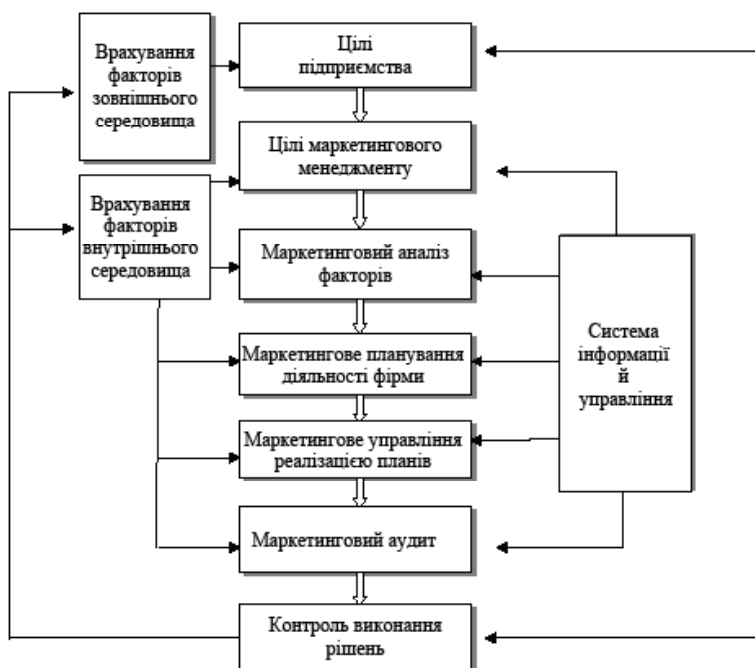


Рис. 1.2. Комплекс маркетингового менеджменту підприємства [11, с. 10]

менту, взаємопов'язані із системою інформації й управління; контроль виконання рішень, який пов'язаний як із цілями підприємства, так і нижче наведених складових (рис. 1.2).

Виходячи із наведеного комплексу маркетингового менеджменту підприємства (рис. 1.2), в ньому виділено дві групи цілей: цілі підприємства, цілі маркетингового менеджменту. Цілі підприємства охоплюють наступні складові: отримання прибутку; повернення капіталовкладень; формування портфелю інвестицій; вихід на зарубіжні ринки; розширення інфраструктури; глобалізація бізнесу тощо. До цілей маркетингу відносяться такі: збільшення частки ринку; розробка нового продукту; підвищення іміджу; досягнення переваг над конкурентами; продовження життєвого циклу існуючих товарів; вдосконалення системи розподілу; планування товароруку; визначення перспектив попиту; аналіз поведінки споживачів; розробка цінової політики; удосконалення системи просування та стимулювання тощо. Відмітимо, що при визначенні цілей підприємства необхідно враховувати фактори зовнішнього середовища, а в цілях маркетингового менеджменту – як факторів зовнішнього так і внутрішнього середовища. Складовою комплексу маркетингового менеджменту підприємства є також маркетинговий аналіз факторів, тобто метод дослідження економіки і виробництва, в основі якого – аналіз впливу різних факторів на результати економічної діяльності, її ефективність. В економічних дослідженнях найперспективнішими напрямами використання методів факторного аналізу є

[12, с. 786]: 1) зменшення числа економічних показників, що характеризують кількість економічних явищ, без суттєвої втрати достовірності; 2) отримання узагальнених індексів, що характеризують економічний механізм; 3) класифікація економічних об'єктів, що характеризуються набором незалежних ознак; 4) можливість побудови і наступної статистичної перевірки гіпотез про суть економічних явищ і процесів. Факторний аналіз практикують у процесі формування та оброблення даних виробничо-господарської галузей, об'єднань, підприємств і внутрівиробничих підрозділів, що дає змогу забезпечити науково обґрунтовану оцінку результатів їхньої роботи, виявити резерви підвищення ефективності виробництва, раціонального використання ресурсів.

Висновки. Найвагоміший внесок в процес маркетингових досліджень в контексті п'яти послідовних етапів та трьох основних стадій, а також прийняття управлінських рішень в системі маркетингового менеджменту вніс основоположник цього вчення Ф. Котлер. У працях як зарубіжних, так і вітчизняних науковців деталізовані як предмет, так і мета маркетингового менеджменту.

В науковій статті сформульовано предмет та мету маркетингового менеджменту, а також визначені завдання у відповідності до поставленої мети. Ідеологію комплексного підходу до сучасної концепції маркетингового менеджменту сформульовано в контексті визначень окремих наукових джерел за функціональними ознаками, коло яких розширюється в сучасних умовах, в тому числі і щодо розробки маркетингової стратегії фірм.

Список літератури:

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 896 с.
2. Мочерний С. Дослідження товарного ринку / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
3. Мочерний С. Методи прийняття управлінських рішень / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: ... С. В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с.
4. Лесюк О. Мета (ціль) / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: ... С. В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с.
5. Мочерний С. Мета економічна / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: ... С. В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2001. 848 с.
6. Войчак А. В. Маркетинговий менеджмент : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. – К. : КНЕУ, 2000. – 100 с.
7. Пелішенко В. Маркетинговий менеджмент : навчальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 203 с.
8. Грецак М. Г. та ін. Внутрішні економічні механізми підприємства : навч. посібник / М. Г. Грецак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба ; за ред. М. Г. Грецака. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
9. Основы менеджмента и маркетинга : учеб. пособие / В. Б. Зубик, А. И. Ильин, Г. Я. Кожекин и др.; под общ. ред. Р. С. Седегова. – Мн. : Вышп. шк., 1995. – 382 с.
10. Робинс С. Коултер М. Менеджмент. 6-е издание : Пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2002. – 880 с.
11. Щербань В. Маркетинговий менеджмент : навч. посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 224 с.
12. Марцин В. Факторний аналіз / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: ... С. В. Мочерний. – К. : Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.

Фера-Клемонца А. Ю.

Ужгородський національний університет

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ Ф. КОТЛЕРА И ЕГО ОТДЕЛЬНЫХ ПОСЛЕДОВАТЕЛЕЙ К ИССЛЕДОВАНИЮ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Резюме

В научной статье на основе исследования теоретических основ основоположника маркетингового менеджмента Ф. Котлера и отдельных украинских ученых выделены важнейшие аспекты их маркетингового исследования по спросу и товарному рынку, принятию управленческих решений в контексте пяти последовательных этапов и трех основных стадий. Приведены определения предмета и цели категории «маркетинговый менеджмент», а также авторское совершенствование научной сущности этой категории по видам экономической деятельности. Их концептуальные положения не потеряли своей актуальности на современном этапе развития мировой экономики, в том числе и для Украины.

Ключевые слова: маркетинговый менеджмент, маркетинговое исследование, спрос, товарный рынок, виды экономической деятельности.

Fera-Klemontsa O. Yu.
Uzhgorod National University

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES KOTLER AND ITS INDIVIDUAL FOLLOWERS TO STUDY MARKETING MANAGEMENT

Summary

The scientific article based on a study of the theoretical foundations of the founder of marketing management Kotler and some Ukrainian scientists Separation of the most important aspects of market research on the demand and commodity market, management decisions in the context of five consecutive stages and three main stages. This definition object and purpose of the category of «marketing management» and copyright improve the scientific nature of this category of economic activity. Their conceptual provisions are still relevant in the current development of the world economy including to Ukraine.

Key words: marketing management, marketing research, demand, commodity market, economic activities.

УДК 658.012.4:339.654(477)

Чубар М. М.
Хмельницький національний університет

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТРАТЕГІЇ ЕКСПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ШВЕЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОДІЛЬСЬКОГО ЕКОНОМІЧНОГО РЕГІОНУ

У роботі автор характеризує перспективну експортну стратегію для швейних підприємств регіону Подільського економічного регіону України для здійснення ними експорту продукції на ринки країн – членів ЄС та СОТ. Автор наводить наявні передумови для розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств – виробників одягу Подільського економічного регіону, пропонує власний алгоритм здійснення двоетапної експортної стратегії для виходу швейних підприємств регіону на перспективні ринки країн – членів СОТ та ЄС, обґрунтовує перспективність саме ринків країн – членів ЄС для збуту продукції вітчизняного легпрому. Наприкінці статті автор наводить зведені основні характеристики перспективної експортної стратегії для підприємств регіону.

Ключові слова: експортний потенціал, експортна стратегія, експортування одягу, толінг, виробничий аутсорсинг, Подільський економічний регіон.

Оскільки дана стаття значною мірою призначена для публікації результатів оригінального дослідження та авторських розробок, представлених у третьому розділі авторської дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук, кількість використаних літературних джерел є обмеженою.

Постановка проблеми. Вступ України до СОТ – це фактор, який має як переваги, так і значні недоліки для подальшої діяльності підприємств вітчизняного легпрому. Тому необхідно виявити та охарактеризувати можливу перспективну стра-

тегію для досліджуваних нами швейних підприємств Подільського економічного регіону на перспективних зарубіжних ринках.

Актуальність дослідження. Легка промисловість України переживає довготривалу стагнацію, проте так було не завжди. Наприклад, у 1991 р. вартісний обсяг продукції легпрому України складав близько 11% ВВП, в той час як станом на 2013 р. даний показник зменшився до близько 0,5%. Необхідно збільшувати вартісні обсяги збуту продукції легпрому на міжнародному ринку, використовую-

Таблиця 1

Порівняльний аналіз обсягу реалізації груп товарів – лідерів продукції легкої промисловості та провідних галузей переробної промисловості, 2008-2012 рр.

Роки	Групи товарів легкої промисловості з найбільшими обсягами реалізації; реалізовано, млн дол. США; частка товарів у загальному обсягу зовнішньої торгівлі		Групи товарів переробної промисловості з найбільшими обсягами реалізації; реалізовано, млн дол. США; частка товарів у загальному обсягу зовнішньої торгівлі	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
2008	Одяг текстильний; 565,98 млн дол.; 0,8%	Взуття та частини взуття; 497,62 млн дол.; 0,6%	Чорні метали; 22954,57 млн дол.; 34,3%	Енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки; 22831,96 млн дол.; 26,7%
2009	Одяг текстильний; 426,83 млн дол.; 1,1%	Взуття та частини взуття; 226,34 млн дол.; 0,6%	Чорні метали; 10252,5 млн дол.; 25,8%	Енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки; 14638,73 млн дол.; 32,2%
2010	Одяг текстильний; 420,42 млн дол.; 0,8%	Взуття та частини взуття; 467,77 млн дол.; 0,8%	Чорні метали; 14626,6 млн дол.; 28,4%	Енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки; 19602,73 млн дол.; 32,3%
2011	Одяг текстильний; 481,7 млн дол.; 0,8%	Взуття та частини взуття; 335,49 млн дол.; 0,4%	Чорні метали; 18466,12 млн дол.; 27,4%	Енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки; 28605,29 млн дол.; 34,6%
2012	Одяг текстильний; 397,4 млн дол.; 0,6%	Взуття та частини взуття; 757,3 млн дол.; 0,9%	Чорні метали; 15340,43 млн дол.; 18,1%	Енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки; 26192,81 млн дол.; 30,94%

* розраховано автором на основі [1]

чи новітні маркетингові технології, ефективні схеми залучення, перерозподілу фінансових ресурсів, пошуку нових клієнтів за кордоном. Для цього потрібно проаналізувати перспективи збільшення ЕПП легпрому, для вибудовування на основі результатів аналізу ефективної експортної стратегії.

Зв'язок авторського доробку з важливими науковими та практичними завданнями. Вітчизняні підприємства є повністю конкурентоздатними для забезпечення переробки давальницької сировини (толінгу) іноземних партнерів. Єдине, чого не вистачає підприємствам, – ефективної експортної маркетингової стратегії для самостійного виходу на міжнародний ринок з продукцією під власними торговими марками, з причини того, що, зокрема, чітко не визначені перспективи розвитку ЕПП швейних підприємств регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана робота базується на даних Державної служби статистики України, результатах статистичного аналізу звітності швейних підприємств регіону, даних економічного видання «Forbes Україна», інтерв'ю підприємців та посадовців Державної пенітенціарної служби України. Також у дослідженні були використані праці таких авторів, як Козка А., Качан Є. П., Луцький І. М. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Ринкові стратегії, які застосовувалися швейними підприємствами регіону, можливість імплементації у дані стратегії елементів виробничої кооперації, виробничого аутсорсингу, співпраці з підприємствами Пенітенціарної служби України для забезпечення розвитку експортного потенціалу легпрому регіону системно не дослі-

Таблиця 2

Загальне обґрунтування наявності експортного потенціалу на підприємствах з виробництва одягу Подільського економічного регіону*

Базовий факт щодо конфігурації продуктивних сил та виробничих відносин у регіоні	Вплив базового факту на економічне середовище	Висновок щодо наявності позитивного стимулу для появи експортного потенціалу
У регіоні наявні розвинуті аграрні традиції, він є одним з осередків АПК України;	Існує сприятливе середовище для створення на території регіону великих плантацій потрібних для виробництва тканин сільськогосподарських культур	Існують значні можливості для використання на підприємствах виробництва одягу сировини з регіону, що зменшить на них витрати на закупівлю сировини для оптимізації витрат на виробництво експортної продукції;
У регіоні розвинуте нематеріальне машинобудування;	Існує сприятливе середовище для здійснення перепрофілювання ремонтних майстерень регіону на обслуговування підприємств з виробництва одягу регіону;	Існують значні можливості для взаємовигідного співробітництва ремонтних майстерень та підприємств з виробництва одягу регіону, що зменшить витрати на технічне обслуговування устаткування та обладнання підприємств з виробництва одягу регіону для досягнення ними експортної конкурентоздатності;
Відносно збалансований розвиток АПК, легкої промисловості та машинобудування в межах одного регіону;	Можливе досягнення синергійного ефекту від компактного розташування підприємств, що можуть набувати довгострокових, взаємовигідних відносин економічної співпраці між собою;	Існують значні можливості утворення між підприємствами згаданих галузей мутуалістичних економічних відносин – укладення довгострокових угод, створення спільних підприємств, кластерних об'єднань з повним циклом виробництва швейної продукції – від вирощування тканинних культур до пошиву, оздоблення та експортування швейних виробів;
На території регіону існує значний рівень безробіття, особливо серед молоді у сільській місцевості;	На території регіону існує великий ринок незадіяної, здатної до швидкого навчання робочої сили, яка, з врахуванням доступності профільної освіти, швидко може набувати потрібної підприємствам з виробництва одягу професійної кваліфікації;	Надлишок дешевої, кваліфікованої, легковажної, здатної до адаптації під вимоги конкретного роботодавця робочої сили, в поєднанні з коротким терміном на здобуття таких професій, як швачка, розкрійник тощо, дозволяє підприємствам з виробництва одягу оптимізувати витрати на робочу силу, не втрачаючи її якості, що надає можливості роботодавцям даної галузі здобувати конкурентну перевагу шляхом оптимізації витрат на робочу силу, навіть у випадку самостійного навчання персоналу;
На території регіону існує розгалужена автомагістральна та залізнична транспортна мережа місцевого, регіонального, загальноукраїнського та міжнародного значення;	Регіон надзвичайно вдало територіально розташований та забезпечений транспортною інфраструктурою, необхідною для здійснення швидких внутрішньорегіональних, міжрегіональних та закордонних перевезень сировини і продукції;	Наявність розвиненої транспортної мережі дозволить підприємствам з виробництва одягу швидко обслуговувати міжнародні контракти, а також оптимізувати витрати на логістику – перевезення сировини, обладнання, персоналу та продукції. Продукція підприємств з виробництва одягу, як правило, придатна до тривалого зберігання, за умови дотримання ряду необхідних для цього вимог;
Регіон характеризується низьким рівнем техногенного забруднення	Низький рівень техногенного забруднення створює умови для можливості вирощування на території регіону високоякісної рослинної сировини для виробництва тканин, створює підприємствам «екологічно дружній» імідж, відкриває можливості для широкого застосування на підприємствах з виробництва одягу мало- та безвідходних, енергоефективних, «зелених» технологій виробництва	Використання згаданих технологій дозволить підприємствам з виробництва одягу набувати конкурентних переваг на міжнародних ринках шляхом реалізації власної продукції споживачам, для яких важливою характеристикою виробу є його екологічність, а також шляхом оптимізації витрат на енергоресурси, сировину та матеріали.

* Розроблено автором з використанням базових фактів про Подільський економічний регіон у джерелах [2, с. 557-562; 3, с. 408-425]. Вплив базових фактів на економічне середовище, а також висновки щодо наявності позитивних стимулів для розвитку ЕПП даної галузі розроблено автором.

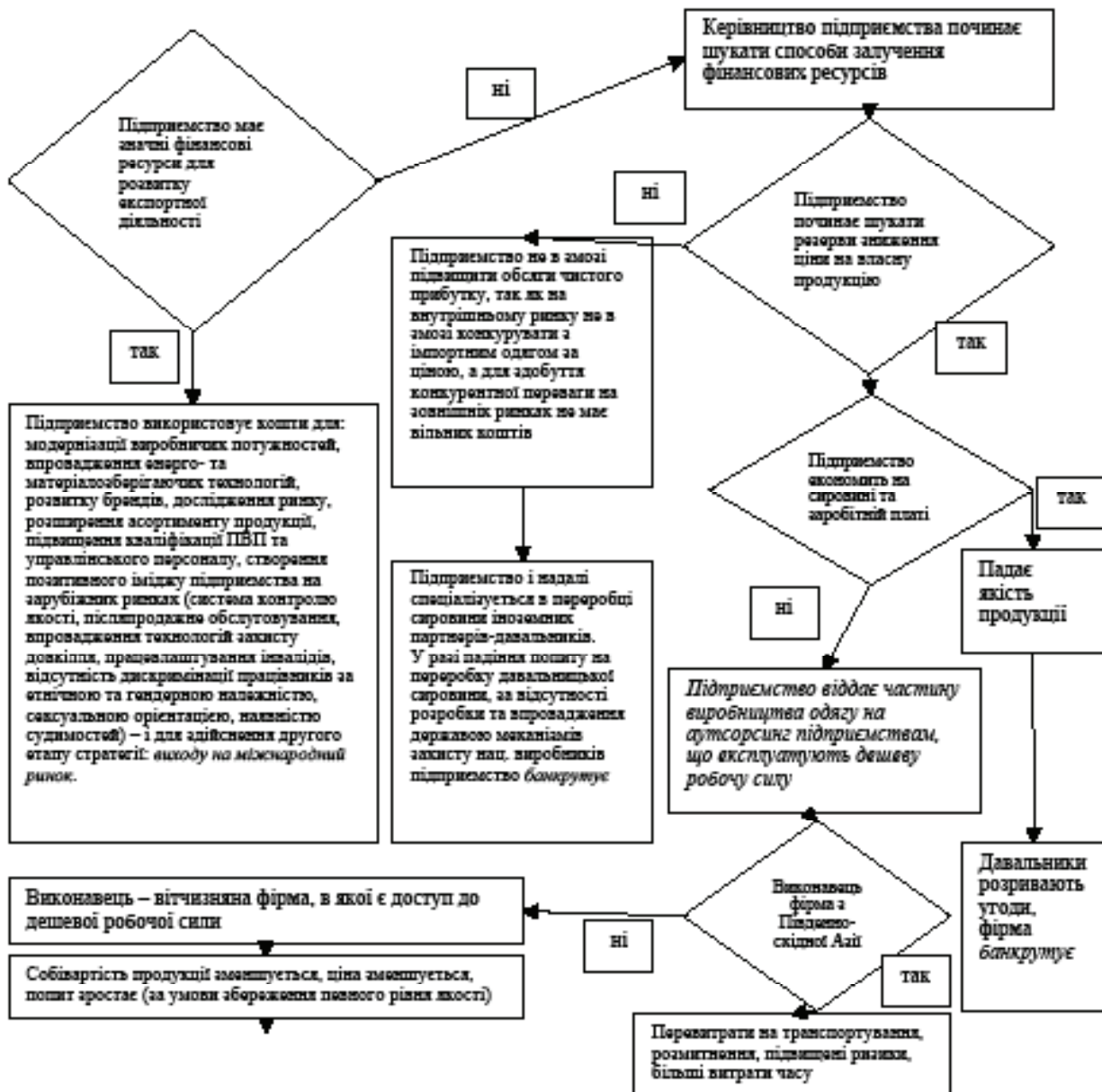


Рис. 1. Базовий алгоритм виконання першого етапу експортної стратегії вітчизняного швейного підприємства

джувались, що в умовах членства України в СОТ позбавляє легпром наукової основи для використання перспектив підвищення ЕПП регіону.

Наукова новизна. Полягає в поглибленому, системному аналізі перспектив підвищення ЕПП легпрому регіону в умовах членства України в СОТ.

Методологічне або загальнонаукове значення. Можливість повернути вітчизняному легпрому лідерські позиції серед економічних галузей, підприємства, в яких виробляють продукцію на експорт, за допомогою розробки ефективної експортної стратегії для підприємств легпрому.

Викладення основного матеріалу. Якщо проаналізувати становище вітчизняної легкої промисловості за 2008-2012 рр., то спостерігаємо ситуацію, яку наведено у таблиці 1.

На основі даних результатів аналізу ЗЕД легкої промисловості, викладених у двох попередніх таблицях, можна зробити декілька висновків про динаміку розвитку галузі в цілому за період 2008-2012 рр.

Негативне зовнішньоторгівельне сальдо легкої промисловості, демонструючи у період 2008-

2012 рр. почергове зростання та спадання, в 2012 р. продемонструвало переважання імпортування виробів легкої промисловості над їх експортуванням на 2509,24 млн дол. (у 2008 імпорт переважав над експортом на 1340,61 млн дол.). Це дозволяє зробити висновок про відсутність усунення негативних тенденцій у галузі за перші 5 років членства України в СОТ, а в окремих випадках – їх подальше погіршення.

Частка продукції вітчизняної легкої промисловості у загальному обсязі експорту країни стабільно продовжує падати – з 2,3% у 2008 р. до 1,6% у 2013 р. Таким чином, вітчизняна легка промисловість продовжує втрачати позиції.

Серед продукції легкої промисловості найбільш експортоспроможним виявився текстильний одяг: 565,98 млн дол. або 0,8% від обсягів експорту в 2008 р. та 397,4 млн дол. або 0,6% у 2012 р., відповідно.

Таким чином, загальною тенденцією для ЗЕД легкої промисловості є зниження обсягів та експортних часток найбільш експортоздатних у ана-

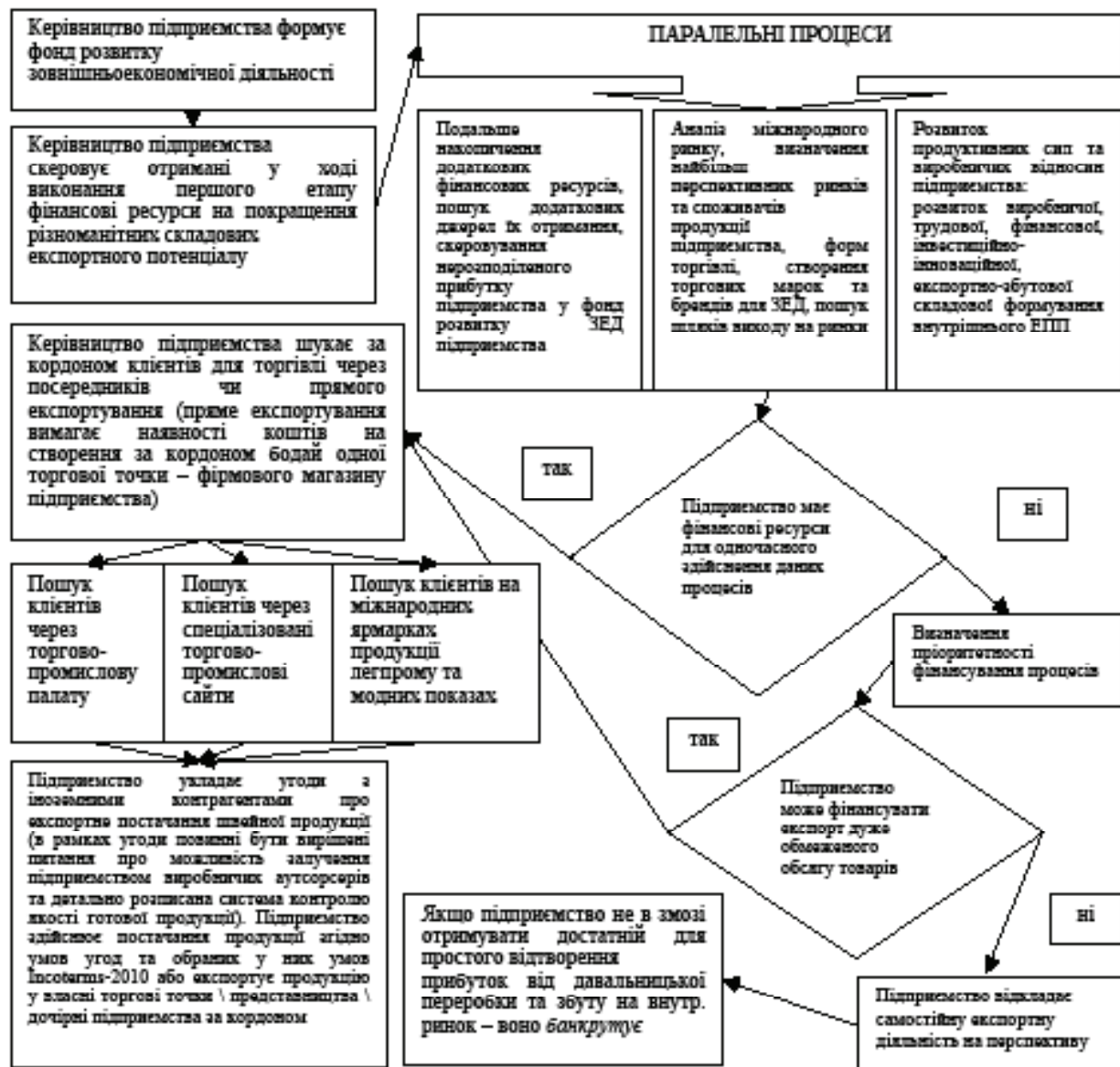


Рис. 2. Базовий алгоритм виконання другого етапу експортної стратегії вітчизняного швейного підприємства

* Розроблено автором

лізований період 2008-2012 рр. товарів легкої промисловості, за одночасного збільшення відповідних показників найбільш імпортованих товарів легкої промисловості, що зайвий раз підтверджує різку втрату вітчизняними товаровиробниками даної галузі позицій на внутрішньому та зовнішньому ринках.

За умов вищеописаної стагнації в галузі, наявність ЕПП у даному регіоні обумовлюється наступними чинниками, зазначеними у таблиці 2.

Поряд із усіма вищевказаними економічними умовами, Подільський регіон є реципієнтом дотацій з державного бюджету України, характеризується низьким рівнем надходження іноземних інвестицій та низьким рівнем експортування продукції. З усього вищевказаного можна зробити висновок про сутність Подільського економічного регіону як економічної системи з надзвичайно значним, проте не використовуваним економічним та, особливо, експортним потенціалом для підприємств з виробництва одягу.

Автором було проаналізовано операційно-збутову діяльність шести швейних підприємств По-

дільського економічного регіону: ПАТ «Володарка» (м. Вінниця), ПАТ «Хмільницька швейна фабрика «Лілея» (м. Хмільник), ПАТ «Аліса» (м. Могилів-Подільський), ТзДВ «Галія» (м. Тернопіль), ПАТ «Горинь» (м. Славута), ПрАТ «Хмельницьклегпром» (м. Хмельницький).

Для даної множини підприємств є характерним діяти у надзвичайно складних економічних умовах кризового та посткризового періоду вітчизняної економіки, що робить переробку зарубіжної давальницької сировини оптимальною стратегією економічної діяльності. Підприємства здійснюють переробку давальницької сировини без заздалегідь визначеної стратегії розвитку даної діяльності, керуючись випадковими контрактами.

В кризовій ситуації підприємства застосували одну з трьох стратегій адаптації власної експортної діяльності під зменшення попиту на власну продукцію (послуги): зміна основних ринків збуту, пошук можливостей для розширення співпраці з перевіреними замовниками, а також комбінування перших двох стратегій.

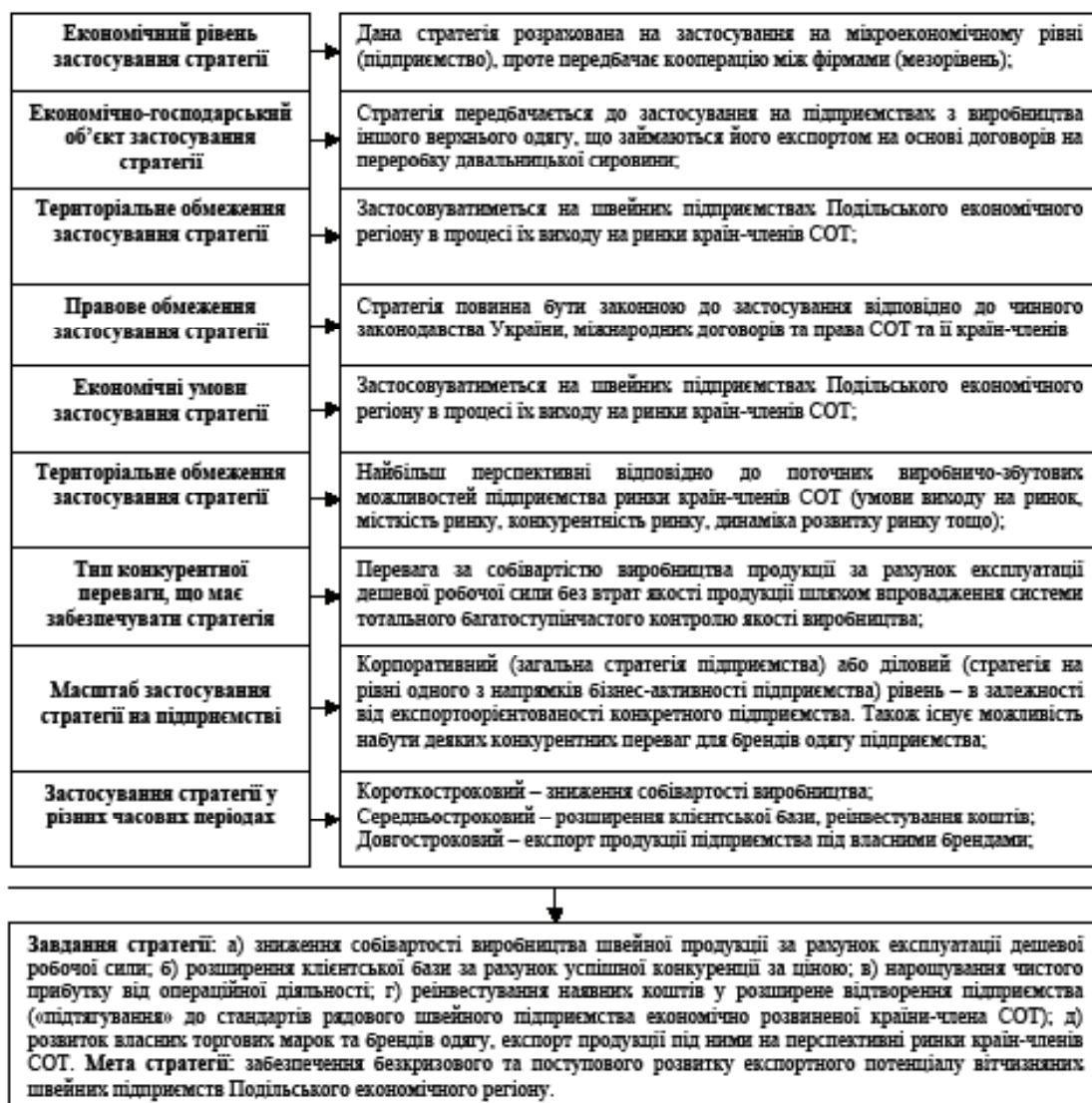


Рис. 3. Базові параметри конкурентної експортної стратегії вітчизняних швейних підприємств-експортерів на перспективних зовнішніх ринках

Аналіз показників експортної діяльності підприємств за досліджуваний період дозволяє зробити припущення про найбільшу ефективність у важких економічних умовах саме комбінованої стратегії географічної диверсифікації експортної діяльності, за експорту 85-95% від загального обсягу збуту продукції.

Розуміння перспектив розвитку ЕПП Подільського економічного регіону формується під час створення стратегії експорту продукції, що придатна до імплементації у сучасну економічну діяльність швейних підприємств регіону.

Найбільш важлива здатність підприємства до, власне, виходу на зарубіжний ринок. Для її аналізу необхідно врахувати декілька факторів, а саме:

- наявність у підприємства вільних коштів та досвіду для здійснення експортування на декілька різних за вимогами законодавства, трендами, культурою носіння одягу тощо ринків;
- наявність у підприємства вільних коштів та досвіду для диверсифікації брендів підприємства та швейної продукції за країнами експортування;
- наявність у підприємства вільних коштів для постачання продукції за умовами груп С та D Incoterms 2010 [4];

– наявність у підприємства коштів на правовий супровід діяльності за кордоном;

Накопичення необхідного для виходу на ринки країн СОТ обсягу фінансових ресурсів утворює перший етап експортної стратегії підприємства на ринках країн- членів СОТ, алгоритм виконання якого наведено на рис. 1.

Основною перспективою розвитку виробничо-збутової експортної діяльності вітчизняних швейних підприємств пропонуємо вважати саме аутсорсинг пошиву одягу підприємствам, що експлуатують дешеву робочу силу. Даний вид аутсорсингу входить до групи так званого аутсорсингу бізнес-процесів, тобто використання потужностей підприємства-виконавця для вирішення бізнес-завдань замовника [5, с. 77-83].

У рамках даного напрямку, чистий прибуток підприємства можна нарощувати шляхом зменшення виробничої собівартості швейних виробів шляхом укладання підприємством (замовником) контрактів на аутсорсинг пошиву одягу чи його елементів з швейними підприємствами (підрядниками) країн Південно-Східної Азії, Китаю або з вітчизняними швейними цехами на базі закладів Державної Пенітенціарної Служби України.

У вітчизняних підприємств швейної підгалузі вже є досвід розміщення замовлень як на швейних підприємствах Південно-східної Азії, так і на підприємствах Пенітенціарної Служби.

Середній працівник (швачка) на китайському підприємстві за місяць відпрацьовує 280 годин (вітчизняний – 180 год.), отримує в 2 рази меншу зарплатню та демонструє вдвічі вищу продуктивність праці, ніж вітчизняна швачка. Собівартість найдешевшого вітчизняного костюма, становить 75 доларів США, а в Китаї виріб аналогічної якості і з таких же тканин коштуватиме 35 доларів» (дані Л. Гавриша, директора ПАТ «Володарка») [6].

За даними видання Forbes Україна, розміщення замовлень на підприємствах на базі закладів ДПУ – також вигідна справа, оскільки собівартість виробництва знижена (ув'язнений у 2012 р. отримував в середньому 460 грн/міс.). Чимало підприємств України вже співпрацюють з місцями позбавлення волі; наприклад, «АвтоКрАЗ», мережа гіпермаркетів «Епіцентр», «Імперія Мармуру», з російських швейних підприємств – «Глорія Джинс». «Звичайні» підприємства, поки що не вважають підприємства при виправних закладах повноцінними конкурентами. Крім того, ринок підряду та субконтрактингу на базі праці ув'язнених поки що нерозвинений [7, с. 27-28].

Отже, собівартість виробництва на підприємствах Пенітенціарної служби значно менша, мотивація у працюючих чітка (дострокове звільнення), виробничі та навчальні потужності наявні та розвиваються, існують можливості для створення системи соціальної реабілітації та подальшого працевлаштування ув'язнених (що уможливорює приваблення державного фінансування).

Другий етап виходу на ринок є, власне, здійсненням процесу експортування. Алгоритм його здійснення наведений на рис. 2.

Країни ЄС є найбільш привабливим перспективним ринком для експорту продукції українського легпрому з декількох причин:

- є територіально наближеним до виробничих потужностей українських швейних підприємств;
- є другим за обсягами експорту продукції вітчизняного легпрому ринком за період 2009-2013 рр.;

- на тлі погіршення економічних відносин з РФ та виходу України з СНД, даний ринок є найбільш лояльним до вітчизняної продукції легпрому зарубіжним ринком збуту;

- підприємства Подільського економічного регіону мають значний досвід пошиву продукції для споживачів на даному ринку.

- вітчизняні відділення Торгівельно-промислової палати у Подільському економічному регіоні мають значний досвід у пошуку та підтримці співпраці між вітчизняними підприємствами України та ЄС [8].

Отже, зведені характеристики перспективної експортної стратегії для швейних підприємств регіону можуть виглядати так, як наведено на рис. 3.

Висновки. Наведена дворівнева стратегія експорту продукції легпрому може забезпечити відновлення конкурентних позицій підприємств даного регіону та галузі навіть за несприятливих економічних умов.

Перспективи використання результатів дослідження. Ринок виробничої кооперації та виробничого аутсорсингу в Україні не розвинений, отже, існує можливість значно знизити собівартість виробництва швейної продукції, співпрацюючи з підприємствами з доступом до дешевої робочої сили, що дозволить вести цінову конкуренцію, розширювати клієнтську базу, підвищувати ділову репутацію швейних фірм та накопичувати кошти для створення власної експортної збутової мережі.

Список літератури:

1. Державна статистична служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua.
2. Регіональна економіка : підручник / за ред. Є. П. Качана. – К. : Знання, 2011. – 670 с. – (Вища освіта XXI століття). – ISBN 978-966-346-905-8. – С. 557-562.
3. Манів З. О., Луцький І. М., Манів С. З. Регіональна економіка : навч. посіб. – Львів : «Магнолія 2006», 2011. – 638 с. – ISBN 978-966-2025-18-7. – С. 408-425.
4. Incoterms 2010 в Україні (официальный сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.incoterms.zed.ua.
5. Козка, А. Аутсорсинг: помощь извне / А. Козка // Справочник экономиста. – 2013. – № 1. – ISSN 1813-940X. – С. 77-83.
6. В наших костюмах ходит Азаров, мы покупаем новые станки, рекламируемся в «Одноклассниках», но все убивают Китай и секонд-хенд / интервью с головою наглядовой ради ПАТ «Володарка» Л. Гавришем, опубли. 24.04.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://real-vin.com/2013-04-23-19-50-11-3>.
7. Головин В. Экономическая зона / В. Головин // Forbes Украина. – ООО «Издательский дом «Украинский Медиа Холдинг». – № 2(24), 2013. – 130 с. – ISSN 2221-4542. – С. 27-28.
8. Регіональний відділ Торгово-промислової палати України в Хмельницькій області (офіційний сайт) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.trpua.org.

Чубар М. М.

Хмельницький національний університет

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ СТРАТЕГИИ ЭКСПОРТИРОВАНИЯ ПРОДУКЦИИ ШВЕЙНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОДОЛЬСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГИОНА

Резюме

В работе автор характеризует перспективную экспортную стратегию для швейных предприятий региона Подольского экономического региона Украины для осуществления ими экспорта продукции на рынки стран – членов ЕС и ВТО. Автор приводит имеющиеся предпосылки для развития внешнеэкономической деятельности предприятий – производителей одежды Подольского экономического региона, предлагает собственный алгоритм осуществления двухэтапной экспортной стратегии для выхода швейных предприятий региона на перспективные рынки стран – членов ВТО и ЕС, обосновывает перспективность именно рынков стран – членов ЕС для сбыта продукции отечественного легпрома. В конце статьи автор приводит сводные основные характеристики перспективной экспортной стратегии для предприятий региона.

Ключевые слова: экспортный потенциал, экспортная стратегия, экспорт одежды, толлинг, производственный аутсорсинг, Подольский экономический регион.

Chubar M. M.

Khmelnitskyi National University

THE BASIC CHARACTERISTICS OF PODOLSK ECONOMIC REGION SEWING COMPANIES MERCHANDISE EXPORTING STRATEGY

Summary

In this work the author reveals the perspective export strategy for Podillia economic region domestic garment industry enterprises products on the markets of WTO and EU member states. The author shows the existing conditions for the external economic activity development of the Podolsk economic region domestic garment industry enterprises, offers his own algorithm of the two-stage export strategy for the region garment industry enterprises entrance to the prospective markets of WTO and EU member states, he proves the EU member states marketability for the domestic garment industry products. In the end of the article the regional enterprises perspective export strategy core consolidated characteristics are presented by the author.

Key words: export potential, export strategy, export of clothes, tolling, manufacturing outsourcing, Podolsk economic region.

УДК 338.43

Штогринець Н. В.

Буковинський університет

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА У ГІРСЬКІЙ ЗОНІ КАРПАТ

Висвітлено теоретичні питання соціально-економічних умов розвитку сільського господарства у гірській зоні Карпат, які тісно переплітаються з проблемами розвитку села. Показано провідні чинники суперечливості в сільському господарстві, складні соціально-політичні та поведінкові аспекти.

Ключові слова: зона Карпат, сільськогосподарські підприємства, фермерські господарства, господарства населення, рівноважений розвиток.

Постановка проблеми. Гірський регіон небезпідставно відносять до слаборозвинутих з огляду на низький рівень урбанізації, низький потенціал підприємництва за відносно низького рівня економічного розвитку і високого рівня безробіття. Для території Українських Карпат характерними є складні структурні проблеми, зокрема у сфері економічного розвитку, ринку праці, соціального становища населення, екології та природокористування. Така слабка конкурентна позиція гірського регіону потребує активізації розвитку підприємництва, що може стати тут одним із основних чинників регіонального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ведення сільського господарства в горах і використання в сільськогосподарських цілях гірських територій за часів трансформації в економічній науці не відводили належної уваги. Окремі проблеми щодо розвитку сільського господарства в горах у контексті гірської регіональної політики розглянуті в працях А. Балян, В. Кравціва, М. Лендела, В. Мікловди, С. Попа, М. Долішнього, Ю. Стадницького. Питанням форм господарювання в сільському господарстві присвячені праці В. Андрійчука, В. Амбросова, О. Амосова, І. Баланюка, С. Белей, П. Березівського, В. Борщевського, К. Васківської, Ю. Губені, С. Дем'яненка, В. Липчука, Ю. Лупенка, М. Маліка, В. Месель-Веселяка, Т. Осташко, П. Саблука, Г. Черевка. Учені обґрунтували загальні методичні підходи та практичні рекомендації щодо сутності, параметрів і перспектив функціонування різних форм господарювання в сільському господарстві.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В аграрному виробництві гірської зони Карпат нагромадилася низка проблем, які

потребують вирішення. Поглиблення економічної кризи в сільському господарстві, повне банкрутство сільськогосподарських підприємств, регресивні процеси в господарствах населення, складні соціально-політичні процеси та поведінка горян призводять до занепаду зазначеної галузі. Згорання сільськогосподарського виробництва в гірському селі, значне погіршення соціально-економічної ситуації є наслідком тривалої необдуманної аграрної політики щодо гірського сільського господарства та розвитку регіону загалом.

Трансформація ресурсів і виробництва в процесі реформування економіки спричинила не тільки погіршення аграрної структури регіону, а й сформувала сукупність соціально-економічних проблем його розвитку і, відповідно, потребу в нових поглядах і підходах до розвитку гірського сільського господарства. Одним із ключових елементів розвитку аграрного сектора гірської економіки стала необхідність його подальшої структуризації з врахуванням доцільності функціонування різних форм господарювання в сільському господарстві.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування теоретичних і методичних засад дослідження сутності та розвитку форм господарювання в гірському сільському господарстві та встановлення основних тенденцій і закономірностей розвитку форм господарювання в сільському господарстві гірської зони Карпат.

Виклад основного матеріалу. Місцевий розвиток розглядається як процес змін або переходу до досконалішого стану в локальному вимірі. Він характеризує внутрішні зміни територіальної одиниці, в результаті чого настає збагачення елементів її структури, а також їх взаємовідносин. Він означає тривале зростання рівня життя місцевого

населення та економічного потенціалу в масштабі територіальної одиниці.

Зазначене вказує на те, що місцевий розвиток є дуже складним процесом. Стан місцевого розвитку можна визначити (ідентифікувати) в п'яти основних сферах: соціально-культурній, природній (середовищній), інфраструктурній, виробничій і просторовій.

Гірські райони належать до периферійних, оскільки мають не вигідне географічне розташування, пов'язані з труднощами комунікаційної доступності, віддаленістю від головних ринків і слабо пов'язані з центром. Ці території характеризуються меншою мірою економічними, культурними, політичними та іншими явищами порівняно з центральними регіонами. Водночас розвиток гірських районів залежить від центральних районів у різних шкалах (національній, континентальній, глобальній).

Сукупність таких проблем, як примітивна господарська структура, подальша технологічна відсталість, низька якість людського капіталу, слабкий розвиток соціальної та інституційної інфраструктури призвела до соціально-економічного занедбання району, частки суспільства, що там проживає.

Відповідно до прийнятих засад дослідження, зокрема відповідно до Закону України «Про статус гірських населених пунктів в Україні», до гірської зони належать території, де 50% земель знаходиться на висоті понад 400 м над рівнем моря і відповідає іншим критеріям [4].

До гірської зони Львівській області належать території населених пунктів і поза ними в чотирьох районах: повністю Сколівського і Турківського та частково Дрогобицького і Старосамбірського районів.

Гірська зона Карпат складає 381,6 тис. га землі і займає 17,5% території Львівської області. Основна її частка сконцентрована в Турківському і Сколівському районах. Проте сільськогосподарські угіддя становлять лише 9,5% угідь в області, з яких 37,2% розміщені у Турківському та 30,4% – у Сколівському районах. Гірська зона характеризується значною площею лісів, які тут займають 36,1% від усієї залісненої території області, при цьому з них 15,6% розміщені у Сколівському районі.

На території гірської зони проживає понад 102 тис. осіб. Частка населення досліджуваного регіону в загальній кількості населення області складає 10,2%, з яких понад 40% проживає в Турківському районі. Частка сільського населення

складає понад 75%, густота населення – 58,5 осіб на 1 км² і є майже удвічі меншою проти середньої в області.

Територія досліджуваної зони достатньо диференційована, передусім вертикально, що не дає змоги її досліджувати як єдиний масив, а потребує конкретизації стосовно особливостей висотних поясів. Для детальнішого дослідження та оцінки земельних угідь суто гірської зони вивчимо її розподіл за групами за висотою над рівнем моря у розрізі сільських рад (табл. 1).

Основна частка загальної площі земель розташована у найбільш низинній групі (до 500 м над рівнем моря – 32,6% всіх земель). Із зростанням висоти на наступні 100 м абсолютна і відносна площа земель зменшується. Такий розподіл пов'язаний передусім із тим, що у відповідних групах за висотою над рівнем моря є менша кількість сільських рад, а отже, й площі земельних угідь зменшуються. У цьому плані характерним є адміністративний поділ за висотою. Зокрема, всі землі Дрогобицького і за незначним винятком Старосамбірського районів належать до найнижчого висотного поясу. Натомість землі Сколівського і частково Старосамбірського й Турківського районів формують висотний пояс від 500 до 600 м над рівнем моря. Два найвищі вертикальні пояси охоплюють переважно землі Турківського району.

Характерною й достатньо передбачуваною особливістю розподілу земель є зміна структури земель, придатних до сільськогосподарського використання. Із зростанням висоти над рівнем моря частка їх і особливо цінних земель скорочується. Зокрема, в четвертому вертикальному поясі розташовано 7,4% всіх сільськогосподарських угідь зони та лише 5,0% рілля. Площі земель, які вкриті лісами та чагарниками із загальної площі земель гірської зони за групами сформували таку структуру: до 500 м – 24,0%; 500-600 м – 34,2%; 600-700 м – 28,1% та понад 700 м н.р.м. – 13,7%. Такі відмінності в розподілі земель між вертикальними поясами з врахуванням і різних кліматичних умов створюють достатньо відмінні передумови ведення та організації тут сільського господарства.

Важливим є й те, що сільськогосподарські землі гірської зони є менш придатними для обробітку та менш продуктивними, а також відрізняються залежно від висоти розміщення, свідченням чого є різна їх грошова оцінка.

Середня вартість (з урахуванням коефіцієнтів індексації) одного гектара сільськогосподар-

Таблиця 1

**Розподіл земельних угідь за вертикальними поясами
у гірській зоні Карпат Львівської області (2011 р.), % ***

Показник	Висота над рівнем моря, м				Разом
	до 500	501-600	601-700	понад 700	
Загальна площа земель	<u>32,6</u> 100,0**	<u>31,5</u> 100,0	<u>25,3</u> 100,0	<u>10,6</u> 100,0	<u>100,0</u> 100,0
Площа сільськогосподарських земель	<u>40,5</u> 32,9	<u>29,6</u> 21,9	<u>22,3</u> 20,5	<u>7,6</u> 19,8	<u>100,0</u> 25,1
у т.ч. сільськогосподарські угіддя	<u>40,7</u> 24,1	<u>29,7</u> 22,3	<u>22,2</u> 18,7	<u>7,4</u> 16,4	<u>100,0</u> 22,8
з них: рілля	<u>66,5</u> 18,6	<u>22,0</u> 14,0	<u>16,5</u> 12,5	<u>5,0</u> 10,9	<u>100,0</u> 14,4
Землі вкриті лісами та чагарниками	<u>24,0</u> 35,0	<u>34,2</u> 33,0	<u>28,1</u> 50,6	<u>13,7</u> 35,7	<u>100,0</u> 35,7

* Джерело: розраховано за даними форми № 6-зем.

** У знаменнику частка в структурі загальної земельної площі

ських угідь в області становить 8905,60 грн, ріллі – 17762,29 грн. При цьому в усіх районах, що представляють гірську зону, якість земель значно нижча, особливо в Турківському та Сколівському районах. У двох інших районах, значна територія яких розташована в передгірській зоні, якість земель є вищою, тобто з висотою вона погіршується. Особливо це стосується орних земель. Значно вартіснішими з погляду оцінки є природні кормові угіддя (в Турківському районі майже удвічі цінніші). Це, з одного боку, вказує на потреби і кращі передумови розвитку тут тваринництва, а з іншого – ускладнює (збільшує вартість) переведення цих земель в інші види (зміна цільового використання). Очевидними є й помилки (недоліки) в оцінці земель, оскільки пасовища Дрогобицького району оцінені значно вище порівняно зі середніми в області.

Викликає сумнів й таке. За 2009-2012 роки внаслідок індексації грошова оцінка ріллі загалом у Львівській області була збільшена на 85,9% (з 9555,25 грн/га до 17762,29 грн/га), а природних кормових угідь – на 5,9%. Структурні особливості гірського регіону зумовили, що вартість одного гектара сільськогосподарських угідь у досліджуваному регіоні загалом є нижчою, відповідно й цінність земель і можливості проведення трансакцій з впровадженням закону є простішими, що, однак, може означати в майбутньому виведення цих земель із сільськогосподарського обороту.

За винятком природно-географічних умов, які є відносно сталими, інші підлягають суттєвим змінам, а їх напрями і темпи залежать від актуально сформованої економічної і соціальної ситуації в регіоні. Показники економічного розвитку гірських територій кількарізово поступаються середнім у регіоні та країні. Це зумовлено ускладненими умовами господарювання в гірських місцевостях і звуженою секторально-галузевою структурою економіки, низьким розвитком транспортної та інженерної інфраструктури, відсутністю дієвих інструментів державної підтримки розвитку господарства у гірських регіонах, котре переважно має усі ознаки репресивності [1, с. 18].

Важливим соціально-економічним показником розвитку будь-якого регіону є зайнятість населення.

Чим вища частка зайнятого населення, тим більша кількість людей виконує певну роботу, отримує дохід, а відповідно й підвищує показники розвитку регіону (табл. 2).

Із усього зайнятого населення гірської зони найбільша його частка (46,4%) припадає на найнижчий вертикальний пояс. Частка працюючих в сільському господарстві складає 43,0% всіх зайнятих. Така висока зайнятість у цій галузі свідчить про те, що продуктивність праці тут значно нижча порівняно з іншими регіонами Львівської області.

Характерною залежністю є зростання частки зайнятих у сільському господарстві зі зростанням висотності знаходження території. Достатньо чітко це проявляється у третьому вертикальному поясі, де в сільському господарстві зайнято майже дві третини активного населення. Однак у найвищих місцевостях сільське господарство слабше розвинуте, а частка зайнятих тут складає лише 37 відсотків. Це дає змогу дійти висновку, що найбільш затребуваним сільське господарство є в місцевостях із висотою 500-700 м над рівнем моря. У низинних районах зони населення переважно рівномірно зайняте в усіх сферах, особливо в будівництві, що характеризує перспективність розвитку цього поясу. Натомість найвище в горах значна частка населення зайнята переважно на транспорті, зазвичай залізничному, що традиційно характерне для гірського регіону загалом.

Певний інтерес становить і оцінка зайнятості населення гірської зони стосовно видів діяльності. Так, зі зростанням висоти розміщення населених пунктів збільшується частка зайнятого населення в органах самоврядування та інших видах діяльності. Проте зменшується частка населення, зайнятого підприємницькою діяльністю та у соціальній сфері, які частково пов'язані між собою. Це дає підстави говорити про те, що зі зростанням висоти розміщення населених пунктів, а також віддаленості від більших центрів і ринків скорочується кількість видів підприємницької діяльності, якими можна було б займатися, та робить їх економічно неефективними.

Оскільки не все працездатне населення може працевлаштуватися у сільських населених пунк-

Таблиця 2

**Структурний розподіл зайнятості сільського населення
за сферами діяльності у гірській зоні Львівської області (2011 р.), %***

Показник	Група сільських рад за висотою над рівнем моря, м				Разом
	до 500	500-600	600-700	понад 700	
Зайняте населення, всього	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
У т. ч.: сільське господарство	31,5	48,1	64,6	37,0	43,0
лісове господарство	12,6	10,4	4,0	10,9	8,7
промисловість	3,1	3,2	0,2	1,3	1,7
будівництво	14,3	1,8	0,8	0,6	5,6
транспорт, пошта та зв'язок	5,3	7,9	6,5	21,3	9,5
оптова і роздрібна торгівля, готелі та сфера громадського харчування	10,5	8,0	4,3	4,9	7,3
дитячі дошкільні заклади, освіта	10,8	8,3	11,7	15,3	12,8
охорона здоров'я та соціальна допомога	8,5	8,4	5,4	5,0	7,4
культура (клуби, бібліотеки тощо)	2,2	3,2	1,9	2,5	2,5
інші	1,2	0,7	0,6	1,2	1,6

*Джерело: розраховано за даними паспортів сільських населених пунктів

тах гірської зони, що пов'язано з недостатньою кількістю робочих місць, воно змушене шукати місця праці деінде за межами села, тобто відбувається трудова міграція.

У більшості гірських сіл до чинників, які сприяють їх місцевому розвитку, можна віднести: нижчі, як у містах, ціни земельних ділянок (у гірській зоні це не справляється завжди), меншу вартість будівель для малих і середніх фірм, нижчу вартість праці, корисні умови природного середовища, сприятливі до рекреації і туризму, санаторно-природних послуг, політика підтримки багатофункціонального розвитку сільських територій (низьковідсоткові кредити, податкові пільги тощо), діяльність місцевих лідерів, інституцій, суспільних і приватних, інноваційних і дорадчих осередків.

Виходячи з перелічених чинників стимулювання розвитку гірської зони, які необхідно впроваджувати, на сьогодні все-таки вона залишається депресивною зоною, зі значним дефіцитом робочих місць. Для виживання та утримання сім'ї єдиним способом тривалий час було ведення особистого підсобного господарства. Однак небезпідставно в економічній літературі, передусім світовій, все частіше наголошується, що теорії сімейного господарства стають все менш придатними [5, с. 28]. Важливим показником розвитку будь-якого регіону є розмір інвестицій. У гірській зоні, особливо у Сколівському районі, він значно менший на одну особу, ніж в області загалом. Особливо це стосується іноземних інвестицій.

Особливою в гірській зоні є соціально-демографічна ситуація (табл. 3).

Характерною ознакою розвитку підприємництва в регіоні є кількість малих підприємств на певну кількість населення. Розвиток малого підприємництва забезпечує стабільний прибуток його власників, формує середній клас у суспільстві. Поширення малого підприємництва є невід'ємним чинником розбудови економіки.

Із 2000 до 2011 року кількість малих підприємств на 10 тис. осіб населення в області зросла на 15,7%, а водночас у гірській зоні – зменшилася на 23,1%. При цьому малих підприємств у гірській зоні порівняно з областю у 2000 році було 51,0%, а вже у 2011 році – 33,9%. Ситуація показує занепад малого підприємництва гірської зони і, відповідно призводить до зменшення доходів її населення.

Таблиця 3
Соціально-демографічна характеристика гірської зони Карпат Львівської області, 2011 р.*

Показник	Львівська область	У тому числі райони	
		Турківський	Сколівський
Частка сільського населення, %	39,3	83,1	72,6
Густота населення, осіб	116,8	42,3	32
Частка осіб працездатного віку, %	60,8	57,1	55,1
Інвестиції в основний капітал у розрахунку на одну особу, тис. грн	3,78	2,93	0,75
Іноземні інвестиції у розрахунку на 1 особу, дол. США	47,3	0	0,2

*Джерело: розраховано за даними [3]

Найбільш значущим показником для працюючого населення є рівень заробітної плати, що відображає офіційні доходи осіб. У свою чергу рівень доходів впливає на витрати, а отже, й на купівлю товарів як першої необхідності, так й інших, що стимулює рух грошових коштів і розвиток регіону загалом. Тому важливим є порівняння середньомісячної заробітної плати певних сфер діяльності у досліджуваному регіоні й на рівні області.

Економічне зростання регіону, рівень доходів його жителів залежать передусім від працездатного населення. Проте не завжди, а швидше за все майже ніколи все працездатне населення не буде забезпечене роботою. Показник, який характеризує таку ситуацію, – це рівень зареєстрованого безробіття. Офіційне працевлаштування дає змогу працюючим отримувати офіційну заробітну плату, чесно сплачувати податки та соціальні внески. Для держави це добре тим, що до бюджету надходитиме більше коштів від сплачених податків і зменшаться витрати, пов'язані з виплатами по безробіттю.

Показник зареєстрованого безробіття у Львівській області та гірській зоні за досліджуваний період знизився на обох рівнях. Зокрема у Львівській області – із 4,0% у 2005 році до 1,7% у 2011 році, у гірській зоні – із 5,7 до 2,3%. Зниження цього показника показує покращання економічної ситуації на обох рівнях.

У загальному виробництві валової продукції сільського господарства області частка фермерських господарств залишається незначною (6,3%). Переважає виробництво (у вартісній оцінці) продукції тваринництва, яка у 2011 році становила 64,5% від загальних обсягів виробництва валової продукції фермерських господарств.

Проведене опитування голів сільських рад територіальних громад, які розміщені у гірській зоні Карпат Львівської області, засвідчили, що на цих територіях населення зазвичай вкрай погано забезпечене деякими послугами. Найгіршою у гірській зоні Карпат є можливість авторемонтного обслуговування і це при тому, що якість доріг у горах є надзвичайно поганою. Незадовільно керівниками місцевих територіальних громад оцінено стан громадського харчування та побутового обслуговування. Найкраще, на їх думку, населення забезпечене освітою і роздрібною торгівлею. Гірська зона характеризується сприятливими умовами для розвитку туризму та відпочинку. Крім мережі готельних закладів та баз відпочинку, додатково умовою для приваблення туристів є наявність мережі ресторанного господарства та мережі роздрібної торгівлі.

У досліджуваному регіоні мережа роздрібної торгівлі складає 9,9%, а мережа ресторанного господарства – 4,1% від аналогічних на рівні області. Вагомішу частку мережі роздрібної торгівлі та мережі ресторанного господарства у гірській зоні має Сколівський район – 71,6% та 85,0% відповідно. Попри більшу кількість населення Турківського району за даними показниками значно переважає Сколівський район, оскільки вимагає таку мережу роздрібної торгівлі та ресторанного господарства, що свідчить про високий рівень розвитку туризму [2, с. 69].

Поряд із розглянутими та проаналізованими вище показниками соціально-економічного стану гірської зони Карпат беззаперечно важливою з точки зору зрівноваженого розвитку та природних особливостей регіону є екологічна його характеристика (табл. 4).

Як бачимо, викиди шкідливих речовин в атмосферу стаціонарними джерелами забруднення на

Таблиця 4

**Викиди шкідливих речовин в атмосферу
стаціонарними джерелами забруднення у Львівській області***

Регіон	Рік					2011 р. до 2000 р., %
	2000	2005	2009	2010	2011	
У розрахунку на 1 км ² , т						
Львівська область	5	4,4	5,5	5,2	5,9	118,0
Гірська зона	0,1	0,1	0,3	0,3	0,2	зросли у 2 рази
У тому числі: Сколівський район	0,1	0,1	0,3	0,3	0,2	зросли у 2 рази
Турківський район	0	0	0	0	0	
Порівняно з областю, %	2,0	2,3	5,5	5,8	3,4	169,5
У розрахунку на 1 особу, кг						
Львівська область	40,1	37,2	47,4	44,4	50,9	126,9
Гірська зона	3	2,3	8,3	8,4	7,2	зросли у 2,4 р.
У тому числі: Сколівський район	3	2	8,2	8,4	7,2	зросли у 2,4 р.
Турківський район	0	0,3	0,1	0	0	
Порівняно з областю, %	7,5	6,2	17,5	18,9	14,1	189,1

*Джерело: розраховано за даними [3]

1 км² у Львівській області зросло у 2011 році порівняно з 2000 роком на 18,0%. Водночас у гірській зоні цей показник збільшився удвічі, проте складає лише 3,4% від середнього рівня в області у 2011 році. Викиди шкідливих речовин на одну особу в області зросло за досліджуваний період на 26,9%, а у гірській зоні – у 2,4 рази, що порівняно з показником на рівні області становить 14,1%. Екологічно найчистішим у гірській зоні та Львівській області є Турківський район. Значно кращі екологічні умови проживання разом із привабливим краєвидом створюють тут умови для диверсифікації діяльності господарюючих сільськогосподарських

суб'єктів, зокрема у сфері сільського зеленого туризму та виробництва екологічно чистої продукції.

Висновки і пропозиції. Отож, незважаючи на гірші соціальні показники у гірській зоні порівняно з показниками на рівні області, загалом є підстави стверджувати про окремі позитивні тенденції її розвитку в майбутньому. Враховуючи оцінку наявного стану земельних, трудових та інших ресурсів гірської зони Карпат Львівської області, можна вважати, що ці території мають значний потенціал для розвитку різних видів підприємницької діяльності, в тому числі й сільськогосподарського виробництва.

Список літератури:

1. Босенко А. В. Стратегія державного регулювання агропромислового комплексу / А. В. Босенко // Вісник Дніпропетровського університету. – 2011. – Вип.5 (4). – С. 17–24. – (Серія «Економіка»).
2. Липчук В. В. Агротуризм : організаційно-економічні засади розвитку / В. В. Липчук, Н. В. Липчук. – Львів : Сполом, 2008. – 158 с.
3. Львівська область : стат. щорічник за 2011 рік. – Львів : ГУСуЛО, 2012. – 288 с.
4. Про статус гірських населених пунктів в Україні : Закон України від 15.02.1995 № 56/95 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/56/95-вр>.
5. Casson R. The Family Business / R. Casson, A. Errington. – Wallingford, 1993. – 304 p.

Штогринец Н. В.

Буковинський університет

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА В ГОРНОЙ ЗОНЕ КАРПАТ

Резюме

Освещены теоретические вопросы социально-экономических условий развития сельского хозяйства в горной зоне Карпат, которые тесно переплетаются с проблемами развития села. Показаны ведущие факторы противоречивости в сельском хозяйстве, сложные социально-политические и поведенческие аспекты.

Ключевые слова: зона Карпат, сельскохозяйственные предприятия, фермерские хозяйства, хозяйства населения, уравновешенное развитие.

Shtogrynets N. V.

Bukovinian University

SOCIO-ECONOMIC CONDITIONS FOR THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURE IN THE MOUNTAINOUS AREA OF THE CARPATHIANS

Summary

The theoretical questions of socio-economic terms of development of agriculture are reflected in the mountainous zone of Carpathians that closely interlace with the problems of development of village. Displaying the leading factors inconsistency in agriculture, complex socio-political and behavioral aspects.

Key words: Carpathian mountain, agricultural enterprise, farms, private farms, balanced development.

УДК 658.012.14:330.3

Яремко І. Й.
Глушко О. В.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ
ЕКОНОМІЧНОЮ СТІЙКІСТЮ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто прикладні аспекти системної оцінки рівня економічної стійкості вітчизняного машинобудівного підприємства. Наведено порівняльну характеристику змісту формалізованих фінансових показників, використовуваних у методиках встановлення фінансової стійкості та системи показників при визначенні економічної стійкості конкретного підприємства. Окреслено передумови прогнозування рівня економічної стійкості підприємства машинобудівної галузі на основі моделей прогнозування банкрутства.

Ключові слова: підприємство, машинобудівна галузь, економічна стійкість, фінансова стійкість, оцінка, фінансові показники, експертні індикатори, прогнозування.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її взаємозв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Темпи зростання кризових явищ, їхній дедалі більш дестабілізуючий вплив на стійкий розвиток суб'єктів господарювання актуалізують низку проблем встановлення їхньої економічної стійкості. В сучасних вітчизняних трансформаційних умовах економіки об'єктивна оцінка рівня економічної стійкості підприємства є визначальною у процесах управління, планування й прогнозування його діяльності і розвитку. Базова основа розроблених оцінних методик не в повній мірі враховує фактор функціонування підприємств в умовах кризової економіки, індикативну складову цих чинників при встановленні поточного рівня економічної стійкості. Разом з тим фактори складних суспільно-економічних відносин змінюють вектор оцінки економічної стійкості господарської одиниці.

Низький рівень показників рентабельності та ліквідності підприємств машинобудівної галузі за період останніх п'ять років можна розглядати прямим критерієм спричинення фінансової нестабільності на цих суб'єктах господарювання. В контексті наростаючих кризових тенденцій адаптування оціночно-аналітичного інструментарію визначення економічної стійкості підприємства до реальних умов ведення фінансово-господарської діяльності є необхідною умовою підвищення ефективності функціонально-орієнтованого управління. Основними проблемами забезпечення адекватності оцінки економічної стійкості є обмеженість публічної інформації та відсутність підтверджень щодо її достовірності. Крім цього, існують проблеми технічного характеру, які полягають у використанні недостатньо об'єктивних показників, які розраховуються для визначення агрегованого та інтегрованого рівнів економічної стійкості підприємства. Оцінюючи економічну стійкість, не завжди проводиться процедура критеріальної нормалізації одиничних показників (вироблення критеріальних нормативів для конкретного підприємства), що є ще однією причиною викривлення аналітичних результатів. Формування системи показників для оцінки економічної стійкості визначається не економічною доцільністю, а доступністю вхідних аналітичних даних. Проблемним для вітчизняних підприємств машинобудівної галузі є необґрунтоване використання в аналітичному інструментарії елементів експертного оцінювання. Традиційне використання цього оціночного підходу спричинене об'єктивним розвитком комплексності досліджуваної категорії, необхідністю урахування її

атрибутивних ознак при формуванні інтегрального показника. В економічних дослідженнях також допускається використання моделей прогнозування банкрутства як фактора попередження зниження рівня економічної стійкості підприємства. При цьому доцільно дослідити адекватність аналітичних результатів прогнозування для підприємств вітчизняної машинобудівної галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Традиційно в академічній сфері оцінювання економічної стійкості підприємства базується на фінансових показниках. Причиною такого позиціонування оціночно-аналітичних методик є не тільки той факт, що фінансові потоки об'єктивно виступають базовим індикатором рівня економічної стійкості, але й сам фактор значення показників публічності фінансової звітності та їх доступності. У дослідженнях науковців [1; 2; 3; 4] формують систему показників комплексного оцінювання економічної стабільності діяльності підприємства, використовуючи різні концептуальні підходи. У переважній більшості розробок, зокрема О.М. Тридід, дотримується позиції, що основними напрямками аналізу фінансової стійкості є: «горизонтальний і вертикальний аналіз балансу, аналіз майнового стану, аналіз відносних показників ліквідності, аналіз відносних показників фінансової незалежності, аналіз структури та динаміки фінансових результатів, аналіз рентабельності, аналіз ділової активності» [5, с. 48].

Особливості оцінки економічної стійкості промислових підприємств описані у науковому дослідженні [6; 7], де зроблені спроби усунути надмірну вагу фінансових показників за рахунок врахування атрибутивних ознак економічної стійкості підприємства. В контексті визначення інтегрального показника економічної стійкості підприємства науковцями формуються різнотипні складові цієї категорії в межах яких і здійснюють оцінку. Деякі зарубіжні науковці, досліджуючи економічну стійкість, роблять акцент на економічному капіталі підприємства та на його оцінці [8]. При цьому актуальним для дослідження залишається питання прогнозування економічної стійкості підприємства. Прогнозування комплексної категорії, якою є економічна стійкість підприємства, науковцями пропонується здійснювати із використанням різних моделей прогнозування банкрутства [9]. О.В. Ареф'єва крім моделей прогнозування банкрутства пропонує використовувати кореляційно-регресійний аналіз для формування прогнозних даних щодо рівня економічної стійкості постіндустріального підприємства в майбутньому [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемні питання оцінки економічної стійкості промислового підприємства ґрунтовно досліджуються в останні десятиліття. При цьому окремі аспекти проблеми залишаються, що актуалізує потребу додаткових наукових пошуків. Основною проблемою оціночно-аналітичних процесів економічної стійкості сучасного машинобудівного підприємства є об'єктивне урахування всіх суттєвих факторів, що впливають на досліджувану категорію. Формування адаптивної моделі встановлення рівня економічної стійкості вітчизняного машинобудівного підприємства та моделювання релевантних прогнозів щодо його рівня на перспективу, використовуючи доступну інформаційну базу, залишаються актуальними завданнями економічної науки.

Мета статті полягає у дослідженні на практичному рівні застосування оціночно-аналітичного інструментарію визначення економічної стійкості конкретного вітчизняного машинобудівного підприємства, пропонуванні окремих підходів до розвитку оцінних методик.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Оцінка економічної стійкості підприємства, яка є комплексним процесом, який потребує врахування значної кількості різнопланових факторів з різноваговим впливом на досліджувану економічну категорію. Результати об'єктивної оцінки часткових складових економічної стійкості підприємства безпосереднім чином визначають якісну характеристику інтегрального показника. За своїм змістом він розкриває узагальнену інформацію про рівень всіх визначальних складових ефективного функціонування сучасного промислового підпри-

ємства. Враховуючи той факт, що основним індикатором рівня економічної стійкості підприємства все таки є показники фінансового характеру, то фінансову стійкість необхідно вважати вагомою складовою економічної стійкості. З цієї точки зору актуальним можна вважати проведення повноцінної інтегральної оцінки економічної стійкості підприємства, визнаючи рівень основних фінансових показників конкретного машинобудівного підприємства (табл. 1). Для дослідження об'єктивності оцінки було обрано ВАТ «Мукачівприлад», який за період 2009-2013 роки забезпечував рентабельність діяльності та продукції.

Розрахунок фінансових показників для цілей встановлення стійкості підприємства можна здійснювати по-різному, для чого використовують різні типи підходи до їх опрацювання. З точки зору конкретного підприємства найдоцільніше використовувати ту методику розрахунку, яка має ґрунтовне логічне пояснення, виходячи з специфіки його діяльності. Розрахунок фінансових показників ілюструє факт, що найнижчими є показники рентабельності та платоспроможності. Саме ці групи показників разом із показниками ліквідності визначають рівень фінансової стійкості підприємства. Позитивні значення динаміки деяких коефіцієнтів ділової активності та фінансової незалежності свідчать про прийнятно ефективне управління грошовими коштами та можливості підприємства в довгостроковій перспективі погашати свої зобов'язання.

Економічна стійкість за своєю суттю є динамічною категорією і визначається не значенням показника, а динамікою їх зміни. Тому результати проведених аналітичних розрахунків представлені у вигляді графіків, які ілюструють

Таблиця 1

Основні фінансові показники економічної стійкості ВАТ «Мукачівприлад»

Показники	Роки				
	2009	2010	2011	2012	2013
Ліквідності:					
1. Коефіцієнт покриття	9,56	14,23	11,67	24,26	13,83
2. Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,60	1,39	1,66	3,77	2,04
3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,00	0,29	0,19	0,00	0,00
Платоспроможності:					
4. Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами	0,90	0,93	0,91	0,96	0,93
5. Коефіцієнт маневреності власного капіталу	0,63	0,65	0,68	0,69	0,71
Фінансової незалежності:					
6. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	0,93	0,95	0,94	0,97	0,95
7. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	0,07	0,05	0,06	0,03	0,05
8. Коефіцієнт прогнозу банкрутства	0,59	0,62	0,64	0,67	0,67
9. Коефіцієнт фінансової стійкості	13,56	20,43	15,80	33,54	18,01
Рентабельності:					
10. Коефіцієнт рентабельності активів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
11. Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
12. Коефіцієнт рентабельності діяльності	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
13. Коефіцієнт рентабельності продукції	0,13	0,04	0,05	0,02	0,06
Ділової активності:					
14. Коефіцієнт оборотності активів	0,29	0,38	0,39	0,39	0,25
15. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	5,07	8,20	9,03	10,17	6,53
16. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	4,70	7,94	5,70	3,84	3,97
17. Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів	-0,11	-0,14	-0,15	-0,15	-0,09
18. Коефіцієнт оборотності основних засобів (фондовіддача)	0,06	0,08	0,09	0,09	0,06
19. Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,08	0,10	0,10	0,10	0,06

тенденційні зміни коефіцієнтів в межах груп показників (рис. 1-4).

Об'єднання на одному графіку показників ліквідності і платоспроможності обґрунтовується прийнятним підходом, враховуючи, що платоспроможність підприємства є, по суті, зовнішнім виразом його ліквідності. На основі цього графіку можна зробити висновок, що показники платоспроможності фактично залишаються незмінними порівняно із показниками ліквідності. При цьому спостерігаються значні зміни коефіцієнта покриття при не значних змінах коефіцієнта швидкої ліквідності і практично відсутніх змінах у коефіцієнтах абсолютної ліквідності. Основною причиною такої тенденції є не суттєві коливання в обсягах руху грошових коштів та запасів підприємства порівняно із іншими складовими оборотних активів підприємства.

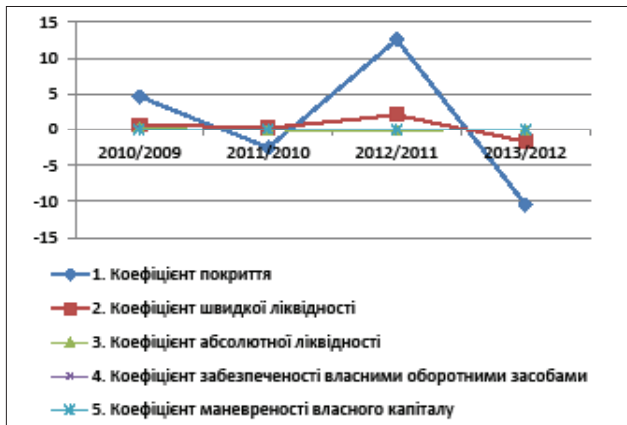


Рис. 1. Абсолютні відхилення коефіцієнтів ліквідності та платоспроможності ВАТ «Мукачівприлад» за період 2009-2013 рр.



Рис. 2. Абсолютні відхилення коефіцієнтів фінансової незалежності ВАТ «Мукачівприлад» за період 2009-2013 рр.

Коефіцієнти фінансової незалежності не відрізняються значною амплітудою змін за винятком коефіцієнта фінансової стійкості. Коливання коефіцієнта фінансової стійкості спричинені значними змінами розміру поточних зобов'язань підприємства. Враховуючи незначні відхилення більшості коефіцієнтів фінансової незалежності, тенденцію можна вважати прийнятною для перспектив забезпечення економічної стійкості підприємства.

Абсолютні значення більшості показників рентабельності нульові, або прямують до нуля. При цьому ця тенденція зберігається протягом всіх досліджуваних звітних періодів. Це має негативний

вплив на інтегральний рівень економічної стійкості конкретного машинобудівного підприємства.

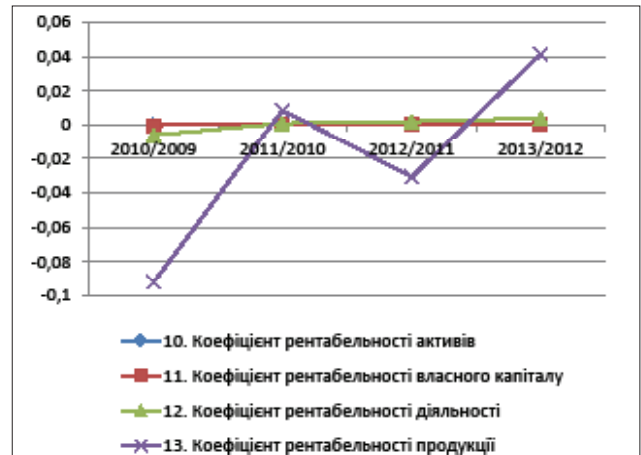


Рис. 3. Абсолютні відхилення коефіцієнтів рентабельності ВАТ «Мукачівприлад» за період 2009-2013 рр.

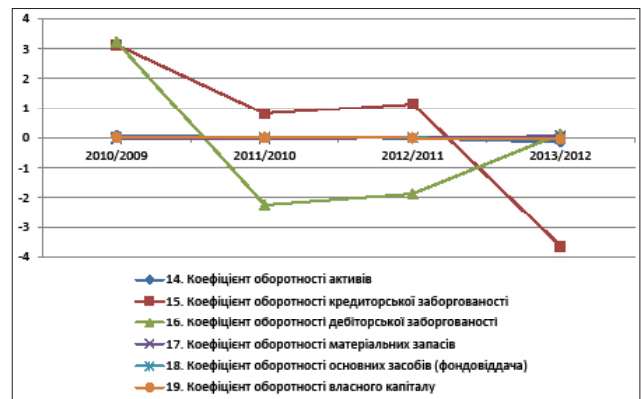


Рис. 4. Абсолютні відхилення коефіцієнтів оборотності ВАТ «Мукачівприлад» за період 2009-2013 рр.

Коефіцієнти оборотності демонструють значні зміни за рахунок коливання розмірів кредиторської і дебіторської заборгованості підприємства. При цьому основні коефіцієнти оборотності ілюструють відсутність суттєвих змін за всі п'ять звітних періодів.

Проаналізувавши динамізм фінансових показників, можна зробити висновок, що амплітуда коливань переважаючої більшості коефіцієнтів є незначною. Аналізуючи значення показників, доцільно відзначити низькі показники рентабельності підприємства. Важливим в контексті аналізу фінансової складової економічної стійкості підприємства є той факт, що значення більшості фінансових показників знаходиться в нормативних межах.

Реалізувавши фінансовий аналіз машинобудівного підприємства, доцільно провести комплексну оцінку визначальних складових економічної стійкості ВАТ «Мукачівприлад». У таблиці 2 виконані розрахунки одиничних показників економічної стійкості та стандартизовано їхні значення. Стандартизація показників здійснена шляхом ділення показника за кожний звітний період на найбільше значення із аналізованих періодів. З метою створення передумов адекватного врахування одиничних показників в агрегованому показнику економічної стійкості визначені коефіцієнти вагомості кожного з них.

Таблиця 2

Стандартизовані показники складових економічної стійкості БАТ «Мукачівприлад»

Одиничні показники та складові економічної стійкості підприємства	Стандартизовані показники за роки					Вагомість показників
	2009	2010	2011	2012	2013	
Коефіцієнт загальної ліквідності (коефіцієнт покриття)	0,39	0,59	0,48	1,00	0,57	0,2
Коефіцієнт співвідношення власного та позикового капіталу	0,40	0,61	0,47	1,00	0,54	0,2
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,74	0,95	0,99	0,97	0,62	0,14
Коефіцієнт чистої рентабельності активів	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,15
Коефіцієнт чистої рентабельності власного капіталу	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,15
Коефіцієнт маневреності власних коштів	0,89	0,91	0,95	0,98	1,00	0,16
Фінансова стійкість підприємства	0,41	0,52	0,48	0,69	0,47	1
Рівень освіти персоналу	0,29	0,43	1,00	1,00	1,00	0,2
Рівень кваліфікації персоналу	0,44	0,50	0,80	0,88	1,00	0,1
Стаж персоналу	0,82	0,82	1,00	1,00	1,00	0,2
Коефіцієнт співвідношення прийнятих і звільнених працівників	0,68	1,00	0,99	0,95	0,93	0,15
Результативність управлінського персоналу	0,86	0,60	0,63	0,91	1,00	0,35
Організаційно-кадрової стійкості	0,67	0,66	0,85	0,95	0,99	1
Стійкість освоєння нової продукції	0,97	1,00	0,99	1,00	0,99	0,15
Норма прибутку (чиста рентабельність виробництва)	0,71	0,90	0,97	0,97	0,62	0,35
Коефіцієнт оновлення	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,15
Коефіцієнт чистої рентабельності продукції	1,00	0,31	0,37	0,14	0,45	0,35
Виробнича стійкість	0,74	0,57	0,62	0,54	0,52	1
Коефіцієнт чистої рентабельності продажів	0,99	0,57	0,62	0,74	1,00	0,4
Коефіцієнт рентабельності маркетингових витрат	1,00	0,62	0,75	0,85	0,93	0,25
Частка чистого прибутку отриманого від постійних клієнтів	0,73	1,00	0,88	0,75	0,88	0,2
Тривалість контрактів, умови контрактів із економічними контрагентами та інші	1,00	0,94	0,89	0,98	0,81	0,15
Маркетингово-логістична стійкість	0,94	0,73	0,74	0,81	0,93	1
Частка нематеріальний активів	0	0	0	0	0	0,6
Рівень інноваційного потенціалу працівників підприємства	0	0	1	0	0	0,2
Коефіцієнт винахідливості	0	0	0	0	0	0,1
Рівень новизни інноваційного продукту	0	0	1	0,5	0,25	0,1
Інноваційна стійкість	0	0	0,3	0,05	0,03	1

Таблиця 3

Агреговані показники економічної стійкості БАТ «Мукачівприлад»

Складові економічної стійкості	Вагомість показників	Агреговані показники за роки				
		2009	2010	2011	2012	2013
Фінансова	0,30	0,12	0,16	0,14	0,21	0,14
Організаційно-кадрова	0,20	0,13	0,13	0,17	0,19	0,20
Виробнича	0,15	0,11	0,09	0,09	0,08	0,08
Маркетингово-логістична	0,15	0,14	0,11	0,11	0,12	0,14
Інноваційна	0,20	0,00	0,00	0,06	0,01	0,01
Економічна стійкість підприємства	1	0,51	0,48	0,58	0,61	0,56

Узагальнено дані про рівень складових економічної стійкості підприємства у таблиці 3. Крім цього, в цій таблиці визначені коефіцієнти вагомості для кожної складової економічної стійкості БАТ «Мукачівприлад». Це дозволить визначити інтегральний рівень економічної стійкості конкретного машинобудівного підприємства.

Результати про рівень інтегрального показника економічної стійкості досліджуваного підприємства наочно представлені на рис. 5.

Для позиціонування діапазонів інтегрального показника економічної стійкості можна використати таблицю Харрінгтона. Суть цієї таблиці полягає в наступному. Якщо інтегральний показник має кількісне значення в діапазоні 0,64-1, то таке підприємство вважається економічно

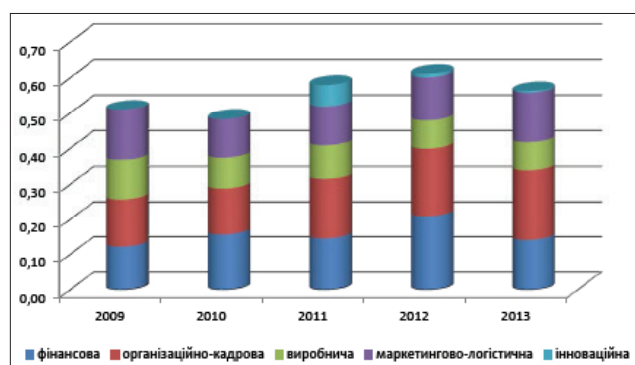


Рис. 5. Економічна стійкість БАТ «Мукачівприлад» в розрізі складових за 2009-2013 рр.

Таблиця 4

Прогноз банкрутства для ВАТ «Мукачівприлад»

Моделі прогнозування банкрутства	Критичне значення	2009	2010	2011	2012	2013
Модель Е. Альтмана	$Z > 3$	9,17	13,41	10,67	21,36	11,88
Модель Р. Ліса	$Z \leq 0,037$	0,05	0,06	0,06	0,07	0,06
Модель Р. Таффлера і Г. Тішоу	$Z \leq 0,2$	3,49	5,24	4,13	8,72	4,77
Модель Г. Спрінгейта	$Z > 2,45$	0,92	0,99	1	1,12	0,94
Коефіцієнт Бівера	$> 0,4-0,45$	11,82	17,88	13,44	28,74	15,4
Рентабельність активів розрахована виходячи з чистого прибутку	$> 6,0-8,0$	0,44	0,32	0,36	0,44	0,36
Фінансовий леверидж	≤ 37	0,07	0,05	0,06	0,03	0,05
Коефіцієнт покриття активів чистим оборотним капіталом	$> 0,4$	0,59	0,62	0,64	0,67	0,67
Коефіцієнт поточної ліквідності	$\leq 3,2$	0,6	1,39	1,66	3,77	2,04

стійким, якщо в діапазоні 0,36-0,64, то таке підприємство володіє середнім рівнем економічної стійкості і якщо кількісне значення нижче 0,36, то підприємство є економічно не стійким. Використовуючи цю шкалу, можна стверджувати, що за всі проаналізовані періоди ВАТ «Мукачівприлад» володів середнім рівнем економічної стійкості.

Проаналізувавши рівень економічної стійкості машинобудівного підприємства, доцільно змодельовувати ймовірність його банкрутства. Позитивні результати є передумовою довгострокової економічної стійкості машинобудівного підприємства. Враховуючи існування значної кількості моделей банкрутства, було обрано найбільш використовувані та адаптовані до сучасних умов ведення бізнесу моделі (табл. 4).

Критичні значення за моделями визначають можливість банкрутства в найближчі п'ять звітних періодів. Наочно можливість банкрутства й втрати економічної стійкості підприємства проілюстрована на рис. 6.

Проведений аналіз банкрутства із використанням ряду провідних моделей дає неоднозначні результати. З метою формування об'єктивної позиції стосовно перспективи економічної стійкості конкретного машинобудівного підприємства доцільно враховувати результати всіх методик. Лише порівнявши на практиці, можна стверджувати про дієвість кожної з них.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Економічна стійкість сучасного вітчизняного машинобудівного підприємства позиціонується як комплексний об'єкт для оцінки. Попереднім етапом оцінки є визначення основних фінансових показників підприємства, це дало можливість інтерпретувати рівень фінансової стійкості досліджуваного підприємства. Додатковим елементом попереднього аналізу є визначення відхилень фінансових показників від норми та тенденцію їх зміни внаслідок чого сформовані аналітичні передумови визначення фінансового потенціалу підприємства в динаміці. Оцінка інтегрального показника економічної стійкості спричинила використання як формалізованих, так і неформалізованих показників, реалізацію експертних оцінок і як результат були сформовані передумови для об'єктивізації оціночного процесу. Наслідком проведеної оціночно-аналітичної процедури стало визначення рівня економічної стійкості ВАТ «Мукачівприлад» в кількісній та якісній інтерпретації. Використання різних методик прогнозування банкрутства дозволило сформувати стратегію трактування цих методик в контексті прогнозування економічної стійкості конкретного вітчизняного машинобудівного підприємства.

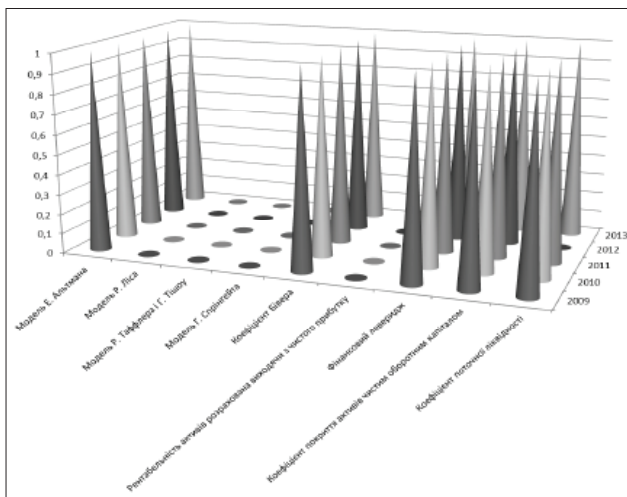


Рис. 6. Прогнози ймовірності банкрутства для ВАТ «Мукачівприлад»

Список літератури:

1. Ареф'єва О.В. Економічна стійкість підприємства: сутність, складові та заходи з її забезпечення / О.В. Ареф'єва, Д.М. Городицька // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 8. – С. 83-90.
2. Косянчук Т.Ф. Комплексне оцінювання економічної стабільності промислових підприємств : [монографія] / Т.Ф. Косянчук, Любченко Н.Л. – Хмельницький : ХНУ, 2011. – 218 с.
3. Григорська Н.М. Системно-процесне управління економічною стійкістю підприємств машинобудування : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Н.М. Григорська. – Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут», 2014. – 20 с.
4. Даниленко В. А. Економічна стійкість промислових підприємств в умовах ринкової невизначеності : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / В. А. Даниленко. – Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012. – 20 с.

5. Тридід О.М. Оцінювання фінансової стійкості підприємства : [монографія] / О.М. Тридід, К.В. Орехова. – К. : Національний банк України; Університет банківської справи, 2010. – 143 с.
6. Василенко В. А. Диагностика устойчивого развития предприятий : монография / А. В. Василенко. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 142 с.
7. Городня Т.А. Аналіз фінансового стану та вдосконалення контролю за фінансовими показниками / Т.А. Городня, С.В. Кобзева // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України : збірник науково-технічних праць. – Львів. – 2010. – Вип. 20.1. – С. 183-187.
8. Krysiak, Z. Achieving enterprise stability based on economic capital / Z. Krysiak // Graziadio Business Report. – 2011. – № 14(4). – Р. 3.
9. Гончаренко О.М. Прогнозування стійкого розвитку підприємства / О.М. Гончаренко // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку // Вісник Національного університету «Львівська політехніка», – 2010. – № 691. – С. 130-135.
10. Ареф'єва О.В. Антикризове фінансове управління підприємством : [монографія] / О.В. Ареф'єва, Ю.В. Прохорова. – Львів : Українська академія друкарства, 2011. – 252 с.

Яремко І. Й.

Глушко О. В.

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРИКЛАДНЫЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

Рассмотрены прикладные аспекты системной оценки уровня экономической устойчивости отечественного машиностроительного предприятия. Приведена сравнительная характеристика содержания формализованных финансовых показателей, используемых в методиках установления финансовой устойчивости и системы показателей при определении экономической устойчивости конкретного предприятия. Очерчены предпосылки прогнозирования уровня экономической устойчивости предприятия машиностроительной отрасли на основе моделей прогнозирования банкротства.

Ключевые слова: предприятие, машиностроительная отрасль, экономическая устойчивость, финансовая устойчивость, оценка, финансовые показатели, экспертные индикаторы, прогнозирования.

Yaremko I. I.

Hlushko O. V.

Lviv Polytechnic National University

PRACTICAL ASPECTS OF EVALUATION IN CONTEXT OF MANAGEMENT THE ECONOMIC STABILITY OF MACHINE BUILDING ENTERPRISE

Summary

Applied aspects of evaluation the economic stability of the domestic machine-building enterprise are considered. Comparative characteristics of the content of formal financial indicators used in the methods of establishing financial stability and system parameters in determining the economic stability of a particular company are given. Forecast of economic stability of the enterprise of machine-building industry on the basis of bankruptcy prediction models is outlined.

Key words: enterprise, machine-building industry, economic stability, financial stability, evaluation, financial indicators, expert indicators, forecasting.

УДК 334.722

Ярмолович Д. Ю.

Национальная академия наук Украины

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ РЫНКА УСЛУГ МОРСКОГО АГЕНТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ И МИРЕ

Статья посвящена исследованию деятельности морских агентов как в Украине, так и по всему миру. Рассмотрены основные нормативно-правовые акты, которые определяют форму и содержание таких отношений морского агента с третьими сторонами и принципалом, а также устанавливают объем правосубъектности сторон агентского договора. Были рассмотрены международные и национальные агентские организации.

Ключевые слова: морское агентирование, деятельность морских портов, торговое судоходство, типовый договор морского агентирования, классификация функций морского агента, контрагенты морского агента.

Постановка проблемы. В последние годы наблюдается существенное снижение уровня работы сервисного сектора морского транспорта. Это вы-

звано не столько повышением тарифов и снижением грузопотока в Украину, сколько переделом «грузовых» рынков, а следовательно, переходом

принципалов к другим агентам. В связи с этим становится необходимым рассмотреть деятельность морского агента, рассмотреть его права, функции и определить возможные тенденции. А также провести научно-практические исследования, направленные на анализ положения и усовершенствование операционной деятельности объектов портовой инфраструктуры, содержанием работы которых является защита интересов судовладельца (фрахтователя) во взаимодействии со службами порта, местными органами исполнительной власти, другими субъектами хозяйствования.

Анализ последних исследований и публикаций. На сегодняшний день существует множество публикаций на тему морского агентирования и его аспектов. Необходимо отметить последние работы таких исследователей, как Б. Буркинського, А. Демьянченко, А. Кибик, А. Целовальникова, А. Филипенко и многих других, которые исследовали рыночные, экономические, правовые и хозяйственные стороны деятельности морских портов. Среди исследователей проблем деятельности морских агентств необходимо отдельно отметить научные труды В. Виговского, И. Петрова, Н. Сергеевой, О. Полтавского, Д. Попова, а также публицистические (в специализированных изданиях) А. Бронецкого, И. Ландера, Н. Мирошниченко, В. Селиванова, О. Чеботаренко и других. Основываясь на всех предшествующих публикациях, отметим, что был проведен полный анализ рынка для дальнейшей работы и выявление тенденций на нем.

Цель статьи состоит в рассмотрении всех аспектов существующего рынка морского агентирования Украины и мира для дальнейшего определения тенденций данного рынка.

Изложение основного материала. Морское агентирование – одна из специфических функций, выполняемых морскими посредниками. Посредническая деятельность широко распространена в торговле, страховании и на транспорте. Особое место она занимает в морском бизнесе.

На морском транспорте деятельность посредников связана с выполнением фрахтовых операций и куплей-продажей судов (фрахтовый брокер), агентированием морских судов (морской агент), привлечением грузов на линейные суда (линейный агент), морским страхованием (страховой агент).

В правовом аспекте агентская деятельность в Украине подпадает под понятие договора комиссии и договора поручения по нормам континентального права.

За последнее пятнадцатилетие в Украине создана сеть морских агентств – более 300 агентских компаний различных форм собственности. Объем рынка украинского морского агентирования оценивается на уровне 6 млн долл. за обслуживание более чем 19 500 судов в год. Лицензирование агентской деятельности в 2000 г. упразднено согласно Закону Украины «О лицензировании». Агентские компании должны быть надлежащим образом зарегистрированы в городских государственных органах власти. Ряд компаний (менее 30) входит в Ассоциацию морских агентств Украины (АМАУ), которая представляет интересы украинского морского агентского бизнеса на международном уровне.

Впервые понятие о морском агенте возникло в XIV столетии в Испании. В XVIII столетии в связи с ростом масштабов морской торговли создаются экономические предпосылки для создания агентских компаний в морских портах, которые

помогают судовладельцам и капитанам судов, выполняя функции представительства и посредничества. К середине XIX столетия сложилась сеть морских представительств во всех крупных портах мира.

Выполнение капитаном или судовладельцем многочисленных операций по обслуживанию судна в порту практически невозможно, а иногда и запрещено. Правила выполнения этих операций, а также обычаи в портах и плата за услуги разнообразны даже в пределах одной страны. Поэтому владельцы современных судов, стараясь уменьшить размеры расходов на содержание судов и услуги и сократить время стоянки в порту, пользуются услугами морских агентов. Значение морских агентов возросло в связи с появлением линейных судов, при обслуживании которых появились функции эксплуатации и слежения за контейнерами, трейлерами и другим оборудованием.

Для обозначения морского агента применяется ряд терминов – портовый агент, агент судовладельца, судовой агент, доверенное лицо судна. Понятие «морской агент» является наиболее полным, так как кроме интересов судовладельца он может представлять интересы фрахтовщиков, владельцев груза, страховщиков [1].

Агент – юридическое (как правило) лицо, которое выступает в качестве представителя и помощника другого юридического лица, именуемого принципалом. По поручению принципала, от его имени, за его счет и в его пользу агент заключает коммерческие сделки с третьими лицами в рамках тех полномочий, которыми располагает сам принципал.

Агентские отношения характеризуются участием трех сторон (принципал, агент и третьи лица) и представляют собой свод общих правил, в соответствии с которыми одно лицо, являющееся агентом, имеет полномочия изменять правовые отношения другого лица, именуемого принципалом.

Выделяют внешние и внутренние отношения агента. Внутренние отношения – это отношения агента и принципала. Они базируются на агентском соглашении или договоре морского агентирования. Как правило, договор морского агентирования составляется на более продолжительный срок, чем агентское соглашение.

Внешние отношения агентов базируются на других видах договоров: купли-продажи, хранения, буксировки, перевозки и т. д.

Агент не несет ответственности перед третьими лицами и принципалом, если он действует от лица принципала и в рамках полномочий. Выдача полномочий по конкретной сделке называется ратификацией действий агента. Иногда агент может выполнять какие-либо действия в интересах принципала, не имея на то полномочий. Принципал может со временем подтвердить такие действия, но если принципал отказался подтвердить действия агента, совершенные им на свой страх и риск, то сам агент несет ответственность перед третьими лицами.

Молчание принципала в ответ на информацию о действиях агента не является его согласием на ратификацию. Если принципал ратифицирует сделку, то он подтверждает все действия агента, относящиеся к ней, он не может подтвердить только те действия, которые являются выгодными для него. В ратификации сделки могут быть заинтересованы не только агент, но и третьи лица, поэтому об отказе в ратификации сообщают не только агенту, но и третьим лицам.

Агент подписывает документы только как агент («as agent only»), чтобы исключить толкование его подписи как стороны в договоре (по некоторым национальным законодательствам). Если агент имеет на то поручение, то он подписывает документы «от имени и по поручению» – «for and on behalf».

Классификация морских агентов проводится по различным признакам.

По виду деятельности выделяются: портовый агент, линейный агент, агент-брокер, грузовой агент, страховой агент.

По объему полномочий агент может быть – всеобщий или универсальный агент, выполняющий любые сделки; генеральный агент, координирующий деятельность агентов в стране или регионе и специальный агент, который выполняет одну какую-нибудь функцию, например, бункерного агента, тур-оператора или агента-экспедитора.

По виду обслуживаемого судоходства выделяют агентов, которые обслуживают трамповые, линейные и пассажирские суда.

По порядку назначения агенты могут быть назначаемые судовладельцем или назначаемые фрахтователем, причем оплата в обоих случаях производится за счет судовладельца. Во втором случае судовладелец часто назначает протектинг-агента (protecting agent), который защищает интересы судовладельца, за что протектинг-агент получает плату в размере от 30% до 50% от обычного агентского вознаграждения [2].

По форме собственности различают государственные, частные агентские компании и компании со смешанным капиталом.

По отношению зависимости (принадлежности капитала) выделяют агентские компании независимые, полностью зависимые или частично контролируемые судовладельцами, фрахтовщиками, портовыми властями, стивидорными компаниями, операторами и др.

Перечень третьих лиц, с которыми взаимодействует морской агент во время обслуживания судна в порту, достаточно велик и разнообразен. Все третьи лица условно могут быть разделены на две основные группы:

- официальные третьи лица;
- третьи лица, находящиеся в договорных отношениях с принципом (по договору перевозки или по другим видам договоров).

К официальным третьим лицам относятся: администрации портов, таможенные, пограничные (иммиграционные), санитарные, карантинные, ветеринарные власти, экологическая служба, судебные органы, милиция (полиция), нотариусы, консульства. (Суда, которые заходят в порт под флагом государства, которое имеет свое консульство в данном регионе, должны известить о прибытии судна с помощью агента).

По договору перевозки агент контактирует с фрахтователями, отправителями, получателями грузов и их агентами и страховыми компаниями.

Среди компаний, которые обслуживают груз, выделяют стивидорные, тальманские, экспедиторские и терминальные.

К компаниям, обслуживающим судно, относятся лоцманские, буксирные, швартовные, судоремонтные, аварийно-спасательные, навигационные камеры (устранение девиации, выдача навигационных карт и пособий).

Компании, выполняющие снабженческие функции, – это шипчандлерские (доставка технического снабжения, продовольственных товаров), бункерные, водолейные.

Компании, обслуживающие парк оборудования, это лизинговые, ремонтные, железнодорожные и автотранспортные для перевозки по схеме «от двери до двери» («from door to door»). Под парком оборудования в морском бизнесе понимают средства укрупнения грузовых мест: контейнеры, флеты, поддоны, трейлеры и запасные части к ним [3].

Кроме вышеперечисленных, существуют другие третьи лица, к которым относят: сюрвейеров, адвокатов, представителей классификационных обществ, клубов взаимного страхования – «P and I Clubs» (Protection and Indemnity Clubs).

Деятельность морских агентов регулируется нормами, которые являются продуктом национального и международного торгового и морского права. Основными национальными документами законодательного характера являются:

- Гражданский кодекс Украины;
- Кодекс торгового мореплавания Украины (КТМУ);
- законы Украины «О предпринимательстве», «О хозяйственных обществах», «О собственности», «Об инвестиционной деятельности», «О внешнеэкономической деятельности», «О транспорте», «О лицензировании».

Одним из наиболее важных международных источников нормативного характера являются «Минимальные нормы ЮНКТАД для морских агентов». ЮНКТАД – это конференция ООН по торговле и развитию (UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development).

Комитет судоходства ЮНКТАД разработал минимальные требования к профессиональным качествам, финансовому положению и опыту работы агента, хорошему знанию английского языка. Согласно этим нормам, в Украине в 1994 г. были разработаны «Условия и правила осуществления агентирования и фрахтования», но их выполнение было связано с получением лицензии на агентирование морских судов. Согласно закону «О лицензировании» в 2000 г. лицензирование агентской деятельности в Украине было упразднено.

В Кодексе торгового мореплавания Украины (КТМУ) морскому агентированию посвящены статьи 116-119 главы 5 «Морское агентирование» раздела 4 «Морской порт».

В ст. 116 говорится, что в морском порту или вне него действуют как постоянные представители судовладельца агентские организации (морские агенты) всех форм собственности. Вознаграждение агентских организаций устанавливается Министерством транспорта Украины по согласованию с Министерством экономики Украины.

В ст. 117 приведены права и обязанности морского агента.

В ст. 118 перечислены обязанности судовладельца или другого доверителя:

- а) предоставлять средства, достаточные для выполнения агентом его функций;
- б) возмещать морскому агенту любые расходы, сделанные от его имени или по согласованию с судовладельцем;
- в) отвечать за последствия любых действий агента в пределах его полномочий.

В случае ограничения обычных полномочий морского агента любое соглашение, заключенное им с третьим лицом, является действительным и обязательным для доверителя, если третьему лицу не было известно о таком ограничении.

Статья 119 касается вопроса прекращения договора морского агентирования. Расторгнуть дого-

вор можно при наличии серьезных причин, подтверждающих его невыполнение, сообщив другой стороне об этом не позднее, чем через три месяца после известия о таких причинах.

Отношения между агентом и принципалом регулируются договором в письменной или устной форме. Проформы договоров разрабатываются крупными агентскими и судоходными компаниями, а также ассоциациями агентов или судовладельцев.

Агентский договор используется в договорной практике Украины. Отношения, которые регулируются им, наиболее полно описаны в англо-американском праве, а в континентальном праве охватываются договорами комиссии (глава 34 ГК Украины) и поручения (глава 35 ГК Украины).

В англо-американском праве агентский договор существует как самостоятельный договор, в России самостоятельность агентского договора закреплена в гражданском кодексе наряду с договорами комиссии и поручения.

Отличия агентского договора от договоров комиссии и поручения:

1) предметом его могут быть не только действия, которое влекут за собой юридические последствия, но и фактические действия, которые таких последствий не вызывают;

2) его длящийся во времени характер, так как в договоре агентирования понимаются многократно повторяющиеся длящиеся действия агента.

3) морской агент может действовать также в пользу другой стороны договора, если она его на это уполномочила, и если судовладелец не возражает, а комитент или доверитель – нет.

По своей правовой природе агентский договор является:

1) двусторонним – права и обязанности возникают у обеих сторон;

2) консессуальным – приобретает юридическую силу с момента согласования его основных условий;

3) возмездным – агент получает вознаграждение за выполнение обязанностей по договору.

По отношению к принципалу агент обязан:

1) действовать в соответствии с полномочиями;

2) не иметь коммерческих интересов, противоречащих интересам принципала (агентирование конкурирующей линии, принадлежность агенту стивидорной компании), сообщать о побочных доходах и быстро их переводить, держать деньги и имущество принципала «отдельно от своих»;

3) лично выполнять возложенные на него функции, субагент может быть нанят только по согласованию с принципалом;

4) указывать везде «as agent only» или «for and on behalf» от открытого (имя принципала указывается) или неоткрытого принципала.

5) сохранять в тайне информацию о коммерческой деятельности принципала во время совместной деятельности и после расторжения договора;

6) информировать судовладельца обо всех изменениях на фрахтовом рынке, рынке портовых услуг, рынке топлива и рынке парка оборудования [11].

Права агента соответствуют обязанностям судовладельца. Обязанности судовладельца информационного характера:

1) обеспечивать агента своевременной информацией о подходе судна (подача заявки с подробным указанием услуг);

2) обеспечивать агента информацией о характеристике и данных судна;

3) своевременно сообщать об особенностях соглашений между судовладельцем и фрахтователем, грузовладельцами и третьими лицами;

Обязанности судовладельца по оплате услуг и вознаграждения:

1) своевременно оплачивать агентское вознаграждение;

2) выдавать аванс по просьбе агента;

3) возмещать дополнительные затраты агента;

4) переводить заранее достаточную сумму средств для оплаты сборов и услуг в порту.

Обязанности судовладельца общего характера:

1) соблюдать правила и обычаи, установленные в порту;

2) назначать данного агента на все судна данного судовладельца;

3) не заказывать выполнение услуг другим лицам, если они могут быть выполнены самим агентом или его субподрядчиками.

Также в структуру агентского соглашения входят разделы, которые касаются:

- субагентов и других поднаимателей,

- финансовых обязательств сторон по расчетным операциям по фрахту и дисбурсментским расходам,

- ответственности сторон за ненадлежащее выполнение обязанностей по пунктам договора,

- порядка урегулирования споров (арбитраж),

- срока действия договора и порядка внесения в него изменений,

- порядка оформления договора.

Наряду с национальным законодательством деятельность морских агентов регламентируется нормами и документами, которые разрабатываются международными торговыми, транспортными и агентскими ассоциациями и федерациями.

Выделяют правительственные и неправительственные международные организации. Правительственные международные организации – это объединения ряда суверенных государств на основе договора, который определяет цели сотрудничества. Неправительственные международные организации – это определенные ассоциации, общества, объединенные по их профессиональной направленности.

Объединением агентов на международном уровне выступает ФОНАСБА – Федерация национальных ассоциаций брокеров и агентов (Federation of National Association of Ship Brokers and Agents – FONASBA).

Федерация создана в 1969 г. в Лондоне, в ее деятельности принимают участие более чем 50 стран мира.

Ассоциация морских агентств Украины – участник федерации с 1995 г. Членами федерации согласно уставу могут быть только национальные ассоциации судовых брокеров и агентов (одна страна – один участник). Каждый участник имеет один голос в совете федерации. Работу ведут пять постоянных комитетов: исполнительный, линейный, трамповый, фрахтовый и документальный, комитет по вопросам членства. Разработаны и рекомендованы унифицированные агентские соглашения: стандартное, генеральное, линейное и для контейнерных перевозок. Разработаны рекомендации, направленные на защиту интересов морских агентов.

Международная ассоциация судовых агентов «Multiport» предоставляет информацию об агентской сети во всех портах мира, чем помогает судовладельцам в выборе агента. Ассоциация «Multiport» создана в 1978 г. в Роттердаме.

Участником ее может быть независимая агентская компания, которая не входит в национальную ассоциацию. Ежегодно издаются справочники участников.

Международный клуб страхования деятельности морских агентов («International Protecting and Indemnity Club») был создан в 1970 г. в Лондоне. Клуб работает на основе взаимного страхования участников, без прибыли. К делам защиты относятся правовая помощь и консультации во всех крупных портах мира, оплата дисбурсментских расходов, если агент не имеет обеспеченного аванса от судовладельца. К делам возмещения относятся покрытие убытка морского агента от уплаты претензий в случае ошибок, недосмотров, превышения полномочий служащими компании, штрафов от загрязнения моря, повреждения портового оборудования.

Ассоциация морских агентов Украины (АМАУ) – «The Association of Marine Agencies of Ukraine» (АМАУ) – является единственной национальной украинской ассоциацией морских агентов. АМАУ была основана в 1993 г. в Одессе с целью повышения качества услуг в области морского и речного транспорта, формирования этики взаимоотношений, защиты членов ассоциации. Ассоциация действует на основании устава, разрабатывает стратегию и тактику деятельности морских агентов, принимает участие в разработке нормативных и законодательных актов, цен и тарифов на агентские услуги.

Она также представляет интересы участников ассоциации на национальном и международном уровне. В состав АМАУ входит более 25 агентских компаний.

В других странах также существуют национальные ассоциации агентов. В России такой организацией является российская ассоциация морских агентов (АРМА). Наиболее известной является Нью-Йоркская ассоциация судовых брокеров и агентов, которая разработала «моральный кодекс агента». Национальная украинская ассоциация морских агентов поддерживает связи с другими национальными ассоциациями и организациями, такими как ассоциация экспедиторов Украины «Укрвнештранс», ассоциация международных экспедиторов Украины (АМЭУ) и др. [4, 5].

Существует достаточно большое разнообразие национальных законодательств ряда стран относительно создания и функционирования компаний. Государствами ЕС были вложены определенные усилия в гармонизацию национальных законодательств в этом вопросе, вследствие чего специальной комиссией было подготовлено тринадцать директив относительно порядка создания и регистрации компаний, их объединения и распределения, структуры, отчетности и др., которые были приняты Советом ЕС. Выделены компании общественного, частного типа и единичные компании.

Для создания компании общественного типа необходимо заключить учредительное соглашение (не менее чем пятью лицами), разработать регламент, устав и выполнить порядок регистрации муниципальной властью и в местного налогового ведомства. Большинство стран законодательно устанавливает минимальный размер уставного капитала, который составляет на Украине 625 минимальных заработных плат.

Определяющим в современном мире признается признак формы собственности, от которой зависит организационно-правовая форма компании.

Действующее украинское законодательство выделяет три формы собственности: частную (единоличное, партнерство и корпорация), коллективную и государственную.

Примером государственной агентской компании является морское агентство «Инфлот». Общества с ограниченной ответственностью (ООО): «Диамант», «Интерагент» (Ильичевск), «Интерпромсервис», «Инфлот-универсал», «Кодес», «Одемара», «Маримпекс» (Мариуполь) «Мар Шиппинг компании», «Пасифик Меритайм», «С.М.Т. Одесса Ltd», «СМА Украина», «Трансмар», «Тумарко», «Формаг», «Форвард», «Южтранссервис».

Акционерные общества закрытого типа (АОЗТ) – «СМТ»; СП «Трейс», «Бруклин-Киев», «Инфлот-Измаил». Частный капитал является основной формой собственности компаний «Интерброкер», «Транссервис» и др.

Примеры компаний со смешанным капиталом: «Одемара», «Ялмара» (греческо-украинский), «Barwil» (норвежско-украинский), «Инфлот-Измаил» (украинско-российско-лихтенштейнский). Более тридцати агентских компаний в форме акционерных обществ со смешанным капиталом было создано в 80-х годах прошлого века с помощью объединения «Совфрахт» в разных частях света (кроме Северной и Южной Америки) для обслуживания судов отечественных пароклотов, эти компании эффективно действуют до сих пор.

Агентские компании развитых европейских стран – это в основном акционерные общества открытого и закрытого типов. В большинстве развивающихся стран существует государственная монополия на агентскую деятельность. В Китае, Бирме, Египте и других странах наряду с государственными агентскими компаниями существуют также компании частной собственности с национальным или смешанным капиталом. В США запрещена совместная агентская и транспортно-экспедиторская деятельность в пределах одной компании.

Структура агентской компании – акционерного общества – включает такие органы управления компанией, как директор или президент компании, наблюдательный совет и исполнительный комитет. Если агентская компания – общество с ограниченной ответственностью, то структура управляющих органов и форма отчетности более простая [6].

Функциональная структура агентской компании, которая выполняет все основные функции, включает подразделения по оперативной агентской работе (оформление прихода-отхода судов, контроль за стивидорными операциями, снабжение), отдел рыночных исследований или конъюнктурный (канвассинг и букирование), отдел эксплуатации парка оборудования (аренда, ремонт, слежение, доставка смежными видами транспорта), отдел финансовых расчетов по фрахту и дисбурсментским расходам, экспедиторский, претензионный и фрахтовый отделы, бухгалтерию.

В Украине существует много небольших агентских компаний, которые имеют более простую структуру. При агентировании трамповых судов они имеют оперативный отдел, отдел стивидорных операций, бухгалтерию. Часто агентские компании имеют отделы фрахтования судов, экспедирования грузов (экспортных и импортных) и таможенных брокеров, найма экипажа.

Если компания обслуживает линейные судна, то она имеет также подразделения маркетинга, канвассинга и букирования. Слежение за оборудова-

нием выполняет отдел эксплуатации и контроля за оборудованием, в некоторых компаниях эти функции выполняет отдел логистики («СМА Украина»).

Организация транспортно-экспедиторской деятельности в различных странах формировалась под влиянием исторических, экономических и географических факторов. Ряд вопросов организационного характера зависит от решения административных органов.

Так, например, в США запрещено сочетать агентскую и экспедиторскую деятельность в одной компании. Более того, имеются 2 вида экспедиторских фирм: по внутренним и по внешнеторговым операциям. Одна фирма не может совмещать экспедирование внутренней и внешней торговли, т.е. грузовой клиентуре приходится иметь дело с 2-мя экспедиторами. Внутренняя экспедиция подчиняется Комиссии по внутренней торговле, а внешняя – Федеральной морской комиссии. Портовое экспедирование выполняется только экспедиторами по внешнеторговым операциям.

В отличие от США в Европе и Юго-Восточной Азии деятельность экспедиторов не регламентирована, что привело к созданию крупных экспедиторских фирм, выполняющих внешние и внутренние операции.

Они располагают широкой сетью подразделений во всех ключевых портах страны и за ее пределами, имеют свой автотранспорт, склады, контейнерные и трейлерные парки. Линейные агенты значительную часть грузов букируют через эти экспедиторские фирмы.

При развитии контейнерных перевозок расширилась деятельность компании типа NVOCC (Non Vessel Owner Common Carrier), осуществляющих функции перевозчика (смежные виды транспорта), экспедитора и отправителя грузов. Доходы компаний составляет разность между суммой тарифных ставок всех перевозчиков и сквозной ставки, полученной от грузовладельца. Как отправитель, регулярно предоставляющий большие партии грузов, такой экспедитор имеет большие скидки на всех видах транспорта. В Европе деятельность таких компаний носит название «Thought Transport Operator». В европейских странах «убежищем» капитала в малых размерах являются транспортно-экспедиторские и агентские фирмы. Часто они совмещают перевозки автотранспортом. Во многих странах таких фирм большинство. Часто число сотрудников не превышает 10 человек.

Германия. «Шепкель» (1882 г.) – основной капитал принадлежит ж/д Германии, поэтому фирма является почти государственной. Имеет связи с ж/д других стран, организует перевозки всеми видами транспорта. Фирма в прямой или косвенной форме участвует в деятельности почти 110 компаний.

«Кют-Пагель» (1880 г.). Также насчитывается более 4300 мелких фирм. Франция. «Касьберсон д'Интернасьональ» – ООО, в котором 52% акций находится в руках ж/д Франции, которая является государственной и располагает грузовым автопарком. «Тили Э СИ» имеет своих агентов в 30 городах Франции + ряд мелких фирм.

Голландия. «Ван Гонд энд Луз» (1900). «Мюллер Батавьер» (1965) – АО. Перевозка всеми видами транспорта по территории большинства стран Европы.

Италия. «Гондракт СНТ» – АО, наиболее крупное в Италии, имеет 90 филиалов в Италии, 220 отделений по всей Европе и сеть представителей на других континентах. Осуществляет транспортно-экспедиторские операции, имеет упаковоч-

ную фабрику. Является также морским агентом и туристической фирмой. Во всех портах Италии склады фирмы имеют свои ж/д ветки. «Зюст Амброзетти». «Андреа Мерцарио». Эти 3 фирмы контролируют почти весь грузооборот в отличие от других стран Западной Европы, где наряду с крупными существуют средние и мелкие фирмы.

Скандинавия. 90% – мелкие фирмы, остальные компании – средние. Упаковку осуществляют семи грузовладельцы.

Япония. «Нип-пон Экспресс».

Выше перечислены крупнейшие предприятия, которые, несмотря на регистрацию в отдельных странах, превратились в международные монополии, определяющие уровень цен на внутренних и международных рынках транспортных услуг. В 60-70-е гг. ВВО «Совфракт» и «Союзвнештранс» создали сеть совместных (с участием иностранного капитала) агентских и экспедиторских фирм, которые в настоящее время занимают твердые позиции в экспедиторском обслуживании торговли России: BECOTRA – в Германии; ACOTRA – в Австрии; ICOTRA – в Италии; AFCOTRA, ASTANS, AFTORG – в Афганистане; IRSOTR – в Иране; Сайма Лайнз – в Финляндии; Трансмед – в Греции; Долфин – в Италии.

В России существует более 10000 предприятий, обслуживающих внутренний и внешний грузооборот. Среди них важное место занимают морские и речные порты, концерн «Союзвнештранс», АО «Союзтранс», «Совфракт», АО «Совмортранс», АОЗТ «Совтран-савто». Большую роль играют иностранные фирмы, создавшие совместные предприятия или открывшие представительства, транспортные и экспедиторские фирмы, созданные с участием иностранного капитала. «Транзит Экспресс Сервис Инк», «Трансрейл-Рейсервис».

Выводы и предложения. Принятые на вооружение экспертами ЕС концептуальные основы современного прогнозирования отличает откровенный практицизм. Они исходят из того положения, что «... будущее не приходит в готовом виде, а создается... Будущее надо созидать. Его формируют люди своими целесообразными действиями, которые имеют лишь отчасти не предвидимые заранее последствия. Будущее надо не столько предсказывать, сколько конструировать при участии всего общества. Систематическое осмысление будущего может и должно быть частью такого конструирования. В качестве объекта исследования систематическое изучение будущего представляет собой ничто иное как инструмент созидания наиболее желаемого будущего».

Прогнозирование рассматривается в качестве многоуровневого и неоднозначного процесса, представляет собой выработку представлений о будущих тенденциях развития, основанную на оценке текущего состояния того или иного вида деятельности. Это – предпосылка для планирования как на федеральном, так и региональном уровне, которая служит основой для принятия решений, рассчитанных на перспективу. Прогнозирование выступает отнюдь не как предсказание, а как попытка исследовать пространство свободы действий человека и сформировать желаемый вариант будущего. Его основная цель видится в формулировании стратегических представлений о будущем, уменьшении неопределенности его очертания и ориентации участников на инновационное развитие. Оно допускает многовариантность перспектив, предполагает множественность участников, основано на применении междисциплинарного подхода на разных уровнях управления.

Список литературы:

1. Балацкий Е.В., Гусев А.Б. Железная логика. Ключевые технологические индикаторы экономики России // Независимая газета. – 2008. – 23 января.
2. Белоусов А.Р. Экономика России в обозримом будущем // Экономист. – 2007. – № 7.
3. Войтоловский Г.К. Об эволюции госуправления морской деятельности // «Морской сборник». – 2008. – № 5.
4. Дарькин С.М. Тихоокеанская Россия. Стратегия, экономика, безопасность. – М. : Дело, 2007.
5. Добролюбова Ю.С., Жуков Б.Б. «10 самых популярных заблуждений о глобальном потеплении и Киотском протоколе». – М. : РРЭЦ, 2008.
6. ИМЭМО. Мировая экономика: прогноз до 2020 г. – М. : Магистр, 2007. – 430 с.
7. Корнеев А. Материалы экспертизы общей концепции обоснования целесообразности строительства «Трансконтинентальной транспортно-энергетической магистрали Азия – Северная Америка» (ТТЭМ). – М. : Институт США и Канады РАН, 2007.
8. Материалы Всероссийской конференции «Морская деятельность России: ключевые проблемы развития» // Серия «Теория и практика морской деятельности» под ред. проф. Г.К. Войтоловского. Вып. 14 (специальное электронное издание). – М. : СОПС, 2007.
9. Северная Европа. Регион нового развития / Под ред. Ю.С. Дерябина, Н.М. Антюшиной. – М. : Из-во «Весь мир», 2008. – 512 с.
10. Теория и практика морской деятельности – серия научных публикаций под редакцией проф. Войтоловского Г.К. – Выпуск 17. – Москва, 2010 г.
11. Кодекс торговельного мореплавства від 35.05.1995 р. за № 176/95-ВР :зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс] // Верховна Рада України : [сайт] / Законодавство. – 2014. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/176/95-vp/print1400745561079397> (20.06.2014). – Назва з екрану.

Ярмолевич Д. Ю.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
Національної академії наук України

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ РИНКУ ПОСЛУГ МОРСЬКОГО АГЕНТУВАННЯ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

Резюме

Статтю присвячено дослідженню діяльності морських агентів як в Україні, так і в усьому світі. Розглянуто основні нормативно-правові акти, які визначають форму та зміст таких відносин морського агента з третіми сторонами і принципалом, а також встановлюють обсяг правосуб'єктності сторін агентського договору. Були розглянуті міжнародні та національні агентські організації.

Ключові слова: морське агентування, діяльність морських портів, торгове судноплавство, типовий договір морського агентування, класифікація функцій морського агента, контрагенти морського агента.

Iarmolovych D. Yu.

Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research
National Academy of Sciences of Ukraine

COMPARATIVE MARKET ANALYSIS OF MARITIME AGENCY IN UKRAINE AND WORLDWIDE

Summary

The article investigates activity maritime agents both in Ukraine and around the world. The main legal acts that determine the form and content of such relations marine agent with third parties and the principal, as well as set the volume of legal sides of the agency agreement. Were considered international and national agency organization.

Key words: maritime agency, activities of seaports, merchant navigation, standard contract of maritime agency, classification of functions of maritime agent, contractors of maritime agent.

УДК 658.8.011

Яцентюк С. В.

Національний гірничий університет

СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ БРЕНДУ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Досліджені та проаналізовані теоретичні і практичні підходи щодо формування та розвитку бренду продукції промислового призначення у процесі бренд-менеджменту підприємства на всіх етапах життєвого циклу продукції бренду, бренду та підприємства у цілому. Систематизована і підготовлена розгорнута диференціація етапів (стадій) формування та розвитку бренду і її зв'язок з раціоналізацією бренд-архітектури підприємства. Запропонована структурно-логічна модель формування та розвитку бренду продукції промислового призначення. Представлені можливі дії підприємства щодо управління розривом бренду при його різних значеннях, розкрита їх сутність та обґрунтовано доцільність певних форм модернізації «Позиціонування бренду» з метою ліквідації GAP-розриву бренду.

Ключові слова: бренд продукції промислового призначення, бренд-менеджмент промислових підприємств, капітал бренду, життєвий цикл, портфель брендів підприємства, розрив бренду.

Актуальність проблеми та її зв'язок з важливими науково-практичними завданнями. У сучасних бізнес-процесах незаперечною ключовою роллю брендингу. Тим не менш донедавна вважалося, що застосування брендів є суто прерогатива маркетингу товарів для кінцевих споживачів. Але економічні реалії свідчать, що питання формування та розвитку ефективних брендів є затребуваним і інших сферах економіки та суспільного життя. Так, останнім часом динамічно розвивається брендинг продукції товарів промислового призначення, тобто ринку B2B. Зокрема, в докладі експертів McKinsey на конференції CFG (18 березня 2014 р., Нью-Йорк), було підкреслено, що із 100 найдорожчих брендів світу двадцять фокусуються саме на сегменті B2B. При цьому їх доля збільшилась на 27% саме за останнє десятиріччя [1]. Отже, наука і практика вимагає розвитку та удосконалення теорії і практики у систематизації методів, підходів і інструментарії управління формуванням та розвитком брендів, побудові ефективного механізму реалізації бренд-менеджменту в діяльності промислових підприємств.

Аналіз останніх наукових досліджень та визначення питань, що не вирішені. Це питання як в цілому, так і за його окремими напрямками, досліджували і продовжують опрацьовувати такі іноземні та вітчизняні вчені і практики, як Д. Аакер, А. Бадын, Д. Дирлав, К. Дробо, Ж.-Н. Капферер, К. Келлер, Ф. Котлер, С. Крейнер, О. Малинка, Т. Нельсон, М. Неум'єр, В. Пустотин, В. Перція, Е. Райз, Р. Райт, С. Соммерсби, В. Тамберг, О. Ткачев, Дж. Траут, А. Уиллер, В. Щербина, М. Яненко та інші.

Ключові питання концепції бренд-менеджменту промислових підприємств, що потребують удосконалення полягають, по-перше, у тому, що цей процес відбувається у постійному динамічному русі і під впливом різноманітних економічних, політичних та соціальних факторів і тому, з одного боку, необхідне постійне удосконалення існуючих методів і підходів, а, з іншого боку, концепція бренд-менеджменту промислових підприємств потребує створення універсальної системної моделі управління яку можливо застосовувати у різних ситуаціях, ринках, умовах. По-друге, концепція бренд-менеджменту промислових підприємств вимагає детального опрацювання системи заходів та підходів, щодо формування та розвитку брендів на кожному етапі їх життєвого циклу.

Мета дослідження – наукове обґрунтування структурно-логічної моделі формування та розви-

тку бренду продукції промислового призначення на основі урахування базових функцій менеджменту, часових моделей розвитку бренду та стадій життєвого циклу бренду.

Виклад основного матеріалу. Принципово капітал бренду має два джерела формування, які слід визначити, як: результат рефлексії на посилення, тобто формування споживчого капіталу бренду [2, с. 241; 3, с. 69; 4, с. 587; 5; 6], що забезпечується «споживчою потужністю бренду» [5; 6; 7, с. 23]; результат рефлексії на управління, тобто дій, зусиль та інвестицій власників (менеджерів) бренду, спрямованих на формування і розвиток підприємницького капіталу бренду.

Згідно з теорією рефлексивного управління, власне сам процес управління розглядається як механізм створення для внутрішніх та зовнішніх стейкхолдерів, конкурентів, громади спеціально створених цілеспрямованих інформаційних потоків, які спонукають кожну групу приймати необхідні для підприємства рішення [8, с. 87; 9, с. 36-43]. Виходячи з позицій теорії брендингу, процес формування та розвитку бренду продукції також слід розглядати як рефлексивний складний процес, який охоплює різномірні об'єкти та суб'єкти управління, поєднуючи їх складною системою взаємозв'язків. Відповідно, в системі управління формуванням та розвитком бренду виникає впорядкована рефлексивна складна система взаємодії «клієнт – бренд – підприємство», а процес формування та розвитку бренду можна тлумачити як рефлексивний процес у системі відносин «клієнт – бренд – підприємство».

Дослідження процесу формування та розвитку бренду промислового підприємства дозволяє стверджувати, що дана система відносин є складовою комплексу економічних відносин, що формуються підприємством в процесі своєї діяльності. Однак присутність бренду обумовлює певні особливості даної системи та процесу. Якщо спиратися на основні характеристики системи [10; 11], то система управління формуванням та розвитком бренду продукції промислових підприємств має всі необхідні елементи, зокрема: вхід, об'єкти, суб'єкти, процеси, вихід, зворотній зв'язок, обмеження (рис. 1). Слід зазначити, що система управління формуванням та розвитком бренду існує в певних умовах, які, з одного боку, створюють необхідне середовище функціонування системи, а з іншого боку обумовлюють відповідні часові, функціональні, ресурсні та просторові обмеження її існування.

Дослідження особливостей формування та розвитку брендів продукції промислового призначення [12] дозволяє стверджувати, що зазначена система управління існує у часі та просторі та, потерпаючи від впливу внутрішніх та зовнішніх факторів, знаходиться у постійному русі. Причому даний рух може мати як позитивний напрям (прогрес), так і негативний (деградація). Слід підкреслити, що система управління формуванням та розвитком брендів не є статичною, тобто відсутність змін не є свідченням стабільності, а повинна розглядатися як початок процесу деградації, оскільки внутрішні та зовнішні впливи, які, у свою чергу, відрізняються високим ступенем динамічності, вимагають від системи або постійної адаптації, або активного впливу на оточуюче середовище.

Сигнали, що створюються системою, повинні ґрунтуватися на певних дослідженнях, висновках, узагальненнях щодо поведінки існуючих та потенційних клієнтів різних рівнів [6]. Це досягається завдяки певному ступеню комунікативності та рухомості системи, яка відкрита для зовнішніх впливів, створює комунікативні зв'язки як всередині системи, так і з суб'єктами за її межами.

Однак, враховуючи те, що система управління формуванням та розвитком бренду є багаторівневою, оскільки охоплює всі рівні управління як у процесі формування, так і у процесі реалізації та контролю управлінських рішень, системі властива певна системна інерція. Відповідно, процес управління формуванням та розвитком бренду повинен спиратися на положення, що для переходу системи з одного стану (існуючого) в інший (бажаний) необхідний певний проміжок часу, тривалість якого, у тому числі, обумовлюється необхідною та існуючою інтенсивністю системи. Тобто система управління формуванням та розвитком брендів продукції промислового призначення

вимагає наявності певного обсягу ресурсів, необхідних для забезпечення її нормального функціонування та розвитку.

Таким чином, можемо зробити висновок, що система управління формується у процесі взаємодії внутрішніх та зовнішніх суб'єктів через реалізацію ключових функцій управління (внутрішній аналіз та ринкові дослідження, планування, організація, мотивація та контроль) під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників, які формуються як наслідок контакту суб'єктів між собою та контактів з брендами підприємства, продуктами бренду та елементами бренд-архітектури у межах певного часу, простору та ресурсного забезпечення, результуючі у відповідній стратегії й тактиці формування та розвитку бренду, реалізація яких дозволяє сформувати певну структуру та обсяг сукупного капіталу бренду. Зворотній зв'язок системи відображається у розриві бренду, який свідчить про наявність або відсутність розбіжностей між фактичним сприйняттям бренду його споживачами та сприйняттям бренду запланованим його власниками (менеджерами) та формує мережу зворотних внутрішніх та зовнішніх сигналів, які, у свою чергу, стають підґрунтям для коригування функціонування системи у наступному періоді.

Відповідно, процес формування та розвитком бренду продукції промислового призначення слід розглядати, як складний багаторівневий процес, який охоплює всі елементи системи управління формуванням та розвитком бренду, є розподіленим у часі та просторі, характеризується визначеними параметрами ефективності, які відображаються у елементах ринкової взаємодії та ринкової ефективності бренду на основі поєднання елементів споживчої взаємодії та внутрішніх властивостей бренду.

Конкретизуючи сутність процесу формування та розвитку брендів продукції промислового

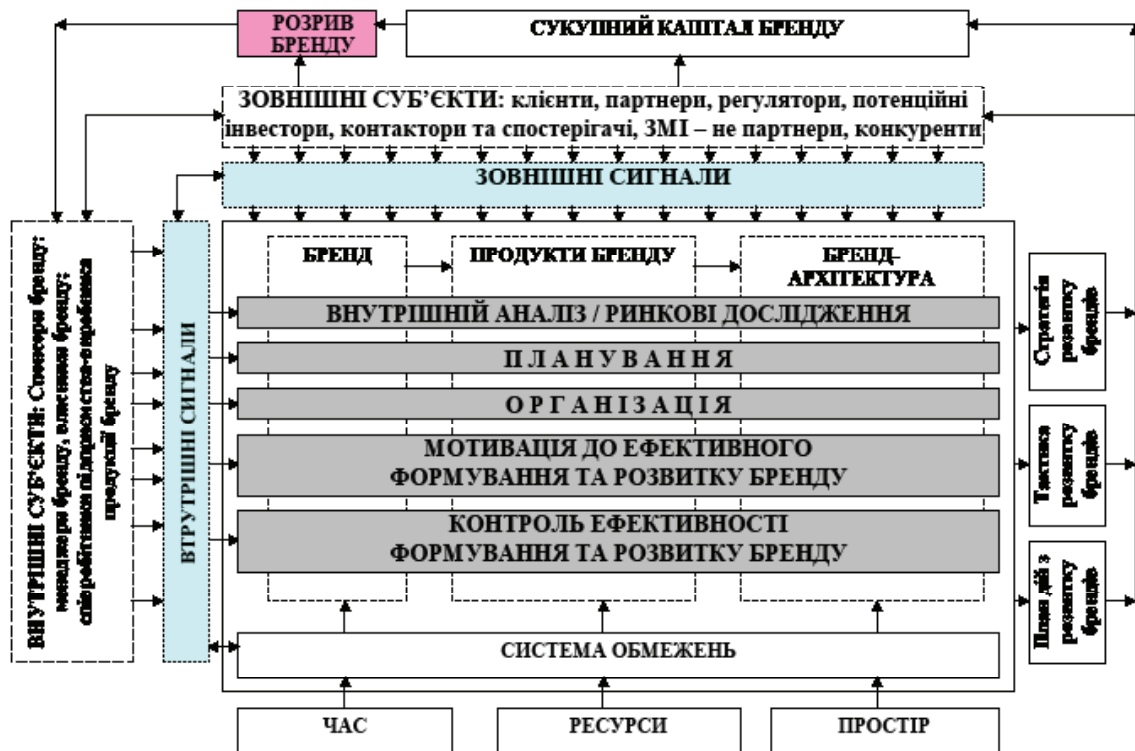


Рис. 1. Концептуальна структура системи управління формуванням та розвитком бренду продукції промислового призначення

призначення, слід підкреслити, що це процес поетапний. Концептуально слід виділити процес формування бренду та підготовки його до виводу на ринок та процес розвитку бренду. Такий поділ є доцільним з огляду на сутнісні та фінансово-господарські особливості реалізації зазначених процесів з позицій теорії життєвого циклу продукту бренду, бренду та підприємства у цілому. Слід також підкреслити, що процес формування бренду може бути охарактеризований як дослідницько-інвестиційний етап існування бренду, коли, з одного боку, значних фінансових ресурсів потребує як проведення досліджень, так і роботи з позиціонування бренду, розробки маркетингової стратегії та програми його виводу на ринок та розвитку, а з іншого боку, практично відсутні вхідні грошові потоки від бренду і він потребує зовнішніх інвестицій.

Процес розвитку бренду вже може бути охарактеризований як етап генерації вхідних грошо-

вих потоків від бренду. Звичайно, інвестиційні вкладення також присутні. Особливо це стосується періоду початку інтенсивної експлуатації бренду, а також періоду його модифікації та удосконалення, розширення присутності на ринках тощо. Виходячи з зазначених вище особливостей процес формування бренду передбачає реалізацію трьох принципових етапів, які відображено у структурно-логічній моделі формування бренду продукції промислового призначення (рис. 2, 3).

I етап – «Підготовчий» етап, на якому на базі попередніх маркетингових досліджень повинно бути прийнято концептуальне рішення щодо формування бренду. Процес попередньої підготовки проекту фактично починається з моменту отримання перших, навіть слабких сигналів із зовнішнього та внутрішнього середовища, які спонукають менеджерів бренду різних управлінських рівнів починати діяти у напрямку аналізу цих сигналів, визначення причин їх появи та можливостей їх

використання на користь підприємства. При цьому у якості сигналів можуть виступати не тільки якісь безпосередні або опосередковані негативні або позитивні рефлексивні сигнали внутрішнього та зовнішнього середовища, а й власне ідеї, що виникають у середовищі різних груп стейкхолдерів щодо бажаності, необхідності та доцільності створення відповідного бренду. У багатьох випадках саме така ініціатива стає основою побудови у майбутньому сильних брендів [13]. Результатом реалізації даного етапу є прийняття концептуального рішення щодо формування бренду.

II етап – «Дослідницький», який дозволяє більш чітко окреслити перспективи формування та подальшого розвитку бренду, виділити цільові сегменти ринку та визначити перспективи їх розвитку, сформувати портрет цільового споживача продукту бренду, сформувати цільову структуру каналів збуту, розподілу, просування та комунікацій, а також оцінити здатність підприємства до надання товару бренду унікальних властивостей, економічних характеристик та формування відповідної системи сервісного обслуговування. Результатом другого етапу формування бренду є формування ідеї бренду, яка у подальшому повинна бути перетворена у конкретну стратегію формування бренду.

III етап – «Стартовий», який передбачає: позиціонування бренду через ство-

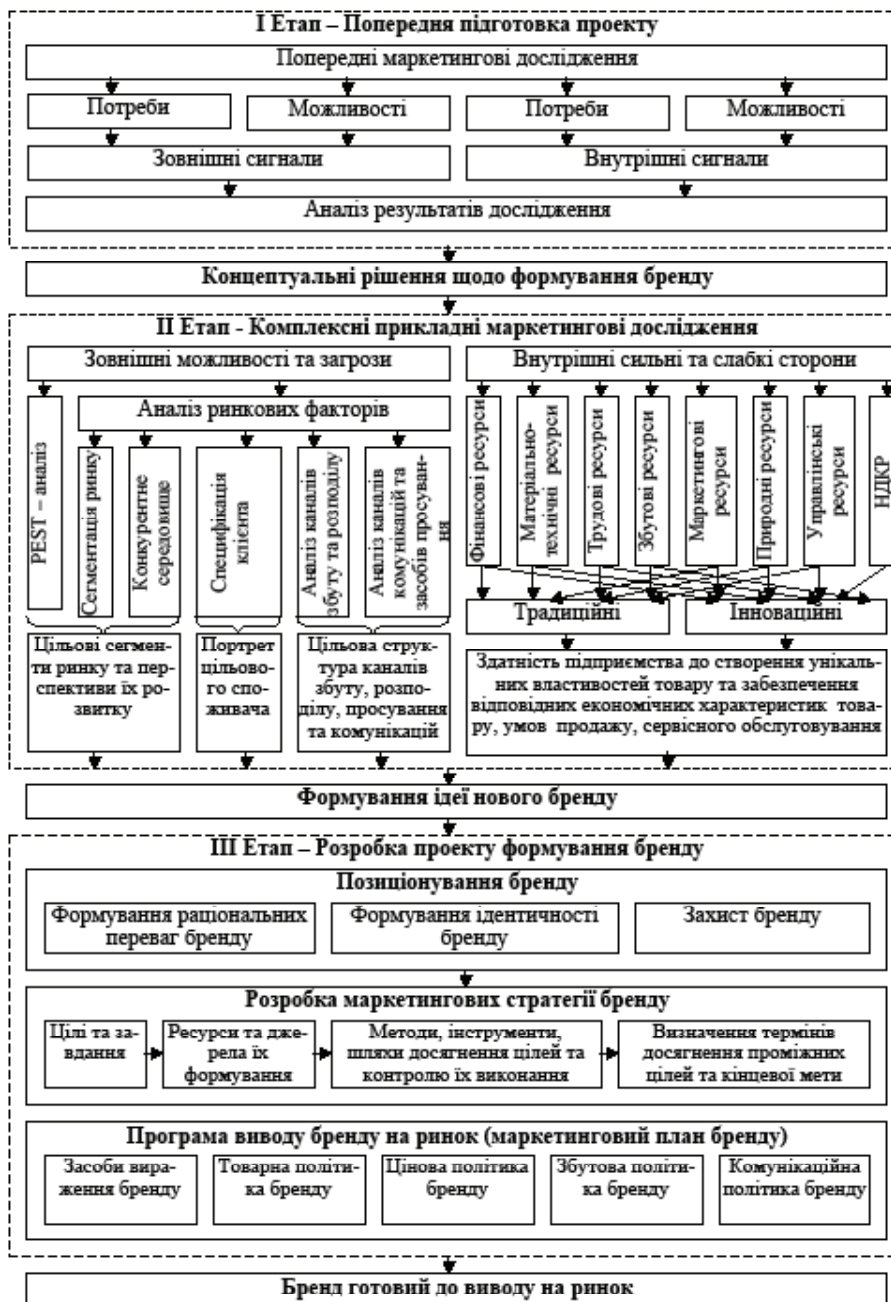


Рис. 2. Структурно-логічна модель формування бренду III етапу

рення раціональних переваг бренду, його ідентичності та забезпечення відповідного рівня захисту бренду; розробку маркетингової стратегії бренду; формування програми виводу бренду на ринок (маркетингового плану бренду). Результатом реалізації даного етапу є створення бренду, повністю готового для виводу на ринок. Фактично стратегічним завданням даного етапу є формування відповідної позиції бренду підприємства, яка повинна відповідати позиціонуванню бренду, закладеному на етапі III процесу його формування.

Виведений на ринок бренд, за сприятливих умов, поступово закріплюється на ринку та у процесі його обслуговування (етап II розвитку бренду) проводиться оцінка здатності бренду створювати підприємницький капітал бренду, який формується у процесі забезпечення внутрішніх властивостей бренду та створення його ринкової ефективності шляхом генерації доходів бренду, захоплення відповідної частки ринку, збільшення ринкової вартості підприємства та створення сили бренду.

Третім, заключним у ланцюгу етапом є етап управління розривом бренду, який виникає внаслідок невідповідності закладеного підприємством планового позиціонування реально сформованій позиції бренду. Процес управління розривом бренду як складова комплексної системи управління формуванням та розвитком бренду є складним багаторівневим безперервним процесом, який охоплює усі стадії життєвого циклу бренду, спрямований на зростання добробуту стейкхолдерів бренду, здатен створювати необхідні умови для запобігання старінню бренду, підтримувати його стійкі позиції на ринку та забезпечувати зростання ринкової ефективності бренду.

Розмір розриву бренду може набувати трьох значень:

1) нульовий рівень розриву бренду ($BP_c = BP_e$, $BG = 0$), коли сформована позиція бренду повністю відповідає закладеному позиціонуванню;

2) додатний рівень розриву бренду ($BP_c > BP_e$, $BG > 0$), коли сприйняття бренду клієнтами є більш позитивним і вартісним, ніж було передбачено позиціонуванням;

3) від'ємне значення розриву бренду ($BP_c < BP_e$, $BG < 0$), коли бренд сприймається цільовою аудиторією гірше, ніж було передбачено позиціонуванням, або не сприймає його взагалі.

Таким чином, керуючи розривом бренду, підприємство має можливість обирати стратегію управління розривом, використовуючи диверси-

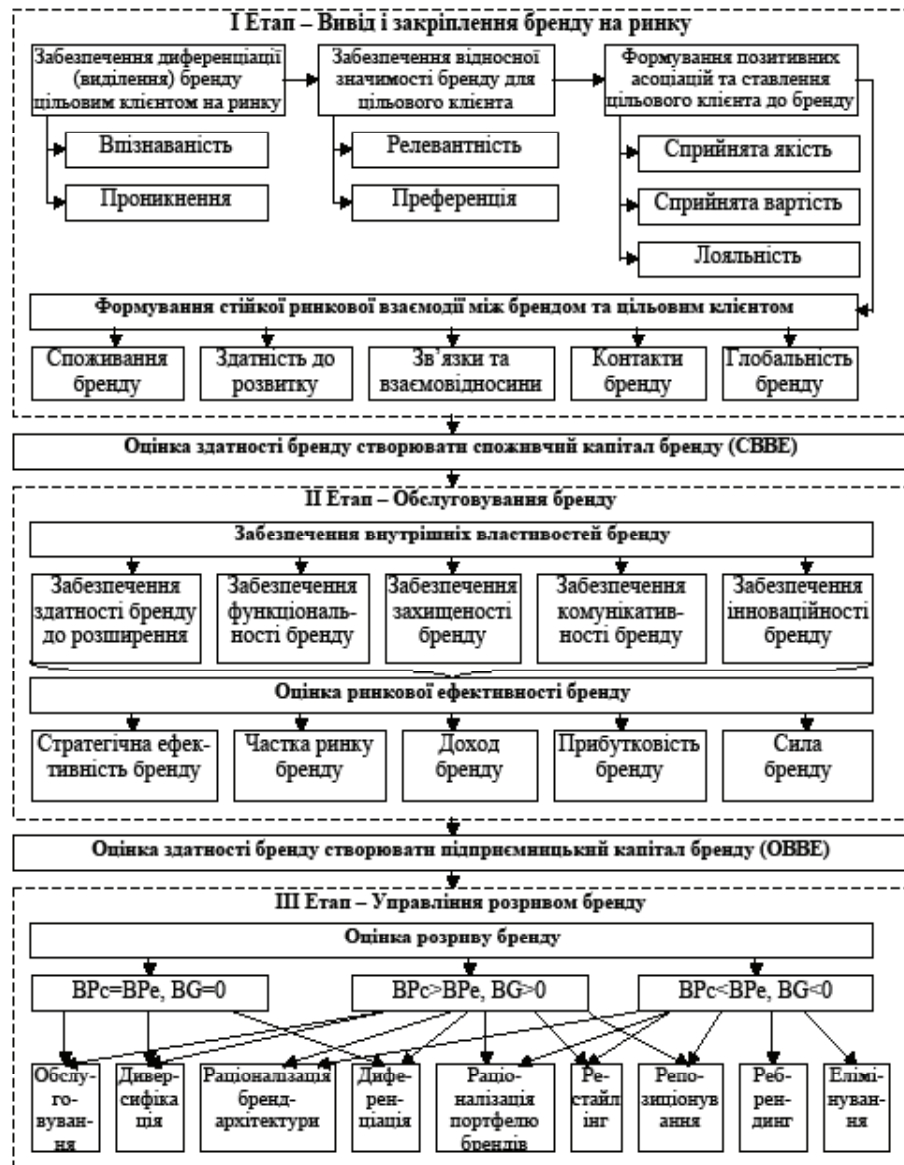


Рис. 3. Структурно-логічна модель розвитку бренду ППП

фікацію, диференціацію, раціоналізацію бренд-архитектури та портфелю брендів, рестайлінг, репозиціонування, ребрендинг або елімінування (табл. 1).

Висновки і пропозиції. Узагальнюючи вищевикладене, можемо констатувати, що процес формування та розвитку бренду продукції промислового призначення на базі управління розривом бренду складається з декількох послідовних етапів, які повторюються з певною закономірністю у часі, та розглядається як складний багаторівневий процес, який охоплює всі елементи системи управління формуванням та розвитком бренду, є розподіленим у часі й просторі та характеризується визначеними параметрами ефективності.

При цьому процес формування та розвитку бренду охоплює всі управлінські рівні та реалізується через визначену систему управління, яка складається з внутрішніх та зовнішніх суб'єктів, які у процесі реалізації ключових функцій управління під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників та обмежень формують функціональні, лінійні та інформаційні зв'язки, якість та кількість яких залежить від рівня розвитку системи управління.

Таблиця 1

Характеристика форм модернізації «Позиціонування бренду» з метою ліквідації GAP-розриву бренду

Форма модернізації	BG	Сутність модернізації	Елементи позиціонування бренду, що змінюються	Основні етапи життєвого циклу бренду	Позиції за матрицею БКГ	Можливості для розвитку	Доля ринку / обсяги продажів	Рівень впізнаваності бренду	Сила бренду
Диференціація	0	Розвиток товарного асортименту продукції бренду	Розширення асортименту на існуючому ринку і ринкових нішах за рахунок впровадження нових під-брендів і товарних SKU бренду	Зростання	Зірка	Можливий	Швидке зростання	Високий	Значна
Диверсифікація	>0 <0	Розвиток товарного асортименту бренду	Розширення асортименту на нових ринках і ринкових нішах за рахунок впровадження нових під-брендів і товарних SKU бренду	Зрілість Занепад	Дійна корова Важке дитя	Можливий	Стабільні та прогноз на зменшення	Високий	Значна
Рестайлінг	>0 <0	Розвиток ідентичності бренду відповідно до споживчих трендів	Розвиток сенсорних сигналів бренду без змін інших елементів ідентичності бренду	Зростання Зрілість	Зірка Дійна корова	Можливий	Зростання, що уповільнюється	Високий	Значна
Репозиціонування	>>0 <<0	Зміна позиціонування бренду	Кардинальні зміни всіх ключових елементів ідентичності бренду і розвиток раціональних переваг бренду без зміни торгової марки	Впровадження на ринок Занепад	Важке дитя	Неможливий без концептуальних змін	Нестабільні невеликі	Середній / Низький	Низька
Ребрендинг	>>0 <<0	Переведення товарного асортименту / ринкових сегментів (ніш) від одного бренду до іншого	Повна заміна торгової марки, передача іншому бренду / брендам всіх раціональних переваг бренду.	Впровадження на ринок Занепад	Важке дитя Мертвий пес	Неможливий без концептуальних змін	Нестабільні та невеликі	Низький	Низька

Джерело: розроблено автором

Крім того, раціоналізація бренд-архітектури підприємства розглядається як багатокроковий динамічний складний процес, який повинен передбачати як

вплив на окремі бренди і продукти, їх взаємозв'язки та ієрархічне положення, так і раціоналізацію продуктового та брендового портфелю підприємства.

Список літератури:

1. Agnes Claye, Nils Hoffman «How b2b brands talk past their customers», CFG conference, New York, 18 March 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.slideshare.net/McK_CMSOForum/how-b2b-brands-talk-past?utm_source=slideshare&utm_medium=ssemail&utm_campaign=weekly_digest [Заголовок з екрану].
2. Котлер Ф. Бренд-менеджмент в B2B сфері. Зачем нужен бренд-менеджмент на промышленных рынках? / Ф. Котлер, В. Пфферч. – СПб. : Вершина, 2009. – 432 с.
3. Келлер, Кевин Лейн. Стратегический бренд-менеджмент: создание, оценка и управление марочным капиталом / Кевин Лейн Келлер ; 2-е издание, пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2005. – 704 с.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб. : «Издательский дом ПИТЕР», 2000. – 749 с. – 752 с.
5. Яцентюк С.В. Створення капіталу бренду: структура, характеристики, елементи / Сучасні аспекти розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів : матер. XXVI міжнар. наук.-практ. конф., м. Львів, 7-8 червня 2013 р. / Громадська організація «Львівська економічна фундація». У 2-х частинах – Львів : ЛЕФ, 2013. ч. 2 – 132 с. – С. 12-15.
6. Яцентюк С.В. Бренд продукції промислових підприємств: дуалістичний підхід / С.В. Яцентюк // Вісник СНУ ім В. Даля. – 2013. – № 11(200). – С. 283-287.
7. Аакер Д., Йохимштайлер Е. Бренд-лидерство: новая концепция брендинга / Дэвид А. Аакер, Эрик Йохимштайлер. – М. : Издательский Дом Гребенникова, 2003. – 380 с.
8. Томас Т.Л. Рефлексивное управление в России: теория и военные приложения / Т.Л. Томас // Рефлексивные процессы и управление. – 2002. – № 1, Т. 2. – С. 71-89.
9. Лефевр В.А. Элементы логики рефлексивных игр / В.А. Лефевр // Проблемы инженерной психологии. Вып. 4. – М. : Изд-во АН СССР, 1966. – 127 с.
10. Миротин Л.Б. Системный анализ в логистике / Л.Б. Миротин, Ы.Э. Ташбаев. – М. : Издательство «Экзамен», 2004. – 480 с.
11. Гаврилов Е.В. Основи теорії систем і управління / Е.В. Гаврилов, М.Ф. Дмитриченко, В.К. Доля та ін. – К. : Знання України, 2005. – 344 с.
12. Яцентюк С.В. Формування брендів промислової продукції: сучасні підходи / С.В. Яцентюк // Економічний вісник НГУ – 2012. – № 4. – С. 84-92.
13. Крейнер С. Брэндз, которые изменили бизнес: Полная коллекция величайших брэндов мира / С. Крейнер, Д. Дирлав : Пер. с англ. – СПб. : «Крылов», 2004. – 320 с.

Яцентюк С. В.

Национальный горный университет

СТРУКТУРНО-ЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ БРЕНДА ПРОДУКЦИИ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Резюме

Исследованы и проанализированы теоретические и практические подходы к формированию и развитию бренда продукции промышленного назначения в процессе бренд-менеджмента предприятия на всех этапах жизненного цикла продукции бренда, бренда и компании в целом. Систематизирована и подготовлена развернутая дифференциация этапов (стадий) формирования и развития бренда и ее связь с рационализацией бренд-архитектуры предприятия. Предложена структурно-логическая модель формирования и развития бренда продукции промышленного назначения. Представлены возможные действия предприятия по управлению разрывом бренда при его различных значениях, раскрыта их сущность и обоснована целесообразность определенных форм модернизации «Позиционирование бренда» с целью ликвидации GAP-разрыва бренда.

Ключевые слова: бренд продукции промышленного назначения, бренд-менеджмент промышленных предприятий, капитал бренда, жизненный цикл, портфель брендов предприятия, разрыв бренда.

Yatsentyuk S. V.

National Mining University

STRUCTURAL LOGIC MODEL OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF BRAND PRODUCTS FOR INDUSTRIAL USE

Summary

The theoretical and practical methodological approaches to formation of industrial products brand development in the brand-management on all phases of the product life cycle of the brand, the brand and the company as a whole. Systematic and prepared a detailed systematic differentiation stages the formation and development of the brand and its connection with the rationalization of the company's brand-architecture. The structural logic model of the formation and development of brand products for industrial use. Submitted possible actions for the management of the brand gap in its various meanings reveal their essence and expediency of introducing some form of modernization «brand positioning» to eliminate brand GAP-breaking.

Key words: brand of the industrial products, the brand-management of the industrial enterprises, brand equity, life cycle, enterprise's brand portfolio brand GAP-breaking.

УДК 339.138

Селезньова О. О.

Одеська державна академія будівництва та архітектури

МАРКЕТИНГОВА ДІЯЛЬНІСТЬ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено теоретичні питання сутності маркетингової діяльності будівельних підприємств. Розкрито поняття та функціональний склад маркетингової діяльності будівельних підприємств (дослідження ринку, визначення характеристик товару, просування, моніторинг зворотного зв'язку). Наведено принципи маркетингової діяльності будівельних підприємств.

Ключові слова: будівельний ринок, будівельна діяльність, маркетингова діяльність підприємства, функції маркетингу, принципи маркетингу.

Постановка проблеми. Зміни у суспільстві, глобалізація, міжнародне співробітництво, зростання потреб у товарах творчого походження, «інтернетизація», прискорений розвиток технологій й засобів для комунікацій впливають на усі сектори економіки, у тому числі й на будівельну галузь. Це вимагає нових підходів до маркетингу та менеджменту компаній в цілому. Тому сьогодні суб'єктам господарювання будівництва неможливо досягати успіху без використання маркетингових принципів, а розкриття сутності маркетингової діяльності будівельних підприємств стає досить актуальним і важливим питанням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методологічні та методичні проблеми функціонування сучасної економіки в цілому та різних її секторів досліджували вітчизняні та зарубіжні фахівці, а саме: Б. Берман, Г.П. Журавльова, Г. М. Запша, О. В. Захарченко, Ф. Кот-

лер, Р. Коуз, Д. Л. Левчинський, Ю.В.Ніколенко, Б.А. Райзберг, П. Самуельсон, М. П. Сахацький, Дж. Эванс та ін.

Визначення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність вагомої наукової бази, у силу постійних змін стосовно розвитку економіки, проблема розкриття сутності маркетингової діяльності будівельних підприємств недостатньо відображена у вітчизняних публікаціях та вимагає детального дослідження науковців.

Метою роботи є розкриття сутності маркетингової діяльності будівельних підприємств, що при використанні менеджментом суб'єктів господарювання будівельної галузі допоможе виявити шляхи з її удосконалення та сприятиме підвищенню ефективності роботи підприємств у цілому.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розкриття сутності маркетингової діяльності будівельних підприємств перш за все передбачає визна-

чення категорій та єдиного розуміння тлумачення термінів, що використовуються у дослідженні. Доцільним буде ідентифікувати такі поняття, як «маркетинг», «ринок», «маркетингова діяльність підприємства», «будівельна діяльність» та «маркетингова діяльність будівельних підприємств».

Визначення будь-якої наукової дефініції залежить від точки зору, принципів та положень тієї школи, до складу якої входить дослідник. Оскільки економічна думка бере свій початок за давніх часів і розвивається донині, то і тлумачення таких понять, як «ринок» і «маркетинг» змінювалося.

Оскільки дослідження стосується сутності маркетингової діяльності будівельних підприємств, то зупинимося на трактуванні ринку як сукупності існуючих та потенційних покупців і продавців у певному часі й просторі стосовно визначеного об'єкту купівлі-продажу. Також логічним буде навести ознаки саме будівельного ринку.

Д. Л. Левчинський говорить, що будівельний ринок як система включає суб'єкти та об'єкти будівельного ринку. До його суб'єктів відносяться: інвестори, замовники, підрядчики, проектні і наукові організації, підприємства промисловості будівельних матеріалів, виробів і конструкцій, будівельного і дорожнього машинобудування, виробники технологічного, енергетичного та іншого устаткування, т.ін. Об'єкти будівельного ринку включають: будівельну продукцію (будівлі, споруди, їх комплекси та ін.), будівельні машини, транспортні засоби, матеріали, виробни, конструкції, капітал, робочу силу, інформацію тощо [1, с. 50-53].

Під «будівельним ринком» будемо розуміти ринок, на якому об'єктом купівлі-продажу виступає об'єкт будівельної галузі.

Щодо трактування «маркетингу», то останнє визначення маркетингу Американської маркетингової асоціації було сформульовано у 2008 році:

«Маркетинг є діяльністю, сукупністю інститутів й процесів по розповсюдженню, реалізації, обміну пропозиціями, цінними для покупців, клієнтів, партнерів та суспільства в цілому» [2].

Перед визначенням маркетингової діяльності будівельного підприємства доцільно зрозуміти сутність будівельної діяльності та будівництва взагалі.

Будівельна діяльність – галузь матеріального виробництва, діяльність, пов'язана з виконанням будівельних робіт, зведення та реконструкції будівель і споруд. З технічної та інженерної точки зору під будівництвом розуміється вид виробничої діяльності, пов'язаної з проектно-дослідницькими роботами, зведенням будівель і споруд різного значення, реконструкцією, модернізацією, переобладнанням, перепрофілюванням та ін. [1, с. 50-53]. В економічному сенсі будівництво – це галузь національної економіки.

Доходимо висновку, що маркетингова діяльність будівельного підприємства – це маркетингова діяльність, об'єктом якої виступають будівельні товари, роботи, послуги. Тобто це робота суб'єкта господарювання будівельного ринку щодо задоволення потреб споживачів, а саме виробництва та продажу своєї продукції згідно із запитом клієнтів з урахуванням інтересів суспільства, внутрішньо- та зовнішньоорганізаційних факторів.

Маркетингова діяльність будівельного підприємства повинна включати у себе систему дослідження ринку, визначення попиту, створення відповідної пропозиції, ціноутворення та просування виготовленого об'єкту будівництва, робіт, послуг (у залежності від специфіки обраного напрямку будівництва).

Маркетингова діяльність має безперервний, цілісний характер, тому наведемо універсальну модель маркетингової діяльності у будівельному підприємстві графічно – див. рисунок 2.

Як видно з рисунка 2, автор робить акцент не на комплексі маркетингу у класичному його вигляді, а на практичній складовій маркетингової діяльності будівельного підприємства, тобто на ті дії, що виконуються відділом маркетингу, а саме: дослідження ринку, визначення характеристик товару (в тому числі ціни та місця), просування виробленої пропозиції та моніторинг зворотного зв'язку (що безпосередньо впливає на репутацію підприємства). Безумовно, як на саме підприємство, так і на його маркетингову діяльність впливає безліч внутрішніх та зовнішніх факторів, до яких відноситься і регулююча державна політика.

Дослідження ринку будівельного підприємства включає насамперед визначення цільового ринку. Без характеристики споживача неможливо уявити існуючі потреби та виробити ознаки щодо необхідних на даний час товарів (будівельного об'єкту, ремонтних робіт, товарів, монтажних послуг, тощо). Споживачів на будівельному ринку найчастіше сегментують за наступними ознаками: географічне положення, приватний або державний замовник, соціальний стан клієнта, демографічна характеристика.

Напрями маркетингових досліджень будівельного підприємства включають в себе дослідження:

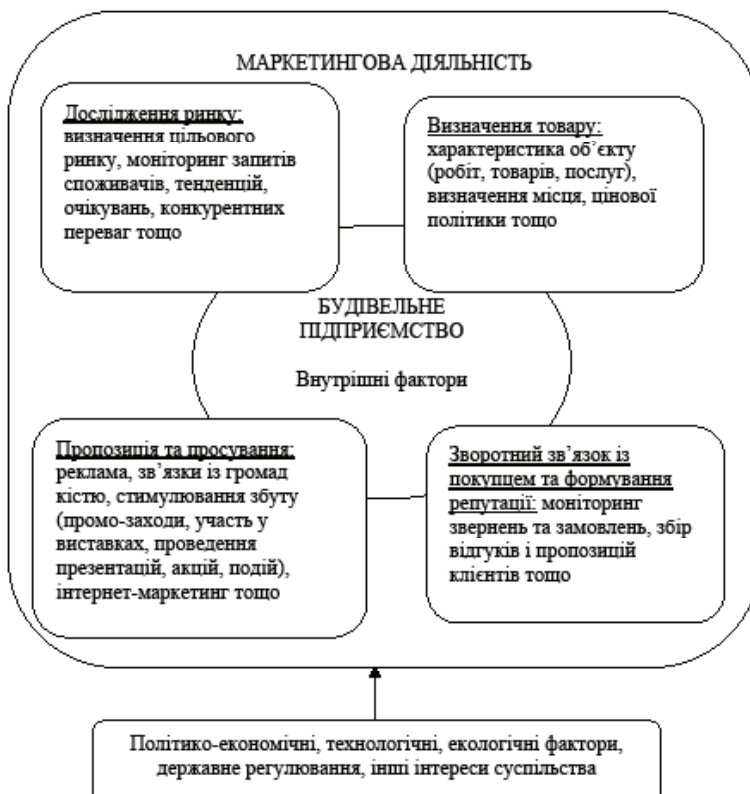


Рис. 2. Маркетингова діяльність будівельного підприємства

Джерело: розроблено автором

- кон'юнктури ринку (визначення попиту, оцінку пропозиції, аналіз існуючих цін);

- інфраструктури ринку (кредитні ставки фінансових закладів, транспортні організації, державні органи влади, постачальники);

- поведінки конкурентів та клієнтів;
- суміжних ринків (оцінка інвестиційної привабливості нових напрямків у бізнес-портфелі підприємства) тощо.

Відмінною рисою досліджень маркетингового відділу будівельних підприємств від інших галузей виступає наявність більш гострої необхідності актуальної інформації щодо ринкових тенденцій як у будівельній галузі, так і у суміжних сферах виробництва. Бо об'єкти нерухомості мають в обороті величезні фінансові активи, які найчастіше кредитовані банківськими установами. Та від моменту початку будівництва до реалізації готового об'єкту проходить довгий проміжок часу, тобто видатки тільки зростають на протязі кількох років.

Тому напрями підвищення рентабельності мають тут вагоме значення. Для зниження ризику витрат будівельні підприємства інвестують активи у паралельні напрями, як, наприклад, об'єкти різного призначення (готелі, дороги, житлові будинки) або навіть торгівля товарами інших галузей виробництва (меблі, будівельні матеріали, обладнання для дитячих площадок, ремонтно-монтажні роботи тощо).

У залежності від спеціалізації та розміру підприємства дослідження проводиться на місцевому, національному чи міждержавному рівнях.

Інструментами досліджень виступають як кабінетні дослідження (аналіз новин, прес-релізів, ринкових прогнозів), так і польові (опитування клієнтів, експертів, відділів збуту інших будівельних підприємств тощо).

Джерелами досліджень виступають обзори новин, аналітичні звіти інформаційних агенцій, статті, анкети, періодична література, офіційна статистика тощо.

Визначення товару також являє собою вагому частину маркетингової діяльності будівельного підприємства. Завданнями виступають: визначення найбільш прийняттого місця будівельного об'єкту та його характеристики. Будівельні об'єкти можна класифікувати за функціональним призначенням, за конструктивними характеристиками, за будівельно-технологічними ознаками, за розташуванням у просторі тощо [3].

Відмінною рисою продукції саме будівельних підприємств є їх обмеженість часом. Усі будівельні проекти мають певний час реалізації. Тобто у даній галузі виробництва від терміну здачі об'єкту у експлуатацію, від моменту завершення робіт залежить більша частина успіху маркетингової діяльності. Дотримання плану виконання обов'язків на пряму впливає на обсяг повернення інвестицій. Бо зазвичай замовник очікує отримати результат у назначену дату, інакше санкції та неустойки скасують частину прибутку виробника-будівельника.

Визначення цінової політики підприємства залежить насамперед від витрат, очікуваних під час виконання будівельних робіт, оформлення документації (отримання дозволів на будівництво,

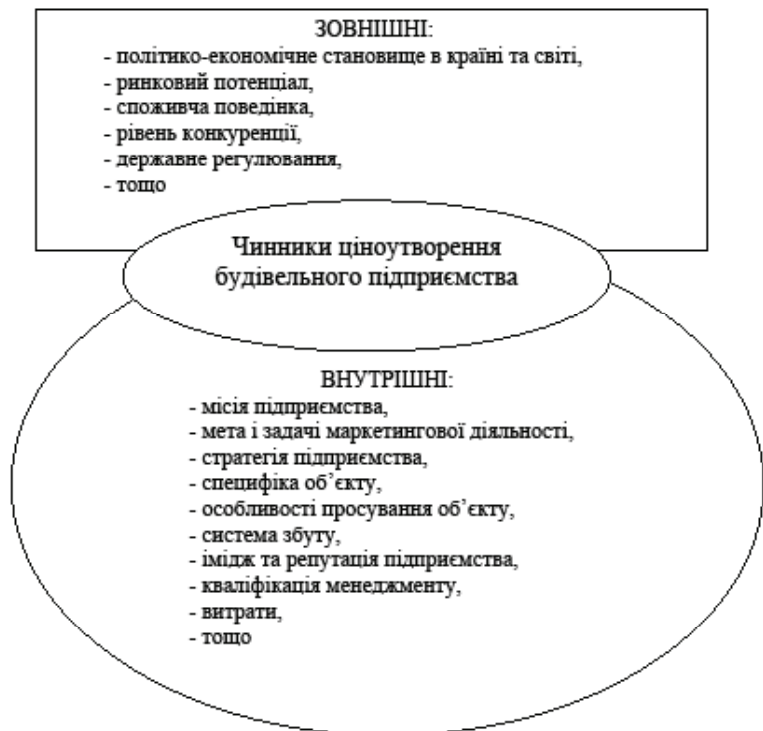


Рис. 2. Основні чинники, що впливають на ціноутворення будівельного підприємства

Джерело: розроблено автором

затвердження архітектури, введення в експлуатацію тощо) та обслуговуванням об'єкту нерухомості. На кінцеву ціну впливають як рівень якості, сервісу, так і споживчі можливості цільової аудиторії, ринкові ціни. Перелік основних факторів наведено на рисунку 2.

Виходячи з основних чинників, що впливають на ціноутворення, будівельні підприємства повинні використовувати змішані методи ціноутворення з урахуванням: витрат, цін конкурентів, цільового прибутку, відчуття цінності об'єкту, ринкових цін, позиціонування об'єкту, репутації підприємства. Тому цінові стратегії на будівельні об'єкти поділяються на такі:

- стратегія гнучких цін;
- стратегія переважних цін;
- стратегія нижчих цін;
- стратегія договірних цін;
- стратегія доступних цін тощо.

Після встановлення кінцевої ціни у деяких випадках можливі коригування у відповідь на поведінку покупців, конкурентів та ринкові умови взагалі.

Наступним кроком у маркетинговій діяльності є налагодження контактів з клієнтами. Клієнтська база будівельних компаній досить широка. Це найрізноманітніші організації, установи, підприємства та індивідуальні клієнти – приватні особи.

Пропозиція та просування будівельного об'єкту передбачає: рекламу, зв'язки із громадськістю, стимулювання збуту (промозаходи, участь у виставках, проведення презентацій, акцій, подій), інтернет-маркетинг тощо.

Маркетингові комунікації передбачають визначення місць контактів з цільовою аудиторією, передачу інформації про об'єкт продажу у цих місцях та збір відповідей на повідомлення. Завдяки раціональному використанню інструментів зв'язку зі споживачем можна вплинути на обсяг звернень до будівельного підприємства.

Щодо особливостей реклами продукції суб'єкту будівельної галузі, то переваги віддаються за силою впливу перш за все зовнішній, телевізійній, Інтернет та радіостанціям.

Для отримання зворотного зв'язку із покупцем проводяться моніторинг звернень та замовлень, збір відгуків й пропозицій клієнтів тощо. В останній час все більшу популярність здобуває така система зберігання відомостей про клієнтів, як CRM (customer relationship management), тобто система управління відносинами з клієнтами. Вона дозволяє фіксувати всю інформацію про прямі контакти з клієнтами, а саме: відомості про людину, час зустрічі, предмет обговорення, поставлені запитання й отримані відповіді, наступні кроки та терміни співпраці. Це полегшує аналіз роботи відділу збуту та розробку пропозицій щодо її удосконалення.

Існує участь маркетингової діяльності й у формуванні репутації будівельного підприємства посередництвом таких інструментів, як імідж, фірмовий стиль, місія, корпоративна культура. В основу названої функції покладено формулювання мети та стратегії суб'єкту господарювання у відповідності до вимог ринку. Сучасні умови вимушують орієнтуватися на найвищі цінності та піклуватися про суспільство й оточуюче його середовище.

Політико-економічні, технологічні, екологічні фактори, державне регулювання, інтереси суспільства зовнішньо й опосередковано впливають на маркетингову діяльність будівельного підприємства. Такі чинники необхідно постійно тримати під контролем шляхом налагодження взаємовигідних відносин. Це можуть бути угоди з виконання державних замовлень, благодійні заходи (як то ремонт й розбудова дитячих площадок), прибирання й благоустрій близьких до об'єкту територій тощо.

Внутрішні фактори, такі як емоційний клімат у компанії, кваліфікація спеціалістів, наявність внутрішніх норм поведінки, кодексу етики, інші, також впливають на маркетингову діяльність будівельного підприємства.

Сутність маркетингової діяльності будівельного підприємства віддзеркалюють основні принципи його функціонування: орієнтація на споживача, адаптивність і гнучкість, стратегічна орієнтація, комплексність, системність, економічна ефективність, інновації тощо [4-7].

Зрозуміло, що у центрі уваги маркетингової діяльності є потреби споживача, динаміка попиту, особливостей ринку. Саме запити покупця формують пропозицію будівельного підприємства і є основою його виробництва.

Оскільки на ринку постійно відбуваються зміни у купівельній поведінці, настроях та очікуваннях учасників відносин, то маркетингова діяльність

повинна бути гнучкою й адаптивною, постійно прислухатися до новин і тенденцій.

Стратегічна орієнтація маркетингової діяльності будівельного підприємства, безумовно, є необхідною, оскільки будівельні проекти мають довгий термін реалізації, а повернення інвестицій з отриманням прибутку очікується у перспективі.

Комплексність має на увазі широкий охоплення питань, що вирішуються відділом маркетингу, та їх взаємозв'язок.

Системність означає безперервність процесів, що відбуваються у маркетинговій діяльності.

Без економічної ефективності неможливе існування будь-якого суб'єкту господарювання, тому цей принцип є правилом і для маркетингу.

Інновації вимушують підприємство шукати нові рішення поставлених завдань з метою скорочення витратків та раціоналізації бізнес-процесів.

Таким чином, сутність маркетингової діяльності будівельного підприємства полягає у задоволенні потреб споживачів шляхом виконання управлінських функцій з урахуванням існуючих на ринку вимог і вищевказаних маркетингових принципів.

Висновки та пропозиції. З проведеного дослідження можна зробити наступні висновки та пропозиції:

1. Маркетингова діяльність будівельного підприємства – це робота суб'єкта господарювання будівельного ринку щодо задоволення потреб споживачів, а саме виробництва та продажу будівельної продукції згідно із запитом клієнтів з урахуванням інтересів суспільства, внутрішньо- та зовнішньоорганізаційних факторів.

2. Маркетингова діяльність будівельного підприємства повинна включати у себе: систему досліджень ринку, визначення попиту, створення відповідної пропозиції (визначення характеристик об'єкту будівництва), ціноутворення, просування виготовленого товару, робіт, послуг (у залежності від специфіки обраного напрямку функціонування) та моніторинг зворотного зв'язку (що безпосередньо впливає на репутацію підприємства).

3. На маркетингову діяльність будівельного підприємства впливають внутрішні (емоційний клімат у компанії, кваліфікація спеціалістів, наявність внутрішніх норм поведінки, кодексу етики) та зовнішні фактори (політико-економічні, технологічні, екологічні, державне регулювання, інтереси суспільства).

4. Сутність маркетингової діяльності будівельного підприємства також віддзеркалюють основні принципи його функціонування: орієнтація на споживача, адаптивність і гнучкість, стратегічна орієнтація, комплексність, системність, економічна ефективність, інновації тощо.

Список літератури:

1. Левчинський Д. Л. Основні напрямки методів підвищення ефективності інвестиційно-будівельної діяльності // Научно-технический сборник «Коммунальное хозяйство городов» № 94. Серия: экономические науки. 2010. – С. 50-53 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/view/subjects/Vipusk94.html>.
2. «Американська маркетингова асоціація формулює нове визначення маркетингу», прес-реліз Американської маркетингової асоціації, 14 січня 2008 р. [Текст]
3. Асаул А.Н., Карасев А.В. Экономика недвижимости : учебное пособие. – М. : МИКХиС, 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/asaul/index.php.
4. Багиев, Г.Л. Маркетинг : учебник для вузов. 3-е изд. [Текст] / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – СПб. : Питер, 2007. – 736 с.
5. Котлер, Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии: Как создать, завоевать и удержать рынок [Текст] / Ф. Котлер – М. : Издательство АСТ, 2009. – 230 с.
6. Минько, Э.В. Маркетинг : учеб. пособие [Текст] / Э. В. Минько, Н. В. Карпова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 415 с.
7. Черняховская, Т. Н. Маркетинговая деятельность предприятия: теория и практика [Текст] / Т. Н. Черняховская. – М. : Высшее образование, 2008. – 533 с.

Селезнева О. А.

Одесская государственная академия строительства и архитектуры

МАРКЕТИНГОВАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследованы теоретические вопросы сущности маркетинговой деятельности строительных предприятий. Раскрыты понятие и функциональный состав маркетинговой деятельности строительных предприятий (исследование рынка, определение характеристик товара, продвижение, мониторинг обратной связи). Приведены принципы маркетинговой деятельности строительных предприятий.

Ключевые слова: строительный рынок, строительная деятельность, маркетинговая деятельность предприятия, функции маркетинга, принципы маркетинга.

Selezneva O. O.

Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

THE MARKETING ACTIVITY OF CONSTRUCTION COMPANIES

Summary

The theoretical aspects of the essence of construction enterprises' marketing activity were investigated. The article reveals the concept and functions of the marketing activities of construction enterprises (market research, identification of product characteristics, promotion, monitoring feedback). Author has researched the principles of construction enterprises' marketing activity.

Key words: construction market, construction activity, marketing activities of the company, marketing functions, principles of marketing.

РОЗДІЛ 5

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 332.142

Августин Р. Р.

Тернопільський національний економічний університет

РЕГІОНАЛЬНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТІНЬОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Доведено, що структурні та регіональні диспропорції значною мірою впливають на тіньовий потенціал економіки. Проведено оцінку рівня тінізації економіки України в цілому та окремих її регіонів. Визначено групи регіонів України за рівнем тінізації та поширення корупційних зв'язків.

Ключові слова: регіон, тінізація економіки, тіньовий сектор, корупція.

Постановка проблеми. В умовах сучасної військово-політичної кризи з'явилися беззаперечні докази того, що параметри соціально-економічного розвитку України мають чітко виражений регіональний характер, а отже, формування будь-якого аспекту державної політики повинно враховувати регіональну диференціацію, навіть за умови подальшої децентралізації влади, про що заявляє у своїх програмних документах новообраний Президент України Петро Порошенко.

Цілком логічно припустити, що регіональні особливості функціонування тіньового сектору призводять до диференціації його проявів та впливу на функціонування пересічних економічних агентів. Зрозуміло, що структурні та регіональні диспропорції значною мірою впливають на тіньовий потенціал економіки. Для України ці диспропорції базуються як на спадщині планової економіки, так і на особливостях поточної трансформації економічної системи в умовах загострення сепаратистських настроїв в окремих регіонах. Успадкована ізоляція національної економічної системи призвела в умовах лібералізації зовнішньоекономічних відносин до гіпертрофованого розвитку монополізованого експортоорієнтованого сектору економіки. Значна частка цього сектору функціонує в тіні та спрямована на вивіз капіталу за межі країни. З іншого боку, розвал промислового сектору економіки створив умови для розквіту спекулятивно-посередницької діяльності, яка за своїм змістом більш притаманна тіньовій економіці і значно диференціюється у регіональному розрізі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями питань тінізації економіки займалися чимало відомих зарубіжних та вітчизняних теоретиків. Перш за все це П. Біліс, Г. Гросман, Д. Кауфман, Т. Корягіна, Л. Косалс, Ю. Латов, А. Портес, М. Ромер, С. Сасен-Куб, Є. Сатерленд, Б. Свенсон, Е. де Сото, О. Турчинов, Д. Убара, Е. Файге, Л. Хофман та ін. Проте у дослідження недостатньо уваги приділено проблемам поширення тінізації на регіональному рівні, а особливо серед вітчизняних вчених-економістів. Так, теоретичні розробки і концепції вітчизняних науковців, як В. Бородюка, В. Вишневецького, О. Воробйова, В. Поповича, Т. Приходько, А. Тимченко, О. Турчинова, О. Чаусовського, пов'язані з феноменом тіньової економіки, які базуються на інституційних поглядах. А це не дозволяє в повній мірі ви-

значити регіональні характеристики тіньового сектору економіки України.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній літературі можна ознайомитися з першими спробами групування регіонів за ознаками прояву процесів тінізації регіонів України. Але вважаємо, що такі намагання є недостатніми і потребують удосконалення, особливо в аспекті врахування низки чинників тінізації економіки регіону. Відтак, проблеми, пов'язані з відсутністю загальновизнаних адекватних методів для вимірювання обсягів та рівня тінізації економіки, ускладнюють аналіз цього явища. Зокрема, для покращення економічної оцінки основних параметрів тіньової економіки України не використовуються методи сталих зв'язків, багатовимірною статистичного аналізу Ф. Шнайдера (з врахуванням показника попиту на гроші) та комплексу тестів (Гренджера, Джохансена, ADF, Філіппа-Перона).

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування територіальної концентрації тіньових процесів за регіонами України, визначення рівня тінізації регіональної економіки та групування регіонів України за показниками тінізації економіки та індексом корупції.

Виклад основного матеріалу. Загалом, частка тіньового сектора є навіть певною характеристикою просторово-структурної конкурентоспроможності регіону, але це у випадку, якщо спостерігається «природний» рівень цього явища (не більше 10% від офіційного ВРП), яке може відігравати й позитивну роль та сприяти вирішенню окремих важливих соціальних проблем (йдеться, насамперед, про зайнятість та додаткові доходи населення, рентабельніше функціонування суб'єктів господарювання за умови неефективної діяльності інститутів державної влади тощо). Проте надмірна «тінізація» призводить до «деформації» ринкового середовища, отримання конкурентних переваг суб'єктами тіньового сектора з негативними наслідками для суспільства у формі зменшення надходжень до місцевих бюджетів, банкрутства легальних підприємств та вивільнення їх персоналу, погіршення соціального захисту населення, зниження стандартів якості товарів і послуг і, як наслідок, це призводить до істотного зменшення рівня конкурентоспроможності економіки регіону.

У цьому контексті порівняння і класифікація регіонів є одним з основних напрямків регіональної

політики держави і базою для регулювання розвитку регіонів. Для України компаративна типологізація сьогодні є особливо актуальною. Вона дозволяє ідентифікувати ознаки та критерії визначення проблемних регіонів. Однією з перших спроб групування регіонів за ознаками прояву процесів тінізації регіонів України було дослідження Мушинської Н. Ю., у якому автор запропонувала карту тінізації регіонів нашої країни у 2008 р. (рис. 1), яка базується на оцінках ймовірнісного підходу, суть якого викладена нижче.



Рис. 1. Територіальна концентрація тіньових процесів за регіонами України у 2008 р. [4, с. 8]

Оскільки рівень тінізації економіки завжди супроводжується невизначеністю оцінок, тому пропонується ймовірнісний підхід до побудови моделі, за якою видається можливим оцінити потенційний обсяг податкових надходжень від легалізації тіньової економіки в конкретних регіонах, галузях чи за конкретним видом продукції (формула (1)):

$$P\left\{T \leq \Phi\left(\frac{C}{B} - 1\right)\right\} = 1 - P\left\{T \geq \Phi\left(\frac{C}{B} - 1\right)\right\}. \quad (1)$$

де P – імовірність події; T – обсяг податкових надходжень, недоодержаних державою внаслідок існування тіньової економіки в j -му регіоні (j -й галузі, для j -го виду продукції), грн.; Φ – фактичний обсяг податкових надходжень від j -ї галузі (j -го виду продукції), грн.; C – споживання продукції j -м регіоном (j -ю галуззю, j -го виду продукції) – ця змінна може бути отримана в результаті обстеження домогосподарств або з матеріалів офіційної статистики залежно від регіону, (виду галузі чи продукції), од.; B – обсяги випуску продукції j -ї галузі (j -го виду продукції). Ця змінна отримується з офіційних статистичних даних з урахуванням експортно-імпортних операцій, од. [4, с. 9].

Проблеми, пов'язані з відсутністю загальноновизначених адекватних методів для вимірювання обсягів та рівня тінізації економіки, ускладнюють аналіз цього явища. Тим паче останнє стосується оцінки тіньового сектора в регіональному розрізі. Вищенаведений метод характеризується певною суб'єктивністю та недосконалістю вітчизняної системи статистики, тому, проаналізувавши різні методи найбільш придатним на рівні регіону, на нашу думку, який доповнює вищевикладений методичний підхід, є метод сталих взаємозв'язків, що має достатньо високу точність розрахунків та прикладний характер.

В таблиці 1 висвітлено розраховані за цим методом коефіцієнти тінізації як для України в цілому, так і для її окремих регіонів (за винятком м. Києва та м. Севастополь, відповідно до специфіки яких доцільно застосовувати інші підходи). Як бачимо з таблиці 1, у 2012 р. спостерігалось різке збільшення рівня тінізації економіки у всіх регіонах України. Причому найбільшим

Таблиця 1

Рівень тінізації економіки України за регіонами за 1997-2012 рр. [3]

Регіони/роки	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2012
Україна	42,8	42,0	40,9	37,0	32,1	28,9	24,2	51,6
АР Крим	44,7	50,3	51,4	46,9	34,8	26,3	22,3	52,8
Вінницька	41,7	46,3	48,2	39,6	19,3	20,3	10,1	15,6
Волинська	38,4	43,0	40,8	17,7	3,1	5,2	3,6	27,2
Дніпропетровська	50,7	52,6	52,4	49,9	46,6	42,9	38,5	68,3
Донецька	45,9	48,4	47,6	40,6	29,7	25,8	19,5	75,2
Житомирська	44,5	51,0	49,6	44,6	44,3	40,4	40,7	33,7
Закарпатська	48,7	48,8	50,1	40,9	32,6	29,5	21,5	64,2
Запорізька	35,7	36,6	41,1	39,0	41,5	41,0	40,7	51,0
Івано-Франківська	46,8	47,0	30,6	19,7	23,4	26,1	28,6	34,9
Київська	40,5	46,2	45,0	39,8	24,1	24,7	17,2	67,3
Кіровоградська	48,2	50,3	54,5	50,8	42,0	36,4	29,9	45,2
Луганська	43,6	50,1	51,9	49,6	46,6	41,7	36,5	71,8
Львівська	43,8	48,4	47,5	34,3	27,6	20,4	11,0	70,4
Миколаївська	39,5	66,6	44,7	31,8	16,8	13,2	11,3	65,2
Одеська	42,1	48,3	48,5	39,5	30,7	25,5	25,7	68,7
Полтавська	48,4	50,9	47,0	45,3	42,2	41,9	42,3	49,5
Рівненська	47,4	51,3	50,4	67,8	63,5	63,6	62,5	60,0
Сумська	44,1	45,9	48,1	37,1	32,7	30,6	33,1	48,2
Тернопільська	41,0	43,6	43,1	28,3	17,4	4,1	6,7	29,4
Харківська	42,2	46,8	47,7	44,5	36,9	33,8	25,3	50,6
Херсонська	38,0	41,3	41,6	22,1	23,1	24,8	27,2	40,7
Хмельницька	45,4	53,3	54,6	46,9	41,6	38,5	30,9	42,9
Черкаська	45,6	42,4	52,4	48,4	48,5	49,0	45,0	54,7
Чернівецька	41,1	47,3	50,9	41,7	17,6	8,1	1,2	52,4
Чернігівська	42,8	45,7	44,4	38,4	37,5	35,2	30,0	43,8

рівнем тінізації характеризувалися такі області, як: Донецька (75,2%, що на 23,6 п.п. більше від середньоукраїнського показника), Луганська (71,8%; 20,2 п.п.), Львівська (70,4%; 18,8 п.п.), Одеська (68,7; 17,1 п.п.), Дніпропетровська (68,3%; 16,7 п.п.), Київська (67,3%; 15,7 п.п.). Найнижчі показники тінізації були притаманні таким регіонам, як Вінницька (15,6; -36,0 п.п.), Волинська (27,2%; -24,4 п.п.), Тернопільська (29,4%; -22,2 п.п.) та Житомирська (33,7%; -17,9 п.п.) області.

На нашу думку, у доповнення запропонованого методу економетрична оцінка основних параметрів тіншової економіки України для 2012 р. засобами методу Ф. Шнайдера (з врахуванням показника попиту на гроші), регресійного аналізу та комплексу тестів (Гренджера, Джохансена, ADF, Філіппа-Перона) дозволить визначити основні чинники динаміки тіншової господарської діяльності та корупції в регіонах.

Так, методом багатовимірної статистичної аналізу (БСА) виокремлено чотири основних групи за рівнем тінізації та поширення корупційних зв'язків в регіонах України (рис. 2). Як бачимо, групування дещо корелює з розподілом за показником індексу інвестиційної привабливості за жорсткими факторами, тобто підтверджується теза, що тіншова економіка певною мірою дублює легальну, а економічна злочинність, як правило, пов'язана з основними центрами економічної активності.

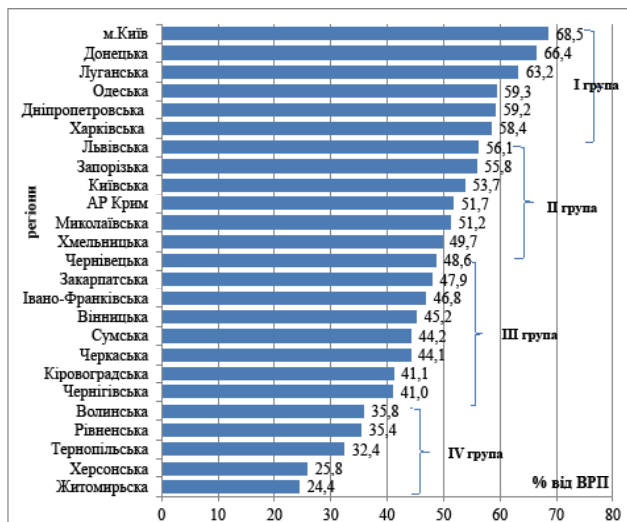


Рис. 2. Групування регіонів України за показниками тінізації економіки та корупції у 2013 рр. методом кластерного аналізу

Розраховано за: [6-9]

За нашими оцінками, у 2013 р. у м. Києві (рівень тінізації 68,5% від офіційної ВРП) та близьких до столиці областях істотні темпи поширення тіншових операцій спостерігалися переважно у кредитно-фінансовій сфері, операціях з нерухомістю та тінізацією з допомогою офшорних юрисдикцій. У багатьох регіонах, що характеризуються високим рівнем тінізації, сконцентроване експорторієнтоване сировинне виробництво: Донецька (66,4%), Запорізька (55,8%), Дніпропетровська (59,2%), Харківська (58,4%). Це області, які приваблюють тіншаторів, насамперед, сферами діяльності, пов'язаними з продуктами металургійної та хімічної промисловості, Луганська область (63,2%) – вугільна про-

мисловість. Звернемо увагу, що саме області з найпотужнішим сировинним потенціалом виявилися найбільш тіншованими (53,7-69,0%).

Своєю чергою, Закарпатська, Львівська, Волинська, Рівненська області характеризуються прикордонним статусом, що створює поле для контрабандної діяльності, а також вагома частка тіншового сектора цих областей сконцентрована у таких сферах і галузях, як деревообробна промисловість, виробництво лікєро-горілчанних виробів та інших підакцизних товарів, а також активна роздрібна торгівля. Функціонування потужного тіншового сектора економіки забезпечується у вказаних областях високим рівнем корупції, яка одночасно є передумовою та наслідком тіншового сектора.

Щодо загальних тенденцій сприйняття корупції в регіонах України (індекс сприйняття корупції – ІСК) у 2013 р. як прояву тінізації економічних відносин, то їх було оцінено експертами Європейської дослідницької асоціації за сприяння Агентства США з Міжнародного Розвитку (USAID) на основі відповідей респондентів на запитання про те, наскільки, на їхню думку, корупція є поширеною у владних структурах України та серед державних службовців. Щобільше респондентів вважало, що корупція поширена у 20 різних функціях та секторах, то вищим є середнє значення ІСК (від 100 – найбільшого сприйняття до 0 – найменшого сприйняття корупції). Середнє значення індексу сприйняття корупції становило 33,0 у 2007 р., 38,2 у 2009 р., 39,9 у 2011 р. та у 2013 р. збільшилося до 41,8 [5, с. 10-15; 7]. Тобто в уявленнях населення за останні роки тенденція з поширенням корупції в країні тяжіє до зростання. Ситуацію після Революції гідності у 2013-2014 рр. потрібно досліджувати додатково, що й стане предметом наших подальших досліджень поза межами цієї роботи. Повертаючись до згаданого дослідження, і надалі в середньому більше третини всіх основних сфер та інституцій України практично у всіх регіонах України розглядаються населенням як надто корумповані.

У регіональному розрізі найгірша ситуація залишається в Донецькій області (ІСК становив у 2013 р. 65,7), АР Крим (55,9), Київській (54,7), Одеській (51,4) Харківській (49,7) областях та м. Київ (48,9), де більше половини сфер у досліджуваному періоді видавалися жителям цих областей дуже корумпованими, тим більше що у сприйнятті населення ситуація в цих регіонах навіть погіршилася за минулі два досліджувані роки.

Загалом, індекс сприйняття корупції населенням зріс у шістнадцяти регіонах, причому в дев'яти з них він збільшився на п'ять або більше пунктів. Навпаки, скорочення індексу спостерігалось лише в дев'яти областях: Вінницькій (-2,8), Чернігівській (-0,5), Запорізькій (-0,1), Миколаївській (-2,3), Черкаській (-2,9), Херсонській (-3,3), Волинській (-9,8), Кіровоградській (-7,1) та Сумській (-6,6) областях.

Напротивагу попередньо проаналізованим дослідженням Генеральна прокуратура України представила оцінки регіонального зрізу корупції станом на кінець 2012 р., де спостерігаються дещо інші тенденції. Зокрема, у цих оцінках різко превалюють корупційні прояви у областях, менш лояльних до тодішньої влади, а саме Львівська, Волинська, Дніпропетровська області. Таким чином, можна припустити певну суб'єктивність наведених оцінок.

Узагальнено, проаналізувавши різні результати досліджень тінізації економіки та протидії корупції, можемо стверджувати, що у переважній більшості на перші позиції у цьому негативному рейтингу виходять уже згадувані прикордонні регіони, що й не дивно, зважаючи на більші потенційні можливості одержання надприбутків з врахуванням транснаціональної злочинності та можливість швидкої втечі правопорушників з країни у випадку розкриття злочинів.

Загалом, згідно зі звітом Генеральної прокуратури України, лише з 1 січня 2012 р. і до дня набрання чинності нового Кримінально-процесуального кодексу (20 листопада 2012 р.), проти корупціонерів порушили 1243 кримінальні справи, з них до суду потрапило 1131. З 20 листопада по 31 грудня 2012 р. – 149, а до суду дійшла 61 справа [12].

Щодо регіональних тенденцій, то певною мірою про рівень тінізації економіки регіону свідчить динаміка економічної злочинності. Загалом, у 2013 р. в багатьох регіонах спостерігалось певне збільшення показників розкриття справ, пов'язаних з економічною злочинністю, хоча кількість розкритих економічних злочинів в абсолютному вимірі, порівняно з відповідним значенням минулого періоду, може свідчити не стільки про активізацію боротьби з порушниками закону, скільки про перерозподіл сфер впливу організованих злочинних угруповань, які тісно співпрацюють з окремими посадовими особами органів влади та представниками правоохоронної системи. Така співпраця має свою специфіку у портових і прикордонних містах: Одеса, Миколаїв, Харків, Львів, Ужгород, Луганськ (які входять до перших двох груп областей, що характеризувалися високим рівнем тінізації станом на 2013 р.). Тут тіньова діяльність, як уже зазначалося, переважно пов'язана з контрабандою, махінаціями з майном судноплавних компаній, «човниковим бізнесом», незаконною приватизацією та прямим іноземним інвестуванням.

Регіони з високим рівнем офіційного безробіття (Волинська, Львівська, Закарпатська області) стали також джерелом дешевих трудових ресурсів для тіньової економіки, забезпечуючи відповідні ринки Російської Федерації, Чехії, Польщі, країн Західної Європи. За інформацією дипломатичних представництв України, у Польщі з метою отримання роботи станом на 2012 р. перебували близько 300 тис. громадян нашої країни, в Італії та Чехії – близько 200 тис. у кожній країні, у Португалії – 150 тис., в Іспанії – 100 тис., у Туреччині – 35 тис., у США – 20 тис. [8]. Чисельність українців, які працюють у Росії, перевищує 1 млн осіб. Існують й інші, значно вищі оцінки,

зокрема Уповноважений Верховної Ради України з прав людини вважає, що на заробітки за кордон виїхали до 7 млн громадян, причому більшість з них працюють нелегально [5].

У великих промислових містах України організовані злочинні угруповання розгорнули активну діяльність навколо потужних промислових підприємств («Криворіжсталь», «Іллічівський рудно-ремонтний завод», «Миколаївський глиноземний завод», «Автобаз», «Укррудпром», «Ленінська кузня», «Краматорський коксохімічний завод» та ін.) [1]. Навколо підприємств сформувалася розгалужена мережа посередницьких організацій, тіньову діяльність яких складно контролювати. Російські дослідники тіньової економіки в регіонах, на противагу українським реаліям, стверджують, що основна частка тіньового сектору в РФ концентрується навколо малого та середнього бізнесу [10], що вимагає додаткових досліджень як в умовах української, так й інших пострадянських країн.

В умовах же нашої країни неформальні домовленості особливо помітні у приватизаційних процесах. Так, для прикладу, одна з дніпропетровських фінансово-промислових груп впливу (центр НВІГ «Інтерпайп») фактично відігравала технічну роль під час тендера з продажу контрольного пакета акцій ОАО «Харцизький трубний завод», «перемогу» в якому одержала корпорація «Індустріальний союз Донбасу» (донецький фінансово-економічний центр) [2].

Висновки і пропозиції. У посткризових чи післятрансформаційних економіках здебільшого різною є галузево-секторальна роль в економіці. Все це надає більших переваг методичній послідовності, яка передбачає проведення спочатку фрагментарних досліджень, а вже потім – формування узагальнюючих висновків. Очевидно, що якісні висновки для дій влади можна отримати, маючи інформацію про рівень тінізації за регіонами, територіями, районами; за секторами економіки; за сегментами реального сектору; за видами економічної діяльності; за професіями; за прошарками населення тощо.

У сьогоднішніх проявах політичної та економічної кризи тіньова економіка породжує тіньову політику, поширення корупції у галузевих міністерствах, на рівні керівників регіонів, у силових структурах, податкових службах, інших підрозділах місцевого держапарату. Все це потребує рішучих кроків від органів виконавчої влади, представників бізнесу, а особливо малого, який безпосередньо відображає ділову активність населення, активної участі громадських організацій та суспільства в цілому для формування сучасної моделі розвитку національної економіки.

Список літератури:

1. Ведернікова Інна. Південний Схід: гілка дерева нашого / Інна Ведернікова, Юлія Мостова, Сергій Рахманін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/internal/pivdenniy-shid-gilka-dereva-nashogo_.html.
2. Інформаційно-консультативний веб-сайт «Самоосвіта депутата». Проблемні ситуації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://deputat.pp.net.ua>.
3. Мушинська Н. Ю. Впровадження оцінки рівня тінізації економіки на регіональному рівні / Н. Ю. Мушинська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eprints.kname.edu.ua/1292/1/61-66_Muшинська.pdf.
4. Мушинська Н. Ю. Регіональні особливості зниження рівня тінізації економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 – розвиток продуктивних сил і регіональна економіка / Наталя Юріївна Мушинська ; [Харківська національна академія міського господарства]. – Х., 2008. – 23 с.
5. Офіційна веб-сторінка Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.
6. Офіційна веб-сторінка Генеральної прокуратури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.gp.gov.ua.
7. Офіційна веб-сторінка Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Офіційна веб-сторінка Міжнародної антикорупційної організації «Transparency International» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ti-ukraine.org/>.

9. Офіційна веб-сторінка Міністерства внутрішніх справ України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mvs.gov.ua/mvs/control/main/uk/index>
10. Петров А. Н. Оценка объема теневой экономики и ее влияния на развитие региона / А. Н. Петров, А.Н. Ильченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.isuct.ru/e-publ/snt/ru/node/339>.
11. Стан корупції в Україні. Порівняльний аналіз загальнонаціональних досліджень: 2007–2009, 2011. Звіт за результатами соціологічних досліджень. – Київ, 2011. – 47 с.
12. CorruptUA – платформа моніторингу корупційних правопорушень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://corruptua.org>.

Августин Р. Р.

Тернопольский национальный экономический университет

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ТЕНЕВОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

Резюме

Доказано, что структурные и региональные диспропорции в значительной степени влияют на теневой потенциал экономики. Проведена оценка уровня тенизации экономики Украины в целом и отдельных ее регионов. Определены группы регионов Украины по уровню тенизации и распространению коррупционных связей.

Ключевые слова: регион, тенизация экономики, теневой сектор, коррупция.

Augustine R. R.

Ternopil National Economic University

REGIONAL CHARACTERISTICS OF THE SHADOW SECTOR OF ECONOMY OF UKRAINE

Summary

It is proved that the structural and regional disparities have a significant impact on potential shadow economy. Conducted estimation of the level of the shadow economy of Ukraine as a whole and its separate regions. Defined groups of regions of Ukraine on the level shadow economy and spread corruption ties.

Key words: region, shadow economy, shadow economy, corruption.

УДК 711

Аверкина М. Ф.

Луцкий национальный технический университет

ОЦІНКА СТІЙКОГО РОЗВИТКУ МІСТ КИЇВСЬКОЇ АГЛОМЕРАЦІЇ

Стаття присвячена оцінці стійкого розвитку міст Київської агломерації. Автором сформовано методику оцінки стійкого розвитку міст агломерації, в основу якої покладений метод продукування максимуму ентропій. За результатами проведеного оцінювання встановлено, що в означеній агломерації спостережено успіх в економічній сфері, особливо в м. Києві.

Ключові слова: стійкий розвиток, місто, агломерація, безпека, ентропія.

Постановка проблеми. В сучасних умовах, виникає необхідність у діагностиці забезпечення стійкого розвитку міста, оскільки результати такого процесу є підставою для формулювання висновків щодо вирішення проблем, які існують у сфері раціонального використання ресурсів, їх відтворення, досягнення прийнятного рівня соціо-еколого-економічної безпеки, що в свою чергу вимагає не лише прийняття відповідних рішень, але й вибору конкретних методів та інструментів механізму забезпечення стійкого розвитку міста. При цьому варто відмітити, що оцінку стійкого розвитку міст доцільно проводити в рамках агломерації, оскільки міста в межах агломерації є подібними та мають спільні проблеми, які необхідно вирішувати комплексно з урахуванням сукупного потенціалу всіх міст агломерації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджуючи праці вчених, як І. М. Вахович, З. В. Герасимчук, Т. П. Галушкіна, Л. М. Грановська,

Б. М. Данилишин, І. С. Кондіус, Л. Г. Руденко, Л. Г. Мельник, В. Г. Поліщук, на предмет оцінювання забезпечення стійкого розвитку міста нами виявлено, що існують методичні доробки в руслі оцінки стійкого розвитку регіону, стимулювання стійкого розвитку регіону, прогнозування стійкого розвитку регіону. Варто також зазначити, що З. В. Герасимчук, О. В. Середю розроблено методику оцінки стратегічного управління стійким розвитком міст. А. Ю. Бережною, Ю. М. Поповою розроблено методику оцінювання рівня стійкого розвитку міста.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Разом з тим на сучасному етапі розвитку наукової думки відчувається недостатність методичного інструментарію здійснення діагностики забезпечення стійкого розвитку міста та агломерації. Більше того, в нинішніх умовах ми повинні не лише оцінювати рівень стійкого розвитку міста, але й повинні зосереджувати увагу на його

забезпеченні, щоб дати правильну оцінку управлінським рішенням в містах та агломераціях. Тому органами держкомстату доцільно ввести сукупність таких показників, які будуть найбільш об'єктивними для оцінки забезпечення стійкого розвитку міста, зокрема раціонального використання соціо-еколого-економічних ресурсів їх відтворення, визначенні стану соціо-еколого-економічної безпеки та логістизації.

Мета статті полягає в оцінюванні забезпечення стійкого розвитку міст Київської агломерації.

Виклад основного матеріалу. Київська агломерація є потужним промислово-територіальним утворенням, що сформувалося на основі промислових об'єктів міста-мільйонера Києва та прилеглих до нього поселень приміських районів. Основними містами, які входять в означену агломерацію, є Київ, Бориспіль, Бровари, Васильків, Ірпінь.

Промисловість розміщена нерівномірно внаслідок впливу низки факторів, серед яких найбільше значення мали вигідне транспортне й економіко-географічне положення та трудові ресурси. Завдяки їх вирішальному впливу промисловість зосереджується у певних напрямках, починаючи з ядра агломерації і закінчуючи віддаленими від нього поселеннями. Головними напрямками (секторами) розташування промисловості Київської промислової агломерації є: північно-східний (Броварський), північно-західний (Ірпінсько-Буча-Гостомельський), південно-західний (Васильківсько-Фастівський). Ці три сектори сформувалися уздовж головних залізничних магістралей.

Київська агломерація має складну галузеву структуру з переважанням машинобудування і металообробки. В її межах зосереджено близько 500 промислових підприємств різних галузей. Окрім машинобудування, значний розвиток одержали хімічна і нафтохімічна, деревообробна, легка, харчова, будівельна і поліграфічна промисловості.

Провідна роль у галузевій структурі належить великій групі підприємств машинобудування і металообробки (понад 130 підприємств). Характерно, що переважна більшість підприємств машинобудівного комплексу розміщена у Києві, де найбільше вирізняються виробництва електротехнічної, приладобудівної галузей та виробництво апаратури [1].

Оскільки сьогодні вченими не розроблена єдина методика оцінки забезпечення стійкого розвитку міста, на основі узагальнення досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, враховуючи особливості процесів раціонального використання, відтворення соціо-еколого-економічної безпеки, забезпечення соціо-еколого-економічної безпеки та логістизації міста, сформуємо власну методику оцінки ефективності забезпечення стійкого розвитку міста.

Оцінку стійкого розвитку міст агломерації пропонуємо здійснювати за методом продукування максимуму ентропії. Ідея методики полягає в тому, щоб оцінити забезпечення стійкого розвитку міста з урахуванням раціонального використання ресурсів, відтворення, стану соціо-еколого-економічної безпеки міста та рівня логістизації з урахуванням агломеративної складової при оцінюванні забезпечення стійкого розвитку агломерації. Оскільки міста та агломерації являються відкритими, динамічними системами, то для них характерний хаотичний розвиток, як для будь-яких відкритих, динамічних систем. Щоб розвиток відкритої, динамічної системи був структурованим, або щоб відкрита, динамічна система розвивалась

стійко, необхідно створити систему запобігання наростання хаосу в системі. Для побудови моделі стійкого розвитку міста та агломерації використаємо ентропію як функцію стану, що найкраще описує поведінку відкритих динамічних систем. Оскільки ентропія – функція, то для її дослідження необхідно визначитися з параметрами. В нашому випадку ми пропонуємо визначати ентропію ресурсної ефективності, яка ґрунтується на показниках раціонального використання та відтворення соціо-еколого-економічних ресурсів та ентропію управлінської ефективності, яка ґрунтується на показниках стану соціо-еколого-економічної безпеки та логістизації розвитку міст і агломерацій.

Використання цього методу детерміновано тим, що раціональне використання, відтворення соціо-еколого-економічних ресурсів, соціо-еколого-економічна безпека визначається показниками стану. Тому постає завдання визначення ентропії цих показників. У зв'язку з цим ми будемо розглядати показник стану як реалізацію деякої випадкової величини, яка представлена у вигляді часового ряду даних.

Знаючи закон розподілу випадкової величини (густину ймовірності $p(x)$), можна визначити її інформаційну ентропію за наступною залежністю [2].

$$S = - \int_{-\infty}^{\infty} p(x) \log_2 p(x) dx. \quad (1)$$

Разом з тим на практиці не завжди є достатня кількість інформації стосовно якогось певного показника. Тому ентропію доводиться визначати на основі малих вибірок дискретних даних, які не завжди є достатніми для точного визначення закону розподілу випадкової величини. У цьому випадку пропонується відома процедура обчислення ентропії на основі дискретних даних.

Розподілимо весь діапазон спостережних значень величини x на інтервали і підрахуємо кількість значень m_i , які відповідають i -му інтервалу. Знайдемо частоту появи випадкової величини в кожному інтервалі

$$p_i = \frac{m_i}{n}, \quad (2)$$

де n – загальна кількість спостережень (кількість елементів вибірки).

Тоді ентропію дискретної випадкової величини можемо визначити за залежністю:

$$S = - \sum_{i=1}^n p_i \log_2 p_i, \quad (3)$$

де S – інформаційна ентропія, що є невід'ємною величиною;

p_i – частота значень m_i , які відповідає i -му інтервалу.

У результаті цього ми отримаємо значення (в бітах) ентропії показника, представленого часовим рядом даних.

Максимально можлива ентропія, тобто максимально можливе значення, яке виникає у випадку рівноймовірних випадкових величин обчислюється за залежністю

$$S_{\max} = - \sum_{i=1}^n \frac{1}{n} \log_2 \frac{1}{n} = - \log_2 \frac{1}{n} = \log_2 n. \quad (4)$$

Для переходу до безрозмірного виду, означимо нормовану ентропію як відношення ентропії деякого показника до її максимально можливого значення:

$$H = \frac{S}{S_{\max}}, \quad (5)$$

де H – нормована ентропія, яка змінюється від 0 до 1.

На основі інформаційної ентропії кожного окремого показника ми формуємо індикатори використання соціальних, екологічних, економічних ресурсів; відтворення соціальних, економічних, екологічних ресурсів; соціальної, економічної та екологічної безпеки, оптимальності, інтенсивності, навантаження та екологічності, які будуть визначатися за формулою:

$$I = \frac{\sum_{i=1}^n a_i H_i}{\sum |a_i|}, \quad (6)$$

де a_i – ваговий коефіцієнт, який може приймати значення -1, або +1 в залежності дестимулюючого, або стимулюючого впливу на формування індикатора (I).

Графічною інтерпретацією ентропії є «зірка орієнтирів» Х. Босселя. Її ми використаємо для наочного зображення отриманих результатів і їх оцінки щодо забезпечення стійкого розвитку міст і агломерацій в нашому конкретному випадку.

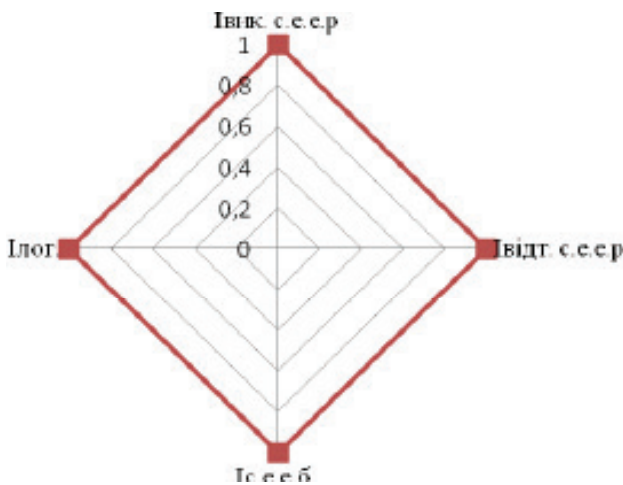


Рис. 1. «Зірка орієнтирів»

Оскільки стійкість відкритої, динамічної системи залежить від коливань параметрів цієї системи, оцінюємо коливання параметрів за допомогою ентропії (функції стану).

Практично на кожному промені «зірки орієнтирів» відкладається значення зміни показника за досліджуваний період. Для зручності порівняння використовуються безрозмірні одиниці виміру, тобто відмічається зміна значення показника в динаміці. Максимально можлива зміна показника за досліджуваний період відповідає одиничному значенню на «зірці орієнтирів», а діапазон зміни коливається від 0 до 1.

Площа фігури, яка отримується при з'єднанні точок Івк.с.е.р., Івідт.с.е.р., Іс.е.е.б., Ілог., означає якісний стан міста в межах агломерації. Збільшення або зменшення площі фігури за досліджуваний період свідчить про збільшення або зменшення рівня забезпечення стійкого розвитку міста та агломерації.

Якщо за досліджуваний період зміна показників по всім базовим орієнтирам була максимальною, то і площа фігури на «зірці орієнтирів» максимальна. У цьому випадку фігура представляє собою правильний многокутник (квадрат). Якщо значення параметрів максимально наближаються до 1, то це означає, що місто та агломерація максимально наближається до стану стійкого розвитку.

Якщо за досліджуваний період зміна показників підсистеми за усіма базовими орієнтирами була мінімальною, то і площа фігури на «зірці орієнтирів» мінімальна – фігура стискається до центральної точки «0».

У всіх інших випадках при з'єднанні точок Івк.с.е.р., Івідт.с.е.р., Іс.е.е.б., Ілог. утворюється неправильний многокутник різної форми і площі, що свідчить про недосягнення містом або агломерацією саме стійкого розвитку. Таким чином, порівнюючи між собою «зірки», отримані в результаті оцінювання параметрів впливу на за-

Таблиця 1
Забезпечення стійкого розвитку міст Київської агломерації за період 2000-2012 рр.

Індикатори	Міста агломерації				
	Бориспіль	Бровари	Васильків	Ірпінь	Київ
Ентропія ресурсної ефективності агломерації					
Індикатор використання соціальних ресурсів	0,221	0,148	0,116	0,179	0,270
Індикатор використання екологічних ресурсів	0,200	0,293	0,3	0,272	0,271
Індикатор використання економічних ресурсів	0,164	0,252	0,344	0,267	0,154
Інтегральний використання соціо-еколого-економічних ресурсів	0,304	0,414	0,470	0,421	0,412
Індикатор відтворення соціальних ресурсів	0,132	0,277	0,251	0,261	0,128
Індикатор відтворення екологічних ресурсів	0,115	0,219	0,08	0,182	0,115
Індикатор відтворення економічних ресурсів	0,164	0,364	0,363	0,321	0,202
Інтегральний відтворення соціо-еколого-економічних ресурсів	0,240	0,507	0,448	0,451	0,265
Інтегральний показник ресурсної ефективності	0,789	1,22	0,953	1,07	0,643
Ентропія управлінської ефективності агломерації					
Індикатор соціальної безпеки	-0,134	-0,327	-0,094	0,153	-0,125
Індикатор екологічної безпеки	-0,110	-0,329	-0,316	0,298	-0,167
Індикатор економічної безпеки	0,120	0,09	0,168	0,247	0,110
Інтегральний індикатор соціо-еколого-економічної безпеки	0,388	0,527	0,370	0,416	0,236
Індикатор оптимальності	0,124	0,198	0,233	0,205	0,203
Індикатор інтенсивності	0,389	0,499	0,288	0,235	0,347
Індикатор навантаження	0,138	0,215	0,376	0,372	0,422
Індикатор екологічності	-0,158	-0,145	-0,155	-0,173	-0,09
Інтегральний індикатор логістизації	0,528	0,560	0,468	0,453	0,576
Індикатор управлінської ефективності	0,627	0,769	0,597	0,615	0,622
Індикатор стійкого розвитку	0,708	0,994	0,775	0,842	0,633

* авторські розрахунки

безпечення стійкого розвитку міст та агломерацій, ми робимо висновки про зміни параметрів, які впливають на забезпечення стійкості міста (агломерації).

На основі запропонованої методики нами оцінено ентропії ресурсної та управлінської ефективності для визначення рівня забезпечення стійкого розвитку міст Київської агломерації. Результати означених розрахунків представлені в таблиці 1.

На основі проведеного аналізу оцінки рівня забезпечення стійкого розвитку міста нами визначено, що в досліджуваних містах стійкий розвиток не забезпечується. На рис. 2. представлено «зірку орієнтирів» для кожного міста Київської агломерації з метою наочного зображення параметрів впливу на забезпечення стійкого розвитку міст.

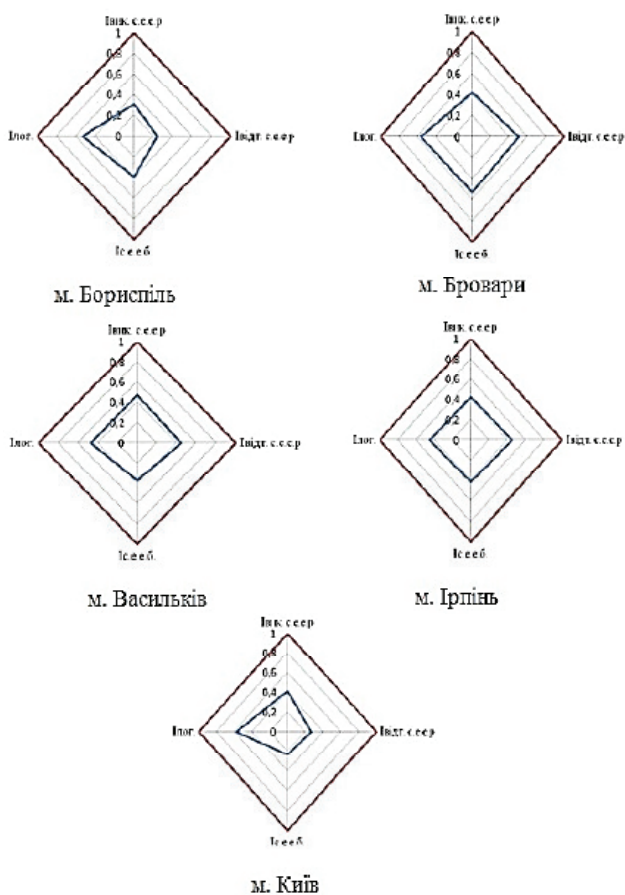


Рис. 2. Рівень забезпечення стійкого розвитку міст Київської агломерації

Відповідно до отриманих результатів встановлено, що в м. Бровари та м. Ірпінь індикатор ресурсної ефективності більше одиниці, на такий результат позитивно вплинуло збільшення ентропії показника продуктивності праці (0,537 – в м. Бровари, в 0,493 – в м. Ірпінь), позитивна динаміка зміни показника водоемності валового місцевого продукту (0,594 в м. Бровари та 0,495 – м. Ірпінь), збільшення числа населення за рахунок міграції (ентропія показника 0,260 – м. Бровари, 0,594 – Ірпінь), ентропія показника еконо-

мії води за рахунок водооборотного споживання (0,456 – м. Бровари, 0,350 – м. Ірпінь). Також у м. Бровари спостережено позитивну динаміку зміни показників: інвестицій в основний капітал (ентропія 0,650), введення житла у розрахунок на одну особу (0,516), активності малого підприємства (0,516).

Оцінюючи рівень соціо-еколого-економічної безпеки нами визначено, що значення інтегрального показника перебуває в зоні небезпека-загроза. Це пояснюється досить негативним впливом соціальних та екологічних чинників майже у всіх містах досліджуваної агломерації.

Оцінюючи рівень логістизації, нами визначено, що найбільший позитивний вплив на означений індикатор здійснюють такі показники як: вантажообіг (ентропія 0,592 для м. Бровари, 0,537 – м. Бориспіль, 0,446, м. Васильків), пасажиропотік (ентропія 0,407 для м. Бровари), перевезення вантажів (ентропія 0,476 для м. Ірпінь, 0,511 – м. Васильків). Негативно на індикатор логістизації вплинули такі показники, як викиди шкідливих речовин пересувними джерелами (ентропія 0,355 у м. Бровари), частка води, втраченої під час транспортування, низький рівень утилізації відходів у містах.

Висновки і пропозиції. За результатами проведеного оцінювання встановлено, що в означеній агломерації спостережено успіх в економічній сфері, особливо в м. Києві. В містах цієї агломерації виявлено залучення значних обсягів інвестиційних, фінансових ресурсів, що сприяє забезпеченню відтворення ресурсів та розвитку інноваційних процесів. Разом з тим в м. Київ спостережено найнижчий рівень ресурсної ефективності за рахунок значних обсягів використання переважно водних, енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти на виробничі потреби. Тобто головною проблемою, яку необхідно вирішувати переважно в містах Бориспіль, Васильків, Київ означеної агломерації, є забезпечення відтворення соціальних та екологічних ресурсів. Разом з тим в процесі аналітичного дослідження нами виявлено, що практично в усіх містах Київської агломерації спільною проблемою є наявність соціальної та екологічної небезпеки. Також в цих містах агломерації необхідно підвищувати рівень екологічності в процесі логістичного управління в містах Київської агломерації.

Отже, ми бачимо, що запропонована методика дозволяє комплексно оцінити рівень забезпечення стійкого розвитку міст агломерації, при цьому виокремлюючи дві головні складові – ресурсну ефективність та управлінську ефективність, що дозволяє сформувати пріоритетні напрями забезпечення стійкого розвитку міст агломерації.

Варто також відмітити, що на основі проведеного аналітичного дослідження необхідно сформувати стратегію забезпечення стійкого розвитку міста. При цьому для кожного міста буде своя специфічна стратегія, оскільки в кожному місті по різному забезпечується рівновага між використанням та відтворенням соціо-еколого-економічних ресурсів, досягається стан соціо-еколого-економічної безпеки, забезпечується логістизація розвитку міст агломерації.

Список літератури:

1. Ішук С.І. Географія промислових комплексів : підручник. Затверджено МОН / Ішук С.І., Гладкий О.В. – К., 2011. – 375 с., тв. пал.
2. Thomas M. Cover, Joy A. Thomas. Elements of Information Theory. – New York : Wiley, 1991.

Аверкина М. Ф.

Луцкий национальный технический университет

ОЦЕНКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ КИЕВСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ

Резюме

Статья посвящена оценке устойчивого развития городов Киевской агломерации. Автором сформирована методика оценки устойчивого развития городов агломерации, в основу которой положен метод продуцирования максимума энтропии. По результатам проведенного оценивания установлено, что в указанной агломерации наблюдался успех в экономической сфере, особенно в г. Киеве.

Ключевые слова: устойчивое развитие, город, агломерация, безопасность, энтропия.

Averkyna M. F.

Lutsk National Technical University

EVALUATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF CITIES KYIV AGGLOMERATION

Summary

The paper is devoted to estimation of urban the sustainable development in the Kyiv metropolitan area. The author formed a methodology for evaluation of the urban sustainable development in the metropolitan area, based on the method of producing entropies' maximum. The results of the evaluation found that the specified agglomeration observed success in the economic sphere, especially in the city Kiev.

Key words: sustainable development, city, agglomeration, security, entropy.

УДК 332.146.2:004.77

Бавико О. Є.

Міжнародний університет бізнесу і права

СИСТЕМНО-ТЕКТОЛОГІЧНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В УМОВАХ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Досліджено теоретико-прикладні питання щодо формування адекватних постіндустріальним умовам механізмів ефективного управління розвитком регіональної економіки. Визначено, що методологічною основою управління має бути системно-тектологічний підхід. Відповідна модель управління базується на принципах і засобах синергетично-мережевої взаємодії.

Ключові слова: управління, системно-тектологічний підхід, кон'югація, мережева взаємодія, синергетика.

Постановка проблеми. Постіндустріальна технологічна революція спричинила експонентне прискорення історичного часу та багатократне підсилення ентропії соціально-економічних процесів. Так, глобалізація світогосподарської системи обернулася підвищенням конкуренції за ресурси, ринки та зони геополітичного впливу. Її ескалація, у свою чергу, вже призвела до руйнування системи колективної світової безпеки, що була побудована у ХХ ст. Таким чином, однією з нагальних проблем теорії та практики управління економічним розвитком на усіх рівнях соціальної взаємодії, від глобального до локального, виступають пошук та формування адекватних умовам постіндустріальної реальності механізмів, що забезпечать зниження соціальної напруги, врівноваження соціально-економічної динаміки та ефективне використання усіх видів суспільних ресурсів.

Тотальна інформатизація соціально-економічних процесів спричиняє перетворюючий вплив як на рівні відносин виробництва, так і на рівні організації економічної взаємодії господарюючих суб'єктів. Формування інформаційного суспільства та мережевої економіки, основними ресурсами якої є інформація та знання, а завданнями – їх ефективна інтеграція та координація, актуалізує проблему здійснення економічної політики на основі впровадження відповідних, мережевих механізмів організації економічної взаємодії.

Сталість та збалансованість соціально-економічного розвитку в умовах постіндустріальної модернізації передбачає регіоналізацію відповідних процесів, яка забезпечує врахування регіонально-просторових факторів і проблем, ефективне використання місцевого виробничого, науково-технічного, фінансового, природного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вихідними для процесу формування сучасних ефективних управлінських практик є положення синергетики щодо визначення детермінант соціально-економічної динаміки, які розвиваються у роботах О. Богданова [1], І. Пригожина, І. Стенгерс [2], І. Валлерстайна [3], В. Василькової [4], Ю. Семенова [5], Ю. Яковця [6].

Представники синергетичної концепції обґрунтовують механізм розвитку, який передбачає детермінуючий вплив флуктуацій – випадкових відхилень, накопичення яких викликає ефект колективної поведінки елементів і підсистем і, зрештою, призводить до «розхитування» існуючого порядку й через відносно короткочасний хаотичний стан системи, або до її руйнування, або до виникнення нового порядку. Зазначений механізм передбачає відсутність загальної лінійності розвитку окремих соціально-економічних систем, абсолютизує дивергенцію та індивідуалізацію національного соціально-економічного розвитку, підвищує значимість ендегенних факторів, особливо людського та соціального капіталу.

Універсальним механізмом синергетичної координатії діяльності елементів економічної системи, на думку Ф. Хайєка, є ринок, який забезпечує виявлення, передачу і взаємне узгодження знань, які розсіяно у суспільстві: «Економічна проблема – це проблема найкращого використання наявних у нас ресурсів. Наше завдання – забезпечити найкраще використання знань, якими володіють реально існуючі люди» [7].

На вирішальний вплив інформаційних технологій щодо розвитку нових механізмів організації економічних відносин, зокрема і мережевої економіки, вказують вітчизняні дослідники Т.В. Дзякун [8], А.Є. Литвин [9], Л.П. Марчук [10], В. Плескач [11], О.С. Шнипко [12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Переважна більшість фундаментальних досліджень проблем управління регіональним економічним розвитком, що здійснюються вітчизняними науковцями, базуються на системно-механістичному підході та неокласичній концепції регіонального економічного росту [13; 14; 15; 16]. Основна увага приділяється факторам, які збільшують виробничий потенціал економіки регіонів, до яких віднесені кількість та якість природних, загальна чисельність і кваліфікація трудових ресурсів, запаси капіталу і рівень технологій. Відповідний стан речей детермінує лінійно-екстенсивні характеристики розвитку, за яких управлінські стратегії будуються на основі екстраполяції минулого в майбутнє, внаслідок чого консервується існуюча технологічна структура економіки, інвестиційні ресурси концентруються в енерго- та капіталоемних галузях, що позбавляє можливості формування «ядра» п'ятого і шостого технологічних укладів та переходу на більш високий рівень економічного розвитку.

В межах вирішення загальної проблеми визначення ефективних механізмів управління соціально-економічною динамікою, залишаються не вирішеними питання щодо змісту методології управління розвитком економіки, яка б дозволила забезпечити єдність економічних і морально-культурних підходів. Визначальними залишаються неокласичні та ліберальні ринкові уявлення. А реальна модернізація є можливою за умови інтеграції ідей громадянського суспільства, партнерських відносин та горизонтальної взаємодії всіх соціально-економічних суб'єктів, що відповідає конструкційній специфіці мережевої економіки.

Мета статті. Основною метою статті є визначення управлінських механізмів досягнення стійкого стану організованості економічних відносин на мезорівні, що характеризується наявністю холистичного ефекту синергії, за якого сума узгоджених дій економічних суб'єктів перевищує суму внутрішніх та зовнішніх протидій і забезпечує сталість економічного розвитку в умовах інформаційного суспільства та мережевої економіки.

Виклад основного матеріалу. Постіндустріальна трансформація організаційної структури управління економічними відносинами, під впливом технологічного розвитку інформаційно-комунікаційних технологій, спрямовується на перехід від системно-механістичного до системно-тектологічного розуміння, зміст якого було обґрунтовано у працях О. Богданова, І. Пригожина, І. Стенгерс [1; 2].

Тектологічна модель раціональної організації соціально-економічних систем дозволяє подолати методологічну кризу теорії і практики управління, яку пов'язують з неможливістю адекватного реагування на сучасні виклики. В тектологічній

концепції індивід виступає як суб'єкт планоїрної організуючої діяльності, принцип співробітництва стає основним в організаційних відносинах, культура виступає основою управлінської системи, ідея ізоморфізму законів та принципів організації створює можливість їх усвідомленого формування і застосування.

Для системно-механістичного підходу притаманним є ставлення до регіонального розвитку як досягнення більш високої спеціалізації та упорядкованості, яка виключає появу збоїв (вони сприймаються як зовнішні впливи, що порушують точно вивірену роботу). Цілісність досягається кількісною повнотою набору різних спеціалізованих функцій.

З позицій системно-тектологічного підходу регіональний простір являє собою різноманіття взаємодії різних соціально-економічних складових, що підпорядковується об'єктивним законам руху флуктуаційно-біфуркаційної самоорганізації. Будь-яка подія стає результатом їхнього проникнення один в одного – «кон'югація». За допомогою численних інгресійних ланцюгів ці складові впливають на хід різних подій. Але характер такого впливу не є вирішальним. Метою розвитку в межах цього підходу є організація (гармонія), «доцільна єдність» мережевого комплексу взаємодій, що призводять до появи необхідного результату.

На основі аналізу сучасних процесів регіонального розвитку можна виділити три основних моделі, що відповідають системно-механістичному підходу: 1) дотаційний розвиток, що відповідає стану обмеженого відтворення; 2) розвиток як самовиживання, що відповідає простому відтворенню; 3) бізнес-розвиток, модель, яка передбачає розширене відтворення. Однак у сучасних умовах навіть регіони, яким властива третя модель, не в змозі забезпечити свій розвиток на рівні постіндустріальних стандартів, оскільки співвідносяться з індустріальним типом соціально-економічної організації. За умов постіндустріальної модернізації актуалізується потреба в побудові якісно нової моделі, що заснована на соціальноорієнтованому та скоординованому розвитку.

Методологічною основою системно-тектологічного підходу до управління розвитком регіонального економічного простору виступає кон'югаційна інтеграція діяльності соціально-економічних суб'єктів, що забезпечує координацію розсіяного знання. Кон'югаційна інтеграція не містить прагнення до закінченості процесу, вона визначає компромісну спрямованість дій та виключає антагоністичні відносини. Така інтеграція призводить до створення матеріального або нематеріального результату людської праці, господарської діяльності, який відповідає бажаннями й очікуванням всіх учасників соціально-економічних процесів. Економіка, заснована на кон'югаційній інтеграції, орієнтується не на гроші, а на створення цінностей, необхідних людям. Таке розуміння економіки створює умови для визначення нової форми соціалізації суспільства та економіки.

Основною метою управління за системно-тектологічним підходом є досягнення стану організованості регіонального економічного простору, який характеризується наявністю холистичного ефекту синергії, за якого сума узгоджених дій економічних суб'єктів перевищує суму внутрішніх та зовнішніх протидій. Якщо має місце зворотне співвідношення, таке середовище є дезорганізованим.

Екстраполюючи принципи тектології, які було покладено в основу сучасної концепції сталого

розвитку в практику регіонального управління, можна стверджувати, що успішна модернізація регіонального економічного простору можлива лише на основі спільних скоординованих дій людей, об'єднаних у владних, виробничих і суспільних структурах.

Технологічний та організаційний виміри мережевої економіки виступають у даному випадку складовими елементами механізмів організації соціально-економічної взаємодії. По-перше, інтернет-середовище, виступаючи засобом координації розсіяного знання, дозволяє безперешкодно обмінюватися інформацією і, що більш важливо, безпосередньо брати участь в економічній взаємодії через вільний пошук контрагентів та вибір необхідних товарів без врахування територіальної віддаленості та ієрархічної підпорядкованості. По-друге, мережева організація соціально-економічної взаємодії, що ґрунтується на горизонтальних зв'язках, дозволяє впровадити елементи кон'югаційної інтеграції в процес управління розвитком регіональної економіки.

Досліджуючи специфіку економічної взаємодії в умовах мережевої економіки, ми визначили, що основним вектором її зміни є перехід від ієрархічно-організованих відносин координації діяльності до горизонтальних, мережевих механізмів. Відповідно, існуюча традиційна модель системи управління потребує адекватної трансформації щодо зміни характеру взаємодії у процесі прийняття управлінських рішень. Необхідний механізм впровадження мережевих інститутів у процес прийняття управлінських рішень передбачає створення дорадчих органів – Координаційних рад з питань стратегічного розвитку регіону, а також активного використання віртуальних технологій краудсорсингу для обговорення представниками всіх соціальних верств стратегічних альтернатив розвитку на основі спеціалізованих онлайн-платформ.

Використання мережевих інститутів у процесі прийняття управлінських рішень щодо визначення стратегічних завдань модернізації має спиратися на розвиток інформаційно-комунікаційної інфраструктури органів державного та місцевого

управління, що сприятиме забезпеченню вільного доступу всіх громадян до управлінської інформації, прозорості процесу прийняття управлінських рішень, особливо щодо державних закупівель, підвищенню ступеню координації діяльності управлінських структур завдяки створенню єдиного регіонального інформаційного простору, відповідних баз даних та застосуванню сучасних методів аналізу інформації.

Подальший розвиток системи управління в умовах формування мережевої економіки має забезпечити вичерпне врахування і координацію розсіяного знання. В економічній науці концепція розсіяного знання була висунута нобелівським лауреатом з економіки Ф. Хайєком у статті «Економічна теорія і знання», а потім розвинена в роботі «Використання знання в суспільстві». Суть концепції Ф. Хайєка полягає у тому, що наявне в суспільстві знання являє собою нескінченну розмаїтість уявлень, фактів і думок про стан попиту та пропозиції, які часто є суперечливими. Це знання не існує в якому-небудь завершеному і явно вираженому вигляді, воно розсіяно між індивідами і існує через них [7].

Ф. Хайєк зводить розсіяне знання до економічного знання як знання про ринок («знання значимих фактів») і на його основі показує особливості дії економічних агентів при прийнятті ними господарських рішень. Системно-тектонічний підхід до управління розвитком регіонального економічного простору, заснований на кон'югаційній, мережевій інтеграції поєднує відособлене знання всіх учасників суспільного виробництва й суспільної діяльності як фізичних, так і юридичних осіб, а також будь-якої структурної одиниці, що приймає участь у соціально-економічних процесах.

Політика модернізації регіонального економічного простору, що засновується на системно-тектонічному підході до організації управління, набуває форм мережевої, кон'югаційної інтеграції, у межах яких здійснюється координація процесів виробничого, культурного, освітнього, інформаційного характеру. За таких умов розвиток території перетворюється на цілеспрямований процес, не обмежений задоволенням лише матеріальних потреб людей, а розширений до масштабів формування відносин громадянського суспільства.

Основою кон'югаційної інтеграції виступає добровільна та цілеспрямована взаємодія господарюючих, владних, суспільно-політичних суб'єктів та окремих громадян регіону, які у ході творчого використання наявної системи факторів, умов і відносин формують нові підходи, цілі, завдання й основні напрями його розвитку.

У процесі поєднання діяльності суб'єктів регіонального економічного простору можуть формуватися два варіанти (моделі) кон'югаційної інтеграції, що призводять до виникнення мережевої організації економіки (рис. 1).

Перший варіант – вертикальна кон'югація, коли взаємозв'язки у діяльності суб'єктів регіонального еконо-

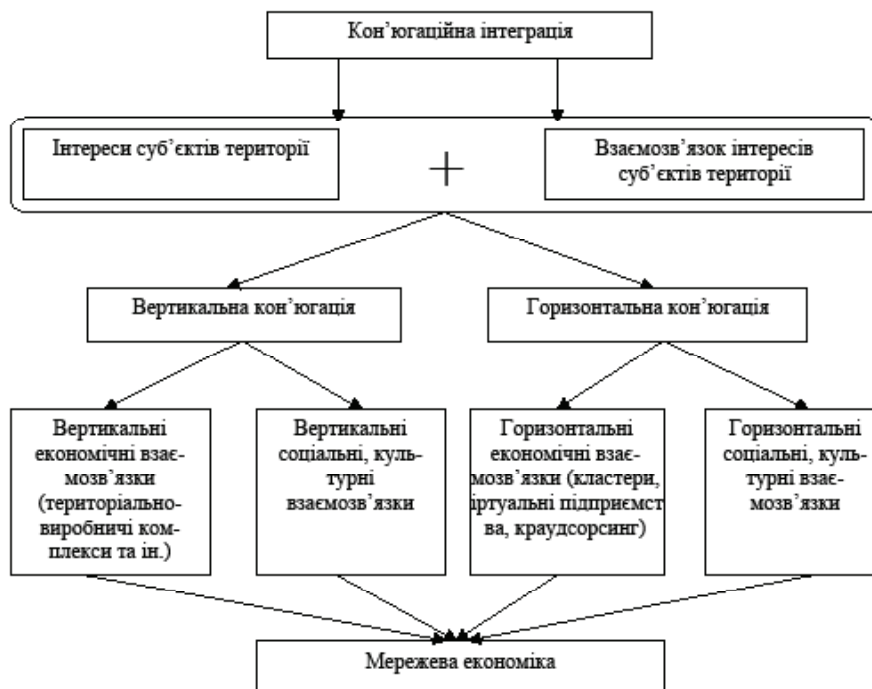


Рис. 1. Модель кон'югаційної інтеграції суб'єктів регіонального розвитку

мічного простору розвиваються за координуючої ролі органів влади. В економіці України історично вертикальна кон'югація виступала у вигляді територіально-виробничих комплексів. Другий варіант – горизонтальна кон'югація, коли взаємозв'язки розвиваються під впливом соціально-економічних інтересів, навколо яких і на базі яких складається система виробництва продукції (товарів, послуг). Горизонтальна кон'югація служить базою для розвитку промислових вузлів і виробничих кластерів. В умовах постіндустріального суспільства особливого значення для підтримки конкурентоздатності регіонального економічного простору в умовах глобальної економіки набувають віртуальні форми горизонтальної кон'югації.

Головною відмінністю кон'югаційної інтеграції є те, що вона включає процес (процедуру) виникнення нових економічних форм, формує майбутнє.

Однак спрямованість майбутнього розвитку території залежить не від самого факту кон'югаційної інтеграції, а від співвідношення сил суб'єктів, які беруть участь у кон'югації, це визначає ефективний або руйнівний характер виникаючих форм.

Таким чином, за умов формування постіндустріальної, мережевої економіки управління розвитком регіонального економічного простору має представляти собою складну багаторівневу систему кон'югаційної взаємодії всіх суб'єктів території, яка забезпечує координацію їх діяльності та мобілізацію наявних ресурсів, що спрямовуються на досягнення визначених завдань розвитку. Відповідна система повинна мати організаційну модель побудови, яку представлено на рис. 2, і складатися з ряду контурів – або сукупності організаційних взаємодій за напрямками управлінського впливу, які визначають пріоритети просторового розвитку та механізми їхнього досягнення.

Перший контур складають організації, які забезпечують моніторинг та інформаційну підтримку процесу управління. Організації цього контуру мають вирішувати наступні завдання:

1. Визначення переліку показників, які відображають адекватну картину стану розвитку регіональної економіки.

2. Створення системи інформаційної підтримки прийняття рішень щодо модернізації регіонального економічного простору.

3. Створення спеціалізованих, інформаційних баз даних щодо стану розвитку окремих секторів та галузей регіональної економіки.

4. Здійснення моніторингу розвитку регіону в цілому та його окремих територій.

Головне управління статистики на рівні областей та районів збирає інформацію про показники розвитку у всіх сферах життєдіяльності регіону. Незалежні групи моніторингу, які можуть утворюватися науково-дослідними установами в ході здійснення спеціалізованих досліджень,

громадськими організаціями та галузевими асоціаціями на основі технологій краудсорсингу, забезпечують неформальну оцінку стану та динаміки розвитку. Організації інформаційно-комунікаційного спрямування забезпечують техніко-технологічну підтримку процесу управління на основі сучасних інформаційних технологій збору, обробки та передачі інформації. Забезпечення повноти, достовірності і своєчасності отримання даних дозволить створити інформаційну основу для вирішення цілого ряду першочергових завдань зниження ризиків і формування пріоритетів ефективного розвитку регіонального економічного простору.

Контур експертної оцінки і моделювання процесів розвитку об'єднує науково-дослідні й освітні установи регіону, представлені Радою ректорів регіону та Науково технічною радою з питань інформатизації, їх діяльність спрямована на вирішення наступних завдань:

1. Формування науково-обґрунтованої системи дій щодо підвищення ефективності розвитку регіонального економічного простору.

2. Створення ефективного інституціонального середовища, яке дозволяє при необхідності, для вирішення завдань розвитку регіону залучати представників наукової сфери.

3. Розвиток науково-інноваційного середовища регіону відповідно до основних напрямів економічного розвитку.

4. Формування науково-обґрунтованих рекомендацій щодо підвищення ефективності управлінської діяльності органів державної влади та місцевого самоврядування.

Інноваційність економіки та безпосередній зв'язок науки і виробництва виступають одними з головних факторів розвитку в умовах постіндустріального розвитку. Ефективному впровадженню наукових розробок у процес управління еконо-

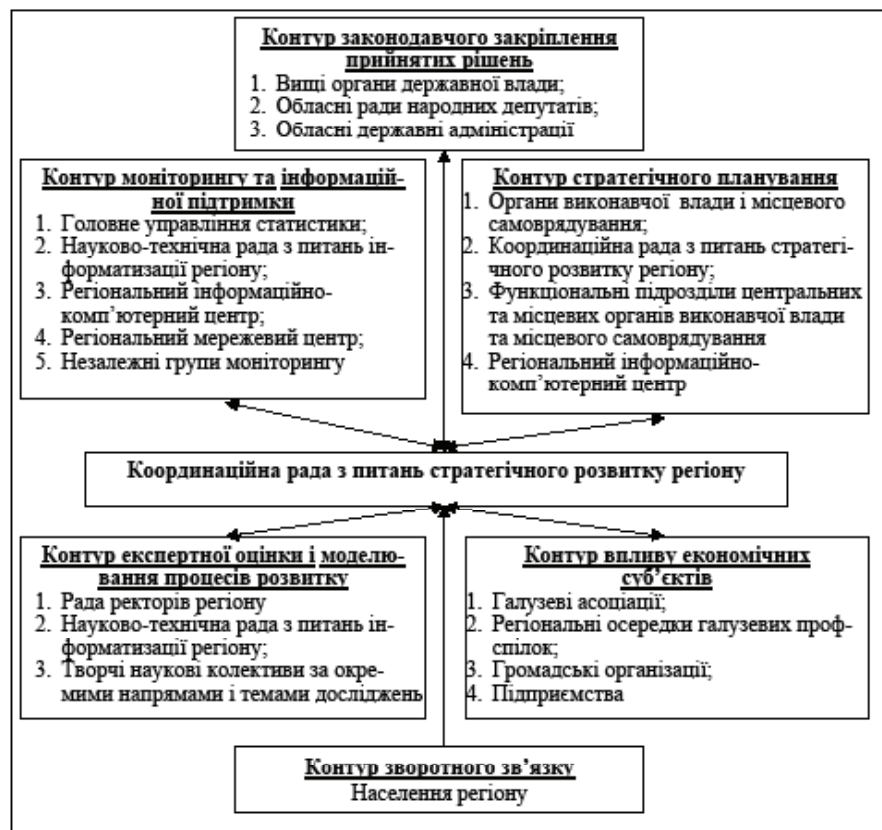


Рис. 2. Системно-технологічна, організаційна модель управління розвитком регіонального економічного простору

мічним розвитком та виробництва товарів і послуг заважають наступні фактори:

- виробнича незавершеність пропонованих наукою розробок, яку спричиняє вкрай низький рівень фінансування науково-дослідних і конструкторських робіт;
- відсутність пріоритетних регіональних напрямів наукових досліджень та інновацій для цілей ефективного розвитку регіонального економічного простору;
- діючий регіональний механізм стимулювання розвитку науки;
- недостатній рівень взаємодії між виробничими підприємствами, науковими установами та органами влади.

Необхідно зазначити й позитивні фактори наукового розвитку Південного регіону, до яких можна віднести: наявність наукових шкіл з деяких проблемних напрямів розвитку регіональної економіки (машинобудування, екологія, рекреація, зрошувальне землеробство та садівництво); інноваційна спрямованість економічної політики обласних адміністрацій, яка знаходить своє відображення у відповідних програмних документах, наприклад – «Херсонська ініціатива 2030», проект, ініційований обласною державною адміністрацією Херсонської області. Місія Проекту: розробка інноваційної прогностичної моделі гуманітарного та технологічного розвитку Херсонської області та України в перспективі до 2030 року. Мета Проекту: започаткувати процес розробки прогностичних сценаріїв соціально-економічного розвитку області у довготривалій перспективі та організувати впровадження оптимальної моделі високотехнологічного розвитку Херсонської області [17].

Завданнями діяльності контуру стратегічного планування є:

- ініціація розробки науково-обґрунтованих програм збалансованого регіонального розвитку;
- визначення стратегічних напрямів модернізації регіонального економічного простору, формування відповідних регіональних програм;
- формування законодавчих, економічних, організаційних ініціатив щодо ефективної політики у сфері модернізації регіонального економічного розвитку;
- застосування засобів адміністративного впливу до всіх суб'єктів економічного розвитку з

метою спрямування їхньої діяльності на досягнення визначених завдань.

Контур впливу економічних суб'єктів представлений галузевими асоціаціями, профспілками, підприємствами і громадськими організаціями відображає діяльність підприємницьких структур, що спрямована на:

- захист особистих та корпоративних інтересів від надмірного втручання державних органів у ринкові відносини та виробничі процеси;
- забезпечення протекціоністської підтримки з боку державних органів щодо захисту внутрішніх ринків від зовнішньої експансії;
- захист прав найманих робітників щодо належних умов праці, індексації та своєчасної виплати заробітної плати, соціального забезпечення.

Контур законодавчого закріплення прийнятих рішень представлений вищими органами законодавчої та виконавчої влади держави, обласними радами народних депутатів. Виконуючи свої прямі обов'язки, вони формують організаційно-правові механізми реалізації стратегій модернізації регіонального економічного простору.

Контур зворотного зв'язку органів державної влади та місцевого самоврядування з населенням, суб'єктів економічної діяльності з відповідними фокус-групами. Функціонує на основі віртуальних механізмів координації – технологій краудсорсингу, які дозволяють населенню приймати безпосередню участь у визначенні основних пріоритетів модернізації та ключових проблем розвитку регіонального економічного простору.

В основу представленої моделі покладені принципи системно-технологічного підходу, які засновані на кон'югаційній системі соціального партнерства. Механізм функціонування системи передбачає рівноправну взаємодію між органами державної влади, місцевого самоврядування, населення території, суб'єктами підприємницької діяльності та їх організаціями. Таким чином, актуалізується фактор соціального капіталу, який знаходить своє відображення в організаційній узгодженості діяльності всіх суб'єктів соціально-економічного життя та досягається шляхом інтеграції мотивів, що спонукають до діяльності в єдину, узгоджену систему цілей і завдань просторово-мережевого розвитку економіки регіону.

Список літератури:

1. Богданов А.А. Тектология: (Всеобщая организационная наука) / А.А. Богданов. – М. : Экономика, 1989. – 304 с.
2. Пригожин И.Р. Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : Прогресс, 1986. – 438 с.
3. Валлерстайн И. Политические дилеммы на рубеже веков / И. Валлерстайн. – М. : Весь мир, 1996. – 246 с.
4. Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем: Синергетика и теория социальной самоорганизации / В.В. Василькова. – СПб. : Лань, 1999. – 385 с.
5. Семенов Ю.И. Философия истории / Ю.И. Семенов. – М. : Современные тетради, 2003. – 560 с.
6. Яковец Ю.В. Глобальные экономические трансформации XXI века / Ю.В. Яковец. – М. : Экономика, 2011. – 441 с.
7. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хаек. – М. : Издательство, 2000. – 256 с.
8. Дзякун Т.В. Формування та розвиток мережевої економіки : автореф. дис. ... канд. экон. наук / Т.В. Дзякун. – К., 2011. – 22 с.
9. Литвин А.Є. Особливості розвитку галузі інформаційних технологій / А.Є. Литвин // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11(125). – С. 300-307.
10. Марчук Л.П. Сучасна інформатизація суспільства та її вплив на інформаційні процеси / Л.П. Марчук // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2012. – № 1(65). – С. 37-44.
11. Плєскач В. Проблеми становлення електронних ринків в умовах розвитку інформаційного суспільства / В. Плєскач // Науково-технічна інформація. – 2008. – № 2. – С. 45-48.
12. Шнипко О.С. Національний розвиток інформаційних технологій і конкурентоспроможність / О.С. Шнипко // Економіка і прогнозування. – 2007. – № 1. – С. 116-129.
13. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети / З.С. Варналій, В.Є. Воротін, В.С. Куйбіда. – Нац. інст. страт. досл. – К. : НІСД, 2007 – 768 с.
14. Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX-XXI століть: нові пріоритети : монографія / М.І. Долішній. – Нац. акад. наук України, Ін-т регіон. Досліджень. – К. : Наукова думка. – 2006. – 511 с.

15. Регіональна політика та механізм її реалізації. / М.І. Долішній та ін. – К. : Наук. думка. – 2003. – 503 с.
16. Регіони України: проблеми соціально-економічного розвитку : монографія / З.С. Варналій, А.І. Мокій, О.Ф. Новікова / За ред. З.С. Варналія. – Нац. інст. стратег. досл. – К. : Знання України. – 2005. – 498 с.
17. Проект «Херсонська ініціатива 2030». Офіційний сайт проекту «Конкурентоспроможна Херсонщина» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://khersonregionguide.com/ua/projects/hersonskaya-iniciativa-2030>.

Бавико А. Е.

Международный университет бизнеса и права

СИСТЕМНО-ТЕКТОЛОГИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ

Резюме

Исследованы теоретико-прикладные вопросы формирования адекватных постиндустриальным условиям, механизмов эффективного управления развитием региональной экономики. Определено, что методологической основой управления должен стать системно-тектологический подход. Соответствующая модель управления базируется на принципах и средствах синергетически-сетевых взаимодействия.

Ключевые слова: управление, системно-тектологический подход, конъюгация, сетевое взаимодействие, синергетика.

Bavyko A. E.

International University of Business and Law

THE MODEL SYSTEM-TEKTOLOGICAL MANAGEMENT DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMY IN A POST-INDUSTRIAL TRANSFORMATION

Summary

Investigated theoretical and applied issues of formation of adequate post-industrial conditions, mechanisms for effective management of the development of the regional economy. Determined that the methodological basis for management should be system-tectological approach. Appropriate management model based on the principles and means of synergy-networking interaction.

Key words: management, system-tectological approach, conjugation, network interaction, synergy.

УДК 338.48

Ворошилова Г. О.

Київський національний університет культури і мистецтв

АДМІНІСТРАТИВНІ ТА ЕКОНОМІЧНІ ВАЖЕЛІ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОГО ТУРИЗМУ

У статті розглядаються актуальні проблеми розвитку міжнародного ринку туристичних послуг. Проведено комплексний аналіз адміністративних та економічних важелів впливу на розвиток міжнародного туризму у провідних країнах світу. Виявлено основні методи регулювання туристичного процесу, що забезпечують стійкий розвиток міжнародного туризму.

Ключові слова: міжнародний туризм, туристична галузь, інструменти державного регулювання, світова економіка, інвестиції.

Постановка проблеми. Значне зростання впливу міжнародного туризму як на світову економіку в цілому, так і на економіку окремих країн і регіонів є однією з найбільш важливих довгострокових тенденцій, які сприяють формуванню та розвитку світового господарства. Ключовим питанням в дослідженні механізму становлення та стабільного розвитку міжнародного ринку туристичних послуг є виявлення оптимального співвідношення економічних та адміністративних (державних) методів регулювання цієї галузі. Якщо ранній етап розвитку міжнародного туризму характеризувався наявністю потенціалу для його саморегулювання, то у зв'язку із транснаціоналізацією туристичної індустрії зростає роль державної політики, спрямованої на забезпечення макроекономічних пропорцій, стабільного темпу і збалансованості розвитку. Держава розробляє регулятивні механізми

функціонування міжнародного туризму країни, визначає межі, в рамках яких туристичний ринок самоорганізовується, а також відстоює інтереси національних виробників шляхом їх лобіювання на міжнародних туристичних ринках.

Цей феномен викликав значний професійний інтерес вчених до дослідження важелів впливу на розвиток туристичної галузі тієї чи іншої країни світу, адже це може сприяти формуванню конкурентоздатного туристичного комплексу окремих країн та регіонів. Саме тому ми зосередимо увагу на аналізі адміністративних та економічних важелів впливу на розвиток міжнародного туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблем розвитку міжнародного ринку туристичних послуг зробили такі відомі зарубіжні та українські учені, як: А. Бхатія [1], Дж. Вокер, Ф. Котлер [2], О.П. Ду-

рович [3], Р. Ланкар, І.Т. Балабанов, В.Г. Гуляєв, М.О. Жукова, І.В. Зорін, Д.К. Ісмаєв, В.О. Квартальнов, Г.А. Папірян, Є.П. Пузакова, В.С. Сенін, В.А. Честнікова, Т.М. Циганкова та інші. У роботах зазначених авторів висвітлюються питання становлення та розвитку ринку туристичних послуг, його ролі у системі світової торгівлі, визначаються форми та види туризму, приділяється увага особливостям функціонування сучасної туристичної індустрії, аналізуються загальні напрями розвитку цієї сфери господарювання.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах залишаються недостатньо розкритими та потребують подальшого дослідження питання щодо організації державного регулювання індустрії міжнародного туризму, вивчення досвіду тих держав, де міжнародний туризм є пріоритетним напрямом державної політики. Саме цим визначається актуальність статті, її мета та завдання.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей напрямів та методів регулювання (економічних та нормативно-правових) розвитку міжнародного туризму у провідних країнах світу.

Виклад основного матеріалу. Перед кожною країною, зацікавленою в розвитку міжнародного туризму, стоїть завдання підвищення привабливості національного туристичного ринку для іноземних туристів. В'їзний туризм є більш важливим з економічної точки зору: як експортна галузь він є джерелом надходжень до бюджету країни і залежить від сприйняття (реального та створеного) привабливості країни та від конкурентоспроможності національного туристичного продукту. В'їзний туризм у кожній конкретній країні безпосередньо підпорядкований до ВВП та доходів населення.

Передумовою для розвитку міжнародного туризму в країні є ефективна організація державного регулювання індустрії туризму, досконалість нормативно-правової бази. При цьому важливе вивчення досвіду тих держав, де міжнародний туризм є пріоритетним напрямом державної політики.

Як свідчить зарубіжний досвід, ефективне функціонування системи міжнародного туризму неможливе без планування, регулювання, координації і контролю з боку структур, відповідальних за його розвиток. Це обумовлює необхідність розробки туристичної політики, яка формується і реалізується на різних рівнях: державному, регіональному та діяльності туристичного підприємства. Фахівці виокремлюють три головні моделі державного управління туризму (табл. 1) [3, с. 112-113].

Адміністративна (централізована) модель передбачає наявність сильного та авторитетного центрального органу – Міністерства, яке контролює діяльність усіх підприємств туристичної галузі в країні. Для її реалізації потрібні відповідні умови, а саме: значні фінансові вкладення в туристичну індустрію, зокрема у рекламну і маркетингову діяльність, інвестування в туристичну інфраструктуру тощо. Ця модель управління припускає строгий контроль за усією туристичною галуззю і підтверджує, що успішне виконання програми Міністерства, спрямованої на стимулювання міжнародного туризму країни, повністю окупає пов'язані з нею фінансові витрати і ризики. Подібна модель організації управління туристичною індустрією діє в Єгипті, Ізраїлі, Мексиці, Тунісі, Туреччині та інших країнах, для яких туризм є одним з основних джерел валютних надходжень у бюджет [3, с. 112-113].

Так, у Ізраїлі працює потужне Міністерство туризму, бюджет якого у 2007 році досяг

Таблиця 1

Моделі організації державного управління туризму [3]

Моделі державного управління туристичною діяльністю		
Ринкова (децентралізована)	Адміністративна (централізована)	Європейська (змішана)
- припускає відсутність центральної державної туристичної адміністрації; - всі управлінські функції покладено на місцеві туристичні адміністрації; - модель використовується, коли розвиток міжнародного туризму національній економіці не дуже потрібний, або коли суб'єкти туристичного ринку займають сильні позиції і здатні вирішувати питання без участі держави	- передбачає наявність сильного і авторитетного центрального органу – Міністерства, що контролює діяльність усіх підприємств туристичної галузі в країні; - для реалізації потрібні значні фінансові вкладення в туристичну індустрію (рекламну, маркетингову діяльність, інвестування в туризм тощо)	- питання розвитку туристичної діяльності в країні вирішуються в «надрах» певного багатогалузевого Міністерства на рівні відповідного підрозділу; - підрозділ Міністерства здійснює діяльність у двох напрямках – вирішує (регламентує) загальні питання державного регулювання та спрямовує і координує маркетингову діяльність

150 млн дол. Ці кошти використовуються на фінансування заходів, пов'язаних з інформаційною, презентаційною, виставковою діяльністю по всьому світу, на проведення конференцій, організацію консалтингового обслуговування, видання буклетів і рекламних матеріалів [4]. У Туреччині центральним органом із широкими повноваженнями щодо управління міжнародною туристичною діяльністю є Міністерство культури і туризму.

Європейська (змішана) модель переважає в розвинених європейських державах. Питання розвитку туристичної діяльності в таких країнах вирішуються в «надрах» певного багатогалузевого Міністерства на рівні відповідного галузевого підрозділу. При цьому підрозділ даного Міністерства, що відповідає за інвестиційні процеси в туристичній галузі країни, здійснює свою діяльність у двох напрямках: вирішує або регламентує загальні питання державного регулювання та спрямовує і координує маркетингову діяльність.

Слід зауважити, що центральна державна туристична адміністрація в розвинених європейських країнах працює в тісній взаємодії з місцевою владою і приватним бізнесом. Така схема роботи виявилася досить продуктивною з погляду знаходження форм конструктивного співробітництва й взаємодії адміністративних органів різних рівнів державного та регіонального управління, а також для залучення фінансових коштів приватного сектора з метою виконання відповідних державних завдань.

Отже, організація державного управління міжнародною туристичною діяльністю в різних країнах може істотно різнитися між собою. Перш за все це залежить від ролі туристичної індустрії в економіці країни, потенціалу національного туристичного продукту, рівня представлення держави на міжнародному туристичному ринку.

Досвід країн Центрально-Східної та Південної Європи щодо мінімізації типових ризиків та загроз розвитку туристичної сфери дозволяє виокремити наступні тенденції [5].

Перший напрям регулювання структурних диспропорцій в туристичній сфері направлений на стимулювання в'їзного туризму. Більшість країн Центрально-Східної та Південної Європи

на етапі ринкової трансформації економіки, в тому числі туристичної галузі, зіткнулися з проблемою диспропорційності розвитку в'їзного та виїзного туризму. З метою стимулювання розвитку туристичної галузі та усунення диспропорцій, стимулювання в'їзного туризму країни використовували податкові важелі, зокрема:

- в Хорватії туристичні послуги звільнені від сплати ПДВ. Крім того, застосовуються додаткові стимули для капіталовкладень відповідно до розміру інвестицій і рівня забезпечення роботою певної кількості персоналу. Інвесторам, які здійснюють діяльність в зонах Спеціального Державного захисту, де корпоративний податок на додану вартість складає від 5% до 15%, надаються спеціальні привілеї;

- польський туристичний бізнес має найнижчу ставку оподаткування в Європі – 7% при 22% для інших видів бізнесу. З 1993 року для деяких видів інвестицій було введено систему прискореної амортизації. Як і в Хорватії, обсяг пільг диференціюється в залежності від місця розташування об'єкта інвестування та рівня зайнятості;

- органи державного управління Туреччини прийняли рішення здавати в оренду на 49 років земельні ділянки на досить ліберальних умовах: за мінімальну плату будь-якому інвестору, хто брав на себе зобов'язання побудувати там готель. На такі цілі їм надавали безвідсотковий кредит і звільняли від сплати податків на 5 років. Цей досвід перейняв уряд Єгипту та Тунісу. Уряд Кіпру здає в оренду землю з метою стимулювання будівництва нових туристичних об'єктів на 99 років з можливістю подальшого продовження оренди на аналогічний термін;

- в Іспанії та Греції інвесторам надаються пільгові податковий режим і ставка амортизаційних відрахувань, зниження податку з обороту. У Греції ПДВ на розміщення туристів та їхнє харчування складає 8%, крім того урядом розроблено систему знижок для туристичних фірм, які здійснюють прийом та обслуговування туристів міжсезоння [5].

Другий напрям регулювання структурних диспропорцій в туристичній сфері направлений на підвищення конкурентоспроможності національного туристичного продукту на міжнародному ринку. В таких країнах як Польща, Чехія, Словаччина, Угорщина, Румунія та Болгарія, де уряди усвідомили значення міжнародного туризму для економіки країни, було розроблено відповідні стратегічні програми розвитку туризму, які були підкріплені належним фінансуванням, створено державні організації, запроваджено податкові заходи стимулювання тощо. Так, у Словаччині реалізуються Програма підтримки розвитку туризму, яка передбачає часткову дотацію державою кредитів для реструктуризації туристичної інфраструктури та Кредитна програма підтримки на реалізацію проектів розвитку туристичної інфраструктури. Показовим є приклад Чорногорії, розвиток туризму в якій відбувається пришвидшеними темпами. Державний орган управління з розвитку туризму – Міністерство туризму та навколишнього середовища – був створений лише в кінці 2006 році, проте звіт про діяльність за 2007 рік дає можливість стверджувати, що було зроблено надзвичайно багато як в сфері стимулювання в'їзного туризму, так і охорони навколишнього середовища. Цікавим є досвід проведення глобальних рекламних медіа кампаній з метою залучення іноземних туристів до нового туристичного на-

прямку – Чорногорії: короткий рекламний фільм «Experience Wild Beauty» демонстрували на каналах CNN (996 показів), EuroNews (1212 показів), Travel Channel (497 показів) [5].

Третій напрям регулювання структурних диспропорцій в туристичній сфері направлений на усвідомлення важливості ефективної некомерційної рекламно-промоційної діяльності з популяризації туристичного потенціалу. Промоцією туристичних можливостей в країнах займаються державні органи управління, а також спеціалізовані допоміжні організації (бюро, департаменти), які частково фінансуються за рахунок державного бюджету. Так, в Угорщині інформаційно-рекламною діяльністю в сфері туризму займається Національне туристичне бюро, яке має 23 закордонних представництва. У Польщі просуванням туристичного продукту в країні і за кордоном займається Польська туристична організація [5].

Крім ефективного адміністративного регулювання туристичної індустрії, з боку держави активно застосовуються також економічні важелі впливу на становлення та розвиток міжнародного туризму та відповідної туристичної інфраструктури в країні.

Безпосередніми інструментами з боку державного регулювання виступають такі фіскальні важелі впливу (інструменти фіскальної політики), як податки, державні видатки, трансферти. За допомогою фіскальних інструментів держава здатна змінювати величину й спрямованість державних потоків відповідно до переслідуваних цілей і наміченими для їхнього досягнення заходами. Держава може також використовувати такі важелі, як установлення граничних (максимальних, мінімальних) рівнів цін на певні види послуг, величин обсягів одержуваних підприємницьких доходів, так само заборон і обмежень на окремі види економічної діяльності. Класифікацію та характер методів регулювання туристичної діяльності схематично можна представити у вигляді рис. 1.

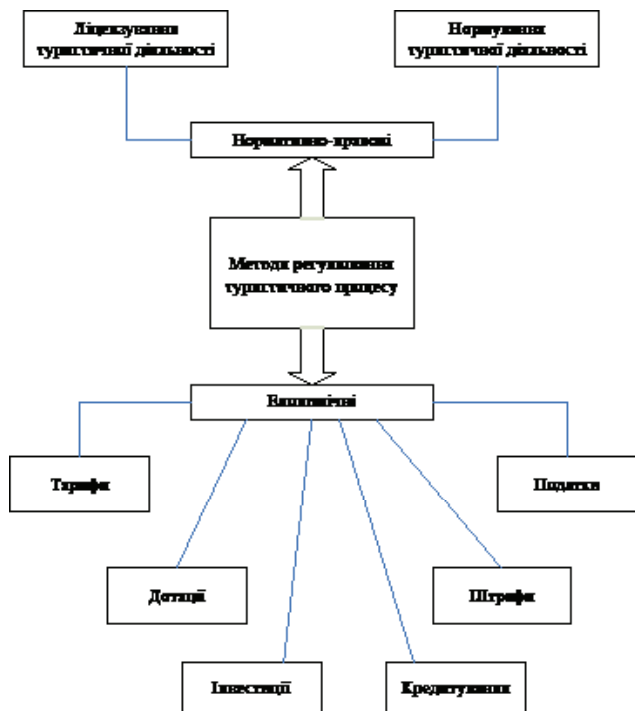


Рис. 1. Методи регулювання туристичної індустрії (побудовано автором)

Нормативно-правові методи за областю свого впливу, своєю спрямованістю можуть бути поділені на такі, що визначають безпеку і регулюють ринок туристичних послуг. До методів регулювання ринку туристичних послуг варто віднести: ліцензування, норми і дозволи (наприклад, для міжнародних перевезень), обмеження (візові режими). Серед економічних методів виділяються методи, які припускають зміну системи виробничих відносин і, зокрема, відносин власності. Крім того, до групи економічних методів відносять: податки, тарифи, штрафні санкції, оплату додаткових операцій, кредитів, дотацій тощо.

Економічні важелі, що регулюють роботу туристичного сектора, важливі в тих випадках, коли:

– відповідна інфраструктура або послуга є природною монополією;

– мова йде про передачу великої ринкової влади (наприклад, при укладанні термінової ексклюзивної угоди про організацію окремих видів послуг або про надання всіх видів послуг у конкретному регіоні);

– права і обов'язки, сформульовані в договорі про державно-приватне партнерство, залежать від нормативної інтерпретації.

Прикладом успішного фінансового інструменту впливу на розвиток туристичного комплексу є спеціальні економічні зони туристично-рекреаційного типу (СЕЗ ТР). СЕЗ ТР вважається частина території країни, на якій встановлений спеціальний режим господарської діяльності, особливий порядок застосування та дії законодавства. Необхідно зазначити, що в Африці, наприклад, існує 66 економічних зон, завдяки чому і відбулося активне економічне зростання у багатьох країнах цього континенту. Значного розповсюдження СЕЗ ТР набули у другій половині ХХ ст. Нині функціонують такі відомі туристичні курорти, як: Хургада (Єгипет), Сусс та Зарзіс (Туніс), Кіш (Кенія), Анталія (Туреччина), Барселона (Іспанія), Амазонія (Бразилія), Дубаї (ОАЕ), о-ви Батаан (Філіппіни), Акаба, Тала Бей (Йорданія) і багато інших, які продемонстрували найбільший розвиток завдяки пільговій політиці влади країн щодо туристичної галузі [6].

Саме пільговий режим, який формують зовнішньоторговельні, фіскальні, фінансові та адміністративні пільги, був спрямований на те, щоб забезпечити вільний рух не лише туристських потоків, але й капіталів, робочої сили, грошових ресурсів. Зокрема, завдяки:

1) наданню відстрочки зі сплати ПДВ на імпортоване обладнання було створено в ОАЕ мережу з 200 готелів з першокласним обслуговуванням. А уряд Тунісу дозволив здійснювати іноземні інвестиції в туризм без усіляких обмежень, у результаті чого в 1996 р. повністю або частково іноземці почали фінансувати будівництво 156 готелів. Це складає майже 26% всіх готельних можливостей країни [6];

2) запровадженню адміністративних пільг в ОАЕ (мінімізація бюрократичних процедур; можливість іноземним громадянам мати 100% власність на існуючу в СЕЗ компанію; спрощений порядок отримання віз для власників та працівників компанії) були сформовані сприятливі умови для розвитку

іноземних компаній на території цієї країни. Так, свої представництва в Дубаї відкрили близько 1700 компаній різних галузей економіки з 80 країн;

3) організації урядом Тунісу туристичних шкіл, у кожному з курортних регіонів було запроваджено підготовку кадрів для галузі. Крім того, держава оплачує навчання, а також проживання в гуртожитках усіх бажаючих навчатись. Ця державна субсидія сприяла зниженню рівня безробіття в країні, що в свою чергу призвело до підвищення життєвого рівня населення не тільки регіону, але й країни в цілому. У сфері обслуговування Тунісу зайнято майже 36% економічно активного населення;

4) виділенню урядом Туреччини пільгових позик – 50% загальної суми капіталовкладень фірм у маркетинг, дослідження і розвиток туризму, охорону навколишнього середовища – на сьогодні курорти Туреччини є одними з найбільш відвідуваних іноземними подорожуючими громадянами. Піднесення туризму в Туреччині дозволяє країні збільшувати свій бюджет за рахунок іноземної валюти, розвивати інфраструктуру ринку, підтримувати зв'язки з іншими країнами і тим самим поліпшувати економіку країни [6].

Організація СЕЗ ТР дає змогу збільшити залучення іноземних інвестицій в реальний сектор економіки регіонів, а отже, сприяє зростанню економічної активності, збільшенню інвестицій, зайнятості, міжнародної торгівлі тощо. У довгостроковому аспекті СЕЗ ТР є центрами запровадження передових технологій, регіонального розвитку та формування ефективних господарських зв'язків. Близько 20 років функціонують філіппінські зони і впродовж усього періоду залишаються стратегічним інструментом економічного розвитку країни. Завдяки ефективному функціонуванню СЕЗ обсяг інвестицій щорічно збільшується майже на 160%. Крім того, статистика свідчить, що поява 5-ти робочих місць в СЕЗ опосередковано призводить до створення ще 8-ми місць поза межами СЕЗ. Середньорічний темп зростання зайнятості на Філіппінах складає 35% [6].

Висновки і пропозиції. Таким чином, узагальнюючи структури державного управління туристичною діяльністю в окремих країнах, можна визначити основні напрями адміністративного та економічного впливу на розвиток міжнародного туризму, які забезпечують стійкий розвиток туризму, а саме: нормативно-правове забезпечення; державне регулювання галузі через відповідні урядові органи; кадрова підготовка завдяки спеціалізованим профільним державним навчальним закладам; інформаційна підтримка туристичної галузі як на національному, так і на міжнародному рівнях; пряме інвестування, підтримка та стимулювання розвитку туристичної інфраструктури; забезпечення бережливого по відношенню до культурної та природної спадщини розвитку міжнародного туризму в країні тощо. Також маркетингове просування національного туристичного продукту, що здійснюється спеціалізованими державними органами на міжнародній арені, є надзвичайно дієвим засобом підтримки міжнародної конкурентоспроможності туристичного продукту цих країн.

Список літератури:

1. Bhatia A.K. Tourism Development: Principles and Practices / A.K. Bhatia. – New Delhi : Sreerling Publishers Pritate Ltd, 2002. – 413 p.
2. Kotler P. R. Marketing for Hospitality and Tourism / Kotler P. R., Bowen J. T., Makens J. C. – 5th edition. – Upper Saddle River, New Jersey : Prentice Hall, 2010. – 720 p.
3. Дурович А. П. Организация туризма : учеб. пособие / А. П. Дурович [и др.] ; под общ. ред. Н. И. Кабушкина. – Минск : Новое знание, 2003. – 632 с.

4. Государственное регулирование туризма: как у них? [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tourvest.ru/>.
5. Напрями регулювання структурних диспропорцій в туристичній сфері країн Центрально-Східної та Південної Європи: досвід для України в контексті розширеної зони вільної торгівлі [Електронний ресурс]: Офіційний портал Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України. – Режим доступа : <http://old.niss.gov.ua/Monitor/august08/13.htm>.
6. Добровольська А. Б. Формування ринку міжнародного туризму в Україні і організаційні аспекти його розвитку : дис. ... канд. екон. наук : 08.05.03 / Добровольська Ангеліна Борисівна. – К., 1997. – 170 с.

Ворошилова А. А.

Киевский национальный университет культуры и искусств

АДМИНИСТРАТИВНЫЕ И ЭКОНОМИЧЕСКИЕ РЫЧАГИ ВОЗДЕЙСТВИЯ НА РАЗВИТИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИЗМА

Резюме

В статье рассматриваются актуальные проблемы развития международного рынка туристических услуг. Проведен комплексный анализ административных и экономических рычагов воздействия на развитие международного туризма в ведущих странах мира. Выявлены основные методы регулирования туристического процесса, обеспечивающие устойчивое развитие международного туризма.

Ключевые слова: международный туризм, туристическая отрасль, инструменты государственного регулирования, мировая экономика, инвестиции.

Voroshylova A. A.

Kyiv National University of Culture and Arts

ADMINISTRATIVE AND ECONOMIC LEVERS OF INFLUENCE ON DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL TOURISM

Summary

The issues of the day of international market of tourist services development are examined in the article. The complex analysis of administrative and economic levers of influence has been conducted on development of international tourism in the leading countries of the world. Basic methods have been deduced adjusting of tourist process, that provide steady development of international tourism.

Key words: international tourism, the tourism industry, the tools of government regulation, world economy, investments.

УДК 332.13

Гедз М. Й.

Черкаський інститут банківської справи

Університету банківської справи Національного банку України

ІНСТРУМЕНТАРІЙ НАРОЩУВАННЯ РЕСУРСІВ МОДЕРНІЗАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Досліджено теоретичні погляди та практичні положення модернізації регіональної економіки. Визначено особливості нарощування ресурсів модернізаційного потенціалу регіону. Запропоновано інструментарій проведення неоіндустріалізації щодо вирішення завдання нарощування ресурсів модернізаційного потенціалу регіону.

Ключові слова: модернізація, соціально-економічна політика, форсайт, форсайт-проект, неоіндустріалізація економіки.

Постановка проблеми. Розвиток вітчизняної економіки у напрямі проведення системної модернізації, яка має охопити практично усі сфери національного господарства, є однією з найбільш актуальних тем наукових досліджень останніх років.

Регіональна модернізація представляє одну зі складових національної модернізації. Водночас регіональна модернізація не є локалізованим аналогом національної модернізації. Різні регіони країни можуть здійснювати її по-різному. Це залежить від багатьох факторів: існуючого соціально-економічного стану регіонів, наявного у них ресурсного потенціалу, ступеня входження регіону в глобальні ринкові відносини, якості людського потенціалу, місця регіонів у структурі територіальних пріоритетів держави. Розуміючи модер-

нізацію в широкому сенсі слова, слід зазначити, що процеси оновлення повинні зачіпати всі сфери діяльності економіки країни, не зупиняючись тільки на технологічній модернізації та розвитку інноваційних видів виробництва.

Основою розвитку України по шляху модернізації національної економіки має стати ефективне використання наявних ресурсів економіки. Причому формування цілісної методики оцінки модернізаційного потенціалу з урахуванням специфіки окремих регіонів дозволить виявити ключові проблеми на шляху його реалізації і сформувати комплексний організаційно-економічний інструментарій їх усунення.

У зв'язку з вищенаведеним дослідження, що спрямоване на формування інструментарію оцін-

ки модернізаційного потенціалу регіонів України та пошук шляхів його реалізації в сучасних умовах господарювання, носить актуальний характер.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Методологічні основи дослідження проблем формування і нарощування економічного потенціалу регіонів, а також вирішення сучасних проблем підвищення ефективності його використання на регіональному рівні досліджують в роботах Варналій З.С., Данилишин Б.М., Дрогунцов С.І., Міщенко В.С., Тищенко А.Н., Кизим Н.А., Кубах А.І., Давискиба Е.В., Черняк Л.Г., Фісун К.А., Максимов В.В., Задоа А.Л., Гедз М.Й. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні умови господарювання, які визначаються динамікою економічного розвитку, потребують вдосконалення теоретичної і методологічної бази дослідження регіонального розвитку, в тому числі оцінки модернізаційного потенціалу економіки регіонів.

Мета статті. Запропонувати інструментарій регіональної соціально-економічної політики щодо забезпечення нарощування ресурсів модернізаційного потенціалу регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. У контексті вирішення завдання нарощування ресурсів модернізаційного потенціалу регіону інструментарій здійснення неоіндустріалізації економіки регіонів має базуватися на основі впровадження інновацій, який сформує матеріальний базис для структурної перебудови галузей економіки регіону в напрямі підвищення її технологічності, ресурсозбереження, наукомісткості, а також створить сприятливі умови для завершення випереджальної модернізації. З економічної точки зору «неоіндустріалізація» – це явище, що сприяє новому розвитку продуктивних сил на основі високотехнологічних та наукомістких процесів виробництва, підґрунтям якого є інституціональне середовище. Неоіндустріалізацію можна розглядати не тільки як явище, а й як процес, який має певну мету, методи, темпи, джерела та соціально-

економічні наслідки, які потребують подальшого ґрунтовного дослідження [1]. З метою проведення ефективної економічної політики державою розроблено різні методи, використання яких можливе за допомогою регулятивного інструментарію (табл. 1).

Крім того, вдосконалення законодавчої бази, спрямованої на досягнення визначених і узгоджених між державою і бізнес-спільнотою обґрунтованих цільових індикаторів очікуваних результатів, може будуватися за принципом форсайт-проектів. Під «форсайтом» слід розуміти оцінювання довгострокових перспектив наукових винаходів, технологій, соціально-економічного стану з метою визначення стратегічних напрямів досліджень, спрямованих на розвиток економіки.

На сьогодні форсайт є одним із основних інструментів розвитку економіки багатьох країн. З кінця минулого століття форсайт почав широко застосовуватися як у політичній, так і в економічній сферах.

Використання форсайт-проектів у процесі нарощування ресурсів модернізаційного потенціалу регіону дасть змогу скоректувати пріоритетні напрями розвитку регіону [3, с. 28-31].

Форсайт-дослідження можуть стати інформаційною базою в процесі розробки і вдосконалення стратегій розвитку окремих регіонів, а також при визначенні й обґрунтуванні напрямів співпраці із зарубіжними державами і компаніями, що дасть змогу поліпшити якість наукових досліджень і підвищить ресурсний потенціал ряду галузей національної економіки.

Форсайт-дослідження, що нині проводяться, свідчать про те, що на сьогоднішній день у нашій країні є величезний науково-технічний потенціал у ряді сфер науки і технологій, наприклад, у сфері нанотехнологій, що дозволяє розраховувати на посилення внеску науки в інноваційний розвиток як регіону, так і національної економіки в цілому. При цьому слід зазначити, що ступінь участі і терміни досягнення поставлених цілей науково-

Таблиця 1

Інструментарій проведення неоіндустріалізації в контексті вирішення завдання нарощування ресурсів модернізаційного потенціалу регіону

Характер застосовуваного інструментарію	Цільові орієнтири
Інфраструктурно-виконавчий	Удосконалення виконавчої інфраструктури на мезорівні національного господарства (включає реалізацію механізмів виконання, розмежування зон відповідальності, проведення моніторингу результатів (зворотний зв'язок), коректувальні дії). Зменшення інвестиційних ризиків шляхом гарантування і страхування інноваційних проектів (за допомогою страхових компаній). Консалтингове, кадрове та інформаційне обслуговування інноваційного бізнесу в регіоні.
Фінансовий	Фінансове забезпечення планованих заходів із залученням банківської та страхової систем, що стимулюють великомасштабні та довгострокові кредити й інвестиційні вкладення в стратегічні перетворення промисловості і науки регіону. Розвиток інноваційно-венчурних фондів.
Інвестиційний	Вирішення проблеми надмірного зносу основних засобів, здійснення технологічної модернізації та інноваційного оновлення основного капіталу підприємств регіону. Формування майданчиків з готовою інфраструктурою для подальшого надання їх інвесторам. Скорочення періоду отримання різних узгоджень і дозволів на стадії, що передують фактичному початку реалізації інвестиційного проекту. Вдосконалення процедури моніторингу інвестиційного процесу в регіоні. Посилення інноваційної спрямованості інвестиційної діяльності в регіоні. Розвиток системи інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності в регіоні. Використання механізмів спільного фінансування підприємницьких структур і держави відносно освоєння принципово нових ресурсозберігаючих технологій.
Ідеологічний	Формування самосвідомості населення як стимулу мобілізації інтелектуального потенціалу суспільства для усвідомленого прагнення до досягнення оголошених цілей.
Інституційний	Удосконалення законодавчої бази, спрямованої на досягнення визначених і узгоджених між державою і бізнес-спільнотою обґрунтованих цільових індикаторів очікуваних результатів (за принципом форсайт-проектів, які нині активно використовуються провідними країнами світу).

технологічного розвитку країни залежать від досягнення консенсусу між основними учасниками цього процесу (держава, бізнес-структури і наука), а також ступеня їх участі в реалізації намічених цілей [4, с. 61-63].

З метою вдосконалення нормативної бази необхідно усунути надмірні, суперечливі та неоднозначні норми і сформувати доступні, прозорі й мінімально необхідні регламенти і норми для всіх видів діяльності, що вимагають регулювання, за активної участі в цій роботі представників бізнес-структур і професійних організацій та товариств. Таким чином, спільна діяльність держави, бізнесу і суспільства дасть можливість сформувати ефективний алгоритм розробки єдиних правил і норм.

Розвиток взаємодії бізнесу і органів влади у сфері модернізації економіки на регіональному рівні сприятиме вирішенню пріоритетних завдань: ліквідація інфраструктурних обмежень економічного зростання; розвиток високотехнологічних виробництв обробної промисловості і агропромислового комплексу; створення умов для експорту високотехнологічної продукції промислового призначення; розвиток інноваційно-виробничого потенціалу підприємницьких структур. Вирішення поставлених завдань можливе за рахунок створення і розвитку особливих економічних зон, промислових парків, створення виробничих кластерів тощо [5, с. 147-156].

Крім того, слід зазначити, що державно-приватне партнерство в цьому випадку є найбільш ефективним механізмом залучення інвестицій у процес модернізації регіону.

Враховуючи досвід розвинених країн, можна зробити висновок про те, що перетворення науково-технічного потенціалу на основний елемент якісного зростання національної економіки неможливе без конкурентоспроможної у світовому масштабі української інноваційної системи, що є сукупністю підприємств і організацій, які забезпечують тісну взаємодію освітніх, наукових, підприємницьких і комерційних організацій різних сфер діяльності. При цьому на сьогоднішній день неможливо забезпечити ефективне функціонування національної інноваційної системи без відповідних регіональних інноваційних систем, що залежать від рівня розвитку науково-технічного потенціалу конкретного регіону, попиту на інновації різних галузей регіональної економіки, а також зацікавленості органів влади регіону в результатах інноваційної діяльності [6, с. 214-215].

Слід зазначити, що розробка і реалізація комплексу заходів розвитку інноваційної системи в Україні обумовлюють необхідність впровадження нових підходів до оцінювання інноваційної діяльності та її ефективності на рівні як окремо узятото регіону, так і держави в цілому. Подібного роду розробки повинні бути спрямовані на забезпечення прозорості і визначення ефективності використання інвестиційних коштів. Одним з критеріїв можуть стати ступінь адресного задоволення попиту населення на максимально можливий обсяг соціальних послуг, швидкість реакції на виникаючі потреби населення, рівень участі у формуванні нових потреб в гуманітарних і соціальних інноваціях.

Регіональні інноваційні програми, що існують на сьогоднішній день, не утворюють єдиної системи (відсутність взаємодії з сусідніми регіонами), відсутні єдині для всіх регіонів показники та індикатори оцінювання ступеня реалізації інноваційних програм. Не передбачено засобами обліку

виконання програм, перевірки їх ефективності. При цьому більшість програм розробляються як результат особистих переваг представників регіональних органів влади без урахування інтересів наукової та бізнес-спільноти.

Таким чином, у сучасних умовах назріла гостра необхідність у вирішенні таких завдань:

- розробка і реалізація регіональної інноваційної стратегії;
- формування сприятливих економічних і політичних умов для розвитку інноваційної діяльності в регіоні;
- створення системи підтримки інноваційної діяльності;
- формування і розвиток коопераційних зв'язків між різними галузями регіональної економіки і науковими організаціями;
- вдосконалення існуючих механізмів державного сприяння комерціалізації результатів наукових досліджень і експериментальних розробок;
- впровадження системи моніторингу за реалізацією інноваційної діяльності.

Першорядне значення в нарощуванні ресурсної складової модернізаційного потенціалу регіонів має неоіндустріалізація, найбільш ефективною формою реалізації якої виступає промислова політика. На регіональному рівні до інструментів реалізації промислової політики відносять: створення сприятливих умов підвищення інвестиційного клімату регіону; формування оптимального податкового режиму; надання пільг по кредитах підприємствам; збільшення обсягів інвестицій у науково-дослідну діяльність; розвиток державної політики, націленої на інновації та науково-технічний прогрес.

Найважливішою умовою нарощування ресурсної складової модернізаційного потенціалу регіонів є формування і розвиток інноваційної системи, що враховує особливості сучасного стану регіональної економіки. Нарощування ресурсної складової модернізаційного потенціалу може здійснюватися за такими напрямками: за допомогою виділення бюджетних коштів на реалізацію модернізаційно-інноваційних програм; шляхом ефективного використання фінансових ресурсів банківських і підприємницьких структур регіону.

Модернізаційний потенціал регіону має значну нестачу інвестицій і позикового капіталу. Причиною цього є нерозвиненість «нетрадиційних» ринкових механізмів та інструментів інвестування, одним із яких є венчурне інвестування, що характеризується тривалими термінами вкладень, відносно високим комерційним ризиком і, відповідно, потенційно вищими доходами. Для координації і контролю такої діяльності в регіонах повинні діяти інноваційно-венчурні фонди.

Практика створення таких фондів у регіонах вже є, але при цьому прагнення розвивати венчурний капітал у держави відсутнє. Регіональні венчурні фонди влаштовані за таким принципом, що входження приватних інвесторів на ринок або повністю закриті, або існує безліч бар'єрів для їх входження. Зокрема, на рівні регіону регіональну владу як співінвестора венчурного фонду, в першу чергу, цікавить не дохідність і ефективність проекту, а скільки буде робочих місць і як швидко інноваційний проект може їх надати. Майбутній дохід – це щось абстрактне і незрозуміле, а робочі місця – це реальність і необхідність для розвитку регіону [7].

Потрібно змінювати сформоване ставлення регіональної влади до інвестиційних венчурних фон-

дів регіону, ставити пріоритетом самоціль створення таких фондів.

З метою створення умов для проведення надійного і адекватного оцінювання модернізаційного потенціалу регіону необхідне створення єдиної інформаційно-статистичної бази даних в регіонах, що містить обов'язкове для заповнення всіма господарюючими суб'єктами в режимі online поле з показниками інноваційної діяльності та розробленим приблизним їх переліком, який включає показники результативності і ресурсного забезпечення.

Для координації дій у сфері управління модернізаційними процесами в регіоні необхідною умовою є застосування заходів організаційного, кадрового, інформаційного, науково-методичного, економічного і соціального характеру. Враховуючи той факт, що в регіонах функціонують різні системи освіти, які відносяться до всіляких рівнів управління, виникла необхідність у створенні регіональних міжвідомчих координаційних рад, основна мета діяльності яких полягає в координації дій у сфері управління єдиним науково-освітнім простором для підвищення ефективності управління підготовкою кваліфікованих кадрів для регіональної економіки. Створення такого роду комісій дозволить здійснити перехід до ефек-

тивної системи підготовки фахівців для окремо узятих регіонів.

Висновки і пропозиції. Проведення неоіндустріалізації економіки в регіонах передбачає коректування (вдосконалення) регіональної промислової політики, основною метою якої є збільшення темпів і масштабів соціально-економічного розвитку регіону шляхом стимулювання і задоволення внутрішнього платоспроможного попиту на конкурентоспроможну продукцію вітчизняного виробництва, значне розширення наявності продукції підприємств регіонів на зовнішніх ринках з одночасним забезпеченням ефективності промислового виробництва.

При цьому реалізація заходів має відбуватися диференційовано в розрізі макро-, мезо- і мікрорівнів національного господарства: на макрорівні визначаються загальнонаціональні цілі економічного розвитку, вдосконалюються державна нормативна база і цільові програми, організовується взаємодія бізнес-структур і держави при формуванні та реалізації економічної політики; на мезорівні формуються виробничо-технологічні комплекси, пов'язані випуском кінцевої продукції, і територіально-виробничі комплекси; на мікрорівні здійснюється розробка мотивуючих механізмів діяльності підприємств як самостійних суб'єктів господарювання.

Список літератури:

1. Прушківська Е. В. Неоіндустріалізація як процес оновлення вторинного сектору економіки в період економічної нестабільності / Е. В. Прушківська // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Вип. 28, т. 1. – С. 191-197.
2. Данилишин Б. М. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б. М. Данилишин, С. І. Дорогунцов, В. С. Міщенко. – К. : РВПС України НАН України, 1999. – 257 с.
3. Экономический потенциал региона: анализ, оценка, диагностика : монография / Тищенко А. Н., Кизим Н. А., Кубах А. И., Давискиба Е. В. – Х. : ИД «ИНЖЕК», 2005. – 176 с.
4. Конкурентоспроможність регіонів України (методологія і практика) / За наук. ред. Л. Г. Черняк. – К. : РВПС України НАН України, 2010. – 108 с.
5. Фісун К. А. Методологія програмування розвитку регіонів України // К. А. Фісун. – Харків, 2007. – 401 с.
6. Максимов В. В. Экономический потенциал региона (анализ, оценка и использование) / В. В. Максимов. – Луганск : ВНУ им. Владимира Даля, 2002. – 360 с.
7. Гедз М. Й. Сутність та структура соціально-економічного потенціалу модернізації регіонів / М. Й. Гедз // Фінансовий простір. – 2012. – № 2(6). – С. 33-38.

Гедз М.Й.

Черкаський інститут банківського дела

Університета банківського дела Національного банку України

ИНСТРУМЕНТАРИЙ НАРАЩИВАНИЯ РЕСУРСОВ МОДЕРНИЗАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

Резюме

Исследованы теоретические взгляды и практические положения модернизации региональной экономики. Определены особенности наращивания ресурсов модернизационного потенциала региона. Предложен инструментарий проведения неоиндустриализации относительно решения задачи наращивания ресурсов модернизационного потенциала региона.

Ключевые слова: модернизация, социально-экономическая политика, форсайт, форсайт-проект, неоиндустриализация экономики.

Gedz M. Y.

Cherkasy Institute of Banking of The University of Banking

of the National Bank of Ukraine

TOOLS FOR RESOURCE GROWTH OF REGION'S MODERNIZATION POTENTIAL

Summary

Theoretical views and practical applications of regional economy modernization have been studied. Peculiarities of resource growth for modernization potential of regions have been defined. Tools for applying neoindustrialization to solve the task of resource growth of region's modernization potential have been suggested.

Key words: modernization, socio-economic policy, foresight, foresight project, economy neoindustrialization.

УДК 332.146.2

Донец О. В.

Южный филиал

Национального университета биоресурсов и природопользования Украины

«Крымский агротехнологический университет»

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КАТЕГОРИЙ «ИННОВАЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ» И «ИННОВАЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ» УЧЕБНО-НАУЧНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ

Инновационный потенциал любой экономической системы выступает фактором наличия условий к внедрению нового и является концептуальным отражением феномена инновационной деятельности. Поэтому в условиях построения инновационной экономики активно предпринимаются интенсивные усилия по созданию организационных структур, деятельность которых ориентирована на поддержку региональных инновационных программ развития через систему региональных и отраслевых научно-образовательных учреждений. В работе уточнено понятие экономической категории «инновационный потенциал», а также сформулированы авторские толкования для категорий «инновационный потенциал» и «инновационная активность» учебно-научного учреждения.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновационная активность, учебно-научное учреждение, учебно-научно-производственный комплекс.

Актуальность темы исследования. Переход слабого государства на инновационный путь развития, построение экономики, основанной на научных знаниях, позволит освободить экономическое развитие страны от экспортно-сырьевой зависимости и обеспечит высокую динамику экономического роста не в ресурсодобывающих, а в производящих и перерабатывающих отраслях. Иными словами, стратегическая цель инновационной политики государства заключается в диверсификации его производства путем сокращения доли продукции сырьевых отраслей в объеме валового внутреннего продукта (ВВП). В этой ситуации инновационный потенциал любой экономической системы выступает фактором наличия условий к внедрению нового и является «концептуальным отражением феномена инновационной деятельности» [1].

Показатели уровня инновационного развития украинской экономики демонстрируют, что экономический рост в Украине в настоящий момент возможен, к сожалению, не за счет инновационной составляющей. Свидетельством тому являются следующие факты.

Необходимость развития инновационной составляющей экономики Украины и Крыма неоднократно декларировалась в законодательных и нормативных документах. По оценкам экспертов, Украина по итогам 2012-2013 гг. израсходовала на активизацию инновационной деятельности 1,2% ВВП, причем только 50% этой суммы приходится на бюджетные инвестиции, тогда как в США этот показатель составляет 2,6-2,7% ВВП в год, в странах Европейского Союза, Японии доля расходов на научно-исследовательскую деятельность составляет от 2,7% до 3,1% от ВВП.

Доля общих объемов финансирования научной и научно-технической деятельности составляет всего 0,81% при необходимых 1,7% от размера ВВП Украины, а фактические объемы расходов на финансирование научной и научно-технической деятельности из государственного бюджета почти в пять раз меньше, чем определенные законодательством – всего 0,3% [2].

При общем количестве организаций, выполняющих научные и научно-технические работы в 2000 году – почти в полторы тысячи, их количество в 2012 году сократилось на 19% – до 1208 ед., а в Крыму с 42 до 36 единиц соответственно [3, с. 152].

При этом еще более 10 лет назад отмечалось, «...что около 70% парка научного оборудования этих организаций находится в эксплуатации более 10 лет, в т. ч. четверть – более 20 лет. До 75% оборудования, предназначенного для выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, имеет физический износ более 50%, треть – полностью физически изношена. Почти 80% организаций, выполняющих НИОКР, оснащены морально устаревшими физически изношенным оборудованием. При этом коэффициент обновления оборудования, по экспертным оценкам, не превышает 1-1,5% в год» [4].

Среди общих затрат на выполнение научных и научно-технических работ, по итогам 2000-2012 гг., доля собственно расходов на исследование и разработки за разные годы составляла в среднем по Украине не более 11,5%. По нашим расчетам, в 70% регионов Украины этот показатель не превышает общесреднего по Украине, но при этом, согласно статистическим данным, в АРК и ряде других областей он даже не достигает 1%.

Расчет показателя затрат на исследование и разработки в расчете на одного занятого в научной сфере, учитывая затраты на заработную плату, в 2012 году составил величину 2974,76 грн, а с учетом расходов на материально-техническое обеспечение профессиональной деятельности (всего расходов на выполнение научных и научно-технических работ) составил – 5547,746, то есть примерно 500 долл. США в год, тогда как, например, в России – более 10 тыс. долл., в США – около 200 тыс. долл. США [5].

Анализ инновационной деятельности по итогам 2012 года по источникам финансирования показал, что наибольшие объемы средств на финансирование инновационной деятельности предприятия тратили из собственных и кредитных средств – соответственно 63,9 и 21%. Доля финансирования из государственного и местных бюджетов составила по итогам 2012 года всего соответственно – 2 и 0,2%. Доля средств инвесторов составила всего 2,0% [3, с. 123].

Отмечая незначительный рост числа инновационно активных предприятий в Украине по итогам 2012-2013 гг. необходимо указать на то, что инновации на промышленный рынок продвигаются очень медленно. Так, в 2013 году доля реализованной инновационной продукции в общем объеме

промышленной продукции предприятий Украины составила всего 3,3% против 7% в 2000 году и 3,8% в 2010 году. Доля реализованной инновационной продукции в общем объеме промышленных предприятий Крыма по итогам 2013 года составила всего 2,3%.

Изучение видов внедряемой инновационной продукции на промышленных предприятиях показало, что на общем фоне некоторого увеличения в 2013 году количества инновационной продукции, предприятия больше внедряли инновации, которые являются новыми для предприятия и новые технологические процессы, обеспечивающие сокращение себестоимости продукции. При этом следует отметить, что доля внедрения малоотходных и ресурсосберегающих технологий составила всего четвертую часть.

Примерно то же самое можно сказать и о аграрном секторе экономики, что, помимо всего прочего, свидетельствует о необходимости тесной связи между состоянием инновационной среды в любой отрасли и уровнем развития отраслевой науки и образования, о принципиальной невозможности развивать инновационное производство и без формирования соответствующей инфраструктурной среды.

Поэтому в условиях реализации задачи построения инновационной национальной экономики активно предпринимаются интенсивные усилия по созданию разнообразных организационных структур, деятельность которых была бы ориентирована на поддержку и развертывание региональных инновационных программ через систему региональных и отраслевых научно-образовательных учреждений.

Схожими являются проблемы и для Крыма. Так, за последние два года (2012-2013 гг.) на финансирование расходов по выполнению научно-технических работ для крымского региона было выделено около 150 млн грн, из которых для финансирования научно-технической деятельности в аграрной отрасли выделено чуть менее 15%, что не позволило в полном объеме эффективно внедрять продукты интеллектуальной деятельности в аграрное производство и социально-экономическую сферу развития крымского села. Чуть более 50% научных учреждений Республики Крым имеет отношение к сектору естественных наук, сельскохозяйственный сектор научных учреждений занимает всего 20% от общего числа учреждений [3, с. 12].

Численность исполнителей научно-технических и исследовательских работ по АР Крым в 2012 году сократилась до 1612 человек и имеет постоянную тенденцию к сокращению (почти в 2 раза по сравнению с 2000 годом) [3, с. 46-48], а почти половина работников научно-образовательных учреждений Крыма остаются вне деятельности инновационных структур и практически не вовлечены в инновационную деятельность.

Все вышесказанное подтверждает заключение о том, что национальный и региональный рынок демонстрируют низкий спрос на инновационные продукты науки и образования, а учебно-научные учреждения – низкий уровень предложения, несмотря на то, что сегодня вопрос распространения наукоемких технологий является одним из важнейших в условиях динамично развивающегося мирового рынка.

Учитывая результаты проведенных нами ранее исследований, которые подтвердили очевидно значимую роль учреждений науки и высших учебных

заведений в аграрном секторе экономики региона как разработчика и распространителя инновационных продуктов и технологий в представленном исследовании нами поднята проблема уяснения сущности и содержания экономических категорий «инновационный потенциал» и «инновационная активность» учебно-научного учреждения (вуза).

Отображение тематики исследования в научной литературе. Поднятая в исследовании проблема является предметом научных исследований большого количества ученых-экономистов и менеджеров-управленцев. Значительный вклад в разработку аспектов инновационного развития экономики внесли зарубежные основоположники теории: Й. Шумпетер, Б. Твисс, Ф. Перру, Ж. Будвиль, М. Портер, Р. Коуз, А. Томпсон, П. Друкер, Р. Мэттьюз, Р. Солоу, Д. Норт, В. Лаунхард, А. Вебер и др. Среди отечественных и экономистов-ученых стран постсоветского пространства необходимо отметить научные труды С.Ю. Глазьева, А. Гранберга, М. Гусакова, А. Дынкина, Н. Ивановой, Ю. Иванова, А. Козырева, Н. Кондратьева, Д. Кокурина, В. Леонтьева, Д. Львова, И. Пригожина, В. Рневко, А. Румянцев, В. Рохина, В. Суслова, С. Тихомирова, Р. Фатхудинова, Ю. Яковца и ряда других ученых.

Значительный вклад в разработку понятийного аппарата инновационных процессов применительно к системе высшей школы и методологии оценки инновационной деятельности собственно высшей школы внесли: В.Р. Атоян, А.Д. Викторов, Г.И. Жиц, Н.В. Казакова, А.С. Кулагин, А.Н. Плотников, А.А. Румянцев, В.Г. Садков, В.Ю. Тюрина, А.М. Шаммазов, Ю.Н. Радионова и Л.И. Ванчухина и др.

Такое большое количество научных публикаций, несомненно, подтверждает факт экономической значимости выделенной нами научной тематики исследования и достаточно детальную проработку этой научной темы. Но говорить о формировании единого целостного научного подхода к формированию целей инновационного развития научной и высшей школы не корректно. Причиной тому организационно-управленческие цели и задачи, которые каждый вуз ставит исключительно для себя, а также то место, которое он занимает и степень его влияния на развитие и формирование инновационного потенциала региона и, в конечном счете, на масштабы и характер развития всей экономики региона, уровень социально-экономического развития территорий и местного населения.

Цель и задачи исследования. Учитывая все вышеприведенные аспекты, мы в качестве цели исследования определили задачу уяснения сущности и содержания экономических категорий «инновационная активность» и «инновационный потенциал» учебно-научного учреждения (вуза) отраслевого профиля как категорий, которые обеспечивают условия для ведения инновационной деятельности как процесса, направленного на практическое внедрение результатов научных исследований и разработок.

Кроме того, в стратегии развития ЮФ НУБиПУ «Крымский агротехнологический университет» отмечается, что условиях стремления Крыма занять важное место на национальном и мировом рынке продовольствия, инновационная деятельность университета с его развернутой системой учебных, научных и производственных структурных подразделений (УНПК) должна быть специфически ориентированной по научной направленности на

потребности крымских агропроизводителей, сельского населения и региона в целом и базироваться на основе формирования системы управления научными исследованиями вуза с целью разработки и внедрения, применения инновационных решений в аграрный подкомплекс Крыма.

Основная часть. Приведенные факты подтверждают, что в нынешнем положении экономика Крыма с ее аграрным подкомплексом не готова к инновационному прорыву из-за ориентации на экстенсивную стратегию развития и отсутствия, на настоящий момент, финансовых ресурсов, кадров, структуры управления и сопровождения инновационной деятельности.

В сложившейся ситуации система науки и образования в целом и высшего профессионального образования в частности должны стать одним из секторов региональной экономики, в котором необходимо формировать повышенный спрос на новые знания и технологии. Поэтому высшие учебные заведения сегодня имеют все возможности, чтобы стать центрами инновационной активности региональных и отраслевых экономик, ведь вузы в развитых странах традиционно являются базовыми институциональными элементами для проведения как глобальных, так и уникальных научных исследований, поскольку, как отмечают И.В. Баранова и М.В. Черепанова, инновационный потенциал вуза представляет ресурсы всех видов, которые могут быть использованы для осуществления национальной инновационной деятельности [6].

По мнению С. Кортова [7], роль вузов в построении региональной инновационной системы связана с развитием следующих направлений деятельности:

- производство инновационной продукции и услуг собственными силами;
- подготовка кадров для инновационной деятельности;
- формирование инфраструктуры для поддержки связей вуза с региональной инновационной системой и системой коммерциализации инноваций.

Активность вузов в развитии всех вышеуказанных видов деятельности позволит сформировать центры инновационной активности региона (инновационные центры) и институциональную основу региональной инновационной системы, базовым для аграрного сектора региона среди которых на территории Крыма должен стать учебно-научно-производственный комплекс (УНПК) ЮФ НУБиП Украины «Крымский агротехнологический университет».

Однако выделение инновационной составляющей в результатах хозяйственной деятельности вуза является сложной задачей, поскольку вузы до последнего времени не были ориентированы на получение выгод от инновационной деятельности. Традиционно в вузах инновационная деятельность рассматривается как разновидность прикладной науки и в статистических данных, отражающих экономическое развитие университета, инновационная составляющая обычно не выделяется. Причина в том, что задача инновационной деятельности не сводится к получению прикладного научно-технического результата, а выход инновационного процесса – продукт или технология, не рассчитаны на получение дохода на постоянной основе в виде продажи продукции и услуг, коммерциализации объектов интеллектуальной собственности [7].

Но любое учебно-научное учреждение (вуз) всегда является инновационно-ориентированным элементом национальной инновационной системы, что

обуславливается характером его деятельности и его результатов (продукции), поскольку он создает новшества во всех сферах своей деятельности. В сфере образования вуз готовит новых специалистов для деятельности в различных отраслях национальной экономики; в научном секторе разрабатывает и создает научно-техническую продукцию для ее использования в общественном производстве. В сфере инноваций вуз, обеспечивая разработку и внедрение инноваций и собственных достижений, обеспечивает связь со сферой практической экономики и реального производства. Инновационный потенциал вуза может быть оценен как значительный, при условии, что вся продукция, им производимая, востребована потребителями. Чем меньше уровень востребованности самого вуза, тем ниже уровень его инновационного развития [8].

Для сельского хозяйства Крыма результатами такой деятельности является появление новых современных технологий в аграрном производстве, рост конкурентоспособности крымских агропроизводителей и произведенных ими товаров, развитие производственной и социальной инфраструктуры крымского села.

Для формирования содержания макроэкономических показателей, влияющих на инновационное обновление национальной и региональной экономики, необходимо сначала уяснить сущность и содержание экономической категории «инновационный потенциал» и «инновационная активность».

В экономической литературе понятие «инновационный потенциал» часто рассматривают в двух аспектах: как наличие условий для перехода всей экономики на инновационный путь развития за счет внедрения достижений научно-технического прогресса и как создание условий или возможностей у субъектов рынка для активизации собственных инновационных процессов [9].

Хотя между этими трактовками существует достаточно тесная связь, на наш взгляд они отражают несколько разные стороны влияния достижений научно-технического прогресса на национальную экономику. Так, отождествление научно-технического прогресса с совокупностью ресурсов, которыми располагает общество, в первую очередь экономическими ресурсами необходимыми, для деятельности по созданию новых товаров и технологий, интенсификации производственных процессов, улучшения условий и характера труда, повышения эффективности общественного воспроизводства, – инновационный потенциал следует трактовать как характеристику способности производительных сил общества, производственно-экономической системы к изменению, улучшению, прогрессу [10].

При подходе к толкованию инновационного потенциала как «способности различных отраслей народного хозяйства производить наукоемкую продукцию, отвечающую требованиям рынка» [11, с. 131] этот термин связывают с конкретной сферой (отраслью) национального хозяйства, что, по мнению многих авторов, несколько сужает сферу ее применения, поскольку в этом случае раскрывается только одна или несколько сущностных характеристик данного явления, перенося акцент на институциональные структуры или средства формирования потенциала или же осуществляя привязку к одному конкретному уровню (предприятие, отрасли, региону и т. д.) [12].

Не видя никаких противоречий в описанных выше подходах и понимая, что «...инновационный потенциал содержит неиспользованные, скрытые

возможности накопленных ресурсов, которые могут быть приведены в действие для достижения целей экономических субъектов» [1, с. 111], мы принимаем тот факт, что экономическая категория «инновационный потенциал» свидетельствует о наличии неоднозначности в толковании ее сущности. Но именно то обстоятельство, что любая экономическая категория не может быть выражена сущностно и количественно без субъекта исследования, делает такую теорию «инновационного потенциала» значимой, хотя ее формализация в значительной мере затрудняет выработку единых практических рекомендаций по формированию и эффективному использованию инновационного потенциала.

Указанные особенности исследуемой категории и обусловили необходимость проведения дополнительных исследований и уточнения содержания понятия «инновационный потенциал».

Семантически слово «потенциал» происходит от латинского слова «*potentia*», что переводится как «сила». Применительно к современному пониманию данный термин означает возможности, запасы, средства, которые могут быть использованы [13, с. 466].

«Потенциал в широком смысле – средства, запасы, источники, которые могут быть использованы для решения какой-либо задачи, достижения, определенной цели, возможности отдельного лица, общества, государства в определенной области» [14] или «...совокупность факторов, имеющих в наличии, которые могут быть использованы и приведены в действие для достижения определенной цели, результата» [15, с. 581]. Таким образом, вне привязки к конкретной сфере потенциал можно рассматривать как способность материи переходить от возможности к реальности, из одного состояния в другое [16].

В формализованном понимании потенциал это степень возможного проявления какого-либо действия, какой-либо функции или мера единства достигнутого, которое может быть использовано с определенной целью, и возможного, т.е. достижимого при определенных условиях [12].

Существует множество определений инновационного потенциала. Так, к примеру, инновационный потенциал – это: «...совокупность различных видов ресурсов, необходимых для осуществления инновационной деятельности», или «...совокупность инновационных ресурсов, представляемых в виде продукта инновационной деятельности в производственной сфере, включающих в себя коммерциализацию научно-технических разработок» [17].

В выявлении сущности инновационного потенциала интересен подход С.И. Кравченко и И.С. Кладченко [16]. По их мнению, углубленный анализ сущности и содержания категории «инновационный потенциал» целесообразно провести, опираясь на составные категории – «потенциал» и «инновация». И тогда под термином «инновационный потенциал» понимают возможности экономической системы, существующие в скрытом виде и способные проявиться только при определенных условиях и приводятся в действие для достижения определенной цели или результата [18, с. 428].

Достаточно полными в вопросах исследования инновационного потенциала считаются исследования Г. Жица. По его мнению, «...под инновационным потенциалом понимается количество экономических ресурсов, которые в каждый конкретный момент общество может использовать для своего развития. Эти ресурсы распределяют-

ся между тремя основными секторами (сегментами, направлениями) макросистемы: научно-техническим, образовательным, инвестиционным. Совокупность названных сегментов и формирует инновационный потенциал макросистемы», но итоговый результат не предполагает получения необходимого результата методом прямого суммирования, а определяется как некая равнодействующая их взаимного влияния [19, с. 14].

Мы считаем целесообразным несколько подкорректировать определение и в нашем случае, под инновационным потенциалом экономической системы следует понимать не все количество ресурсов, которыми она обладает и предполагает использовать для своего развития, а только ту их часть, которая может быть использована для повышения эффективности деятельности исследуемого объекта или, в общем понимании, для увеличения объемов продукции или улучшения качества услуг для конечного потребления. При этом динамика количественных и качественных показателей потребления должна ориентироваться на интересы конечных потребителей, а не производителей.

Учитывая проблемы, которые сейчас стоят перед аграрным производством Крыма, только система образования и науки способна стать институциональными субъектами, продвижения инноваций в аграрное производство отрасли, региона, государства, поскольку высокий инновационный потенциал вуза содержит такие потенциальные комбинации ресурсов, которые способны приводить в действие реализацию инновационной стратегии отрасли и региона, обеспечивая продвижение инноваций в реальное производство региона, отрасли.

Анализ литературных источников позволил выделить два подхода к пониманию сущности инновационного потенциала учебно-научного учреждения [20].

Сторонники первого подхода рассматривают инновационный потенциал как совокупность ресурсов, необходимых для осуществления научно-инновационной деятельности и достижения конкурентных преимуществ вуза. При таком подходе инновационный потенциал вуза характеризует его внутренние возможности по созданию и внедрению инноваций. Сторонники второго подхода рассматривают инновационный потенциал как совокупность ресурсных составляющих деятельности вуза, которые во взаимодействии обеспечивают инновационную активность вуза. В соответствии с данным подходом, инновационный потенциал вуза характеризует ресурсы, необходимые для внедрения инноваций, и одновременно с тем конечные результаты основной деятельности вуза как учебно-научно-внедренческой организации.

Собственно подобные подходы привели к разделению сущности экономической категории «инновационный потенциал» и формированию двух различных самостоятельных экономических категорий – «инновационный потенциал вуза» и «инновационная активность вуза».

По мнению Ашмариной и Плаксиной [20], принимающих первый подход, под инновационным потенциалом высшего учебного заведения следует понимать совокупность взаимосвязанных ресурсов, необходимых для реализации внутренних инновационных процессов – образовательного, научно-исследовательского и управленческого. Авторы в структуре инновационного потенциала вуза предлагают выделять два компонента (рис. 1):

- ресурсная компонента, которая характеризует ресурсы, используемые как потенциал учреждения для осуществления инновационной деятельности через систему показателей кадрового, интеллектуально-научного, материально-технического, финансового, инфраструктурного, имиджевого обеспечения;

- функциональная компонента, как система потенциалов, формируемых на основе возможностей внутренних процессов – образовательного процесса, научно-исследовательской деятельности, организационно-управленческой деятельности.

Под инновационным потенциалом учебно-научного учреждения Ю. Максимов, С. Митяков, О. Митякова понимают некоторый системный показатель, характеризующий уровень эффективности научно-инновационного комплекса в реализации полного образовательного цикла и отражающий способность учреждения к научному росту за счет внутренних возможностей. При этом учебная составляющая учитывается лишь в плане ее влияния на производство наукоемкой продукции.

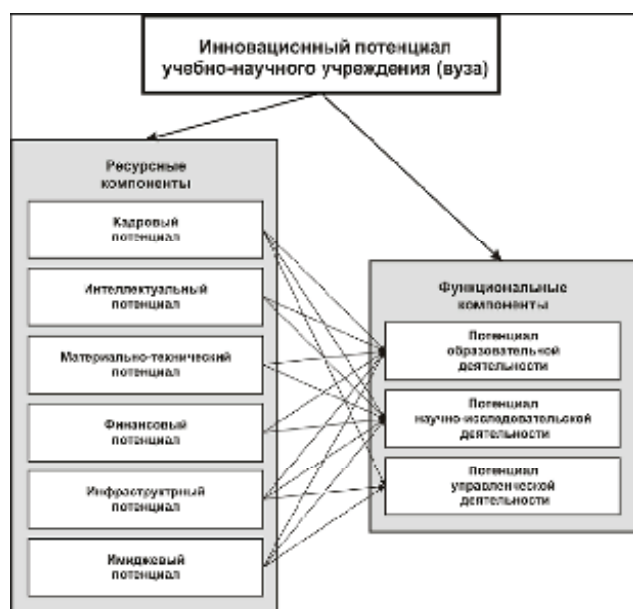


Рис. 1. Структура инновационного потенциала вуза

Авторы отмечают, что рост инновационного потенциала вуза предполагает обеспечение эффективного развития кадрового потенциала вуза; совершенствование и развитие базы научных исследований; организацию взаимовыгодного взаимодействия и сотрудничества с промышленными предприятиями; реализацию конкурентных преимуществ вуза; совершенствования организационно-управленческой структуры вуза; развитие корпоративной культуры [21].

Часто практикуется подход, при котором инновационный потенциал вуза в общем случае рассматривают просто как сумму потенциалов его научно-инновационных подразделений (центров, институтов, кафедр, лабораторий и т.д.). Но мы считаем такую практику неверной. Поскольку вуз выполняет целостное задание подготовки квалифицированных кадров для аграрной отрасли региона, то составляющими потенциала должны стать, как уже отмечались выше, три подсистемы образования – наука – консультирование.

Поэтому мы соглашаемся и с мнением авторов Демчик Д., Евстигнеева А., Тишкова О., которые отмечают, что науку, производство и инновации сле-

дует рассматривать как триединую органическую систему, а состояние инновационного потенциала любого субъекта можно правильно оценить лишь в том случае, если инновационную деятельность следует рассматривать в неразрывном единстве с научно-технической и с производственной деятельностью субъекта научно-инновационной деятельности [22].

Осознавая, что в сложившихся современных условиях, когда большая доля научных исследований и разработок наукоемкой продукции сосредоточена в системе высшего образования, составляющими инновационного потенциала вузов, а, следовательно, и отрасли в целом, по нашему мнению, являются [23]:

- образование как система подготовки специалистов, переподготовки и повышения квалификации кадров для аграрного производства, без которых невозможно эффективное воплощение научных достижений в производстве,

- наука как собственно база инновационной деятельности, базирующаяся на современных запросах аграрного производства региона и формирующая кадровый высококвалифицированный состав учебно-научных учреждений региона,

консультирования как система информирования и доведения инновационной продукции и сведений о ней до товаропроизводителей с целью формирования эффективного механизма связи академической и прикладной науки с современным производством.

Расматривая научно-инновационный потенциал вуза как важнейшую составляющую формирования инновационного потенциала аграрной отрасли региона, мы уточнили схему, предложенную авторами Д.С. Демчином и др. [22], и предлагаем следующую схему формирования инновационного потенциала отрасли и его взаимосвязи с инновационной деятельностью вуза аграрного профиля (рис. 2).

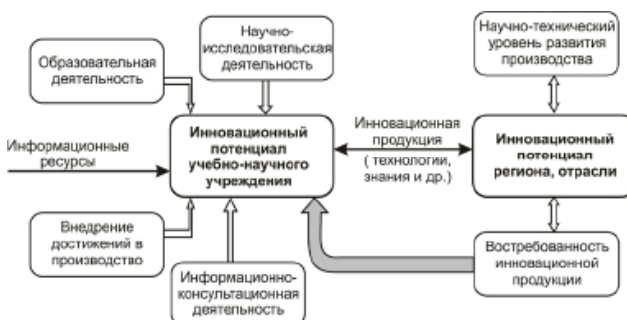


Рис. 2. Схема формирования и взаимосвязи инновационного потенциала аграрных вузов и аграрной отрасли региона

Таким образом, инновационная деятельность аграрных вузов направлена на создание условий для развития региональной экономики, основанной на знаниях, а эффективность такой деятельности вуза определяется степенью развития инновационных процессов в аграрном производстве, которые включают не только получение новых знаний и передачу их в производство, но и совершенствование системы социально-экономических отношений в первую очередь крымского села.

Рассмотрев особенности формирования инновационного потенциала, рассмотрим содержание экономической категории «инновационная активность».

На наш взгляд, содержание экономической категории «инновационная активность» состоит в том, что в отличие от количественной оценки, какой яв-

ляется «инновационный потенциал» субъекта хозяйствования по разработке и внедрению собственно новых знаний и технологий как самого субъекта, так и для региона, отрасли, данный термин позволяет оценить степень способности исследуемого объекта к организации и ведению научно-внедренческой деятельности, формированию эффективной собственной инновационно-инвестиционной политики.

Эффективное использование вузом имеющегося инновационного потенциала для реализации собственных инновационных процессов определяет степень его инновационной активности, под которой следует понимать способность вуза к формированию и использованию инновационного потенциала на основе эффективной организации внутренних процессов с целью достижения желаемых результатов.

Соглашаясь с Бухоновой С.М. и Дорошенко Ю.А., под инновационной активностью учебно-научного учреждения мы понимаем комплексный показатель интенсивности его инновационной деятельности, основанный на способности к мобилизации инновационного потенциала. То есть инновационная активность вуза отражает интенсивность использования инновационного потенциала, который выражается через ресурсную и результативную составляющие [24].

Таким образом, инновационная активность представляет собой комплексную характеристику инновационного развития высшего учебного заведения, важнейшей составляющей которой выступают результаты основной деятельности (социальные, научные, научно-технические, экономические), служащие основой для дальнейшего наращивания инновационного потенциала [20].

Следовательно, эффективность инновационной деятельности вуза определяется степенью трансформации инновационного потенциала в результаты его инновационной деятельности в условиях сложившегося инновационного климата. В целом взаимосвязь категорий «инновационный потенциал» и «инновационная активность» применительно к деятельности высшего учебного заведения представлена на рис. 3.

Выводы и предложения. Проблема формирования экономической сущности и содержания экономических категорий «инновационный потенциал» и «инновационная активность» является сложной, многоаспектной. Проведенный анализ источников позволяет полагать, что инновационный потенциал – это не просто показатель, который характеризует состояние объекта (системы), а категория, которая одновременно отображает сущность методологических основ к преобразованию, совершенствованию реальных процессов и явлений.

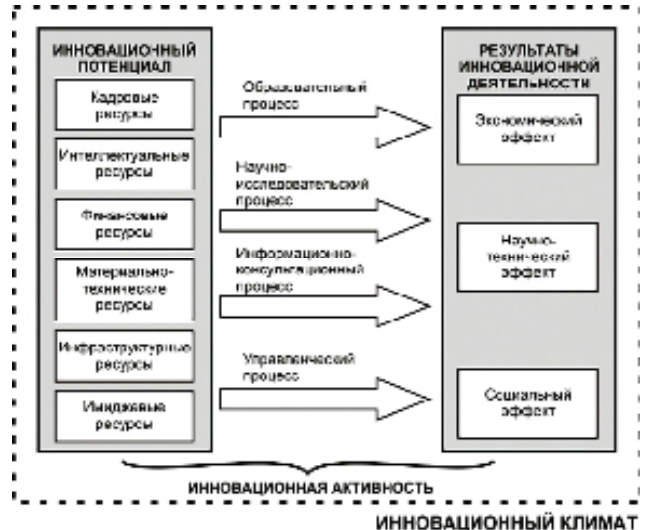


Рис. 3. Взаимосвязь инновационного потенциала и инновационной активности вуза

А категорию «инновационная активность» можно трактовать как способность системы к трансформации от текущего, фактического состояния к новому с целью удовлетворения существующих или вновь возникающих потребностей (субъекта-новатора, потребителя, рынка и т. п.).

Эффективное использование инновационного потенциала делает возможным переход от скрытых неиспользованных возможностей к явной реальности, т.е. из одного состояния в другое. Следовательно, инновационная активность – это своего рода характеристика способности системы к изменению, улучшению, прогрессу.

Формирование университета предпринимательского типа в настоящий момент – одна из важнейших задач формирования инновационной экономики и построения основ инновационной системы региона.

В рамках построения эффективной региональной или отраслевой инновационной системы и достижения существенного вклада результатов инновационной деятельности в валовой региональный продукт учебно-научным учреждениям аграрного профиля необходимо одновременно действовать в двух направлениях:

1. Трансформировать внутреннюю организационную структуру отраслевых вузов в форму учебно-научно-инновационных комплексов (УНИК).

2. Активизировать деятельность и продолжить развитие на базе вуза системы информационного консультирования и сопровождения инновационной деятельности в регионе.

Список литературы:

1. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Кокурин Д.И. – М. : Экзамен, 2001. – 575 с.
2. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» / Відомості Верховної Ради України [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1977-12/page>.
3. Наукова діяльність в Автономній Республіці Крим / За ред. Бобкової Н.О.; Відповідальний за випуск Бабенко Н.В. – Державна служба статистики України. Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим. – Сімферополь : Головне управління статистики в АРК, 2013. – 192 с.
4. Александрова В. Место и роль инновационного потенциала в общем инновационном процессе на этапе перехода к инновационной модели экономики Украины / В. Александрова // Економіст. – 2004. – № 5. – С. 19.
5. Денисюк В. Високі технології і високо наукоємні галузі – ключові напрями в інноваційному розвитку / В. Денисюк // Економіст. – 2004. – № 5. – С. 78.
6. Баранова И.В., Черепанова М.В. Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://novinkor.com/biblioteka/innoworld/71-innoactive.html>.
7. Кортон С.В. Инновационный потенциал и инновационная активность вузов УрФО / С.В. Кортон // Университетское управление: практика и анализ. – 2004. – № 1(30). – С. 61-68.
8. Жиц Г.И. Инновационный потенциал высшей школы: параметры / Г.И. Жиц. – Саратов : Саратовский гос. техн. университет, 2001. – 180 с.

9. Москвина О.С. Инновационный потенциал как фактор устойчивого развития региона [Электронный ресурс] // Региональные аспекты инновационной и инвестиционной деятельности / Под ред. А.А. Румянцева. – СПб. : ИРЭ РАН, 2001. – С. 8. – Режим доступа : http://journal.vssc.ac.ru/php/jou/30/art30_02.php#01.
10. Чернова О.А. Содержание инновационных процессов в контексте регионального развития / О.А. Чернова // Вестник Томского гос. ун-та. – 2008. – № 316. – С. 155-160.
11. Рынок: Бизнес. Коммерция. Экономика: толковый терминологический словарь / Сост. В.А. Калашников ; под общ. ред. А.П. Дашкова. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Маркетинг, 1998. – С. 131.
12. Хайдаргалиева Т.Т. Исследование сущности инновационного потенциала / Т.Т. Хайдаргалиева // Вестник КарГУ. – Караганда, 2012. – № 1. – Экономика. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://articlekz.com/node/1288?page=show>.
13. Малая советская энциклопедия. – М. : Советская энциклопедия, 1928. – Т. 7. – 1264 с.
14. Нойбауэр Х. Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях / Х. Нойбауэр // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 3. – С. 65.
15. Физический энциклопедический словарь / Гл. ред. А.М. Прохоров ; ред. кол. Д.М. Алексеев, А.М. Бонч-Бруевич и др. – М. : Советская энциклопедия, 1983. – 944 с.
16. Кравченко С.И. Исследование сущности инновационного потенциала / С.И. Кравченко, И.С. Кладченко // Науч. тр. Донецкого национального техн. ун-та. Сер. экономическая. – Донецк : ДонНТУ, 2003. – Вып. 68. – С. 88-96.
17. Попович А.С., Червинская Т.М. К вопросу о сущности и структуре инновационного потенциала / А.С. Попович, Т.М. Червинская // Наука. – 2005. – № 3. – С. 12.
18. Большая советская энциклопедия : В 30 т. / Гл. ред. А.М. Прохоров ; ред. Прохоров, А.М. Байбаков, Н.К. Благонравов, А.А. и др. – 3-е изд. – М. : Советская энциклопедия, 1975. – Т. 20. – 860 с.
19. Жиц Г.И. Инновационный потенциал / Г.И. Жиц – Саратов : Сарат. гос. техн. ун-т, 1999. – 131 с.
20. Ашмарина С.И., Плаксина И.А. Оценка инновационного потенциала высших учебных заведений [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://uecs.ru/uecs59-592013/item/2527-2013-11-14-07-38-08>.
21. Максимов Ю., Митяков С., Митякова О. Методика оценки инновационного потенциала учебно-научно-инновационного комплекса многопрофильного технического университета / Ю. Максимов, С. Митяков, О. Митякова // Инновации: Наука, производство, рынок. – 2004. – № 2. – С. 51-55.
22. Демчик Д.С., Евстигнеев А.Н., Тишков О.И. Разработка системы оценки инновационного потенциала вуза / Д.С. Демчик, А.Н. Евстигнеев, О.И. Тишков // Ползуновский вестник. – 2006. – № 1. – С. 78-86.
23. Новоселов С.В. Инновационный менеджмент в стратегии развития экономики «основанной на знаниях» : учебное пособие для слушателей программы «Мастер делового администрирования» МВА / С.В. Новоселов – Барнаул : Изд-во АлтГТУ, 2004. – 124 с.
24. Бухонова С.М., Дорошенко Ю.А. Методика оценки инновационной активности организации / С.М. Бухонова, Ю.А. Дорошенко // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – № 1. – С. 2-8.

Донець О. В.

Південний філіал

Національного університету біоресурсів і природокористування України

«Кримський агротехнологічний університет»

СУТНІСТЬ І ЗМІСТ ЕКОНОМІЧНИХ КАТЕГОРІЙ «ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ» ТА «ІННОВАЦІЙНА АКТИВНІСТЬ» НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИХ УСТАНОВ

Резюме

Інноваційний потенціал будь-якої економічної системи виступає фактором наявності умов до впровадження нового і є концептуальним відображенням феномену інноваційної діяльності. Тому в умовах побудови інноваційної економіки активно прикладаються інтенсивні зусилля по створенню організаційних структур, діяльність яких орієнтована на підтримку регіональних інноваційних програм розвитку через систему регіональних і галузевих науково-освітніх установ. У роботі уточнено поняття економічної категорії «інноваційний потенціал», а також сформульовані авторські тлумачення для категорій «інноваційний потенціал» та «інноваційна активність» навчально-наукової установи.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інноваційна активність, навчально-наукова установа, навчально-науково-виробничий комплекс.

Donets O. V.

Southern Branch

National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

«Crimean Agrotechnological University»

THE ESSENCE AND CONTENT OF THE ECONOMIC CATEGORIES «INNOVATIVE POTENTIAL» AND «INNOVATIVE ACTIVITY» OF EDUCATIONAL SCIENTIFIC INSTITUTIONS

Summary

Innovative potential of any economic system is a factor of the presence of the conditions for the introduction of a new concept and is a reflection of the phenomenon of innovation. Therefore, in terms of building an innovative national economy the intensive efforts are taken actively to establish organizational structures whose activities are aimed at supporting regional innovation programs through regional and sectoral research and educational institutions. This article specifies the concept of an economic category «innovative potential», and formulated the author's interpretation for categories of «innovation potential» and «innovative activity» educational and scientific institution.

Key words: innovative potential, innovation activity, teaching and research institution, training, research and production complex.

УДК 332.122:379.84

Забалдіна Ю. Б.

Київський національний торговельно-економічний університет

ІНСТИТУАЛІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ТУРИСТСЬКИМИ ДЕСТИНАЦІЯМИ

Досліджено ключові теоретико-методологічні положення інституалізації управління туристськими дестинаціями. Визначено сутність поняття «стейкхолдер» та основні категорії стейкхолдерів туристської дестинації, а також механізм інституалізації інтересів стейкхолдерів. Охарактеризовано основні типи організаційних структур управління туристськими дестинаціями, уточнено переваги та недоліки кожної з представлених структур.

Ключові слова: туристська дестинація, стейкхолдер, організація з управління дестинацією, інституалізація, організаційна структура.

Постановка проблеми. Важливою передумовою забезпечення сталого розвитку туристичних територій України є інституалізація управління ними, тобто створення оптимальних організаційних структур, а також норм і правил взаємодії їх учасників у межах конкретної територіальної одиниці. Між тим висока інертність наявної системи регіонального та місцевого управління, відсутність традиції державно-приватного партнерства та відповідного законодавчо-нормативного поля, недовіра підприємців до державних і громадських ініціатив у сфері туризму роблять розвиток туристичних територій України хаотичним і некеруваним, а їх туристичний продукт – недостатньо конкурентоспроможним, унеможливають вирішення в рамках окремої територіально-адміністративної одиниці конкретних маркетингових і інноваційно-інвестиційних завдань.

Між тим в світі сформована досить потужна теоретична база та накопичений неабиякий практичний досвід створення життєздатних інститутів управління туристичними територіями в рамках концепції «менеджменту туристської дестинації».

З цієї позиції дослідження процесів формування інститутів управління туристськими дестинаціями можна вважати актуальним науковим завданням, безпосередньо пов'язаним з вирішенням практичної проблеми підвищення конкурентоспроможності туристських дестинацій в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теорія розвитку «точкових» територіальних зон концентрації туристських потоків бере початок у 80-і роки 20-го століття. Ця проблематика знайшла відображення в численних публікаціях представників британської, австралійської, новозеландської, європейської та американської наукових шкіл, зокрема Н. Лейпера, П. Пірса, В. Альтхофа, Д. Девідсона і В. Мейтленда, Д. Дуайера та Х. Кіма, Д. Бухаліса, які ввели до наукового обігу та розвинули поняття «туристська дестинація» як бізнес-одиниці, розуміючи під цим терміном територіальні об'єкти різного рівня, масштабу та спеціалізації, що завдяки певним чинникам і наявності спеціалізованої інфраструктури стали або можуть стати центрами концентрації туристичних потоків [1, с. 42].

Одночасно пострадянська наукова школа йшла дещо іншим шляхом. Намагаючись науково обґрунтувати вирішення проблем управління розвитком туризму та рекреації, її представники чітко розрізняють мікро-, мезо- та макро- рівні, диференціюючи інструментарій управління для підприємств з різних секторів туристичного ринку, територіально-адміністративних одиниць або спеціально виділених таксонів – рекреаційних «зон», «регіонів», «центрів», «вузлів», що не дозволяє

повною мірою врахувати точки перетину інтересів ринкових суб'єктів, місцевих громад, туристів. При вирішенні конкретних управлінських завдань такий підхід відзначається певною обмеженістю й інертністю, з одного боку, не дозволяючи врахувати чинник змін ринкової кон'юнктури, а з іншого – надмірно покладаючись на існуючу вертикаль влади та її роль в управлінні розвитком туристично-привабливих територіальних одиниць.

Очевидно, саме тому у вітчизняній науці все частіше звучить думка про необхідність нового погляду на управління розвитком туризму, за якого привабливий для туристів заклад, об'єкт, територіально-адміністративна одиниця або виділена за іншими ознаками територія з відповідними ресурсами й інфраструктурою (туристська дестинація) сприйматиметься як єдиний продукт, бізнес-одиниця, для управління та просування якої варто застосовувати комплекс інструментів як мікро- так і мезо- маркетингу та менеджменту. Так, П. В. Гудзь та його послідовники пропонують модель та методику впровадження курортно-рекреаційних кластерів як організаційно-господарської форми керування функціонально-просторовими системами рекреаційного типу [2], а Г. В. Казачковська наполягає на створенні підприємницьких корпорацій рекреаційно-курортного та туристичного господарства [3, с. 16].

Першою спробою проведення аналогій і визначення розбіжностей у наукових роботах представників пострадянської (російської, білоруської, української) та західних шкіл просторового розвитку туризму та рекреації можна вважати здобутки російських науковців Є. Богданова, С. Ніколаєва, Т. Румянцевой, а також українських дослідників – Т. Ткаченко та її послідовників. Проте низка питань, пов'язаних із закономірностями функціонування туристських дестинацій, залишаються невирішеними. Одним з таких питань є проблема забезпечення синергії або прирощення зусиль з реалізації інтересів всіх учасників процесу створення регіонального туристичного продукту шляхом спільної діяльності.

Саме тому основною метою роботи є аналіз ключових теоретико-методологічних основ інституалізації управління туристськими дестинаціями.

Викладення основного матеріалу. Туристська дестинація може бути визначена як територіальна одиниця, де сконцентровані всі необхідні послуги для туристів, «амальгама туристичних продуктів, що забезпечує інтегрований досвід перебування на її території» [4, с. 98]. З виробничо-збутової точки зору дестинація може розглядатися як «вільна сукупність підприємств, організацій і груп, що реалізують спільні інтереси через часткову взаємодію між собою» [5, с. 96]. Безумовно, унікальним яви-

щем є те, що дестинація виступає абсолютно самостійною конкурентною одиницею у сфері в'їзного та внутрішнього туризму. Не будучи юридичною особою, дестинація функціонує на ринку як окрема бізнес-одиниця, тобто працює за законами бізнесу [5, с. 101]. Це широке визначення, що може охоплювати територіальну одиницю будь-якого масштабу – туристичний регіон, країну, територіально-адміністративну одиницю і навіть туристичний об'єкт [1, с. 58].

Дослідники зауважують, що дестинація є надзвичайно складним об'єктом управління [4; 5; 6; 7; 8; 10], адже її функціонування є результатом взаємодії приватних компаній з різних секторів туристичного та суміжних ринків, представлених в основному малим і середнім бізнесом. Вся система контролюється або може контролюватися органами місцевої влади напряму або через спеціально створені на громадських засадах маркетингові організації [7, с. 42]. Дійсно, комплексність туристичного попиту та комбінаторність туристичного продукту є причинами того, що окремі підприємства, навіть досить великі за обсягами виробництва і продаж, не можуть контролювати туристичні потоки до дестинації. Управління потоками можливе лише за умови злагодженої взаємодії суб'єктів туристичного ринку дестинації, між якими можуть виникати конфлікти інтересів. Гравці місцевого ринку туристичних послуг, іноді навіть конкуруючи між собою, змушені діяти спільно в частині залучення туристів і задоволення споживчого попиту. Тільки в співпраці народжується конкурентоспроможність території, адже якщо якість продукту певної групи ринкових суб'єктів падає, падає і привабливість дестинації в цілому [5, с. 94].

Для визначення суб'єктів управління туристської дестинації в зарубіжній науковій літературі прийнято використовувати термін «стейкхолдер», який з'явився в науковому обігу ще на початку ХХ ст. для уточнення груп впливу на діяльність організацій. Проте в обіг теорії менеджменту туристських дестинацій його було введено лише у 80-ті роки ХХ ст. у контексті сталого розвитку туризму. М. Фрімен назвав стейкхолдерами «будь-які групи або індивідуалів, що можуть впливати або прямо впливають на досягнення цілей туристських дестинацій» [8, с. 13]. У пізніших визначеннях стейкхолдерами називають групи або індивідуалів, що не тільки активно (з позитивним або негативним результатом) впливають на розвиток дестинації, а й просто зацікавлені в її розвитку або залученні до забезпечення її життєдіяльності. Дослідження 90-х років ХХ ст. ознаменувалися ідентифікацією тих «гравців» у межах або за межами дестинацій, що можуть бути віднесені до категорії стейкхолдерів [8, с. 16]. По-перше, це підприємства сфери туризму – туроператори та турагенти, підприємства розміщення, харчування й організації дозвілля, керовані атракції, що функціонують в умовах певного конкурентного середовища і прагнуть максимізації економічного ефекту від своєї діяльності; по-друге – підприємства інших галузей, що в різних формах з тих чи інших причин долучаються до розвитку туристської дестинації (промислові та сільськогосподарські підприємства, банки, страхові компанії, навчальні заклади, ЗМІ тощо); по-третє – органи державної або місцевої влади (залежно від масштабу дестинації), що формують і реалізують певну туристичну політику, націлену на забезпечення добробуту місцевого населення, перешкоджання надмірній

експлуатації ресурсів; по-четверте – місцеві громади, зацікавлені в створенні робочих місць, формуванні та модернізації інфраструктури регіону, його популяризації, збереженні середовища свого існування; по-п'яте – структури, спеціально створені з метою координації розвитку туристських дестинацій або окремих аспектів її діяльності – національні, регіональні, місцеві туристичні організації, туристські інформаційні центри, ради з туризму тощо. Шостою, специфічною, категорією стейкхолдерів дослідники називають туристів, які прагнуть отримати на території дестинації позитивний туристський досвід за рахунок задоволення певних очікувань.

Кожен зі стейкхолдерів, безумовно, має власні активні, але різновекторні цільові установки – так звані інтереси, частина яких в силу звичайних законів ринку явно конфліктує з інтересами інших стейкхолдерів, а частина – співпадає. Наявність спільної зацікавленості у зростанні туристичного потоку, формуванні високого рівня задоволеності у туристів від перебування на території дестинації і, зрештою, лояльності до її турпродукту, у збереженні та розвитку ресурсного потенціалу дестинації як основи спільного добробуту вимагає координації зусиль, особливо в частині впровадження деяких видів інновацій, маркетингу дестинації, забезпечення її сталого розвитку.

У цій ситуації виникає гостра потреба у розробленні та запровадженні норм і правил, за якими стейкхолдери взаємодіють один з одним і, погоджуючи різноспрямовані інтереси, здійснюють спільну діяльність у межах єдиної корпорації – дестинації. Суб'єкти такої взаємодії стають інституційними суб'єктами, тобто носіями певних специфічних норм і правил як результату узгодження взаємодій індивідів в рамках певного інституту, що накладає певні обмеження на поведінку взаємодіючих сторін [9, с. 148]. Завдяки впровадженню подібних інститутів спонтанна поведінка стейкхолдерів дестинації поступається прогнозованій і модельованій. Отже, відбувається інституціоналізація дестинації – «сукупність соціально-економічних процесів, що забезпечують організацію її суб'єктів, перетворюючи їх взаємодії на інституційну систему, елементи якої стають загальноприйнятою практикою» [9, с. 147]. Процеси інституціоналізації вимагають також відповідного організаційно-правового оформлення, створення та постійної модифікації організаційної структури управління дестинацією.

Встановлення норм і правил всередині дестинації та вирішення можливих конфліктних ситуацій може відбуватися як за участю органів державної влади, так і без їх втручання, за допомогою спеціальних інституційних структур – переважно громадських організацій, яким делегуються певні повноваження та права суб'єктів. У туризмі такі організації отримали назву організацій з управлінням дестинацією (Destination management organizations (DMO)). Згідно з визначенням ЮН ВТО, до них можуть бути віднесені будь-які організації будь-якого рівня (національні, міжрегіональні, регіональні, локальні), уповноважені реалізовувати управлінські та маркетингові функції конкретної дестинації [7, с. 21]. Отже, аналіз світового досвіду діяльності DMO в різних країнах показує, що на них покладаються переважно функції координації стейкхолдерів і побудови оптимальних партнерських відносин, проведення досліджень (моніторинг внутрішнього та зовнішнього середовища дестинації, дослідження спо-

живачів і виявлення ринкових трендів, аналіз конкурентоспроможності), планування розвитку дестинації, маркетинг її туристичного продукту та забезпечення впровадження інновацій.

Проте дослідження доводять, що ступінь залучення до взаємодії стейкхолдерів туристських дестинацій може суттєво відрізнятись і залежить від цілої низки соціальних, економічних, культурних і психологічних чинників, насамперед – від підтримки ініціатив з боку органів державної та місцевої влади; рівня підприємницької культури та соціальної відповідальності стейкхолдерів, їх спроможності усвідомити вигоди від впровадження спільних ініціатив; наявності серед стейкхолдерів сильних лідерів, здатних об'єднати ініціативи; ступеня складності організаційно-законодавчих процедур запровадження деяких ініціатив; стану ринкового середовища дестинації та її конкурентоспроможності. Загалом, інтерпретуючи розроблені Л. Логіною ознаки інституалізації відносно туристської дестинації, говорити про запровадження дієвої організаційної структури управління можна лише якщо забезпечується необхідна міра підпорядкування інтересів окремих стейкхолдерів груповим або суспільним, відбувається їх де індивідуалізація; соціальні практики стають регулярними та довготривалими; формується комплекс норм і правил, що задають контекст існування та взаємодії стейкхолдерів; інституалізація інтересів інтегрує поведінку стейкхолдерів, забезпечує відповідність реальним очікуванням і наближення функцій інститутів реальним інтересам; супроводжується створенням організацій та установ, що забезпечують стійкість функціонування відповідного інституту, управління і контроль його діяльності [9, с. 115].

Ступінь і характер впливу стейкхолдерів різних типів на процеси всередині дестинації та рівень взаємодії між ними може лягти в основу типологізації. Так, вивчаючи досвід функціонування локальних туристських дестинацій в різних країнах світу, можна виділити 3 типи організаційних структур.

Перший тип – прості ринково орієнтовані структури, взаємодія між учасниками яких є досить обмеженою. Власне, це сукупність суб'єктів

ринку, кожен з яких пропонує свої послуги для туристів, причому їх пропозиція є достатньо стандартизованою і заснованою на певних стереотипах поведінки споживачів. При цьому координація між учасниками відсутня, всі вони є незалежними, переважно малими або середніми підприємствами. Самостійно створюючи свій продукт і проводячи індивідуальну маркетингову діяльність, вони разом забезпечують певну життєздатність дестинації. Цілком очевидно, що в межах подібних утворень не йде мова про серйозні прояви державно-приватного партнерства, а саме їх існування є ознакою нерегульованого або погано регульованого регіонального розвитку. Навіть поверхневий аналіз показує, що переважна більшість малих і середніх локальних туристських дестинацій України можна віднести саме до першого типу (населені пункти Західної та Центральної України, де переважає сільський туризм; дестинація Шацькі озера; міста Чернігів, Запоріжжя, Миколаїв та багато інших). Разом з тим останнім часом у деяких дестинаціях країни активізуються інтегративні ініціативи стейкхолдерів, що зрештою, вочевидь, призведе до утворення організаційних структур другого типу.

Другий тип – сітьові територіальні об'єднання, в основі яких лежить взаємодія малого та середнього туристичного бізнесу, що координується через різні типи відносин між окремими юридичними особами. Існування суб'єктів локального ринку є певною мірою взаємозалежним, оскільки індивідуально вони не можуть забезпечити надання туристам повного комплексу послуг. Однак завдання всіх учасників процесу необов'язково узгоджені, і тому їх координація може відбуватися як на основі контрактів, так і без них. Саме так звані неявні угоди і об'єднують стейкхолдерів міст Києва, Львова, Кам'янця-Подільського, пгт Яремче, деяких приморських і бальнеологічних дестинацій.

Якщо стейкхолдери схиляються до координації спільної діяльності через систему контрактів, то це мінімізує всі можливі ризики та формалізує взаємодії. Проте нині більшість дестинацій у різних країнах світу функціонують на засадах так званих неформальних угод або неявних контр-

Таблиця 1

Порівняльний аналіз організаційних структур дестинацій різних типів *

Чинник	Прості ринково орієнтовані структури	Сітьові структури			Ієрархічні структури
		На основі неявних угод	На основі юридичних угод		
			Децентралізовані	Централізовані	
Кількість суб'єктів туристичного ринку	Значна	Середня	Середня	Середня	Мала
Розмір суб'єктів туристичного ринку	Малі та середні	Малі та середні	Малі та середні	Малі та середні (одне з цих підприємств має найсильніший вплив на інші)	Одне велике підприємство
Витрати	Дуже високі	Високі	Середні	Середні	Дуже низькі
Цілі ринкових суб'єктів	Незалежні	Частково залежні	Частково залежні	Частково залежні	Повністю залежні
Маркетинг дестинації	Приватний бізнес	Організація з управління туризмом та приватний бізнес	Організація з управління туризмом та приватний бізнес	Приватний бізнес	Найвпливовіше підприємство
Менеджмент дестинації	Відсутній	Органи місцевої влади	Організація з управління туризмом та органи місцевої влади	Найвпливовіше підприємство та органи місцевої влади	Найвпливовіше підприємство та органи місцевої влади
Координація стейкхолдерів	Відсутня	Обмежена	Часткова	Координація через найвпливовіше підприємство	Сильно інтегровані стратегії

*Складено автором за даними [10]

актів, за яких будь-яка формальна координація зусиль і ресурсів або відсутня взагалі або здійснюється саме через регіональні маркетингові організації, а маркетингові заходи розробляються та реалізуються як самостійно підприємствами, так і місцевими організаціями з управління DESTINATION (DMO).

На території DESTINATION третього типу всі послуги надаються підприємствами, так чи інакше підпорядкованим окремим корпораціям. Власне, корпорація управляє DESTINATION, реалізує повний цикл маркетингових функцій з високим ступенем інтеграції з іншими стейкхолдерами. Всі стейкхолдери DESTINATION вступають у певну залежність від ключового гравця. Проводячи аналогію з українськими DESTINATION, можна сміливо стверджувати, що прикладом такої структури є курорт Буковель, власником якого є ТЗОВ «Скорзона». У такому випадку діяльність так званих DMO є достатньо обмеженою, оскільки, будучи переважно громадськими організаціями, вони не мають право управляти DESTINATION як бізнес-одиноцею.

У таблиці 1, складеної за результатами досліджень Т. Бігера і В. Поуелла, ефективність можливих структур DESTINATION розглядаються за 7 чинниками. Відповідно, стає зрозумілим, що з підвищенням рівня координації та формалізації,

розмір суб'єктів ринку зростає, а от число учасників і величина операційних витрат зменшується.

Цілком очевидно, що в майбутньому, через високий ступінь невизначеності в туризмі, DESTINATION будуть консолідувати потужні ієрархічні структури, контрольовані приватними корпораціями з метою підвищення конкурентоспроможності. Принаймні подібні процеси характерні і для інших галузей, де спостерігається колективна конкуренція і в яких відбувається створення масштабних ієрархічних систем шляхом консолідації через злиття і поглинання. Однак фахівці відзначають, що порівняно з ієрархічними системами так звані сітьові структури мають набагато більші можливості для внутрішньої співпраці учасників [10], тому саме їх можна вважати нині перспективними для України.

Узагальнюючи результати теоретичних доробків і досліджень зарубіжного досвіду, можна дійти висновку про необхідність ґрунтовного аналізу можливостей і обмежень перетворення простих ринкових структур управління сучасними українськими DESTINATION на централізовані сітьові й ієрархічні та обґрунтування механізмів створення дієвих інститутів взаємодії стейкхолдерів в частині перетину їх стратегічних інтересів з метою формування турпродукту, конкурентоспроможного на внутрішньому та зарубіжних ринках.

Список літератури:

1. Ткаченко Т.І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу : монографія. – 2-ге вид., випр. та доповн. – К. : Київ. нац. торг.-екоп. ун-т, 2009. – 463 с.
2. Гудзь П. В. Економічні проблеми розвитку курортно-рекреаційних територій [Текст] / П.В. Гудзь ; НАН України, Ін-т екоп.-прав. дослідж. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2001. – 269 с.
3. Казачковська Г.В. Підвищення ефективності функціонування міського рекреаційно-курортного та туристичного господарства : автореф. дис. ... канд. екоп. наук : 08.10.01 / Г.В. Казачковська ; НАН України. Ін-т екоп.-прав. дослідж. – Донецьк, 2003. – 20 с.
4. Buhalis D. Marketing the competitive destination of the future Tourism Management [Текст] / D. Buhalis // Tourism Management. Special Issue: The Competitive Destination. – 2000. – № 9. – P. 97-116.
5. Ritchie J.R. Brent The competitive destination : a sustainable tourism perspective [Текст] / by J.R. Brent Ritchie and G.I. Crouch. – Cambridge : CABI Publishing, 2003. – 290 p.
6. Buhalis D. Destination Management Systems: Criteria for success / D. Buhalis, A. Spada // Information Technology & Tourism. – 2000. – Vol. 3(1). – P. 41-58.
7. Pike S. Destination marketing organisations [Текст] / S. Pike. – London : Elsevier, 2004. – 240 p.
8. Vijayanand S. Stakeholders and public private partnerships role in tourism management/S. Vijayanand//International Journal of Scientific & Engineering. –2013. – Research Volume 4, Issue 2. – P. 11-22.
9. Логинова Л. В. Механизм институционализации интересов: сущность и роль в модернизации общества / Л. В. Логинова // Философия и общество. – 2008. – Выпуск № 4(52). – С. 146-157.
10. Ermen D. Tourism Destination Marketing – Organisation through Networks [Електронний ресурс] / D. Ermen, J. Gnoth // Australian and New Zealand Marketing Academy (ANZMAC) Conference 2007. – University of Otago, Dunedin, New Zealand – Режим доступу : http://www.anzmac.org/app/webroot/conference_archive/2007/papers/Ermen_1.pdf.

Забалдина Ю. Б.

Киевский национальный торгово-экономический университет

ИНСТИТУЦИОНАЛИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТУРИСТСКИМИ ДЕСТИНАЦИЯМИ

Резюме

Исследованы ключевые теоретико-методологические положения институционализации управления туристскими дестинациями. Определены сущность понятия «стейкхолдер» и основные категории стейкхолдеров туристской дестинации, а также механизм институционализации интересов стейкхолдеров. Охарактеризованы основные типы организационных структур управления туристскими дестинациями, уточнены преимущества и недостатки каждой из приведенных структур.

Ключевые слова: туристская дестинация, стейкхолдер, организация по управлению дестинацией, институционализация, организационная структура.

Zabaldina I. B.

Kyiv National University of Trade and Economics

INSTITUTIONALIZATION OF TOURISM DESTINATION MANAGEMENT**Summary**

The key theoretical and methodological aspects of institutionalization for tourism destinations management were investigated. The essence of the concept «stakeholder», the main categories of tourism destination stakeholders and mechanism for institutionalizing of the stakeholders interests were defined. The paper discusses a range of possible organisational structures for tourism destinations.

Key words: tourism destination, stakeholder, Destination Management Organization (DMO), institutionalization, organisational structure.

УДК 332.1:339.1

Колосінський Є. Ю.

Чернівецький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

МІСЬКИЙ ГРОМАДСЬКИЙ ТРАНСПОРТ ЯК ГОЛОВНИЙ ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО ТА СОЦІАЛЬНОГО РОЗВИТКУ МІСТА

Еволюція логістичних систем доводить, що вони стають одним з найважливіших стратегічних факторів у конкурентній боротьбі не тільки для окремих підприємств, але й економіки в цілому. Важливим елементом будь-якої логістичної системи являється функціонування міського громадського транспорту, що є невід'ємною частиною соціальної політики на загальнодержавному й локальних рівнях. На жаль, результати проведеного дослідження у сфері регулювання та розвитку пасажирського транспорту визначає як економічного суб'єкта лише підприємство-перевізника. Виходячи з вищенаведеного підсумовуємо, що міські органи влади повинні підтримувати кластерний розвиток торговельної сфери, регулюючи та визначаючи місце розташування зупинок міського громадського транспорту. Враховуючи нормативи вартості одного робочого місця у торгівлі, витрати міста по створенню зупинкового торговельного кластеру мізерні у порівнянні до витрат на створення десятка нових робочих.

Ключові слова: логістична система, міський громадський транспорт, кластер, торговельний кластер, зупинковий торговельний кластер, зупинка міського громадського транспорту, інфраструктура міста.

Постановка проблеми. Практичний досвід доводить, що найважливішим фактором економічного та соціального зростання будь-якого міста або країни в цілому є формування ефективних логістичних систем, що охоплюють усі можливі сфери діяльності. Як в індустріально розвинутих країнах, так і в постіндустріальних логістика давно стоїть на службі підвищення ефективності управління фінансовими, матеріальними, людськими та іншими потоками. Еволюція логістичних систем доводить, що вони стають одним з найважливіших стратегічних факторів у конкурентній боротьбі не тільки для окремих підприємств, але й економіки в цілому.

Важливим елементом будь-якої логістичної системи являється функціонування міського громадського транспорту, що є невід'ємною частиною соціальної політики на загальнодержавному й локальних рівнях. Ця галузь господарювання націлена на задоволення постійного попиту в пересуванні населення між певними пунктами в транспортній мережі країни. Міські пасажирські перевезення становлять складну соціально-технічну систему, що має значний соціально-економічний ефект на населення міста й на підприємства, і, важливо, що не тільки на ті, що надають послуги у сфері міських регулярних пасажирських перевезень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток міського громадського транспорту в містах України відбувається з урахуванням вимог Законів України «Про автомобільний транспорт» [3],

«Про дорожній рух» [4], відповідно до Порядку проведення конкурсу з перевезення пасажирів на автобусному маршруті загального користування, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 03.12.2008 № 1081 (зі змінами) [7], Правил надання послуг пасажирського автомобільного транспорту, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 18.02.1997 № 176 (зі змінами) [6].

Державна транспортна політика в галузі пасажирського автомобільного транспорту реалізується через нормативно-правову базу чинного законодавства України, удосконалення системи управління та державного регулювання в сфері відносин і діяльності суб'єктів підприємництва. Головним завданням державного регулювання у сфері діяльності автомобільного транспорту є формування і розвиток ринку його послуг шляхом реалізації єдиної економічної, інвестиційної, науково-технічної та соціальної політики. Ці складові законодавчо закріплені Законом України «Про автомобільний транспорт» [3]. Основними завданнями державної політики є:

- вдосконалення використання наявних можливостей вулично-дорожньої мережі та транспортної інфраструктури;
- удосконалення організації управління транспортним комплексом міста;
- забезпечення відповідності якості обслуговування пасажирів до вартості проїзду;
- удосконалення маршрутної мережі з урахуванням забезпечення регулярним транспортним

сполученням віддалених районів міста та організації роботи соціально важливих маршрутів міського пасажирського транспорту з урахуванням інтересів громадян пільгових категорій;

- забезпечення безпеки й охорони навколишнього середовища;

- забезпечення безпеки пасажирів на міських автобусних маршрутах;

- належне утримання рухомого складу міського пасажирського транспорту та забезпечення безпеки дорожнього руху;

- підвищення привабливості міського пасажирського транспорту загального користування відносно індивідуального в умовах бюджетних та інфраструктурних обмежень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Міський громадський транспорт є найважливішою складовою соціальної та економічної сфери будь-якої країни, й України зокрема. На жаль, результати проведеного дослідження у сфері міського громадського транспорту показують, що держава не враховує її впливу на інші галузі господарювання, що не пов'язані безпосередньо з перевезенням пасажирів. Так, політика держави у сфері регулювання та розвитку пасажирського транспорту визначає як економічного суб'єкта лише підприємство-перевізника, а сфера її інтересів обмежується тарифною політикою на громадському транспорті, що є частиною складовою загальної економічної політики держави, яка повинна задовольняти підприємницький інтерес та розвиток пасажирського транспорту, стимулювати впровадження новітніх технологій перевезень, застосовувати сучасні зразки транспортних засобів. У результаті такого обмеженого розуміння сутності логістичної системи міста страждають десятки та сотні підприємств, які можуть отримати значний поштовх до власного розвитку, а також десятки та сотні громадян, що можуть отримати додаткові робочі місця та покращити власне фінансове становище. Звісно, варто зазначити, що при розвитку підприємництва в цілому виграє економічна та соціальна сфери міста, регіону і усієї держави.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є обґрунтування необхідності державного регулювання розвитку міського громадського транспорту як фактору розвитку підприємств торгівлі та економічного і соціального середовища міста.

Виклад основного матеріалу. Міський пасажирський транспорт загального користування є невід'ємною інфраструктурною частиною будь-якого сучасного міста, який дозволяє зв'язати територію міста в єдиний життєвий простір, а також являється головним інструментом, що дозволяє забезпечити транспортне обслуговування населення та знайти компроміс між інфраструктурними обмеженнями міської території і потребами мешканців у пасажирських перевезеннях. Приблизно 70% працездатного населення будь-якого міста України користується послугами громадського транспорту, що перевозить в робочі дні більше 100 тисяч пасажирів. Таким чином, пасажирські перевезення являються важливим джерелом споживачів на сучасний торговельний майданчик міста. Зрозуміло, що єдиним можливим на сучасний час методом створення грошових потоків являється купівля/продаж товарів та послуг, тому стабільний клієнтський потік являється запорукою успіху підприємства, галузі, економіки міста, регіону, країни. Малий бізнес, що розміщуватиметься в радіусі дії економічного ефекту зупинки

громадського транспорту, може стати базисом для розвитку динамічної економіки, яка забезпечуватиме стабільний соціальний та економічний розвиток при будь-яких змінах нестабільного зовнішнього середовища.

Виходячи з вищенаведеного підсумовуємо, що міські органи влади повинні підтримувати кластерний розвиток торговельної сфери, регулюючи та визначаючи місце розташування зупинок міського громадського транспорту. Такий спосіб вирішення розміщення зупинок громадського транспорту буде вносити ефект синергії та сприятиме економії коштів на забезпечення кожного окремого суб'єкта господарювання транспортною інфраструктурою. Отже, високопосадовці повинні керуватися здебільшого економічними факторами при формуванні маршруту міського громадського транспортного засобу, а не виходити лише з будівельних норм (діючим нормативом на поточний рік щодо визначення розташування зупинки громадського транспорту являється ДБН 360-92** «Містобудування. Планування і забудова міських і сільських поселень», прийнятий наказом Держкоммістобудування 17.04.1992 № 44 та із внесеними змінами у 2002 році та 2011 році [1]). На сьогоднішній момент ситуація виявляє, що побудова та розміщення більшості зупинок у місті керується нормами та нормативами, що визначали лише відстань між зупинками громадського транспорту: для автобусів, тролейбусів та трамваїв 400-600 м, експрес-автобусів, швидкісних трамваїв 800-1200 м, метрополітену 1000-1500 м, електрифікованої міської залізниці 1500-2000 м; та відстанню від житлової забудови: житлові будинки розміщуються у радіусі 500 м від зупинок громадського транспорту.

Таким чином, дослідження показали, що держава ігнорує власний ефективний елемент впливу на розвиток економіки в місті та регіоні. Виходячи з статті «Вплив транспортної інфраструктури міста на територіальну організацію торговельної сфери (на прикладі міста Чернівці)» [2] ми вкотре доводимо, що хаотичне розміщення закладів торгівлі може носити цілеспрямований характер та чітко визначити керівника даного вектору розвитку – державні органи влади. Тобто діючі фактори впливу на визначення розташування зупинок міського громадського транспорту необхідно визнати як недостатні та розширити їх саме економічними обґрунтуваннями:

- наявність торговельних площ, уже існуючих, перспективних нежитлових приміщень, або в іншому випадку перспективного житлового фонду. Державні органи влади зобов'язані прийняти відповідні розпорядження щодо спрощеної процедури переведення житлового фонду у нежитловий поблизу зупинок громадського транспорту. Такий підхід влади сприятиме не лише отриманню прибутку підприємств, а й можливості в довгостроковому періоді забезпечити зростання ринкової вартості того чи іншого об'єкта торгівлі;

- наявність можливості забезпечити заїзні кишені та майданчиків для зупинки індивідуального транспорту у відповідності вимогам діючого законодавства експлуатації дорожнього господарства та норм безпеки руху.

Крім того, важливим залишається реформування сучасних маршрутів громадського транспорту та оптимізації розміщення існуючих зупинок, для чого необхідно:

- проведення оптимізації існуючої мережі пасажирських перевезень та запровадження до-

даткових маршрутів з метою більш ефективного покриття території міста, створення єдиної логістичної системи міського регулярного громадського транспорту;

- перегляд існуючих умов функціонування сфери пасажирського перевезення:

• збільшення частоти обслуговування маршрутів;

• збільшення годин роботи транспорту;

• поліпшення комфорту;

• запровадження системи інформування пасажирів щодо дії транспортної системи міста;

- визначення збиткових та неефективних маршрутів з метою їх дотаційного фінансування за рахунок успішних маршрутів з надприбутками – перехресного субсидювання, що призведе до повноцінного використання дорожньої мережі та активізації економіки у певних напрямках руху міста: очікувана віддача в забезпеченні нових робочих місць, приросту в промисловості країни, сфері торгівлі та послуг;

- створення умов для забезпечення посадці/висадці пасажирів лише у межах зупиночних пунктів (оптимізація пропускної спроможності зупиночних пунктів, зменшення скупчення транспорту) – у межах розвитку зупинкового торговельного кластеру;

- створення умов для досягнення консенсусу між підприємствами-перевізниками та органів державної влади щодо значимості громадського транспорту для економічного та соціального розвитку міста та регіону, країни в цілому.

Саме така політика держави щодо економічної та соціальної складової використання пасажирського транспорту буде визначати підтримку влади сфери підприємництва, розвитку бізнесу та вирішенні ряду соціальних питань.

Ефективне використання вулично-дорожньої мережі та транспортної інфраструктури визначатиме не лише рівень економічного розвитку міста та регіону в цілому, але й вирішуватиме ряд соціальних проблем: доступ до товарів першої необхідності; доступ до інших суспільно необхідних товарів; зростання асортименту та якості товарів при одночасному зниженні ціни за умови забезпечення розвитку здорової ринкової конкуренції.

Провівши аналіз ми визначили проблему, що гальмує розвиток великих та малих міст України, проблему «курки та яйця» (chicken-and-egg problem): економічна сфера знаходиться на низькому рівні розвитку в країні, що призводить до того, що влада немає коштів для розвитку транспортної інфраструктури міста та регіонів, а економіка країни в свою чергу не може розвиватись без чіткої функціонуючої транспортної системи (логістичної мережі). Звісно, віддача від впровадження транспортної інфраструктури знаходить своє відображення у вигоді для підприємств у першу чергу (збільшення товарообороту та виручки), і лише з часом для країни. Варто також відмітити, що віддалені регіони мають менший ступінь розвитку як у загальному технічному рівні, так і економічному, соціальному тощо, тому у цій статті ми розглядаємо обов'язковим для реформування лише міський громадський транспорт, а комерційна інфраструктура в країні вимагає не реформування – а відбудову з часів Радянського Союзу.

Реалізації пропозицій щодо реформування міського громадського транспорту дозволить підвищити показники щодо якості та безпечності проживання мешканців міста, залучити позабю-

джетні кошти до вирішення нагальних питань функціонування міської транспортної мережі, сприятиме системному підходу щодо проблем покращення інфраструктури міста.

На сьогодні єдиним документом, який визначає вартість створення робочого місця, залишається наказ Державного комітету України з будівництва та архітектури «Про затвердження Нормативів вартості створення одного робочого місця у різних галузях економіки» № 13 [5] затверджений ще 19.07.2002 року, який діє по сьогоднішній день з редакцією від 30.11.2004 року, який визначає наступний розмір необхідних інвестицій для створення нового робочого місця на території України у сфері торгівлі:

- торгівля, громадське харчування та побутове обслуговування населення (будівлі павільйонного типу) – 11 800 грн.;

- торгівля, громадське харчування та побутове обслуговування населення (капітальні будівлі) – 26 700 грн.

Для порівняння наведемо вартість створення однієї нової зупинки на даний момент, що може вираховуватися за наступними витратами:

- погодження із усіма необхідними інстанціями нового місця розташування – здійснює місцева влада;

- встановлення зупинкового комплексу – 20 000 грн.;

- забезпечення дорожньої розмітки та додаткових знаків – 4 000 грн.;

- освітлення зупинки, проведення комунікацій – 4 000 грн.;

- зрізання дерев та перенесення перил (при необхідності) – 2 000 грн.

Таким чином, приблизна загальна вартість створення однієї нової зупинки громадського транспорту може коштувати місту (без залучення додаткових інвестицій приватного сектору) 30 000 грн. Враховуючи нормативи вартості одного робочого місця у торгівлі (розрахунки 2002 року – даний норматив враховує лише капітальні видатки та не бере до уваги інфляційні процеси, що відбулися в країні за цей період часу), витрати міста по створенню зупинкового торговельного кластеру мізерні у порівнянні до витрат на створення десятка нових робочих місць (тим більше що зі сталим пасажиропотоком нові підприємства будуть створюватися на довгостроковий період, уникаючи стратегій короткострокового зняття вершків при захмарній орендній платі в обмежених площах існуючих зупинкових торговельних кластерів).

Висновки і пропозиції. Отже, підсумовуючі проведені дослідження та враховуючи наведені фактори, рекомендуємо:

- виявити та сформувати основу для функціонування зупинкових торговельних кластерів, які визначають сконцентровану сукупність торговельних об'єктів та інфраструктури на території дії економічного ефекту від розміщення зупинки міського громадського транспорту, які взаємодіють між собою та за рахунок яких відбувається розвиток та поширення торговельного кластера;

- визначити обов'язковими для врахування при прийнятті органами державної влади рішень щодо розміщення зупинок міського громадського транспорту економічних факторів, наведених та обґрунтованих у даній статті;

- визначити і сформувати структуру зупинкового торговельного кластеру для визначення перспективних об'єктів розміщення зупинок міського громадського транспорту.

Список літератури:

1. ДБН 360-92** : Наказ Держкоммістобудування 17.04.1992 № 44 Містобудування. Планування і забудова міських і сільських поселень / Державний комітет України у справах містобудування і архітектури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dbn.at.ua/load/normativy/dbn/dbn_360_92_ua/1-1-0-116.
2. Колосінський Є. Ю. Вплив транспортної інфраструктури міста на територіальну організацію торговельної сфери (на прикладі міста Чернівці) / Є. Ю. Колосінський // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2013. – № 3(20).
3. Про автомобільний транспорт : Закон України № 2344-III від 05.04.2001 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2344-14>.
4. Про дорожній рух : Закон України № 3353-XII від 30.06.1993 / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3353-12>.
5. Про затвердження Нормативів вартості створення одного робочого місця у різних галузях економіки : Наказ № 13 від 19.07.2002 / Державний комітет України з будівництва та архітектури [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0628-02>.
6. Про затвердження Правил надання послуг пасажирського автомобільного транспорту : Постанова № 176 від 18 лютого 1997 р. / Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/176-97-%D0%BF>.
7. Про затвердження Порядку проведення конкурсу з перевезення пасажирів на автобусному маршруті загального користування : Постанова № 1081 від 3 грудня 2008 р. / Кабінет Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1081-2008-%D0%BF>.

Колосинский Е. Ю.

Черновицкий торгово-экономический институт

Киевского национального торгово-экономического университета

ГОРОДСКОЙ ОБЩЕСТВЕННЫЙ ТРАНСПОРТ КАК ОСНОВНОЙ ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО И СОЦИАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ГОРОДА

Резюме

Эволюция логистических систем доказывает, что они становятся одним из важнейших стратегических факторов в конкурентной борьбе не только для отдельных предприятий, но и экономики в целом. Важным элементом любой логистической системы является функционирование городского общественного транспорта, является неотъемлемой частью социальной политики на общегосударственном и локальных уровнях. К сожалению, результаты проведенного исследования в области регулирования и развития пассажирского транспорта определяет как экономического субъекта только предприятие-перевозчика. Исходя из вышеприведенного, констатируем, что городские власти должны поддерживать кластерное развитие торговой сферы, регулируя и определяя местоположение остановок городского общественного транспорта. Учитывая нормативы стоимости одного рабочего места в торговле, расходы города по созданию остановочного торгового кластера мизерные в сравнении с затратами на создание десятка новых рабочих.

Ключевые слова: логистическая система, городской общественный транспорт, кластер, торговый кластер, остановочный торговый кластер, остановка городского общественного транспорта, инфраструктура города.

Kolosinskyi E. Y.

Chernivtsy Trade and Economics Institute

Kyiv National Trade and Economics University

THE URBAN TRANSPORT AS A FACTOR IN ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT OF THE CITY

Summary

The evolution of logistics systems shows that they are one of the most important strategic factors in competition not only for individual companies, but also the economy as a whole. An important element of any logistics system is functioning public transport, which is an integral part of social policy at the national and local levels. Unfortunately, the results of research in the regulation and development of passenger transport defines as an economic entity only enterprise-carrier. Based on the above concludes that the city authorities should support cluster development trade areas, regulating and determining the location of public transport stations. Due to regulations cost per job in trade costs on the creation of trading transport station cluster negligible compared to the cost to create ten new jobs.

Key words: logistics system, urban public transport, cluster, trade cluster, station trade cluster, station of public transport, infrastructure of the city.

УДК 338.486:711.2

Комліченко О. О.
Ротань Н. В.

Одеський національний політехнічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НОВИХ ВИДІВ ТУРИЗМУ В РЕГІОНІ

Охарактеризовані існуючі види туризму, узагальнена та доповнена їх класифікація. Проаналізовано наявний туристичний потенціал та інфраструктура туристичної індустрії. Досліджені можливості розвитку нових видів туризму в регіоні.

Ключові слова: туризм; види туризму: екстремальний, науковий, екологічний, сільський, винний.

Постановка проблеми. На початку нового тисячоліття на Херсонщині економічним сектором, який динамічно розвивається, став туризм. Він забезпечує приток іноземної валюти, найбільші надходження від експорту, створення нових робочих місць; вносить значний вклад у формування валового внутрішнього продукту регіону; є важливим фактором забезпечення платіжного балансу; гарантує привабливу доходність капіталу та значний рівень ліквідності вкладених коштів. Це дозволяє вважати туризм основною галуззю економіки регіону. Водночас в умовах відкритої економіки туристичні підприємства повинні мати суттєві конкурентні переваги для формування високого рівня конкурентоспроможності та реалізації стратегії їх розвитку. Саме тому пошук інноваційних видів, форм та методів туристичної діяльності; оцінка факторів формування конкурентоспроможності туристичних підприємств, структури, динаміки і перспектив їх розвитку набувають актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в дослідження ресурсного потенціалу туристичної галузі, його просторове розміщення; в розробку методології формування та розвитку територіальних рекреаційних систем зробили вчені О.О. Бейдик, М.П. Крачило, О.О. Любіцева, Б.П. Яценко та інші. Економіку туризму та механізми функціонування ринку туристичних послуг досліджували Л.Г. Агафонова, Г.М. Алейникова, В.Ф. Данильчук, В.К. Євдокименко, М.І. Долішній, В.І. Карсекін, В.С. Ковешніков, Н.Й. Коніщева, Д.М. Стиченко. Соціальну спрямованість туризму вивчали І.М. Мініч, В.С. Пазенко, Ю.І. Яковенко. Механізми управління туристичним підприємством та прийняття рішень розглянуті в працях В.І. Карсекіна, С.В. Мельниченко, І.М. Школи. Розв'язанням проблем міжнародного туризму займались В.А. Квартальнов, І.В. Зорін, Г.А. Папірян, М.І. Кабушкін, А.П. Дурович та ін. Спроба узагальнення економічних основ дослідження туризму належить російським економістам І.Т. Балабанову та А.І. Балабанову.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основними стратегічними цілями розвитку регіонального туризму є: збільшення доходів від туризму; збільшення туристичних потоків в регіоні; розширення асортименту туристичних послуг; удосконалення інфраструктури туризму; зміцнення фінансової системи регіону. Вирішенню цих завдань сприятимуть науково-практичні дослідження у сфері розробки нових видів туризму, туристичних послуг і товарів; підвищення їх якості та поглиблення диференціації, що дозволить варіювати ціни та забезпечити фінансову стабільність регіону.

Отже, сучасний розвиток туризму вимагає пошуку нових форм і методів роботи. Це зумовлено тим, що масовий конвеєрний туризм, який набув

широкого розвитку в нашій країні в кінці ХХ ст., в нових умовах не є ефективним. Для залучення нових клієнтів необхідно враховувати їх індивідуальні особливості, вимоги та побажання. На нашу думку, такі вимоги може задовольнити «спеціалізований туризм», або нові види туризму. особливості та можливості використання яких в регіоні вимагають ретельного вивчення.

Мета статті. Головна мета дослідження – узагальнити існуючі класифікації видів туризму; доповнити їх новими видами та проаналізувати перспективи розвитку інноваційних видів туризму в регіоні.

Виклад основного матеріалу. Перш, ніж окреслити перспективи розвитку нових видів туризму на Херсонщині, охарактеризуємо існуючі види і форми туризму.

Стаття 4 Закону України «Про туризм» № 1193-VII (1193-18) зі змінами і доповненнями від 09.04.2014 визначає наступні організаційні форми туризму: «Організаційними формами туризму є міжнародний і внутрішній туризм. До міжнародного туризму належать: в'їзний туризм – подорожі в межах України осіб, які постійно не проживають на її території, та виїзний туризм – подорожі громадян України та осіб, які постійно проживають на території України, до іншої країни. Внутрішнім туризмом є подорожі в межах території України громадян України та осіб, які постійно проживають на її території» [1]. Залежно від категорій осіб, які здійснюють туристичні подорожі (поїздки, відвідування), їх цілей, об'єктів, що використовуються або відвідуються, чи інших ознак існують такі види туризму: дитячий; молодіжний; сімейний; для осіб похилого віку; для інвалідів; культурно-пізнавальний; лікувально-оздоровчий; спортивний; релігійний; екологічний (зелений); сільський; підводний; гірський; пригородницький; мисливський; автомобільний; самодіяльний тощо [1].

М.П. Крачило пропонує виділяти класи, форми та види туризму, серед яких вирізняти курортно-лікувальний, культурно-розважальний, пізнавально-діловий, релігійний, промисловий туризм. За сучасних умов, на його думку, великого значення набуває конгресний туризм, окремо розглядається культурний, пізнавальний, рекреаційний, соціальний, екологічний, елітарний, туризм співвітчизників (ностальгічний) [2].

В.О. Квартальнов та І.В. Зорін визначають класифікацію туризму як виокремлення внутрішньо однорідних таксонів туристичної діяльності згідно з визначеним видовим критерієм. Таксоном є вид туризму. При цьому пропонується дев'ять основних ознак класифікацій, у межах яких виділяються категорії туризму [3].

Нами зроблена спроба узагальнити різні класифікації видів туризму, спираючись на цілу низку ознак (табл. 1). Вона включає 11 основних ознак,

Таблиця 1

Класифікація видів туризму

Ознаки класифікації	Види туризму	Підвиди туризму
I. Мета подорожі	1.1 Лікувально-оздоровчий	1.1.1 Кліматолікування 1.1.2 Грязелікування
	1.2 Відпускний (рекреаційний)	
	1.3 Спортивний	1.3.1 Активний 1.3.2 Пасивний
	1.4 Діловий	1.4.1 Класичний діловий 1.4.2 Конгресний 1.4.3 Ярмарковий 1.4.4 Інтенсив-туризм
	1.5 Культурно-пізнавальний	
	1.6 Релігійний	
	1.7 Етнічний	
II. Використання транспортних засобів	2.1 Автомобільний 2.2 Залізничний 2.3 Судноплавний 2.4 Авіаційний (в т.ч. космічний) 2.5 Велосипедний 2.6 Мотоциклетний 2.7 Верховий та гужовий	
III. Характер організації подорожі	3.1 Індивідуальний, груповий	
	3.2 Організований, самодіяльний	
IV. Розташування туристичної місцевості	4.1 Гірський 4.2 Водний 4.3 Сільський та інші	
V. Термін перебування у подорожі	5.1 Короткочасний	5.1.1 «Туризм вихідного дня» 5.1.2 «Туризм кінця тижня»
	5.2 Тривалий	
VI. Інтенсивність туристських потоків	6.1 Постійний	
	6.2 Сезонний	6.2.1 Односезонний 6.2.2 Двосезонний
VII. Вік учасників	7.1 Дитячий	
	7.2 Молодіжний	
	7.3 Туризм дорослих	
	7.4 Туризм «третього віку»	
VIII. Ступень ризику для життя	8.1 Традиційний	
	8.2 Екстремальний	
IX. Джерело фінансування туриста	9.1 Соціальний	
	9.2 Комерційний	
	9.3 Інтенсив-туризм	
X. Клас обслуговування туристів	10.1 Масовий	
	10.2 Ексклюзивний (VIP-туризм, люкс-туризм)	
XI. Організаційна форма	11.1 Міжнародний	11.1.1 Виїзний туризм 11.1.2 В'їзний туризм 11.1.3 Пасивний 11.1.4 Активний
	11.2 Внутрішній	

за якими туризм систематизується за найбільш характерними видами.

Для узагальнення багатьох видів туризму, яким важко знайти самостійне місце у класифікаційній схемі, використовується термін «спеціалізований туризм». Його появу можна пояснити прагненням туристів до специфічних послуг і відповідним пропонуванням з боку туристичних фірм індивідуально спрямованих туристичних продуктів. До «спеціалізованого туризму» можна віднести подорожі молоді для навчання за кордоном, романтичні тури, подорожі для участі у спеціальних подіях та інші. За останні 10-15 років у спеціалізованій літературі з'явилися нові види туризму, які конкретизують окремі споживчі інтереси людей. Зокрема, на початку XXI ст. з'явилися такі, як пригодницький, екотуризм, туризм нової ери. Прагнення сучасного туриста повернутися назад до чистої природи призвело до появи «зеленого» туризму. Попит на інші нетрадиційні туристичні послуги породив «альтернативний» туризм. Його

видами є екстремальний, етнографічний, винний, науковий, етнічний туризм, військово-історичний туризм.

Отже, поряд з існуючими та широко поширеними в регіоні видами туризму з'явилися менш розвинені, але з давніми традиціями. На Херсонщині є всі необхідні умови і фактори для організації нетрадиційних («спеціалізованих», «альтернативних») видів туризму, які могли б, з одного боку, згладити прояви сезонності регіонального туризму, послужити освоєнню менш рекреаційно-завантажених територій, а з іншого боку, частково вирішити проблеми зайнятості населення в цілому і в міжсезоння.

Спробуємо дати короткий аналіз перспектив їх розвитку в Херсонській області.

Формуванню попиту на екстремальний туризм сприяє бажання туристів зняти стрес, витратити надлишок енергії та одержати свою дозу адреналіну, яке найбільш характерне для людей середнього віку. Екстрімом для людини може бути

будь-який вид діяльності, незвичний для неї, відмінний від звичайного способу життя, який що викликає сплеск емоцій, своєрідний позитивний стрес (для певних категорій людей екстремальними є навіть поїздки верхи на конях або польоти на аеропланах чи малих літаках).

В регіоні є всі умови для пара- і дельтапланеризму, піших походів. Інтерес викликають і вертолітні екскурсії. Міжнародний фестиваль повітроплавання «Феєрія в небі Таврії» приваблює любителів повітряних розваг.

Розширилася інфраструктура кінного туризму. Херсонський міський кінний клуб «Буцефал» надає можливість прогулятися верхи лісом (якщо турист володіє навиками наїзника) або ж вивчити ази верхової їзди. Клуб «Гран-Прі» допомагає організовувати тренування по кінному спорту, спілкування та догляд за виїзними жеребцями, кінськими хобі-класу або поні.

Ці клуби володіють необхідною матеріально-технічною базою для ефективної роботи.

Щорічно навесні любителів екстремального туризму приваблює фестиваль «Піщаних барханів» (авторалі) в Олешківських пісках Цюрупинського району. Подібні ралі допомагають туристичному розвитку Херсонщини, бо в такі дні регіон приймає додатково десятки тисяч людей, незважаючи на те, що курортний сезон ще не розпочато.

Клуб активного відпочинку «Адреналін» («КАВА») проводить всеукраїнські туристичні проекти, піші походи, організовує активний відпочинок з екскурсією на байдарках плавнями Дніпра чи велокросом мальовничими місцями області.

Клуб «Херсон Екстрим Сафарі» організовує гонки на позашляховиках, змагання по страйкболу, пейнтбольні ігри. Розміщується на території Парк-отеля «Золота дюна», посередині лісу в безпосередній близькості від Олешківської пустелі.

ПП НИШКУР пропонує походи на туристичних байдарках по протокам та ерикам річки Дніпро – могутньої водної артерії, яка ділиться на багато рукавів, річок та утворює озера з живописними острівцями.

Нижньодніпровські плавні багаті на цікаві об'єкти: пам'ятник невідомому солдату (р. Чайка); озеро Кругле з білою лілією, занесеною до Червоної книги; «Херсонська Венеція» – річки, канали, протоки, мости. Ріка Інгулка, яка має високі скалисті береги, та кургани висотою до 58,5 м можуть стати тренувальним скалодромом. В районі між селами Микільське та Понятівка знаходиться природна печера. У мальовничій долині річки Інгулець, на високому березі поблизу села Микільське, щорічно навесні проходять обласні змагання зі скелелазіння та спортивного туризму.

Отже, на території регіону є достатньо сприятливі умови і ресурси для розвитку екстремального відпочинку. Але низький рівень розвитку туристичної інфраструктури і соціальних стандартів населення призвів до того, що екстремальний туризм у нас у своєму розвитку відстає від загальносвітових тенденцій. За оцінками багатьох вітчизняних спеціалістів, існує великий потенціал екстремального туризму, який можна буде розкрити з загальним соціально-економічним розвитком держави.

Перспективи етнографічного туризму на Херсонщині також надзвичайно великі. Тут здавна проживають народи, які мають своєрідні культури та історію – греки, болгары, вірмени, слов'яни, італійці, німці. Етнотуризм привабливий і для широкої публіки, і для фахівців – етнологів, етно-

графів, антропологів, для викладачів відповідних дисциплін та студентів. Під етнографічним туризмом розуміється вид пізнавального туризму, основною метою якого є відвідування етнографічного об'єкта для пізнання культури, архітектури, побуту того чи іншого народу, що проживає зараз або проживав коли-небудь на даній території. Іншими словами, етнографічний туризм виступає формою пізнання історико-літературної спадщини регіону. Розвиватися етнографічному туризму допомагають різноманітні виставки, присвячені культурі, архітектурі, побуту народів. Всеукраїнський фестиваль народної творчості «Купальські зорі» у м. Гола Пристань та Міжнародний фестиваль слов'янської середньовічної культури «Олешія» у м. Цюрупинську демонструють елементи побуту, національного одягу, історії слов'янських народів, особливості національних свят і традицій, ремесел і промислів.

Останнім часом в регіоні став активно розвиватися сільський туризм. Поряд з відпочинком біля моря він упевнено зайняв провідні позиції в туриндустрії. Цьому сприяє унікальний природний ландшафт регіону і багатонаціональний склад населення. Любителі сільського зеленого туризму зможуть відпочити в садибах «Білі зорі» в с. Новотягинка, «Камішовий ерик» в с. Комишани, «Курінь» в с. Степанівка, «Чайка» (на березі Дніпра в 50 км від Херсона), «Рибальський стан» в с. Велетенське. Для шанувальників рибалки є цілий комплекс «Дельта Дніпра», що у с. Дніпровське.

Туристичний притулок «Драконяча садиба» (вона ж творча дача, замський арт-салон), розташований у плавнях на півночі Великого Потьомкінського острова на Нижньому Дніпрі, організовує водні прогулянки по озерам, пленери для художників та фотографів. Шукачам «адреналінових пригод» пропонуються міні-експедиції в непрохідні плавневі хащі.

Спеціальні екскурсії у виноробні господарства, відвідування музеїв і дегустації давно стали приємною складовою відпочинку і туризму. Це дало поштовх зародженню винного туризму на Херсонщині. Регіон цілком дозрів для того, щоб подорожі по виноробним господарствам та участь у винних фестивалях розвивалися системно. Херсонщина здавна славилася своїми виноградниками і мистецтвом виноробства, у нас є всі можливості для того, щоб активно розвивати цей вид туризму. Основні сорти винограду: технічні червоні – Каберне-Совіньйон, Сапераві, Сапераві північний; білі – Ркацителі, Совіньйон зелений, Ріслінг рейнський, Аліготе, Фетяска; столові – Шасла, Мускат гамбурзький. Виноградарство і виноробство Херсонської області зосереджено в спеціалізованих виноградарських радгоспах і радгоспах-заводах. Випускаються марочні вина «Наддніпрянське», «Перлина степу», «Оksamит України» та ін., а також коньяки «Дніпро», «Каховка», «Таврія». Виноробна продукція Херсонщини користується попитом за межами України. Наші алкогольні напої купують до столу в Росії, Білорусі, Польщі, а також в магазинах безмитної торгівлі різних авіакомпаній.

Дім марочних коньяків «Таврія» – одне з ключових виноробних підприємств не лише регіону, але й України, на якому понад століття працюють кращі винороби. Підприємство випускає продукцію чотирьох торгових марок: «Таврія», «Георгіївський», «Jatone» та «AleXX».

Виноробне підприємство ПАТ «Князя Трубецького» розташоване в с. Веселе Бериславського

району Херсонської області. Володіє виноградниками, площа яких досягає 200 га. Планується збільшення площі ще на 100 га. Підприємство спеціалізується на виробництві червоного та білого вина 14 найменувань сортових сухих вин та преміум колекція.

БАТ «Цюрупинське» випускає високоякісні вина, які вважаються одними з найкращих на півдні України. Сьогодні виготовляється 40 найменувань виноградних вин торгової марки «Вина Олешія».

На теренах Херсонщини проходять винні фестивалі «ВіноТавр» у м. Нова Каховка, «Таврійське гроно» та «Херсонський Діонісій» у м. Херсоні, які розкривають багатом присутнім існуючі здавна традиції виноробства в Україні. Туристи дізнаються про певну культуру вживання вина, особливості ставлення до виноробної продукції у різних країнах світу. Організатори фестивалів формують імідж Херсонщини та усієї України як регіону з багатими традиціями виноробства, ставлять за мету сприяти створенню високої культури споживання вина, адже ці фактори є обов'язковою ознакою цивілізованої держави.

Науковий туризм також розвивається в регіоні. Приїжджаючи до нас, зарубіжні вчені та фахівці зазвичай цікавляться науковими організаціями і прагнуть відвідати їх. Останнім часом з'явилися широкі перспективи у орнітологічному туризмі. Херсонщина – чудове місце для спостережень за птахами. Тут, вздовж нижньої течії Дніпра і узбережжя Азовського і Чорного морів, проходять найбільші в Європі маршрути міграцій перелітних птахів, у тому числі таких рідкісних, як червонозоба казарка і тонкодзьобий кроншнеп. Взимку на затоках Чорного моря і Сивашу скупчуються мільйони зимуючих птахів. Завдяки сезонним міграціям, в Херсонській області можна спостерігати птахів з усіх природних зон Євразії від арктичних узбереж і сибірської тайги до центральноазійських пустель. Одним з таких пташиних місць є Ягорлицька затока Чорного моря і однойменний спеціалізований орнітологічний заказник.

Біосферний заповідник Асканія-Нова пропонує наступні екскурсійні послуги: екскурсійний маршрут зоологічним і дендрологічним парками, оглядову екскурсію до табунів диких тварин в заgonи Великого Чапельського поду; екскурсія (для вчених, фахівців, студентів) в заповідний степ екологічною стежкою, тематичні екскурсії з науковими співробітниками в заповідний степ, екскурсії «Чарівний світ птахів».

Особливо конкурентоспроможним напрямком для Херсонщини може стати розвиток сучасного найактуальнішого виду світового туризму – екологічного. Екологічний вид туризму передбачає використання в туристичних цілях буферних зон заказників, заповідників, пам'яток природи та культури. Цей вид розповсюджується у світі у зв'язку з потребою цивілізованого людства в туристичних послугах у заповідних, незабруднених цивілізацією територіях. Екологічний туризм передбачає спілкування туристів з природою та не потребує великих інвестицій для розвитку. При цьому дає значні прибутки від іноземного туризму та збереження первісного стану природно-територіальних комплексів. Значними ресурсами для екологічного туризму володіє приморська територія Херсонщини, а також природні національні парки, що об'єднують природоохоронну і рекреаційну функції: Чорноморський державний біосферний заповідник – науково-дослідна та при-

родоохоронна установа міжнародного значення, урочище Буркути, Кінбурнська коса, цілющі грязі та ропа озера Соляне. Окрасою регіону є острів Білогрудий, доступ до якого можливий лише одним шляхом – переправою через річку Конка на човнах. Острів потопав в зелені вікових дерев, оточений плавнями, багатий на дичину та рибу. Острів запам'ятається туристам своєю самотністю та первозданністю. У межах Генічеського району знаходиться Чонгарський півострів, на якому багато солоних озер і солончаків, Арабатська Стрілка, Бірючий острів, Азово-Сиваський національний природний парк. В регіоні (Цюрупинський район) висаджений найбільший у світі штучний ліс, посеред якого можна потрапити до єдиної у Європі напівпустелі – Олешківських пісків – «українських Каракумів».

Перспективним для Херсонщини є водний туризм як різновид екологічного. Він полягає у здійсненні подорожей на байдарках малими річками Низов'я Дніпра. Подібний вид туризму потребує зовсім незначних витрат на організацію. Потрібно здійснити лише наступні підготовчі заходи: 1) розробити маршрути; 2) облаштувати стаціонарні стоянки (місце для багаття, площу для наметів, місце причалювання човна, стіл та колоди-стілці); 3) орендувати байдарки. Походи можуть бути різного ступеню складності: від походів вихідного дня без ночівлі і з ночівлею до 2-3-денних і більше, в залежності від підготовки туристів. У регіоні проводяться фестивалі мореходів, парусно-гребна регата «Весла на воду!», виставка дерев'яного суднобудування.

Аналіз природних рекреаційних ресурсів Херсонської області, які мають курортно-лікувальне значення, показує, що вони використовуються поки що дуже слабо. На сьогодні в області функціонує лише дванадцять санаторіїв і пансіонатів з лікуванням, що розраховані на 2,8 тис. місць. Проведені гідрологічні дослідження показують, що в області є величезні запаси вод різного ступеня мінералізації та хімічного складу, які придатні для використання з лікувально-оздоровчою метою.

Цілюще йодо-бромисте джерело «Гейзер» розташоване біля кордону з Чорноморським біосферним заповідником в 80 км від м. Скадовська, де до послуг туристів басейни з теплою високомінералізованою ропою. Мінералізація і щільність цієї унікальної підземної води у 8 разів перевищує морську воду, а за хімічним складом їй немає аналогів у Європі. Водонесний пласт розкритий свердловиною в дрібнозернистих кварцових піщинах середньоеоценового віку; основні складові: йод, бром, бор. За загальної мінералізації і наявності корисних компонентів ця підземна вода представляє безперечний інтерес для бальнеологічних цілей та лікування опорно-рухової системи, щитовидної залози, нервової системи та дихальних шляхів.

Одне з найбільш засолених водоймищ на земній кулі з надзвичайно різноманітним рослинним та тваринним світом – озеро Сиваш, яке колись було морською затокою. Відтак, Сиваш отримав народну назву – Гниле море. Це унікальний природний комплекс. Таких місць на планеті всього чотири: Великі Солоні озера в США, Мертве озеро на Близькому Сході, затока Кара-Богаз-Гол у Каспійському морі і Сиваш. Бажаючи відвідати унікальне місце, «лікувальне гаряче джерело», та відчувати оздоровчу дію цілющих сиваських грязей, щороку на Арабатську Стрілку приїжджають туристи та відпочиваючі з різних куточків планети.

Тут будуватиметься грандіозний за своїми розмірами аквапарк, а на околиці с. Щасливцеве зводиться клініка відновної медицини для дітей, хворих на церебральний параліч. Це один із найбільш амбітних інвестиційних проєктів регіону.

Тому великі перспективи має курортно-лікувальний туризм, а саме такі його види: бальнеогрязьовий; грязьовий; кліматичний.

Комерційно-діловий туризм передбачає, що мандрівники ставлять собі за мету взяти участь у наукових засіданнях, познайомитися з досягненнями науки, технологіями виробництва, ринками нових товарів, відкрити для себе нові ринки збуту, отримати нову інформацію в тій чи іншій галузі науки, промисловості, аграрному секторі економіки країни (регіону) тощо. Це, як правило, ділові люди, які мають власний бізнес або працюють у певних установах, що займаються плануванням і прогнозуванням того чи іншого явища в суспільстві, розробляють нові наукові концепції або працюють у численних громадських організаціях. У даному сегменті спеціалізованого туризму можна визначити такі види: а) конгресний (конгреси, конференції, семінари тощо); б) комерційний; в) аграрний; г) промисловий.

Екзотичний туризм передбачає використання природних умов з певними екстремальними кліматичними умовами, відвідування екзотичних місць, використання нетипового спорядження та транспортних засобів. Сюди можна віднести подорожі на повітряних кулях, дельтапланах, відвідування малозаселених місць – пустель тощо. Про екзотичний туризм як такий почали говорити зовсім недавно. Аналізуючи рекреаційні ресурси

Херсонської області, слід сказати, що екзотичний туризм має значний потенціал. Для його розвитку можна використовувати акваторію Дніпровського водосховища. Острів Джарилгач привертає увагу туристів і любителів екзотики. Цей острів – унікальна заповідна територія в Чорному морі, фауна і флора якого настільки цінна, що більшість видів занесені до Червоної книги. Тут можна зіткнутися з дикими оленями та конями, які зовсім не пологливі. Для віндсерферів, яким вдається отримати офіційний дозвіл (острів – прикордонний) і розстелити по дикому березі свої фірмові вітрила, тут справжній рай. Нескінченний піщаний берег – ідеальний плацдарм для виходу у відкрите море. Морські простори абсолютно вільні.

Історичний туризм також є перспективним видом в регіоні. Доторкнутися до історичних легенд столиці Херсонської губернії можливо з екскурсводолами-аніматорами Херсонської обласної універсальної наукової бібліотеки імені Олеса Гончара в межах проєкту екскурсій нового покоління «Міфи і бувальщини міста «Річкової зірки».

Висновки і пропозиції. На основі аналізу туристсько-рекреаційних ресурсів регіону можна стверджувати, що перспективними видами туризму в регіоні є: екстремальний, сільський, етнічний, екологічний, водний, екзотичний, науковий, курортно-лікувальний, аграрний, винний, історичний.

Крім того, пропонуємо: сприяти розвитку спортивного туризму; організовувати міжнародні тури для вчених-орнітологів, ботаніків на території Чорноморського біосферного заповідника; організувати окремі тури на мисливство та рибальство, романтичні тури.

Список літератури:

1. Закон України «Про туризм» № 1193-VII (1193-18) зі змінами і доповненнями від 09.04.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.zakon.rada.gov.ua.
2. Крачило М.П. Краєзнавство і туризм : навч. посіб. / М.П. Крачило. – К. : Вища школа, 1994. – 191 с.
3. Квартальнов В.О. Туризм : посібник / В.О. Квартальнов. – М. : Фінанси і статистика, 2002. – 320 с.

Комличенко О. А.

Ротань Н. В.

Одесский национальный политехнический университет

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ НОВЫХ ВИДОВ ТУРИЗМА В РЕГИОНЕ

Резюме

Охарактеризованы существующие виды туризма, обобщена и дополнена их классификация. Проанализированы имеющийся туристический потенциал и инфраструктура туристической индустрии. Исследованы возможности развития новых видов туризма в регионе.

Ключевые слова: туризм; виды туризма: экстремальный, научный, экологический, сельский, винный.

Komlichenko O. O.

Rotan N. V.

Odessa National Polytechnic University

PROSPECTS OF A NEW SPECIES OF TOURISM IN THE REGION

Summary

We characterized the existing forms of tourism, summarized and supplemented their classification. The possibilities of new forms of tourism in the region were explored. The tourism potential and infrastructure were analyzed.

Key words: tourism; types of tourism: extreme, scientific, environmental, rural, wine.

УДК 332.122:338.47

Лифар В. В.

Запорізький національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОЇ ТРАНЗИТНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ

Визначено поняття «конкурентоздатна транзитна система регіону», показано зв'язок між конкурентоздатною транзитною системою регіону і конкурентоздатністю регіону. В роботі розкрито можливий вплив транспортної кластеризації на конкурентоздатність транзитної системи регіону, базуючись на створенні конкурентних переваг, конкурентоздатної транзитної послуги і комплексному використанні потенціалу території.

Ключові слова: транзитна система регіону, конкурентоздатність, транзитна послуга, конкурентна перевага, транспортна кластеризація.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки проблема конкурентоздатності займає центральне місце в економічній політиці України. Створення конкурентних переваг у різних галузях, зокрема у транспортній сфері з метою ефективного використання транзитного потенціалу країни та її регіонів, постає стратегічним напрямом діяльності держави. При цьому формування конкурентоздатності стосується усіх рівнів ієрархії: продукції (транзитна послуга), галузі (транспортний комплекс), регіону (транзитна система регіону). Сьогодні для вітчизняних транспортних підприємств завдання підвищення конкурентоздатності транзитних послуг є особливо актуальним у зв'язку з майбутньою євроінтеграцією. Однак незадовільний стан матеріально-технічної бази, високі витрати і затримки на митниці, низький рівень логістичного обслуговування, бюрократичні перепони не дозволяють позитивно вирішити це завдання. Для успішної конкурентної боротьби транспортним підприємствам необхідно не тільки оновити основні фонди, технологічне обладнання, але й вивчати внутрішній і зовнішній ринок транзитних перевезень, проводити маркетингові дослідження, здійснювати управлінський вплив на власну конкурентоздатність і визначати її основні напрями. Одним з таких напрямів є створення конкурентоздатної транзитної системи регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем економічного зростання регіонів на засадах підвищення їх конкурентоздатності присвячені роботи М.І. Долішнього [1], О.І. Амоші [2], В.В. Оскольського [3] та ін. Зокрема, питання, пов'язані з використанням транзитного потенціалу регіонів, досліджували Н.Ю. Ткаченко [4], А.П. Неживенко [5], О.В. Мініна [6]. Окремі організаційні та економічні аспекти проблеми кластерного розвитку регіонів знайшли своє відображення в доробках зарубіжних вчених М. Портера [7], К. Кетельса [8], В. Прайса [9]. Серед українських вчених варто зазначити праці М. Войнаренка [10], Н. Мікули [11], І. Мартиняка [12], В. Дубницького [13]. Однак, як показав аналіз літератури за тематикою, найменш дослідженим є транспортний кластер, питанням формування якого присвячені роботи С.І. Гриценка [14], І.М. Годя (транспортно-логістичний кластер) [15], С.В. Крижановського (морський кластер) [16], а також напрацювання російських вчених Є.Б. Кібалова [17], І.Ю. Квятковської [18].

Виокремлення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, не дивлячись на наявні напрацювання, недостатньо вивченими залишаються питання, пов'язані з формуванням конкурентоздатної транзитної системи регіону. Особли-

вої уваги потребують дослідження взаємозв'язку між транспортною кластеризацією регіону і конкурентоздатністю його транзитної системи.

Мета статті. Розкрити вплив транспортної кластеризації на формування конкурентоздатної транзитної системи регіону.

Викладення основного матеріалу. Вчені, що досліджували транзитний потенціал, надавали визначення поняттям «транспортна система», «транспортний комплекс», «транзитний потенціал». Однак, важливим є розуміння поняття «транзитна система регіону», зокрема «конкурентоздатна транзитна система регіону». Враховуючи визначення транспортної системи, транзитного потенціалу інших авторів [4-6], можна стверджувати, що транзитна система регіону – це сукупність шляхів сполучення, транспортних засобів, складових управління усіма видами транспорту, обслуговування і зв'язку, які використовуються для здійснення транзитних перевезень територією регіону. Крім того, слід чітко розрізняти поняття «транзитний потенціал транспортної системи» і «транзитний потенціал регіону». Різниця полягає в тому, що в понятті «транзитний потенціал регіону» акцент зроблено не тільки на транспортній складовій, але й на територіальній. У визначенні транзитного потенціалу регіону транспортна і територіальна складові є взаємопов'язаними і взаємозалежними. Крім того, відмінність транзитного потенціалу транспортної системи і транзитного потенціалу регіону полягає у наборі ресурсів, що характеризують кожен з них. Тому можна зробити висновок, що транзитний потенціал транспортної системи є складовою системи вищого порядку – транзитного потенціалу країни або регіону.

Важливим є розуміння конкурентоздатності, яке, в цілому, представляє собою складне багаторівневе поняття. У зв'язку з цим можна стверджувати, що основоположний рівень забезпечення конкурентоздатності – макроекономічний, на якому визначаються основні умови функціонування всієї транзитної системи країни. На мезорівні формуються перспективи розвитку транспортних підприємств в регіоні. На мікрорівні конкурентоздатність представлена у формі співвідношення ціни та якості транзитної послуги конкретного транспортного підприємства.

Матеріальною основою транзитної системи регіону є транспортна система. Тому конкурентоздатність транзитної системи залежить, в першу чергу, від стану транспортної системи в регіоні. Між конкурентоздатністю транзитної системи регіону і конкурентоздатністю регіону є безпосередня пряма залежність: формування конкурентоздатної транзитної послуги веде до формування конкурентоздатної транзитної системи, що, в свою чергу, впли-

ває на підвищення конкурентоздатності регіону. Таким чином, конкурентоздатність регіону визначається конкурентоздатністю його продукції, а під конкурентоздатністю регіону як суб'єкта ринкових відносин розуміється здатність виступати на ринку нарівні з конкуруючими суб'єктами.

У свою чергу, конкурентоздатність транзитної системи регіону визначається як наявністю певних конкурентних переваг, так і здатністю регіональних органів влади створювати умови регіональним транспортним підприємствам для досягнення й утримання цих переваг. Конкурентні переваги транзитної системи можливо отримати за рахунок:

- транспортних потужностей;
- конфігурації шляхів сполучення і схем транспортування;
- матеріально-технічних параметрів;
- інформаційного забезпечення;
- високої якості транзитних послуг і логістичного сервісу;
- збалансованих витрат і тарифів на транзитні перевезення.

Система інтеграції та взаємозамінності між видами транспорту веде до ефективного використання можливостей транспортної системи та створення конкурентних переваг, що поступово приведе до формування конкурентоздатної транзитної системи регіону (рис. 1).



Рис. 1. Забезпечення конкурентоздатної транзитної системи регіону

Як було з'ясовано вище, конкурентоздатність транзитної системи регіону базується на конкурентоздатності транзитної послуги. В свою чергу, конкурентоздатність транзитної послуги складається з певних визначальних факторів: якості, ціна, логістичний сервіс, маркетинг.

Виходячи з аналізу вітчизняної і зарубіжної літератури та проектуючи розуміння конкурентоздатності на об'єкт дослідження, можна зазначити, що конкурентоздатність транзитної системи регіону – це здатність системи задовольняти потребу в транзитних перевезеннях у даному регіональному просторі, здійснювати транзитні послуги, яка відображає в об'єктивній формі відмінності цих послуг при зіставленні з аналогічною продукцією в певний проміжок часу. В цьому визначенні закладено три головних ознаки: 1) простір, територія; 2) фіксований проміжок часу; 3) пізнання у порівнянні. Щоб бути визнаною конкурентоздатною, транзитна система повинна відповідати двом вимогам: бути вагомим суб'єктом в міжнародній транспортній системі з відповідною інформаційною базою для порівняння і відповідати міжнародним стандартам міжнародних транзитних перевезень.

Створити конкурентоздатну транзитну систему можливо за рахунок розробки кластерних структур. Теоретичне обґрунтування ролі кластерів у

підвищенні конкурентоспроможності регіону зробив М. Портер у моделі-ромбі, який є системною моделлю конкурентоздатності регіону. Одна з вершин ромбу, тобто один з факторів конкурентоздатності регіону, – це кластери, визначені як «суміжні та обслуговуючі галузі» [7].

Засновник теорії кластерів довів, що саме кластерна форма економічної взаємодії дозволяє досягти успіхів на глобальному ринку не тільки економічним суб'єктам, що входять до складу кластеру, але й регіонам. Як свідчить зарубіжний досвід, формування кластерів підвищує конкурентоздатність регіонів на світовому ринку за рахунок отримання певних переваг для регіональних органів управління, для регіонального бізнесу, для учасників кластеру. З позицій регіонального управління створення транспортного кластеру призведе до: збільшення рівня зайнятості; збільшення відрахувань у бюджет різних рівнів; зростання інвестиційної привабливості регіону. Для бізнесу регіону переваги проявляться у наступному: поява можливостей для виходу на глобальні ринки; удосконалення ринкової інфраструктури; стимулювання малого і середнього бізнесу. Безпосередньо в кластері переваги можливі у наступному: активізація зв'язків і співпраці між учасниками; модернізація транспортної інфраструктури; скорочення певних видів витрат; розвиток логістичного сервісу. Однак для створення та розвитку кластеру в регіоні потрібна ініціатива транспортних підприємств та місцевих органів влади.

Кластерна спрямованість зумовлює необхідність розробки забезпечувальної програми транспортної кластеризації регіону. На сьогоднішній день конкурентні переваги створюються не за рахунок значних виробничих потужностей, а завдяки наявності «ноу-хау», сучасних транспортних технологій та ефективного управління. Кластерний підхід базується не на вузькогалузовому баченні економіки регіону, а на комплексному використанні потенціалу розвитку території.

Фокус регіональної політики переміщується з окремих підприємств в бік взаємопов'язаних систем, мереж (кластерів), функціонування яких забезпечує виникнення конкурентних переваг та високу ступінь задіяності транзитного потенціалу регіону. Для створення транспортного кластеру необхідні ресурси (природно-територіальні, матеріально-технічні, фінансові, кадрові, інформаційні, науково-дослідні), які визначено як базовий потенціал кластеризації транспортної системи регіону. Крім відповідної регіональної кластерної політики, враховуються певні передумови створення транспортного кластеру: ринкові, структурні, організаційно-управлінські, інноваційні, інвестиційні, інституціональні, суспільно-політичні.

Транспортний кластер включатиме три основних блоки: бізнес, наука, влада, зокрема, підприємства транспортного комплексу; підприємства транспортної і логістичної інфраструктури; підприємства сервісного обслуговування; організації фінансового сектору економіки; органи законодавчої і виконавчої влади різних рівнів, які лобюють інтереси кластеру на регіональному та державному рівнях; науково-дослідні організації і навчальні заклади, які проводять дослідження, перевірку стандартів, підготовку спеціалістів. Діяльність підприємств транспортного кластера може бути безпосередньо пов'язана з підприємствами інших кластерів. Однак такий кластер не включатиме трубопровідний та електропровідний транспорт через їх специфіку.

Взаємодія основних елементів транспортного кластеру приведе до створення конкурентоздатної транзитної послуги, а формування синергійного ефекту в результаті функціонування транспортного кластеру відбудеться у вигляді кількісного та якісного зростання основних показників розвитку транспортного комплексу регіону (ТКР). Результатом стане позитивний вплив на конкурентоздатність транзитної системи регіону в цілому. Принципова схема впливу транспортної кластеризації на конкурентоздатність транзитної системи регіону представлена на рис. 2.

Говорячи про формування конкурентоздатної транзитної системи, слід детальніше зупинитися на процесі створення транзитної послуги, оскільки саме процесний підхід дозволяє визначити основні й допоміжні бізнес-процеси в транзитній діяльності, ланцюг формування вартості транзитної послуги. Саме вартість транзитної послуги є однією зі складових її конкурентоздатності. Процес створення транзитної послуги представляє собою ланцюг бізнес-процесів, кожний з яких можна поділити на підпроцеси. Кожен з підпроцесів створення транзитної послуги може бути удосконалений завдяки своєчасному контролю за напрямом його перебігу, узгодженню вхідних та вихідних параметрів та проведенню спеціальних заходів, спрямованих на покращення якості результату основного процесу. За умови невідповідності перетворення вхідних параметрів на вихідні та завдяки зворотному зв'язку коригується хід процесу. Тому важливо при необхідності впливати на підпроцеси основного процесу. Особливістю процесного підходу є зв'язок із споживачем транзитної послуги, оскільки саме споживач є головним замовником процесу.

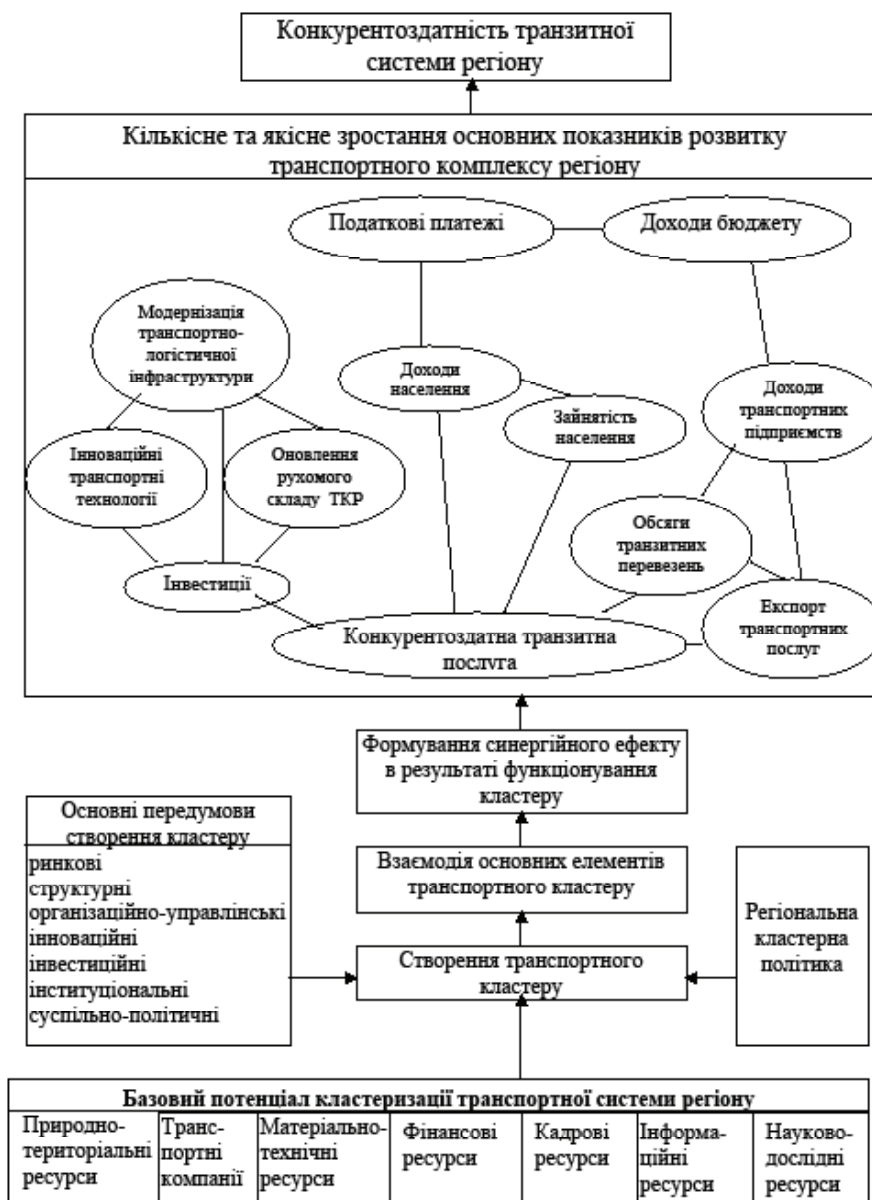


Рис. 2. Принципова схема впливу транспортної кластеризації на конкурентоздатність транзитної системи регіону

При цьому виконавець забезпечує процес використання транзитного потенціалу, умови входу та виходу, відправник забезпечує вхід процесу у виді вантажу, а споживач є користувачем виходу. В процесі створення транзитної послуги можуть бути внутрішні клієнти процесу та зовнішні клієнти. Зовнішніми клієнтами є не тільки отримувачі

Таблиця 1

Параметри контролю створення транзитної послуги

Підпроцеси	Параметри контролю входу	Параметри контролю виходу
Аналіз заявки замовника	Справжність і достатність супроводжувальних документів, кількість вантажу, якісні параметри вантажу	Повний пакет супроводжувальних документів, технологія перевезення (інтермодальне, мультимодальне)
Транспортування	Відповідність вантажу транспортному засобу, правила транспортування, показники безпечності, цілісність тари	Відповідність вантажу транспортному засобу, правила транспортування, показники безпечності, цілісність тари
Тимчасове розміщення на складі	Розміщення за видами вантажу, правильність розвантаження, складування, відповідні умови зберігання	Правильність навантаження, відповідність якісних та кількісних параметрів вантажу
Перевантаження на інший вид транспорту	Правила перевантаження	Цілісність тари і вантажу
Доставка вантажу одержувачу	Відповідність кількісних та якісних параметрів вантажу	

вачі транзитної послуги, а також банки, податкові органи, тобто всі ті учасники, що використовують результати бізнес-процесу. Внутрішніми клієнтами процесу можуть бути виконавці внутрішніх процесів (підпроцесів), які з'являються при використанні декількох видів транспорту для здійснення транзитного перевезення.

Процес створення транзитної послуги може бути покращеним завдяки своєчасному контролю за вхідними і вихідними параметрами підпроцесів, що його складають, та коригуванню ходу процесу. Параметри контролю входу та виходу у відповідності до кожного підпроцесу процесу створення транзитної послуги наведено в таблиці 1.

Залежно від обставин замовником транзитної послуги може бути й відправник, й одержувач вантажу. Але обидва є зацікавленими учасниками. Використання процесного підходу дозволяє: 1) краще зрозуміти вимоги зацікавлених сторін та необхідних характеристик транспортної системи для їх оптимального забезпечення; 2) розглянути процеси з точки зору створення додаткової вартості для сторін; 3) виявити фактори впливу на досягнення результатів виконання процесів;



Рис. 3. Ланцюг формування вартості транзитної послуги для міжнародного транзитного перевезення (прохідний транзит)

4) розробити систему об'єктивного моніторингу змін процесів для їх постійного покращення.

Аналізуючи дослідження М. Портера, процес створення транзитної послуги доцільно розглянути у виді ланцюжка створення цінностей (рис. 3). Створення вартості транзитної послуги залежить від виду транзитного перевезення за ознакою.

Отже, транзитна послуга виступає зв'язуючою ланкою між транспортним кластером і конкурентоздатною транзитною системою, а розуміння процесів її створення є запорукою успішного функціонування кластеру.

Висновки і пропозиції. У підсумку слід зазначити, що одним з напрямів формування конкурентоздатної транзитної системи регіону є створення транспортного кластеру, інтегруюча функція якого дозволить комплексно використовувати потенціал території. Можливий вплив транспортного кластера на конкурентоздатність транзитної системи регіону базується на отриманні синергійного ефекту від взаємодії основних елементів транспортного кластеру за рахунок створення конкурентоздатної транзитної послуги, кількісного та якісного зростання основних показників розвитку транспортного комплексу регіону. При цьому спостерігається пряма залежність між конкурентоздатністю транзитної системи регіону і конкурентоздатністю регіону, забезпечення якої постає актуальним у зв'язку з посиленням конкуренції та інтеграційних процесів між територіальними утвореннями. Предметом подальших досліджень буде оцінка можливостей транспортної класифікації регіону.

Список літератури:

- Долішній М.І. Регіональна політика на рубежі XX-XXI століть: нові пріоритети / М.І. Долішній. – К.: Наукова думка, 2006. – 510 с.
- Амоша О.І. Регулювання регіонального розвитку в Україні / О.І. Амоша, В.П. Вишневецький, А.І. Землянікін та ін. // Економіка промисловості. – 2006. – № 1. – С. 45-59.
- Оскольський В.В. Про перспективи становлення конкурентоспроможної регіональної економіки / В.В. Оскольський // Економіка України. – 2007. – № 12. – С. 4-11.
- Ткаченко Н.Ю. Розвиток транзитного потенціалу України: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Н.Ю. Ткаченко. – Донецьк, 2009. – 19 с.
- Неживенко А.П. Регіональний транспортний комплекс на шляху удосконалення його системної організації: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / А.П. Неживенко. – Чернігів, 2010. – 20 с.
- Мініна О.В. Регіональні особливості нарощування транзитного потенціалу в умовах поглиблення інтеграції / О.В. Мініна // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія: економічні науки. – 2010. – № 46. – С. 29-34.
- Портер М.Э. Конкуренция: пер. с англ. / М.Э. Портер. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.
- Ketels C. Cluster Initiatives in Developing and Transition Economies / C. Ketels, G. Lindqvist, O. Solvell. – Stockholm: Center for Strategy and Competitiveness, 1-st ed., 2006. – 38 p.
- Price W. Conceptual Approaches For the Clusters Formation in Khmelnytsky Region / W. Price // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 24-26.
- Войнаренко М. Кластери як полюси зростання конкурентоспроможності регіонів / М. Войнаренко // Економіст. – 2008. – № 10. – С. 27-30.
- Мікула Н. А. Сучасні підходи до визначення сутності та класифікації кластерів / Н.А. Мікула, В.В. Базилук // Наукові записки. – Львів: УАД, 2011. – № 1. – С. 138-145.
- Мартиняк І.О. Методичні підходи до оцінювання розвитку кластерних ініціатив за участю інфраструктури / І.О. Мартиняк // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. Серія: регіональний розвиток та транскордонне співробітництво. – Львів: ІРД НАН України, 2010. – Вип. 6(86). – С. 302-309.
- Дубницький В.І. Економічний кластер як форма просторової організації виробничих сил / В.І. Дубницький // Прометей: регіональний зб. наук. праць з економіки. – Донецьк: ДЕГІ, 2009. – Вип. 3(30). – С. 60-65.
- Гриценко С.І. Стратегія розвитку транспортно-логістичних кластерів в Україні: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / С.І. Гриценко. – Донецьк, 2011. – 41 с.
- Годя І.М. Формування транспортно-логістичного кластеру Закарпаття в контексті розвитку транскордонного співробітництва України: автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Розвиток продуктивних сил і регіональна економіка» / І.М. Годя. – Ужгород, 2009. – 20 с.

16. Крыжановский С.В. Методические основы формирования морского кластера в Украине / С.В. Крыжановский // Экономические инновации. – Одесса : ИПРЭИ НАН Украины, 2007. – Вып. 32. – С. 130-137.
17. Квятковская И.Ю. Формирование профиля информационной инфраструктуры регионального транспортного кластера / И.Ю. Квятковская // Вестник АГТУ. Серия: экономика. – 2007. – № 4(39). – С. 57-59.
18. Кибалов Е.Б. Транспортно-логистический кластер Новосибирской области: модель формирования и оценки эффективности / Е.Б. Кибалов, К.Л. Комаров, К.А. Пахомов // Регион: экономика и социология. – 2007. – № 3. – С. 42-54.

Лыфарь В. В.

Запорожский национальный технический университет

ФОРМИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ТРАНЗИТНОЙ СИСТЕМЫ РЕГИОНА

Резюме

Определено понятие «конкурентоспособная транзитная система региона», раскрыта связь между конкурентоспособной транзитной системой региона и конкурентоспособностью региона. В работе показано возможное влияние транспортной кластеризации на конкурентоспособность транзитной системы региона, базируясь на создании конкурентных преимуществ, конкурентоспособной транзитной услуги и комплексном использовании потенциала территории.

Ключевые слова: транзитная система региона, конкурентоспособность, транзитная услуга, конкурентное преимущество, транспортная кластеризация.

Lyfar V. V.

Zaporozhe National Technical University

FORMING OF COMPETITIVE REGION TRANSIT SYSTEM

Summary

A concept «competitive region transit system» is certain, connection between the competitive region transit system and competitiveness of region is exposed. In the article possible influence of a transport clusterization on the region transit system competitiveness is shown, being based on creation of competitive advantages, competitive transit service and complex use of territorial potential.

Key words: region transit system, competitiveness, transit service, competitive advantage, transport clusterization.

УДК 338.48

Охріменко А. Г.

Київський національний торговельно-економічний університет

Парубець О. В.

Київський університет туризму, економіки і права

ПОСЛУГИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СТРУКТУРІ ЕКСПОРТУ УКРАЇНИ

Зосереджено увагу на ролі туризму в економіці і суспільному житті країни. Проаналізовано обсяги експорту послуг туристичних підприємств України, які відображають стан розвитку іноземного туризму. Виокремлено основні проблеми, пов'язані з експортом туристичних послуг в Україні, та обґрунтовано заходи щодо їх подолання.

Ключові слова: міжнародний туризм, експорт туристичних послуг.

Постановка проблеми. Наша країна зараз перебуває на досить складному етапі розвитку, оскільки непередбачувані і раптові виклики безпеки, незалежності та соборності країни стали реальністю. Проте представниками влади і багатьма експертами заявляється теза про те, що війна не є виправданням для реформ та диверсифікації економіки, тому аналіз стану розвитку туризму в країні, виявлення окремих тенденцій, а також розробка планів, перспектив, інновацій є досить важливими. Питання розвитку міжнародного туризму є важливими в економічному, соціальному, а також, що досить актуально, – і в політичному аспекті.

Міжнародна туристична діяльність займає важоме місце як у господарствах окремих країн, так і в цілому у світі. За даними Всесвітньої ту-

ристичної організації (ЮНВТО) [6], питома вага міжнародного туризму в обсязі світового валового продукту за 2013 р. склала 9,0%, кількість міжнародних туристичних прибуттів щорічно зростає, досягнувши рекордного рівня у 2013 р. – 1087,0 млн. (+5,0%) із позитивними подальшими прогнозами, зокрема у період між 2010 і 2030 рр., очікується, що обсяг міжнародних туристичних прибуттів по нових напрямках щорічно збільшуватиметься на 4,4% в рік, що в два рази швидше напрямів, які представляють країни із розвинутою економікою. В цьому плані необхідно здійснювати системне вивчення процесів і явищ щодо розвитку туристичної діяльності в нашій країні, виявлення окремих тенденцій та закономірностей, зокрема тих, що стосуються прибуття іноземних туристів

до нашої країни і пов'язаних з ними експортних та валютних надходжень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розвитку міжнародного туризму займають особливе місце в роботах українських науковців, серед яких варто виділити Г.В. Бережну, В.Г. Герасименка, Л.І. Гонтаржевську, В.К. Євдокименка, М.П. Мальську, Т.І. Ткаченко, В.К. Федорченка та ін. Враховуючи динамічний характер туристичної діяльності, зміни зовнішнього середовища, ряд питань потребує постійних послідовних досліджень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В даний час для міжнародного туристичного ринку характерна жорстка конкурентна боротьба за споживача, ринки збуту і сфери впливу. Туристична сфера є відкритою по відношенню до зовнішніх факторів, і як наслідок – на неї впливають різноманітні чинники та здійснюється активна співпраця на основі координації і інтеграції інтересів. Для того щоб Україна не залишилася за бортом міжнародної туристичної діяльності, необхідно здійснювати системну та послідовну роботу, спрямовану на популяризацію країни, окремих її регіонів, покращення туристичної інфраструктури тощо. В цьому плані досить важливе значення має дослідження обсягів експорту послуг туристичних підприємств України, виокремлення основних тенденцій, закономірностей і проблем, а також обґрунтування заходів щодо їх вирішення.

Метою статті є дослідження та виявлення основних проблем, пов'язаних з експортом туристичних послуг в Україні, та обґрунтування заходів щодо їх подолання.

Виклад основного матеріалу. В такий складний в економічному, соціальному, а особливо політичному плані час економіка нашої країни потребує диверсифікації, яка передбачає розвиток традиційних і розширення нових видів економічної діяльності, що дозволить забезпечити довгостроковий, стійкий, ефективний соціально-економічний розвиток. У цьому аспекті актуальним є сприяння на державному та регіональному рівнях розвитку туризму. Одним із аргументів щодо важливості розвитку туризму може бути те, що, незважаючи на різноманітні міжнародні і локальні потрясіння в світі, кількість міжнародних туристських прибуттів показує практично безперервне зростання – від 25 млн в 1950 р. до 278 млн в 1980 р., 528 млн в 1995 р., і 1087 млн в 2013 р. [6], тобто лише за останні 18 років зростання складає майже 2 рази.

Загалом, у світі і в регіонах Європи щорічно відбувається зростання обсягів міжнародних туристичних прибуттів (за виключенням 2009 р.), що вказує на пріоритетність та перспективність

розвитку туризму в економіці багатьох країн. За період 2005-2013 рр. середньорічні обсяги зростання міжнародних туристичних прибуттів складають в цілому у світі – 3,9%, в європейських країнах – 3,0%, в країнах Центральної і Східної Європи – 3,7%, а в Україні – 4,9% (табл. 1), тобто в цьому відношенні наша країна демонструє досить позитивні тенденції, проте у абсолютних показниках вони є незначними.

Щорічні темпи зміни обсягів міжнародних туристичних прибуттів за період 2005-2013 рр. відображають тенденції економічного розвитку світу в цілому: так, значно скоротилися показники прибуттів у 2009 р., а вже у 2010 р. вони зросли і перевищували відповідні дані 2007-2008 рр. Загалом відносні показники світового туризму співпадають із показниками європейських країн, що відображає значну роль Європи у світовому туризмі. Що стосується субрегіону країн Центральної і Східної Європи (куди входить Україна, країни – колишні республіки СРСР та Болгарія, Чехія, Угорщина, Польща, Румунія, Словаччина), то варто зазначити, що тут обсяги міжнародних туристичних прибуттів зростають вищими темпами, ніж в середньому у світі і Європі, це вказує на зростання інтересу туристів до даного регіону. Так, середньорічні темпи зростання обсягів міжнародних прибуттів у посткризовий період (починаючи із 2010 р.) у світі складають 5,4%, в європейських країнах – 5,3%, а країнах Центральної і Східної Європи – 7,4.

Щодо України, необхідно відзначити досить відчутні зовнішні впливи на розвиток туризму: 1) найбільший темп скорочення обсягів туризму у 2009 р. в порівнянні із зазначеними регіонами – 18,5%, в той час коли в країнах власного субрегіону скорочення складало 10,5%, загалом у європейських країнах – 5,6%, а у світі – 4,2%; 2) незначні темпи зростання у 2010 та 2011 рр., що пов'язано із погіршенням економічного та політичного стану в країні; 3) значне зростання обсягів міжнародних прибуттів – на 7,5% у 2012 р., спричинене проведенням в Україні фінальної частини Чемпіонату Європи з футболу; 4) збереження зазначеного темпу приросту 7,0% і у 2013 р. як певний результат популярності країни серед іноземців у попередньому році.

Порівнюючи темпи зміни показників міжнародних прибуттів, варто відзначити, що для нашої країни характерні найбільш різкі коливання, що характеризує нестабільність та вразливість українського ринку туристичних послуг (рис. 1).

Економічним наслідком міжнародних туристичних прибуттів для країни є експортні надходження від туристичних послуг. Державний комітет статистики України до експорту туристичних

Таблиця 1

Динаміка обсягів міжнародних туристичних прибуттів у світі та окремих регіонах за період 2005-2013 рр., млн осіб

Показники	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Країни світу в цілому	807	850	901	919	880	940	995	1035	1087
темп зміни у % до попереднього року	-	5,3	6,0	2,0	-4,2	6,8	5,9	4,0	5,0
Європейські країни	448,9	456,0	485,4	487,2	459,7	485,3	516,4	534,4	563,4
темп зміни у % до попереднього року	-	1,6	6,4	0,4	-5,6	5,6	6,4	3,5	5,4
Країни Центральної і Східної Європи	90,4	91,0	96,6	100,0	89,5	95,0	103,9	111,7	118,9
темп зміни у % до попереднього року	-	0,7	6,2	3,5	-10,5	6,1	9,4	7,5	6,4
Україна	17,6	18,9	23,1	25,4	20,7	21,2	21,4	23,0	24,6
темп зміни у % до попереднього року	-	7,4	22,2	10,0	-18,5	2,4	0,9	7,5	7,0

Джерело: розраховано авторами за даними UNWTO [6]

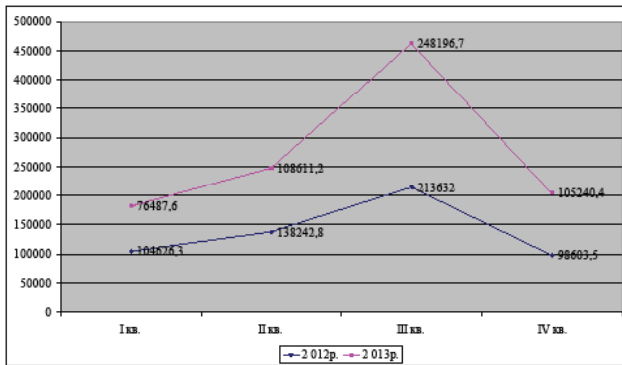


Рис. 1. Темпи зміни обсягів міжнародних туристичних прибуттів у регіонах світу за період 2005-2013 рр., %

Джерело: розраховано авторами за даними UNWTO [6]

послуг включає надходження засобів від нерезидентів України за надані туристичні послуги, а в імпорт – суми витрат резидентів України, які перераховуються за здійснене туристичне обслуговування [2; 3]. Тому позитивним для будь-якої країни є збільшення експорту туристичних послуг.

За даними Державного комітету статистики України [2; 3], експорт туристичних послуг протягом аналізованого періоду (2005-2013 рр.) до 2008 р. включно мав тенденцію до збільшення (від 207031 тис. дол. США у 2005 р. до

492876 тис. дол. США у 2008 р.), тобто протягом 4-х років збільшився майже у 2,4 рази. А у 2009 р. обсяги скоротилися в порівнянні із попереднім роком у 1,6 рази, проте вже у 2010 р. помічаються позитивні тенденції із максимумом за об'єктивних причин у 2012 р., а також знову незначне скорочення у 2013 р. (табл. 2). Тобто можна зазначити, що туристичні послуги є дуже чутливими до зміни макроекономічної ситуації, зокрема світової фінансово-економічної кризи та заходів щодо сприяння зростанню популярності країни у 2012 р.

Питома вага туристичних подорожей у загальній структурі експорту маючи незначні коливання у досліджуваному періоді складає від 3,1% у 2009 р. до 4,2% у 2008 р. і 4,1% у 2012 р. Динаміка показників імпорту туристичних послуг є подібною до експорту, в той же час негативною тенденцією є те, що питома вага в загальній структурі імпорту є майже у два рази більшою за питому вагу у експорті туристичних послуг.

До 2011 р. щорічно обсяги експорту туристичних послуг в Україні переважали над обсягами імпорту від 1,1 до 1,4 рази, а в останні роки намітилася чітка тенденція по збільшенню обсягів імпорту туристичних послуг над експортом.

Ще однією з важливих проблем є те, що незначна чисельність осіб, які перетинали кордони України, користувалася послугами суб'єктів туристичної діяльності: за досліджуваний період

Таблиця 2
Динаміка показників експорту-імпорту туристичних послуг України у 2005-2013 рр.

Роки	Обсяг експорту туристичних послуг, тис. дол. США	Питома вага експорту туристичних послуг в загальному обсязі експорту, %	Обсяг імпорту туристичних послуг, тис. дол. США	Питома вага імпорту туристичних послуг в загальному обсязі імпорту, %	Співвідношення обсягів експорту і імпорту туристичних послуг, раз	Сальдо, тис. дол. США
2005	207031	3,4	153213	5,2	1,4	53818
2006	248341	3,3	230091	6,2	1,1	18251
2007	342227	3,8	326702	6,6	1	15526
2008	492876	4,2	426004	6,6	1,2	66872
2009	299208	3,1	282980	5,5	1,1	16228
2010	380646	3,3	345063	6,3	1,1	35583
2011	455098	3,3	462438	7,4	1	-7340
2012	555105	4,1	572170	8,5	1	-17065
2013	538536	3,6	695533	9,1	0,8	-156997

Джерело: розраховано авторами за даними [2; 3; 4]

Таблиця 3
Питома вага осіб, що перетинали кордони, які користувалися послугами суб'єктів туристичної діяльності України за 2005-2013 рр.

Роки	Кількість осіб, що перетинали кордони України, тис. осіб			Кількість осіб, що користувалися послугами суб'єктів туристичної діяльності України при перетині кордону, тис. осіб			Питома вага осіб, що користувалися послугами суб'єктів туристичної діяльності України, %		
	всього	з них:		всього	з них:		всього	з них:	
		іноземні громадяни	громадяни України		іноземні громадяни	громадяни України		іноземні громадяни	громадяни України
2005	34085	17631	16454	893	326	567	2,6	1,9	3,4
2006	35811	18936	16875	1167	299	868	3,3	1,6	5,1
2007	40457	23122	17335	709	373	336	1,8	1,6	1,9
2008	40948	25449	15499	1673	373	1282	4,1	1,5	8,3
2009	36132	20798	15334	1196	282	914	3,3	1,4	6,0
2010	38383	21203	17180	1631	336	1296	4,3	1,6	7,5
2011	41188	21415	19773	1739	234	1250	4,2	1,1	6,3
2012	44444	23012	21432	2227	270	1957	5,0	1,2	9,1
2013	48432	24671	23761	2752	232	2519	5,7	0,9	10,6

Джерело: розраховано авторами за даними [4; 5]

питома вага іноземців склала від 0,9% до 1,9%, і громадян України від 1,9% до 10,6% (табл. 3), все це вказує на те, що переважна більшість осіб, що перетинають кордони України, перебувають із цілями, не пов'язаними із туризмом, і в основному це громадяни Росії, Білорусі, Молдови. Також вказані тенденції дозволяють припустити думку про наявність істотного рівня тінізації у сфері надання туристичних послуг. Отже, в Україні спостерігається незначна частка організованого туризму при постійно зростаючих обсягах осіб, що перетинали кордони.

У даному контексті необхідно зазначити проблеми пов'язані із статистичними даними, зокрема, якщо зіставити обсяги експорту туристичних послуг та кількість іноземних громадян, що користувалися послугами суб'єктів туристичної діяльності України при перетині кордону, то, наприклад, у 2013 р. кожен іноземний громадянин споживав туристичних послуг (експорт) на суму 2321,0 дол. США, подібні дані характерні і для попередніх років. Враховуючи сутність господарських операцій в сфері туризму, можна зробити висновок, що такі цифри не відповідають дійсності і є занадто завищеними. Отже, для того щоб обґрунтувати та пояснити певні тенденції, виробити плани розвитку сфери туризму, неможливо користуватися усіма наданими офіційними статистичними даними. Це питання потребує розробки спеціальної методики, на основі якої можна було б ідентифікувати показники, які б стосувалися суто туристичної сфери і не враховували б подвійності туристичних даних.

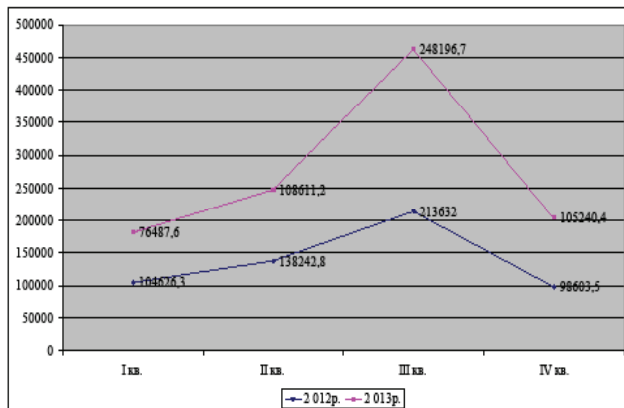


Рис. 2. Обсяги експорту туристичних послуг в Україні по кварталах 2012-2013 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними [2; 3]

Однією із важливих особливостей експорту туристичних послуг є яскраво виражена сезонна динаміка (рис. 2). Так, на третій квартал року припадає не просто максимальний обсяг експортних надходжень, а близько половини річного обсягу.

Отже, необхідно здійснювати заходи, спрямовані на посилення надання туристичних послуг не лише у літні місяці, але й у зимовий період і міжсезоння, що сприятиме вирівнюванню навантаження на об'єкти інфраструктури, покращенню зайнятості та поліпшенню загального рівня обслуговування туристів.

Аналізуючи обсяги експорту туристичних послуг в Україні за регіонами світу за два останні роки, необхідно відмітити, що значних змін у цей період не відбулося (табл. 4). Найбільший обсяг послуг, пов'язаних з подорожами, експортується з України до країн СНД (50,5% у 2012 р. і 55,8% у 2013 р.), причому відбувається зростання як абсолютних значень, так і питомої ваги. До країн Європи експортувалося всього 20,5% у 2012 р. і 16,6% у 2013 р. туристичних послуг. Причому у 2013 р. туристичні послуги займали всього 1,8% від усього обсягу експорту послуг до Європи (у 2012 р. цей показник становив 2,8%), отже, відбувається скорочення обсягів надання туристичних послуг з країнами даного регіону, що є досить негативною тенденцією. Далі йдуть країни Азії, для яких характерним є практична незмінність даних і у абсолютному і у відносному значеннях – 17%; з країнами Америки теж спостерігається скорочення обсягів експорту туристичних послуг – 6-4%; у той же час з країнами Африки спостерігається незначне збільшення надання послуг – 5-7%, причому у загальному обсязі експорту послуг до даного регіону туристичні складають 16,5-21,7%; питома вага експорту туристичних послуг із країнами Австралії і Океанії є незначною – до 1%.

Висновки і пропозиції. Отже, відводячи підсумки, можна виділити такі основні проблеми щодо експорту туристичних послуг в Україні: 1) незначні обсяги міжнародних туристичних прибуттів до України; 2) низька питома вага надходжень від туризму в загальній структурі експорту країни; 3) залежність міжнародних туристичних прибуттів до України від зовнішніх чинників; 4) переважання імпорту туристичних послуг в Україні над експортом; 5) значні сезонні коливання експорту туристичних послуг; 6) невідповідність окремих статистичних даних; 7) незначна питома вага міжнародних туристів, яких обслуговували суб'єкти туристичної діяльності.

Таблиця 4

Розподіл експорту туристичних послуг України за регіонами світу у 2012-2013 рр.

Показники	2012			2013		
	тис. дол. США	у % до загального обсягу експорту послуг	у % до загального обсягу експорту туристичних послуг	тис. дол. США	у % до загального обсягу експорту послуг	у % до загального обсягу експорту туристичних послуг
Послуги, пов'язані з подорожами у т. ч.:	555104,6	4,1	100,0	538535,2	3,6	100,0
країни СНД	280469,0	4,7	50,5	300518,8	5,0	55,8
Європа	113556,0	2,8	20,5	89272,8	1,8	16,6
Азія	96571,1	7,3	17,4	92825,9	6,2	17,2
Африка	30138,1	16,5	5,4	35641,6	21,7	6,6
Америка	33212,3	2,2	6,0	19287,6	1,1	3,6
Австралія і Океанія	1158,1	0,5	0,2	988,5	1,2	0,2

Джерело: розраховано авторами за даними [2; 3]

Вирішення зазначених проблем в основному зводиться до здійснення маркетингових заходів на державному та регіональному рівнях щодо популяризації туризму в Україні.

Виділені проблеми потребують вирішення, зважаючи на значний позитивний вплив туризму на економіку і суспільне життя країни, зокрема наявність ефекту мультиплікатора, за яким експортні надходження від іноземного туризму є набагато

більшими за прямі витрати та проявляються в інших галузях, і тим самим підтверджуючи розуміння іноземного туризму як «невидимого експорту». Тому зазначені питання потребують подальших ґрунтовних досліджень, зокрема розробки реального механізму стимулювання іноземного туризму, покращення туристичного іміджу країни, детальної оцінки визначення його ефективності, впровадження інноваційних заходів тощо.

Список літератури:

1. Бережна Г.В. Особливості експорту та імпорту послуг України // Держава та регіони. – Серія: Економіка та підприємництво. – 2013. – № 1(70).
2. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2013 році : статистичний збірник / Відповідальний за випуск А.О. Фризоренко. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 156 с.
3. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2012 році : статистичний збірник / Відповідальний за випуск А.О. Фризоренко. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 139 с.
4. Охріменко А.Г. Фінансове забезпечення функціонування туристичної галузі України : монографія / Охріменко А.Г. – К. : Кондор-Видавництво, 2013. – 210 с.
5. Туристичні потоки 2000-2013 рр. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. UNWTO World Tourism Organization Tourism Highlights 2014 Edition (Звіт Всесвітньої Туристичної Організації – 2014 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.unwto.org.

Охрименко А. Г.

Київський національний торгово-економічний університет

Парубець А. В.

Київський університет туризму, економіки і права

УСЛУГИ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СТРУКТУРЕ ЭКСПОРТА УКРАИНЫ

Резюме

Сосредоточено внимание на роли туризма в экономике и общественной жизни страны. Проанализированы объемы экспорта услуг туристических предприятий Украины, отражающие состояние развития иностранного туризма. Выделены основные проблемы, связанные с экспортом туристических услуг в Украине, и обоснованы мероприятия по их преодолению.

Ключевые слова: международный туризм, экспорт туристических услуг.

Okhrimenko A. G.

Kyiv National Trade and Economic University

Parubets O. V.

Kyiv University of Tourism, Economics and Law

SERVICES THE TOURIST ENTERPRISES WITHIN EXPORT OF UKRAINE

Summary

The emphasis is on the role of tourism in the economy and public life. Analysis of exports of services of tourism enterprises Ukraine, reflecting the state of development of foreign tourism. Are pointed out major problems associated with the export of travel services in Ukraine and reasonable measures to overcome them.

Key words: international tourism and the export of tourist services.

УДК 339.727

Пішеніна Т. І.

Інститут економіки та менеджменту
Міжнародного університету «Україна»ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

У статті проведено аналіз підвищення ефективності інформаційного забезпечення інноваційного розвитку економіки з позицій розвитку професійної ступеневої освіти. Доведено необхідність створення корпоративної інформаційної мережі. Запропоновано реалізацію принципу системності та послідовності при створенні регіональної корпоративної інформаційної мережі. Визначена площина головних інформаційних потреб підприємств.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, інноваційний розвиток, корпоративна інформаційна мережа, економіка, підприємство.

Постановка проблеми. Суттєвою ознакою сучасного етапу розвитку українського суспільства є його перехід до якісно нового стану. За таких умов підвищується значущість освіти як важливого фактору сталого соціально-економічного розвитку суспільства в цілому. Вирішення складних завдань економічної, суспільно-політичної, соціальної і культурної розбудови країни можливе лише за умови створення ефективно функціонуючої системи управління у сфері освіти як важливої складової розвитку економіки.

Поточні зміни в суспільному житті України спричинили структурні зрушення в попиті на працю, продукцію та освітні послуги. Збільшення частки у виробництві та сфері послуг молодших вікових груп населення зумовили необхідність вирішення в першу чергу завдань, пов'язаних з освітою останніх, зокрема на після середньому рівні. Значною є роль учасної системи освіти у вирішенні проблеми навчання безробітних.

З урахуванням таких соціально-економічних реалій система науково-професійної освіти стає найважливішою складовою інноваційного розвитку економіки щодо вирішення спеціальних завдань професійної підготовки величезної кількості фахівців для країни, адаптації до життя в нових умовах. З огляду на це можливо прогнозувати значну зміну масштабів після середнього навчання з орієнтацією на відповідні освітні державні та міжнародні стандарти.

Кризові явища в функціонуванні освітньої сфери у зв'язку із значним дефіцитом матеріальних, кадрових, фінансових ресурсів, зниження потенційної доступності освітніх послуг даного рівня, що спричинене поточною соціально-економічною ситуацією, вимагають нових управлінських рішень взаємозв'язку освіти та економіки. Їх зміст має бути пов'язаний з підвищенням ефективності діяльності освітньої системи, забезпеченням державних гарантій на якісну підготовку спеціалістів в цілому, обґрунтуванням інвестицій у розвиток освітньої галузі. Усе це потребує відповідного вдосконалення інформаційного забезпечення управління професійною освітою, зокрема розробки механізмів, що здатні забезпечувати адекватне реагування на зміни в зовнішньому середовищі системи й оптимальним чином спрямовувати її внутрішні ресурси.

Ускладнення професійної освіти як складової інноваційного розвитку економіки в контексті модернізації освіти в Україні та входження до Болонського процесу, інтенсифікація відповідних інноваційних пошуків, поява значних потенційних можливостей для впровадження сучасних інфор-

маційних технологій, індивідуалізації навчання обумовлюють необхідність у новій якості управління освітньою сферою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вітчизняна економічна наука за доволі короткий термін свого існування напрацювала значний теоретико-методологічний, методичний та довідковий матеріал. Різні аспекти управління в межах суб'єкт-об'єктної парадигми досліджуються В. Авер'яновим, В. Бакуменком, Т. Івановою, В. Князевим, В. Луговим, В. Маліновським, Н. Нижник, І. Розпутенком, В. Цветковим та ін.

Значний внесок у розробку теорії державного управління зробили такі зарубіжні вчені, як Г. Атаманчук, В. Афанасьєв, Д. Белл, М. Вебер, В. Граждан, Д. Зеркін, М. Кастельс, Г. Моска, Т. Парсонс, В. Парето, Ю. Тихомиров, Е. Тофлер, В. Чіркін.

Організаційно-економічні аспекти управління суспільним розвитком та освітою як його складовою досліджувалися Г. Балихіним, Н. Багаутдіновим, В. Гамаюновим, В. Дорофієнком, Г. Кологрєєвим, В. Пілюшенком, С. Поважним, О. Поважним та ін.

Аспекти формування системи управління якістю освіти розглядалися Ю. Вишняковим, В. Кальней, В. Лобасом, Д. Матросом, С. Шишовим та ін.

Розвитку науково-професійної освіти присвячені праці С. Вершловського, С. Крисюка, Л. Мітіної, А. Нікуліної, В. Олійника, Н. Протасової та ін.

Аналіз дослідницької проблематики функціонування інформаційних систем професійної освіти дає можливість стверджувати, що найменш розробленою є проблема, пов'язана з управлінням на державному рівні, та запровадження професійної ступеневої освіти.

Виклад основного матеріалу. У міжнародних відносинах в інформаційній сфері вже існують і розвиваються як пасивні, так і активні форми співробітництва: кооперація у формуванні інформаційних ресурсів, при підготовці інформаційної продукції і послуг, укладання двосторонніх та багатосторонніх договорів і угод щодо спільного виконання досліджень і розробок в області інформації, інформаційної діяльності, ринку інформаційних послуг та продуктів, проведенні спільного маркетингу інформаційних послуг і продуктів тощо [2; 3; 4; 5].

У межах національної інформаційної системи також можливий подібний поділ праці, що буде слугувати базою для формування корпоративної інформаційної мережі компетентних органів [6]. Ці відносини складаються на основі аналізу економічних та виробничих факторів розвитку орга-

нізацій. Вони різноманітні і реалізуються в різних формах економічних зв'язків, характерних для економічного співробітництва у сфері інформаційної діяльності.

Корпоративні інформаційні мережі забезпечують роботу за такими напрямками:

- обмін інформаційною продукцією;
- кооперація за технологічними ознаками при підготовці інформаційної продукції і наданні послуг;
- обмін інформаційними послугами.

Технологія науково-інформаційної діяльності має й інші ознаки. Наприклад, на відміну від інших галузей сфери послуг розвиток автоматизації в інформаційній діяльності веде не до зниження, а до зростання індивідуалізації обслуговування за рахунок можливості більш предметного забезпечення інформаційних потреб за умови надання користувачу можливості абонентського доступу до інформаційних мереж, більш оперативного забезпечення інформаційних потреб. Використання комп'ютерних мереж дає змогу територіально зблизити інформаційні органи, об'єднати їх у локальні, національні, регіональні мережі, змінити режими роботи [7].

З розвитком автоматизації і уніфікації інформаційної діяльності в системі професійної підготовки росте частка масових інформаційних послуг, призначених безпосередньо для кінцевих користувачів і підготовлених у потужних інформаційних організаціях, при цьому не знижується частка послуг, що надаються споживачам через посередників – працівників індустрії інформації [4].

Для підготовки інформаційних продукції і послуг характерною є низка технологічних операцій, які повторюються. В індустрії інформації стандартизація не протистоїть індивідуалізації послуг, а, навпаки, дає змогу підвищити якісний рівень системи підготовки фахівців, сконцентруватися на формулюванні запитів і задоволенні потреб користувача на основі сумісності баз даних, єдиних систем формування і зберігання інформації.

Формат інформаційної продукції або послуги залежить від визначення її виду та змісту технологічних операцій для її виготовлення. Економічна сутність інформаційної продукції або послуги – це в кінцевому підсумку її вартість, яка залежить, перш за все, від трудомісткості підготовки, тобто від кількості і змістового наповнення технологічних операцій.

Застосування методичних принципів інформатизації корпоративного управління, зазначення предметної області інформаційної діяльності, уніфікація технологій підготовки інформаційної продукції для фахової підготовки спеціалістів створюють методичні основи формування корпоративної інформаційної мережі професійної ступеневої освіти. Ця мережа уявляє собою сукупність самостійних спеціалізованих організацій, діяльність такої системи повинна базуватися на певних економічних і організаційних механізмах.

Індустрія інформації забезпечує нормальну й ефективну роботу усіх сфер діяльності шляхом підготовки і випуску інформаційної продукції та надання інформаційних послуг. З точки зору організації господарювання, науково-інформаційна діяльність є інфраструктурою науково-технічної галузі, а з точки зору використання інтелектуальної праці, новітні інформаційні технології і технічні засоби – галуззю виробництва інформаційної продукції і послуг з усіма рисами, притаманними кожній галузі.

Засобами інформаційної діяльності створюються суттєві складові суспільного надбання. Насамперед це інформаційні ресурси, що у вигляді упо-

рядкованих документальних масивів, баз даних, інформаційно-аналітичних матеріалів є складовими інтелектуального фонду суспільства. Науково-інформаційна діяльність супроводжує накопичення, розподіл і реалізацію знань, наукової інформації для забезпечення науково-професійної ступеневої освіти. Основа формування корпоративної інформаційної мережі професійної ступеневої освіти є маркетингові дослідження [8; 9].

У науково-інформаційної діяльності професійної ступеневої освіти стратегічними цілями маркетингу є:

- визначення стратегії формування інформаційних ресурсів, які повинні відповідати потребам виробництва або сфері послуг, але при цьому їх формування повинно забезпечуватися як фінансовими програмами, так і ефективними інформаційними технологіями оброблення і доступу;
- вивчення інформаційних потреб, їх фахових і виробничих інтересів, стратегії їх дій у професійній сфері;
- визначення методів підготовки інформаційної продукції і послуг. Тобто реалізація послуг користувачам повинна перевищувати витрати на придбання і експлуатацію інформаційних ресурсів, переробку, підготовку і видачу інформаційної продукції і послуг.

Результатом маркетингових досліджень органу науково-професійної ступеневої освіти є інтенсифікація інформаційної діяльності на основі проведення визначених заходів. Основними завданнями з організації інформаційного обслуговування користувачів є такі:

- оперативне і якісне задоволення інформаційних потреб відповідними інформаційними продуктами і послугами;
- достатній діапазон часу обслуговування користувачів;
- швидкість доставки послуг користувачам;
- наявність кваліфікованого персоналу органу професійної ступеневої освіти, який здатний навчати користувачів роботі з інформацією;
- досягнення такого ступеню інформаційної культури фахівців органу науково-професійної ступеневої освіти, який підвищує рівень задоволення інформаційних потреб.

Економічними механізмами функціонування корпоративної інформаційної мережі професійної ступеневої освіти є засади її організації, а саме: дослідження стану функціонування, організація внутрішнього обліку і визначення ефективності роботи підрозділів, визначення економічної основи ціноутворення на продукцію і послуги, методи визначення собівартості інформаційної продукції і послуг [1].

Управління підприємствами будується на ринкових відносинах, основою яких є творча управлінська діяльність, спрямована на досягнення найвищих фінансових результатів шляхом забезпечення високого рівня фахівців [10; 11].

Управлінським інструментом економічного механізму розвитку професійної ступеневої освіти визначені принципи аналізу діяльності організацій науково – професійної ступеневої освіти, які формують корпоративну інформаційну мережу [1].

При організації інформаційної діяльності науково – професійної ступеневої освіти необхідно враховувати особливості інформації як об'єкту діяльності. Цей об'єкт є одночасно і предметом, і засобом, і результатом праці. Основні напрями інформаційної діяльності, які доцільно здійснювати на корпоративних засадах, сформульовано у попередніх розділах.

Кількісний і якісний стан кожного з цих напрямів характеризується конкретними показниками, які були вивчені і визначені за результатами діяльності регіональних інформаційних центрів професійної ступеневої освіти.

Основними принципами формування управління освітньою інформаційною мережею, що формується в регіоні по пріоритетному напрямку промисловості з урахуванням інноваційного розвитку економіки та методів уніфікації технологічних процесів галузі.

Для розроблення важелів управління регіональною корпоративною інформаційною мережею освіти розглянемо методологію управління системою, яка передбачає виділення із загальних проблем основних принципів управління освітньою сферою. Дослідження головних складових формування попиту на фахівців повинно здійснюватися на основі функціонування освітньої системи, яка є не замкненою структурою, система взаємодіє із зовнішнім середовищем і сама в ньому отримує імпульси змін. Для стійкого існування освітньої інформаційної системи згідно з теорією управління необхідним є зворотний зв'язок. У технологічних інформаційних системах для стійкої підтримки інноваційного процесу виробництва цей зв'язок має бути обов'язковим для того, щоб спрогнозувати попит на кадри прорахувати відповідні відхилення від норми і забезпечити процес повертати процес заданими параметрами.

Підприємства, одержуючи підготовлених фахівців і використовуючи їх в своїй діяльності, постійно оцінюють рівень підготовки і відповідність кваліфікаційним вимогам. У загальному вигляді, інтегровано ця оцінка буде виявлятися в зниженні або збільшенні попиту на фахівців. Головними ознаками будь-якої інформаційної системи є наявність елементів і зв'язків між ними. Управління освітньою інформаційною системою є складною динамічною системою, що функціонує в умовах зміни як внутрішніх компонентів, так і умов зовнішнього середовища. Кожний регіон представляє собою також систему, елементами якої є пріоритетні галузі. Управління такими інформаційними системами відноситься до регіонального корпоративного управління.

За цих умов теоретичними принципами управління на регіональних корпоративних засадах є принципи системності і послідовності.

Принцип системності полягає в тому, що об'єкт управління розглядається як діалектична єдність окремих елементів і освітньої системи в цілому. Методи системно-структурного аналізу, що покладені в основу реалізації принципу системності, дають змогу аналізувати ті структурні компоненти інформаційних складових, які найбільше впливають на кінцевий результат роботи всієї освітньої інформаційної системи. Цільова функція застосування принципу системності в управлінні освітою дозволяє враховувати як кількісні, так і якісні характеристики елементів інформаційної системи освіти при прийнятті рішень щодо її розвитку.

Принцип послідовності. Сутність принципу послідовності полягає у використанні діалектики взаємодії умов існування об'єкту управління, що змінюються і розвиваються разом з розвитком навколишнього світу, і умов, що повторюються. Досягається це шляхом такого цілеспрямованого впливу на вибір структурних компонентів і формування структури об'єкту управління, при якому в ньому максимально зберігаються прогресивні управлінські рішення. Нові рішення привносяться в об'єкт, обумовлені вимогами функціону-

вання інформаційної системи професійної ступеневої освіти.

Принцип послідовності характеризує одну з найважливіших сторін діалектики розвитку інформаційної систем професійної ступеневої освіти. У сполученні з принципом системності він розкриває механізм розвитку й удосконалення об'єкту управління. Використання цього принципу дає змогу оптимізувати склад і структуру об'єкту управління, визначити послідовність стадій та етапів виробництва, і в необхідних випадках упорядкувати їх шляхом об'єднання і виключення тих з них, в яких відсутня об'єктивна необхідність.

Саме тому принцип послідовності технічних і організаційних рішень стає центральним принципом, на якому базується регіональне корпоративне управління професійної освіти.

Розроблення корпоративних методів управління інформаційною системою професійної ступеневої освіти потребує розгляду деяких теоретичних аспектів управління.

За характером сполучення первинних елементів інформаційного забезпечення управління системи професійної ступеневої освіти розподіляються на технічні, інформаційні, технологічні і організаційні. Систему професійної ступеневої освіти можна розглядати як організаційну, тому що її складові – регіональні інформаційні центри – вирішують єдиний комплекс взаємозалежних задач, де підприємства – роботодавці є самостійно господарюючими суб'єктами. Кожне підприємство має свій замкнений технологічний цикл, впровадження інноваційних засад в їхню діяльність слугує досягненню якості кінцевого продукту та забезпеченню належного інформаційного забезпечення на території регіону. Регіональні засади полягають в уніфікації технологічних процесів за рахунок впровадження єдиних стандартів, нормативів, кваліфікаційних характеристик тощо. Сутність регіонального управління організаційною системою науково-професійної ступеневої освіти полягає також у застосуванні єдиних принципів роботи, можливої кооперації та розподілу окремих функцій при єдиних вимогах до кваліфікації фахівців.

За формою представлення сутності об'єктів системи розподіляються на формалізовані (формальні, символічні) і матеріально-речовинні (реальні, конкретні) системи. За цією класифікацією система науково-професійної ступеневої освіти відноситься до формалізованих.

Якщо взяти за вихідні дані методи Загальної теорії систем, то ми повинні розглядати систему науково-професійної ступеневої освіти як систему, що прагне до стійкості (стійкого існування) і базується на п'ятьох факторах: економічному, виробничому, правовому, технологічному та інноваційному.

Аналіз кожного з визначених показників дасть змогу оцінити життєвий цикл системи професійної ступеневої освіти регіонального рівня і визначити важелі управління регіональною інформаційною мережею професійної ступеневої освіти.

З метою виконання регіональною корпоративною інформаційною мережею професійної ступеневої освіти функцій інформаційного забезпечення інноваційного розвитку підприємств розглянемо предметну область її діяльності в цьому напрямі, яка визначається характером і змістом циклу інноваційної діяльності підприємницької сфери, а саме: наукові дослідження, розробка технологій, створення інновацій, впровадження інновацій.

Інформаційні потреби підприємств, що пов'язані з проведенням зазначених робіт, знаходяться в площині таких даних:

- науково-технічні інновації;
- впровадження розробок;
- розробка бізнес-планів;
- розробка інноваційних проектів;
- підвищення кваліфікації фахівців;
- підготовка фахівців;
- наукова, економічна, статистична, правова, комерційна інформація;
- патентно-інформаційні і кон'юнктурні дослідження;
- маркетингові дослідження;
- отримання відповідної освіти тощо.

Висновки і пропозиції. На основі аналізу наукового доробку виявлено тенденції зміни основних факторів економічного зростання суспільства в умовах світової інтеграції, зокрема необхідність

зміни пріоритетів з розбудови індустріального суспільства на створення інформаційного суспільства знань та послуг. В контексті цього посилюється увага до вдосконалення освітньої сфери, постає нагальне питання створення науково-професійної освіти, що передбачає інтеграцію освітнього процесу з науково-обґрунтованим здобуттям знань та їх упровадженням у виробничий процес. Розроблено моніторинг ускладнюючих факторів впливу внутрішнього для країни і зовнішнього (глобального) середовищ на створення системи науково-професійної освіти. Отримані результати дослідження матимуть суттєве практичне значення для розроблення та вдосконалення як стратегії, так і тактики державного управління науково-професійною ступеневою освітою в Україні.

Список літератури:

1. Гальчинський А. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу / А. Гальчинський. – К. : Українські пропілеї, 2001. – 320 с.
2. Геєць В.М. Трансформація моделі економіки України. Ідеологія, протиріччя, перспективи / В.М. Геєць, Б.Є. Кваснюк, С.І. Киреєв та інші ; Інститут економічного прогнозування НАН України ; ред. В.М. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 497 с.
3. Інформаційне забезпечення державного та регіонального соціального Управління : монографія / О.Г. Осауленко, О.Ф. Новікова, Н.С. Власенко, І.В. Калачова; НАН України, Ін-т економіки пром-сті; Держстат України. – К., Донецьк, 2004. – 656 с.
4. Коровський А.В. Еволюція людського фактора економіки та проблеми його формування : монографія / А.В. Коровський. – К. : КНЕУ, 2004. – 184 с.
5. Лобас В.М. Удосконалення механізмів фінансування гуманітарної сфери / В.М. Лобас // Менеджер. – 2003. – № 3. – С. 93-101.
6. Матвієнко П.В. Оцінка ефективності державного управління системою освіти та науки в регіонах України / П.В. Матвієнко // Економіка та держава. – 2007. – № 7. – С. 56-62.
7. Дмитренко Г. Управлінські можливості морального оздоровлення українського суспільства // Вища школа. – 2003. – № 6. – С. 24-32.
8. Михайловська О.В. Світовий досвід державної підтримки інноваційних процесів / О.В. Михайловська // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 11(53). – С. 101-110.
9. Панасюк В.П. Школа и качество: выбор будущего / В.П. Панасюк. – СПб. : КАРО, 2003. – 384 с.
10. Романовський О.О. Теорія і практика зарубіжного досвіду в підприємницькій освіті України : монографія / О.О. Романовський. – К. : Деміур, 2002. – 400 с.
11. Соловйов В. Інформаційне суспільство, інтелектуальна власність та економіка, що базується на знаннях / В. Соловйов // Інтелектуальна власність. – 2003. – № 12. – С. 39-45.

Пишенина Т. И.

Институт экономики и менеджмента
Международного университета «Украина»

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Резюме

В статье проведен анализ повышения эффективности информационного обеспечения инновационного развития экономики с позиции развития профессионального ступенчатого образования. Подтверждена необходимость создания корпоративной информационной сети. Предложена реализация принципа системности и последовательности при создании региональной корпоративной информационной сети.

Ключевые слова: информационное обеспечение, инновационное развитие, корпоративная информационная сеть, экономика, предприятие.

Pishenina T. I.

Institute of Economics and Management
International University «Ukraine»

IMPROVING THE EFFICIENCY OF INFORMATION PROVISION INNOVATIVE ECONOMIC DEVELOPMENT

Summary

Article analyzes the increase of efficiency of information support of innovative development of economy, from the perspective of professional stepwise education development. Confirmed the need to establish the corporate data network. Proposed implementation of the principle of regularity and consistency in crating a regional corporate informational network.

Key words: information provision, innovative development, corporate informational network, economy, enterprise.

УДК 658.012

Стоянова-Коваль С. С.

Попович В. В.

Одеський державний аграрний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ВЕДЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті розглянуто організаційно-економічні, природні умови деяких областей України, їх вплив на формування конкурентного середовища, яке забезпечує ефективне функціонування ринку. Визначені аспекти підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробника. Виявлені особливості організаційно-економічного механізму аграрної галузі.

Ключові слова: економічні умови, конкурентоспроможність, аграрний сектор, конкурентне середовище.

Постановка проблеми. Основною метою державної аграрної політики є створення високопродуктивних секторів у вітчизняному АПК. У системі соціально-економічних інтересів суспільства основні засади державної аграрної політики охоплюють структурну перебудову сільськогосподарського та інших галузей агропромислового виробництва, оптимізацію і нарощування ресурсного, трудового потенціалу.

Нині створення економічних умов функціонування вітчизняних товаровиробників, тобто конкурентоспроможного виробництва, неможливе без істотних соціальних перетворень на селі.

Аналіз останніх досліджень. Питаннями конкурентоспроможного сільськогосподарського виробництва займалися такі вітчизняні вчені-економісти, як: О.А. Бугуцький, С.І. Бандур, В.В. Вітвіцький, Г.І. Купалова, О.В. Крушельницька, М.Й. Малік, М.П. Поліщук, В.М. Петух та інші. Проте й нині дослідження процесів, пов'язаних із формуванням конкурентоспроможних переваг виробників аграрного сектору, які б відповідали вимогам ведення сучасного сільськогосподарського виробництва, та розробка пропозицій щодо ефективного використання ресурсного потенціалу є актуальним і необхідним завданням розвитку галузі АПК.

Метою статті є визначення основних організаційно-економічних умов аграрних підприємств західного регіону країни, їх вплив на конкурентоспроможність в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Організаційно-економічна характеристика і умови ведення сільськогосподарського виробництва у досліджуваних нами Івано-Франківській, Львівській та Терно-

пільській областях, розташованих в західній частині України, ілюструють такі дані.

Івано-Франківська область розташована на південному заході України, займає північно-східну частину Українських Карпат, Прикарпаття та частково Опілля. Івано-Франківщина межує на південному заході із Закарпатською, на заході і півночі – із Львівською, на північному сході – із Тернопільською, а на південному сході – із Чернівецькою областями. Південна частина Івано-Франківської області межує з Румунією. Передгірська і гірська частини області характеризуються дерновими середньо і сильно підзолистими, бурими лісовими щербовато-суглинковими ґрунтами. Для рівнинної території характерні дерново-підзолисті і карбонатні середньосуглинки, дерново-слабоопідзолені, супіщані і піщані ґрунти. Економіка області має індустріально-аграрний характер. У загальному обсязі сукупного продукту промисловість становить 78%, а сільське господарство – 22%. Аграрна галузь цього регіону об'єднує 785 підприємств різноманітних форм власності. Розвиваються фермерські господарства. В області працює 549 фермерів, котрі обробляють 24,2 тис. угідь. Основним напрямком у розвитку сільського господарства є тваринництво, питома вага якого в загальному обсязі продукції сільськогосподарського виробництва становить 58,2% [1]. Провідними напрямками тваринництва є молочне скотарство, свинарство та птахівництво. Сільським господарством займаються 225 підприємств та 550 фермерів, але понад 90% поголів'я худоби утримують 122 тис. осіб у своїх особистих селянських господарствах. У структурі виробництва продукції сільського господарства у теперішній час

Таблиця 1

Характеристика основних природних умов у розрізі ґрунтово-кліматичних зон

Фактори	Природні зони		
	Полісся	Лісостеп	Передгірська і гірська
	Дерново-підзолисті і карбонатні середньосуглинки, дерново-слабо опідзолені, супіщані і піщані ґрунти	Опідзолені чорноземи і темно-сірі опідзолені середньосуглинки, дерново-підзолисті, супіщані ґрунти	Дернові середньо і сильно підзолисті, бурі лісові щербовато-суглинкові ґрунти
Середньорічна кількість опадів, мм	600-860	600-780	800-1160
З них припадає на вегетаційний період, %	65-86	60-70	70-80
Кількість днів з опадами на рік	90-135	102-135	130-170
Тривалість вегетаційного періоду з добовою температурою вище +10°C, днів	141-171	145-175	130-170
Тривалість безморозного періоду, днів	150-165	Близько 170	118-160

Джерело: складено за матеріалами [2]

на рослинницьку продукцію припадає 42,8% [1]. Найбільш сприятливими для розвитку рослинництва є Прикарпатська та Лісостепова зони. Зернове господарство є основою сільськогосподарського виробництва даного регіону. Також розвинуті виробництво цукрових буряків, льонарство, виробництво картоплі, овочівництва, садівництва.

Львівська область розташована в західній частині України. Область межує на заході із Республікою Польща, на півночі – із Волинською областю, на північному сході – із Рівненською, на сході – із Тернопільською та Івано-Франківською, на півдні – із Закарпатською областями. На території області виділяють п'ять природних районів Українські Карпати і прилеглих до них Передкарпаття, – на півдні, Подільська височина – в центральній частині, Мале Полісся та Волинська височина – на півночі. Кожна із указаних зон має різні характеристики щодо вищезгаданих природних умов, що істотно впливає на розвиток сільськогосподарства і умови його ведення.

Характеристика природних умов області наведена в таблиці 1.

Дані таблиці свідчать, що в поліській зоні поширені в основному дерново-підзолисті і карбонатні середньо-суглинисті, а також дерново-слабопідзолисті ґрунти, характерною особливістю яких є низький рівень забезпеченості рухомими формами фосфору і калію.

Територія лісостепової зони Львівської області характеризується наявністю відносних височин, які на деяких територіях перевищують 1110-1200 м. Це обумовлює розвиток ерозійних процесів, що завдають збитків сільському господарству. Ґрунти, за винятком північної частини зони, в основному бідні на поживні речовини, підвищеної кислотності, відрізняються поганими фізичними властивостями.

Порівняно з поліською зоною, в зоні Лісостепу, за багаторічними метеорологічними даними, спостерігається менше опадів, з одного боку, і більше плюсових температур, з іншого. Ґрунтово-кліматичні умови здебільшого сприятливі для вирощування зернових, овочевих, технічних і кормових культур.

Гірська і Передгірська зони Карпат характеризуються різноманітними природними факторами, на які значно впливають ріки Дністер і Стрий, котрі протікають на цій території. Ґрунти мають високу кислотність, малий гумусовий горизонт, низький рівень поживних речовин, зазнають дій ерозії, що є негативними передумовами ведення сільського господарства.

Територія області поділена на 20 районів, у її межах функціонують: 9 міст обласного значення, 6 внутрішньоміських районів м. Львова, 632 сільські ради. У 44 містах, 34 селищах міського типу і 1850 селах станом на 1 січня 2009 року проживало 2552,9 тис осіб, або 5,5% від загальної кількості населення в Україні. На кожен квадратний кілометр території припадає 117 осіб, в той час як в Україні – 77. За кількістю населення область посідає четверте місце в країні після Донецької, Дніпропетровської та Харківської областей, а за щільністю населення – друге після Донецчини.

Львівська область – це регіон індустріально-аграрного типу. Понад 80% сукупної товарної продукції промисловості і сільського господарства припадають на промислові виробництва. Аграрне виробництво області включає сировинну, переробну та обслуговуючу сфери. Основним серед них є сільське господарство, що спеціалізується на ви-

рощуванні цукрових буряків, льону-довгунця, зернових культур та виробництві яловичини, м'яса птиці тощо. В галузевій структурі сільського господарства переважає тваринництво (61,8% валової продукції сільського господарства). На Львівщині створено 10 агропромислових комбінатів («Дністер» – у Жидачівському, «Стрий» – у Стрийському, «Буг» – у Буському, «Подністров'я» – у Миколаївському районах та інші), 8 агропромислових об'єднань, 2 асоціації агропромислових кооперативів, 6 агрофірм, у тому числі овочева агрофірма «Провесін»; 2 агроторгівельні міжнародні підприємства (Винники, Мостиська). Площа сільськогосподарських угідь становить 1266,7 тис. га, у тому числі орні землі – 722,2 тис. га, сіножаті і пасовища – 310,9 тис. га. Посівна площа 552,1 тис. га. Осушено 465 тис. га, зрошується 38 тис. га (меліоративні системи «Дністер», «Солокія», «Верещиця», «Нежухівка», «Полтвинська» та інші). Основними зерновими культурами є: озима пшениця, ярий ячмінь. Технічні культури представлені: цукровим буряком, льоном-довгунцем, на значних площах тут вирощують картоплю. Навколо Львова, Дрогобича, Червонограда, Трускавця, Моршина поширене овочівництво та тваринництво м'ясо-молочного напрямку (скотарство, птахівництво, свинарство), розвиваються також ставкове рибництво і бджільництво [2].

Тернопільська область територіально знаходиться в західній частині України. Межує вона з Рівненською, Чернівецькою, Львівською, Івано-Франківською, Хмельницькою областями України. Тернопільщина займає західну частину Подільської височини і розташована у лісостеповій зоні.

Відповідно до організаційно-економічної і природної характеристики, на сучасному етапі Тернопільська область є аграрно-промисловим регіоном. Провідною галуззю промисловості області є харчова.

В національно-господарському комплексі області, виходячи із забезпечення раціонального використання її природного, виробничого, науково-технічного, інтелектуального потенціалу та вигідного геополітичного розташування, харчова і переробна промисловість відіграють визначну структуро-формуєчу функцію і являють собою одну із провідних галузей, яка повинна не лише задовольнити потреби населення регіону в продовольстві, а й бути важливим джерелом формування його бюджету.

Аграрний сектор посідає одне з провідних місць у національно-господарському комплексі Тернопільщини. Сільське господарство тут дає 26,0% валового внутрішнього продукту регіону, забезпечуючи потреби населення в основних продуктах харчування, сировиною – переробну промисловість, створюючи таким чином основу експортного потенціалу області. Серед галузей сільського господарства переважає рослинництво, де виробляється 65,9% валової продукції, відповідно на тваринництво припадає – 34,1% [3].

Поряд із трудовими ресурсами у виробничому потенціалі села значна роль належить земельним. Так, за результатами досліджень площа сільськогосподарських угідь зменшується [1-3]. Зменшення площі сільськогосподарських угідь пояснюється, в першу чергу, загальним скороченням кількості сільськогосподарських підприємств, крім того, ринкові відносини ставлять жорсткі умови щодо якості сільськогосподарської продукції та її реалізації в умовах високої конкуренції. Це змушує аграріїв застосовувати нові сучасні

технології виробництва та техніку, що дозволяє отримувати більше сільськогосподарської продукції з одиниці площі угідь. Не можна не брати до уваги і той факт, що планування обсягів сільськогосподарської продукції проводиться з урахуванням можливості її реалізації, адже будь-які залишки виробленої продукції є збитковими для підприємства.

Значна частина сільськогосподарських угідь перебуває у власності громадян. У структурі сільськогосподарських угідь найбільшу питому вагу займає рілля. Слід відзначити, що площа ріллі громадян має тенденцію до зменшення, що характерно також і для державних сільськогосподарських підприємств [1-3].

Таку ситуацію із сільськогосподарськими громадян можна пояснити насамперед загальним зменшення сільського населення за рахунок природного старіння, а його робочої частини – за рахунок збільшення міграційних процесів. Наявність жорсткої ринкової конкуренції в реалізації сільськогосподарської продукції спонукає до створення різних форм сільськогосподарських підприємств, собівартість виготовленої продукції яких є нижчою і, відповідно, більш конкурентоздатною, ніж продукція одноосібних приватних господарств. Окрім того, у більшості випадків підприємства мають кращі можливості щодо придбання техніки, посівних матеріалів, застосування сучасних технологій.

Подібна ситуація щодо сільськогосподарських угідь громадян спостерігається також і в Львівській та Івано-Франківській областях. У здійсненні будь-якого виробництва першочергову роль відіграють засоби виробництва, котрі забезпечують виконання всього циклу технологічних операцій для одержання сільськогосподарської продукції. А тому у сільському господарстві рівень використання трудових ресурсів значною мірою залежить від забезпечення його засобами механізації, від продуктивності земельних ресурсів та тваринництва, від кваліфікаційного рівня працюючих та багатьох інших факторів [4]. У зв'язку з цим актуальним залишається спостереження М.П. Талавири: «...село технічно обеззброєне. До технологічної потреби не вистачає близько 130 тис. тракторів, 40 тис. зерно- та 14 тис. кормозбиральних комбайнів, 87 тис. ґрунтообробних і посівних машин. При цьому 60-90% техніки, що ще експлуатується, відпрацювали по одному або два амортизаційні терміни...» [5, с. 185].

Не кращий стан справ щодо технічного оснащення сільськогосподарських підприємств і в областях досліджуваного регіону. Парк спеціальної сільськогосподарської техніки має тенденцію до щорічного зменшення, яке негативно відбивається на виробництві сільськогосподарської продукції.

Нині аграрне виробництво досліджуваного регіону характеризується складною економічною і соціальною ситуацією. Незважаючи на здійснення комплексу важливих організаційно-економічних і правових заходів з проведення реформ (приватна власність на землю, створення агроформувань ринкового типу, запровадження нових соціально-трудових відносин і соціального партнерства та ін.), галузь тривалий час перебуває у критичному стані. На жаль, трансформації у вітчизняному агропромисловому виробництві, що затягнулися на десятиріччя, супроводжуються не тільки певними позитивними зрушеннями, а й значними деструктивними процесами у виробничій і соціальній сферах українського села.

Так, в умовах загальнооекономічної кризи в державі, особливо в галузі сільського господарства, при катастрофічному занепаді матеріально-технічного та енергетичного забезпечення приватний економічний інтерес не став рушійною силою ефективного розвитку сільського господарства. Навпаки, значне скорочення обсягів і зниження конкурентоспроможності аграрного виробництва зумовили зростання безробіття та зубожіння сільського населення, деградацію соціальної інфраструктури, посилення демографічної кризи, вплив молодих робітничих кадрів, значне старіння села [6].

На відміну від інших чинників, що сприяють підвищенню ефективності, для удосконалення організаційно-економічного механізму не потрібні значні фінансові інвестиції, однак на даному етапі розвитку саме цей механізм може суттєво поліпшити кінцеві результати діяльності всієї аграрної галузі. У загальному вигляді організаційно-економічний механізм є досить складною системою впливу на інтереси та різні аспекти діяльності підприємств. Стосовно ж аграрної галузі, організаційно-економічний механізм є сукупністю організаційних, економічних і соціально-правових методів і засобів впливу, а зростання виробництва та підвищення його ефективності, що забезпечують при даних конкретних умовах отримання кінцевого результату діяльності аграрних підприємств, – максимальне задоволення потреб населення в конкурентоспроможній продукції з мінімальними затратами всіх видів ресурсів. Підсумковим результатом діяльності аграрних підприємств є вироблена та перероблена продукція, яка доведена до стадії кінцевого споживання для задоволення як продовольчих, так і непродовольчих потреб. Організаційно-економічний механізм безпосередньо впливає на виробництво, стимулюючи чи, навпаки, стримуючи його зростання. Ефективність дії організаційно-економічного механізму сільськогосподарських підприємств залежить від цілеспрямованого оптимального вибору інструментів, важелів (стимулів і санкцій) та дієвості їх впливу на подальший розвиток. Зміна структурних частин, обраних інструментів та важелів впливу автоматично викликає зміну в організаційно-економічному механізмі та зміну наслідків його дії. Слід зазначити, що за останні роки в результаті реструктуризації колективних сільськогосподарських підприємств, проведених організаційно-структурних змін, він змістився у виробництві сільськогосподарської продукції і з'явилися численні приватні, акціонерні і кооперативні та інші виробничі структури, в тому числі і державні господарства.

Так, вироблена сільськогосподарська продукція господарствами досліджуваного регіону є досить значною в докризовий період, а потім з більшою чи меншою інтенсивністю зменшується.

Аналогічна картина спостерігається також у Львівській та Тернопільській областях, де відсоток продукції, виробленої господарствами населення на початку двохтисячних складає 90,8% та 77,1% відповідно, а вже у посткризовий період у Львівській області – 76,0%, в Тернопільській – 63,8%. Слід також відзначити, що в Івано-Франківській області в кризовий період виявлене зменшення продукції рослинництва в усіх категоріях за рахунок господарств населення. Однією з причин зменшення кількості сільськогосподарської продукції, виробленої в господарствах населення, є суттєве збільшення продукції, виробленої сільськогосподарськими підприємствами.

Але не слід забувати, що досліджувані області географічно розташовані в безпосередній близькості до державного кордону. Саме ця обставина сприяє надходженню на їхню територію значної частини сільськогосподарської продукції із сусідніх держав – як легальними шляхами, так і контрабандою. Зрозуміло, що досить часто якість такої продукції є значно нижчою від тієї, котра виробляється в Україні, відповідно, вона є дешевшою в процесі реалізації. Тому українські продовольчі ринки наводнюються імпоротною сільгосппродукцією, тим самим обмежуючи збут продукції найбільш незахищеного виробника сільськогосподарської продукції в Україні – селянина, змушуючи його в кінцевому результаті зменшувати обсяги виробництва. Характерним є також спад виробництва господарствами населення досліджуваних областей за кризовий період. Це пояснюється економічною ситуацією, яка склалася на світовому ринку і в Україні зокрема.

Звернемо увагу, що конкурентоспроможність сільськогосподарського підприємства залежить від конкурентоспроможності продукції та підтриманні її у довгостроковому періоді. Це зумовлює необхідність забезпечення підприємства необхідними ресурсами та можливістю ефективно їх використовувати. Виробництво конкурентної продукції потребує систематичного кількісного вимірювання рівня її конкурентоспроможності, що формує об'єктивну основу підтримання конкурентних переваг на ринку у довгостроковому періоді [7].

Наразі для підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробника необхідна потужна соціальна державна політика та її адресність, яка спрямована на формування повноцінного життєвого середовища, забезпечення економічних і соціальних інтересів сільського населення,

комплексний розвиток сільських територій, що підвищить соціальний рівень села, створення умов для рівноправного розвитку всіх форм господарювання забезпечення в повному обсязі відповідно до чинного законодавства, зборів та інших обов'язкових платежів, скорочення податкового боргу до бюджетів усіх рівнів, зміцнення ресурсної бази, ефективне використання бюджетних коштів та забезпечення у повному обсязі фінансування видатків на виконання соціальних програм і першочергових заходів.

Висновки і пропозиції. У результаті проведених досліджень з даної проблеми було визначено, що економічна криза в першу чергу торкнулася малопотужного виробника. Функціонування аграрної сфери передбачає раціональне поєднання державного і ринкового регулювання з урахуванням кон'юнктури вітчизняного і зовнішнього ринків. Відтак, ситуація, яка склалася, вимагає потужної аграрної реформи, що має передбачати державну підтримку села, формування господаря, становлення і розвиток господарських структур ринкового типу, ринкової інфраструктури.

Високий рівень конкурентоспроможності підприємства може бути досягнутий лише у конкурентному середовищі, яке забезпечує ефективне функціонування ринку. Сукупність факторів, що визначають конкурентні відносини аграрних підприємств, які виробляють однорідну продукцію і мають одних і тих же споживачів, можна представити як конкурентне середовище. Формування ефективного конкурентного середовища на аграрному ринку залежить також від розвитку всіх організаційно-правових форм господарюючих суб'єктів даного ринку. Передумовою створення ефективного конкурентного середовища є забезпечення рівноправності всіх суб'єктів господарювання.

Список літератури:

1. Статистичний щорічник Івано-Франківської області за 2009 рік [за ред. М.М. Колібровського]. – Івано-Франківськ : Головне управління статистики в Івано-Франківській області, 2010. – 530 с.
2. Статистичний щорічник Львівської області за 2009 рік: у 2 ч. / [за ред. С. О. Матковського]. – Львів : Головне управління статистики у Львівській області, 2010. Ч. 1. – 2009. – 365 с. Ч. 2. – 2009. – 277 с.
3. Загальна характеристика галузей економіки Тернопільської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.terinvest.com.ua – Назва з титул. екрану. Мова укр.
4. Олійник Т. Я. Територіальна організація агропромислової інтеграції України : автореферат дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.10.01 / Т. Я. Олійник. – К., 2006. – 21 с.
5. Талавира М. П. Організаційно-економічний механізм державної підтримки розвитку сільських територій : [монографія] / М. П. Талавира. – К. : Вид-во НАУ, 2008. – 384 с.
6. Соціально-трудовий потенціал українського села. Стан, проблеми, шляхи вирішення / [Ю. Ф. Мельник, Б. К. Супіханов, Ю. Я. Лузан та ін.]. – К. : НДІ «Укراгропромпродуктивність», 2007. – 352 с.
7. Мацибора В. І. Конкурентоспроможність продукції сільськогосподарських підприємств / В. І. Мацибора // Моніторинг біржового ринку. Міжнародний науково-аналітичний журнал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://memjournal.agrex.gov.ua/konkurentospromozhnist-produktsiji-cilskohospodarskyh-pidpriyemstv/> – Назва з титул. екрану. Мова укр.

Стоянова-Коваль С. С.

Попович В. В.

Одесский государственный аграрный университет

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ ВЕДЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

Резюме

В статье рассмотрены организационно-экономические, природные условия некоторых областей Украины, их влияние на формирование конкурентной среды, обеспечивающей эффективное функционирование рынка. Определены аспекты повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного производителя. Выявлены особенности организационно-экономического механизма аграрной отрасли.

Ключевые слова: экономические условия, конкурентоспособность, аграрный сектор, конкурентная среда.

Stoyanova-Koval S. S.
 Popovich V. V.
 Odessa State Agrarian University

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC OPERATING ENVIRONMENT OF COMPETITIVE AGRICULTURAL PRODUCTION

Summary

In the article considered organizational, economic, environmental conditions in some areas of Ukraine, their influence on the formation of a competitive environment for the efficient functioning of the market. Certain aspects of improving the competitiveness of agricultural producers. Peculiarities of organizational economic mechanism of agrarian sector.

Key words: economic conditions, competitiveness, the agricultural sector, the competitive environment.

УДК 338.45:332.14

Чернишова Л. І.
 Зацерклянна А. С.
 Одеський національний політехнічний університет

ФОРМУВАННЯ ПРОМИСЛОВИХ КЛАСТЕРІВ ЯК МЕХАНІЗМ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ

У статті розглянуті проблеми формування промислових кластерів на території України, досліджені фактори, які впливають на цей процес на різних рівнях. Визначені стратегічні орієнтири регіонального розвитку. Запропонований узагальнений алгоритм управлінських дій механізму формування промислових кластерів в рамках стратегічного підвищення конкурентоспроможності країни.

Ключові слова: промисловий кластер, процес кластеризації, механізм формування кластеру, конкурентоспроможність, регіональний розвиток.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобалізації зростає роль промислових кластерів, які сприяють активізації інноваційних та інвестиційних процесів в економіці та призводять до підвищення конкурентних переваг промислових підприємств на мікро-, мезо- та макrorівнях. Світовий досвід розвинених країн, які за останні десятиліття активно використовували кластери як основу політики регіонального розвитку, доводить їх ефективність та позитивний вплив як на місцевому рівні – прискорення інноваційного розвитку регіонів, модернізація промисловості, використання науково-технічного потенціалу, прилив інвестицій, розвиток інфраструктури, так і на рівні країни в цілому – створення нових робочих місць, підвищення рівня життя населення, збільшення податкової бази, зростання ВВП, експорту та розширення партнерських відносин з іншими країнами та міжнародними організаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Формування ефективних промислових кластерів активно досліджують багато вчених. Різноманітні аспекти конкурентоспроможності регіонів зустрічаються в працях провідних вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: Б.В. Буркинський, І.В. Брикова, І.М. Вахович, В.М. Геєць, З.В. Герасимчук, А.Г. Гранберг, В.О. Дергачов, Н.Я. Калужнова, Д.Г. Лук'яненко, В.М. Осипов, В.В. Оскольський, Ю.К. Перський, А.М. Поручник, Р.А. Фатхутдинов, Г.Я. Хосперс та ін. Проблематика формування та функціонування кластерів в економіці досліджена і отримала наукове обґрунтування в роботах М.П. Войнаренка, В.І. Дубницького, В.І. Захарченка, Н.А. Мікули, С.І. Соколенка, В.І. Чужикова, Дж. Бекаттіні, М. Енрайта, П. Кругмана, Ф. Кука, М. Портера, Р.Х. Хасанова та ін. Проте багато питань,

пов'язаних із формуванням і розвитком кластерів в економіці регіону, залишаються невирішеними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання підвищення конкурентоспроможності економіки країни шляхом використання промислових кластерів є достатньо вивченим теоретично. Але немає конкретних схем та механізмів формування кластерів, які б враховували особливості економіки України.

Мета статті. Метою даної статті є визначення конкурентних переваг промислових кластерів на сучасному етапі розвитку економіки та з'ясування впливу їх формування на стратегію підвищення конкурентоспроможності регіону і країни в цілому.

Виклад основного матеріалу. Відмінності в культурі, цінностях та історичному розвитку нашої держави, структурі її економіки та особливостях функціонуючих промислових підприємств – це ті фактори, які впливають на підвищення конкурентоспроможності регіонів та України в цілому. На жаль, за даними міжнародного Інституту розвитку менеджменту (IMD), на початок 2014 року Україна посіла 49-те місце з 60 у щорічному світовому рейтингу економічної конкурентоспроможності країн та 84-те місце з 148 країн в Індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) рейтингу ВЕФ, опустившись за рік на 11 позицій через бюрократизм і відсутності прозорості інституційної структури країни (індекс зменшився з 54,365 у 2013 році до 50,872 у нинішньому) [1; 2]. Під конкурентоспроможністю країни Інститут менеджменту розуміє здатність національної економіки створювати та підтримувати середовище, в якому виникає конкурентоспроможний бізнес [3].

Сьогодні більшу частку експорту України складають сировина та напівфабрикати, що робить її

неконкурентоспроможною на світовому ринку високотехнологічної продукції. У кожній країні існують свої особливості забезпечення конкурентоспроможності, оскільки жодна країна не може мати конкурентні переваги разом у всіх або в більшості галузей. У сучасній економічній ситуації фундаментом процесу конкурентної боротьби стає відкриття та засвоєння нових знань в організації використання сучасних управлінських підходів та технологій в рамках формування регіональних інтеграційних об'єднань. Маючи в наявності велику кількість природних копалин та потужну промислову базу, Україна має всі передумови створення успішних промислових кластерів конкурентоспроможних на міжнародному ринку, що в свою чергу може вивести економіку з кризового стану та зробити Україну одним з промислових лідерів Європи. Це пов'язано з тим, що конкурентна перевага географічно близько розташованих підприємств виникає не за рахунок доступності дешевих факторів виробництва, а з можливості отримання найвищої ефективності при їх використанні. Але, на жаль, українська економіка характеризується великою кількістю монополій та державного регулювання. Саме тому більшість визначених на території України кластерів є потенційними, а не реальними. Така ситуація складається через те, що в країні відсутні:

- відносини кооперації між конкурентами в галузі наукових досліджень, освіти, маркетингу, інноваційних технологій;
- інформованість бізнесу і влади про переваги кластерних об'єднань;
- налагоджені партнерські відносини з місцевими органами влади, слабкі зв'язки між підприємствами та вищими навчальними та науковими установами;
- законодавча база, яка регулює ці процеси [4];
- досконала податкова політика, яка підтримувала б розвиток підприємництва та бізнесу в країні;
- сприятливий інвестиційний клімат на регіональному рівні.

Промислові кластери все частіше визнаються в якості ефективного засобу розвитку промисловості та заохочення малих і середніх підприємств. Дана інтеграція дозволяє не просто продуктивно працювати, але й одночасно безперервно вдосконалювати засоби конкуренції. Тим самим вони ще більше підвищують свою продуктивність, застосовуючи інновації не тільки у виробничому процесі, але і в маркетингу, в позиціонуванні продукції на ринках і в якості надання послуг. Що ще робить кластери унікальними, так це не тільки те, що компанії з аналогічними або додатковими інтересами, компетенціями та потребами збираються навколо один одного. А те, що весь ланцюжок вартості існує в кластері: постачальники, виробники, дистриб'ютори, науково-дослідницькі інститути, дослідники, а також процес навчання робочої сили, так само, як і діяльність підприємств, які надають відповідні сервісні послуги.

З галузевою та географічною концентрацією організацій у промисловому кластері, підприємства можуть краще підвищити свою конкурентоспроможність. Це пов'язано з наявністю спеціалізованих постачальників сировини, матеріалів і компонентів, машин, навичок і технологій, а також інших допоміжних служб. Крім того, конкурентні або кооперативні взаємодії і зв'язки між організаціями, утворюючими кластер, як правило, призводять до колективного навчання та інновацій.

І найкращою умовою для розвитку кластера в промисловості є підтримка його становлення урядом, коли останній відіграє лише роль каталізатора. Однак, враховуючи слабкість та тінізацію окремих секторів промисловості країни, уряд може ініціювати процес шляхом створення відповідних структур підтримки кластера, які включатимуть в себе адекватну нормативно-правову базу, інфраструктуру і логістику, фінансові кошти, а також різні програми для нарощування стратегічного виробничого потенціалу та спільних зусиль з розвитку технологій та інновацій. Тобто він має сприяти тому, щоб, незважаючи на складність процесу, підприємства прагнули до більш високих рівнів конкуренції. Уряд безпосередньо не може створювати конкурентоспроможні галузі, оскільки це можуть робити тільки самі підприємства. Однак слід зазначити, що треба уникати найбільш поширеної помилки, а саме використання субсидій, захисту та організованого злиття підприємств як основного інструменту розвитку кластерів, оскільки така політика уповільнює оновлення галузей та знижує інтенсивність інвестиційного процесу в регіонах.

Співпрацюючи з кластерами, громадські організації та підприємства інших допоміжних послуг в змозі збільшити свою ефективність і дієвість, направляючи послуги в бік великих груп підприємств. Наприклад, вони можуть підвищити зусилля з утримання співробітника в галузі шляхом використання транспортних послуг, програм житла у власність, навчальних програм та дитячих послуг. Працюючи у тісній співпраці з кластером, підприємства також мають можливість будувати відносини з промисловістю, які можуть полегшити надання їх послуг. Громадські організації можуть працювати разом з промисловістю та державними установами, щоб допомогти людям у переході від трудової діяльності до добробуту або від освіти до роботи в конкретних галузях з перспективою на майбутнє. Прислухаючись до потреб промислового кластера, менеджери-науковці можуть розробляти загальні стратегії розвитку щоб доповнити існуючі галузі в регіоні. В результаті регіональний акцент на таких локальних сильних сторонах промисловості може ефективно оптимізувати маркетингові зусилля, розвиток трудових ресурсів і забезпечити більшу віддачу від регіональних інвестицій.

Для того щоб зрушити з місця, уряд першочергово повинен звернутися до основ: покращити освіту та рівень знань, наростити потенціал у технологіях, відкрити доступ до ринку капіталу, вдосконалити наукові інститути. А згодом – необхідне додаткове інвестування у визначені активи кластерів.

Поштовхом до створення промислових кластерів виступають різні чинники. Часто доступ до спеціалізованої робочої сили, вдале розташування, багаті природні ресурси, підтримуюча бізнес-інфраструктура або наукові дослідження можуть привести групу підприємств до їх кооперації у кластер та його еволюціонуванню у регіоні. Прискорення зростання кластеру можливо, якщо підприємства-лідери досліджуватимуть бар'єри та можливості на мікро- та мезорівні, які сприятимуть розвитку кластеру, що в свою чергу допоможе визначити конкретні потреби у відповідній сфері та взаємозалежні зв'язки. Дослідження в успішній галузі завжди має за мету створення нових партнерств між бізнесом, урядом, освітою та суспільством задля підтримки необхідної інфраструктури у галузі.

Оскільки це може зайняти час, щоб створити процвітаючі промислові кластери, регіони можуть вжити заходів щодо забезпечення розвиненої інфраструктури, яка забезпечить основу для активізації кластеризації. Так, адміністрація економічного розвитку рекомендує наступні кроки при створенні основи кластеру:

- 1) мобілізувати регіональні зацікавлені сторони і роботодавців;
 - 2) оцінити існуючі регіональні промислові кластери;
 - 3) сприяти співпраці шляхом об'єднання учасників з ключових галузей промисловості й наукових інститутів у регіоні;
 - 4) здійснити заходи, щодо визначення результатів спільного процесу [5].
- Хотілося додати до цього ще деякі, а саме:
- 5) виявити присутність в регіоні інвестиційних

механізмів, інформатизації та активної інноваційної діяльності;

6) узгодити процес створення кластерного об'єднання зі стратегією розвитку регіону з метою створення конкурентоспроможного регіонального промислового кластеру.

При створенні кластеру в регіоні підприємства, які до нього входять, користуються конкурентними перевагами не тільки регіону, але й тими, які створюються в рамках кластеру. На світовий ринок регіон виходить крізь кластер, який концентрує у собі конкурентні переваги регіону, посилює їх перевагами кластерного розвитку та стає потужним інструментом підвищення економічного впливу регіону на світовому ринку [6, с. 30].

У зв'язку з цим виникає необхідність розробки методів створення кластерів з урахуванням особливостей економіки України та її регіонів, які

б також включали обґрунтування ролі держави в цьому процесі. В Україні доцільно створити інституційні структури, які б спостерігали та контролювали розвиток та функціонування кластера за участю підприємств, які входять до кластеру. Відповідно до цього, регіональні промислові кластери, які інтегруються у стратегію соціально-економічного розвитку території, повинні проводити модернізацію в економіці регіону, важливою частиною якої є з'ясування відповідного складу учасників з визначенням їх основних функцій, а також інвестиційних та інноваційно-виробничих взаємодій у складі кластера [4].

Створення промислового кластера вимагає високого рівня взаємодії та партнерських відносин між підприємствами, урядом, освітніми установами та громадськими організаціями. Кожна з цих структур може бути важливим інструментом у процесі створення кластера і здатна ефективно виконувати свої функції і завдання тільки в складі добре налагодженого механізму. Причому останній повинен приводити до руху безпосередньо сам процес промислової кластеризації та бути складовою

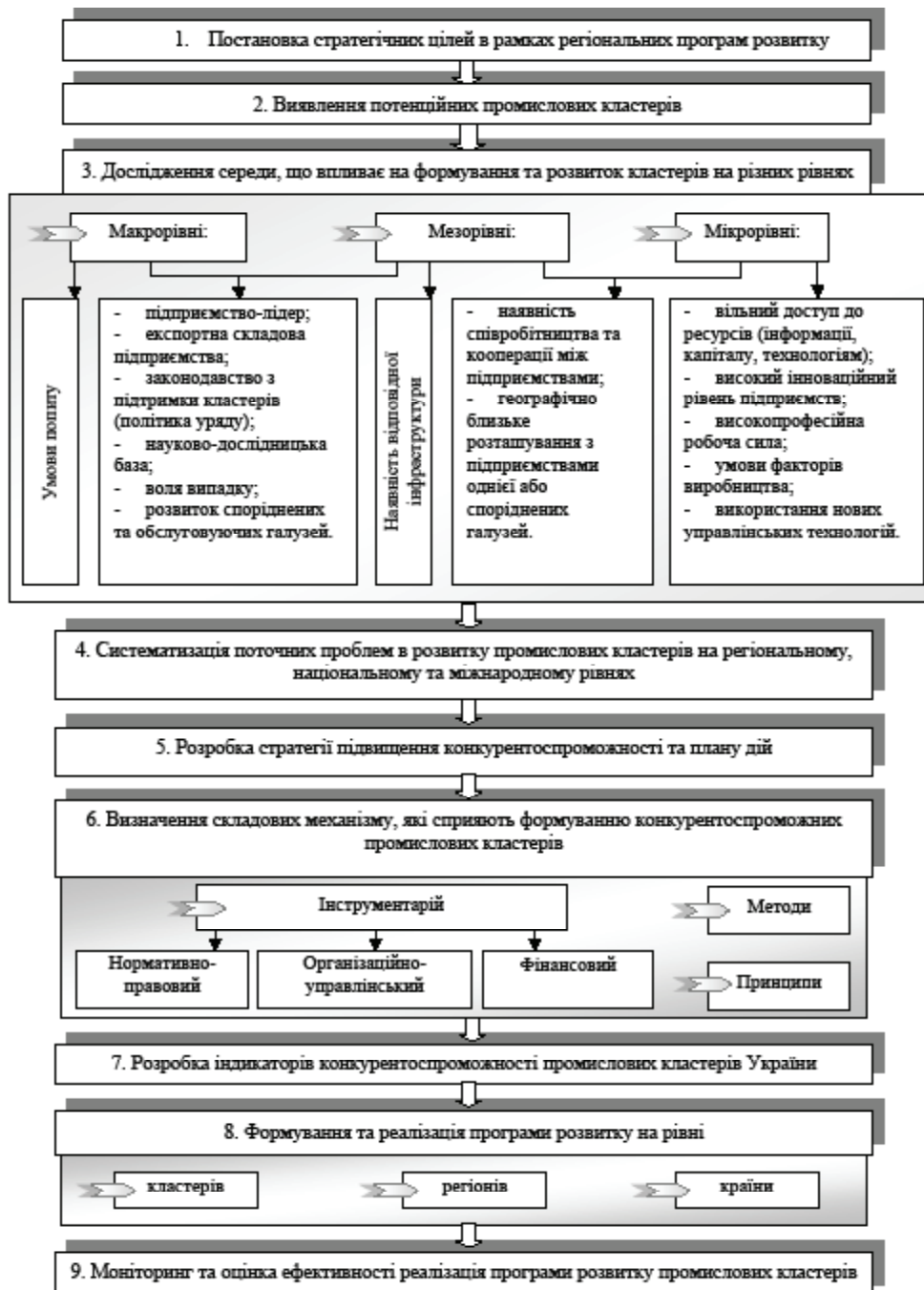


Рис. 1. Алгоритм управлінських дій механізму формування промислових кластерів

стратегії підвищення регіональної конкурентоспроможності, використовуючи організаційно-управлінські та економічні інструменти та методи формування та використання фінансових та людських ресурсів. До того ж, запустивши в дію цей процес, він повинен підтримувати його постійне функціонування і моніторити ефективність реалізації програм регіонального розвитку.

Нами пропонується узагальнений алгоритм управлінських дій механізму формування промислових кластерів в рамках стратегічного підвищення конкурентоспроможності (рис. 1). Розглянемо покрокові етапи детальніше.

1. Постановка стратегічних цілей. Політика розвитку підприємництва та промисловості направлена на розвиток та реалізацію виробничих, природних, фінансових та соціальних ресурсів регіону на основі узгодження інтересів та стимулювання об'єднання різних підприємств, які розташовані на території регіону.

Серед базових стратегічних орієнтирів регіонального розвитку під час кластеризації слід визначати:

- формування умов для ефективної реалізації політики розвитку внутрішнього потенціалу регіонів, стимулювання «точок зростання» в ядрі кластеру, підвищення конкурентоспроможності регіонів на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- забезпечення формування кластеру на засадах поєднання освітніх послуг, новітніх досліджень, інноваційних розробок, технологій та знань, сприяння доступу до інформаційно-комунікаційних технологій в межах територіального простору;
- підвищення стану використання людського капіталу (запровадження нових робочих місць, системи перекваліфікації, розвиток підготовки фахівців з виробничих спеціальностей в рамках потреб промислового кластеру);
- використання потенціалу міжрегіонального співробітництва задля забезпечення збалансованого розвитку;
- гарантування підтримки регіонального розвитку на засадах екологізації виробництва, переходу до екологічно безпечних та чистих відновлювальних технологій, у т.ч. у сфері енергозабезпечення;
- зменшення енергетичної залежності місцевого виробництва, стимулювання енергозбереження, використання джерел відновлюваної енергетики тощо.

2. Виявлення потенційних промислових кластерів. Оцінка діяльності успішно діючих підприємств регіонів та визначення тих, які можна об'єднати в реально працюючий кластер.

3. Дослідження середи, що впливає на розвиток кластерів на макро-, мезо- та макрорівнях. Визначення внутрішніх та зовнішніх факторів, які безпосередньо впливають на діяльність підприємств та можливості для їх функціонування у кластері дозволить розробити стратегічні напрямки підвищення конкурентоспроможності регіональних організацій.

4. Систематизація поточних проблем в розвитку промислових кластерів та визначення їх на регіональному, національному та міжнародному рівнях.

5. Розробка стратегії та плану дій. Після визначення стратегії підвищення конкурентоспроможності необхідно розробити план дій щодо її досягнення. А саме слід визначити види діяльності, якими буде займатися кластер задля забезпечення

конкурентоспроможності та міжрегіональної збалансованості, яких результатів бажано досягти в процесі кооперації підприємств, які для цього необхідні ресурси (матеріальні, технічні, людські, наукові), хто має необхідні професійні знання, досвід та можливість для ведення інноваційних проектів в рамках сформованого промислового кластеру.

6. Побудова механізму сприяння підвищенню конкурентоспроможних кластерів України. Тобто визначення основних принципів, методів та інструментів, які сприяли б успішній еволюційній діяльності кластеру.

Інструментарій запропоновано розділити на 3 підгрупи: нормативно-правовий, організаційно-управлінський та фінансовий. Дана градація дозволить відповідальніше їх сформувати та задіяти, хоча б поступово чи покроково.

Сюди слід віднести:

- спрощення податкового обліку;
- підтримка кооперації;
- сприяння укрупненню бізнесу – створення підприємств-лідерів;
- сприяння організації різних асоціацій;
- надання безповоротних позик;
- цільові дотації на науково-дослідницькі розробки;
- державні програми по зниженню ризиків та відшкодування ризикових збитків;
- залучення іноземних спеціалістів;
- угоди про міжрегіональне співробітництво;
- формування транскордонних кластерів;
- системне вирішення проблем регіональної кластеризації та інше.

7. Розробка індикаторів конкурентоспроможності промислових кластерів України, на які потрібно спиратися під час оцінки кластерних об'єднань.

8. Формування та реалізація програми розвитку на рівні кластерів, регіонів та країни.

Політика регіонального розвитку країн ЄС, наприклад, передбачає, що територіальний розвиток має бути інтелектуальним (інноваційним), сталим, збалансованим, всеосяжним. Поряд з цим іншими цілями його цілями у просторовому вимірі є:

- розвиток збалансованої та поліцентричної системи міст і новий рівень партнерства міста і села;
- забезпечення рівності доступу до інфраструктури і знань;
- сталий збалансований розвиток, заощадливе управління та захист природної та культурної спадщини [7, с. 24].

Не можна не погодитися, що відповідно до таких орієнтирів, необхідно поступово змінювати й вітчизняні регіональні стратегії. Науковці виокремлюють низку системних проблем, характерних для державної та регіональних стратегій, які уповільнюють процеси здійснення ефективного стратегічного планування конкурентоспроможного регіонального розвитку [7, с. 25]:

- використання у стратегіях патерналістського підходу при розробці інструментів вирішення регіональних проблем – покладання відповідальності за вирішення регіональних і місцевих питань на державну допомогу та зовнішні джерела залучення ресурсів;
- відсутність у стратегіях механізмів розкриття внутрішнього потенціалу регіонів, слабе відображення інноваційних пріоритетів господарської діяльності;
- абсолютизація описової констатуючої частини, фіксування поточного стану соціально-еконо-

мічної сфери та відсутність чітко сформованого і підкріпленого розрахунками бачення перспектив трансформації соціально-економічної системи/комплексу регіону;

- недовіра стратегій у плані забезпечення прогнозованості ситуації і досягнення цілей (особливо внаслідок настання економічних шоків як внутрішнього, так і зовнішнього походження);

- відсутність врахування реального впливу економічних виробничо-коопераційних зв'язків регіону з іншими регіонами країни (як правило, питання щодо місця регіону в економіці країни зводиться до визначення місця/рейтингу регіону за низкою показників серед інших регіонів);

- орієнтація цілей реформування, визначених у щорічних програмах соціально-економічного розвитку, на вирішення поточних проблем, відсутність зв'язку цих цілей із цілями, визначеними у стратегіях соціально-економічного розвитку регіонів.

9. Моніторинг та оцінка ефективності реалізації програми розвитку промислових кластерів.

Зосередження уваги на кластерах не означає, що економічне процвітання буде обмежуватися тільки учасниками, діяльність яких скооперована у кластерних галузях виробництва, а також не припускають, що інші галузі промисловості не мають значення. Слід підкреслити, що сектори зайнятості у галузях високих технологій включають багато невисоко технологічних робочих місць. Таким чином, фокусування на кластерах це не спроба обрати переможців і не спроба зосередитися виключно на дуже високо кваліфікованих, елітних робочих місцях. Кластери є одним із засобів для відстеження тенденцій у галузі зайнятості, що лежать в основі структурних зрушень в економіці.

Кластерний підхід є спробою максимізувати ефективність державної політики та інвестицій, зосередивши зусилля в першу чергу на економічних факторах регіону. До того ж іноді позитивні переваги досягаються некластерними секторами в результаті міжгалузевих відносин, які існують в регіональній економіці. Через те, що різні галузі промисловості в економіці пов'язані і взаємозалежні, позитивне інвестування в одній галузі також відчувається іншими численними галузями економіки. Зосередження уваги на економічних чинниках економіки не є новим підходом. Виробничий сектор і раніше був основною складовою

регіональної економіки, і саме він залишається стратегічним центром економічних інвестицій.

Успішна діяльність кластерів стабілізує, зміцнює та розвиває економічну ситуацію в регіоні, сприяє його економічному зростанню, а також має велику політичну значущість для влади, оскільки останні пов'язані з виконанням соціальних зобов'язань перед суспільством і створенням безпечних та сприятливих можливостей для економічного та соціального розвитку. З метою підвищення конкурентоспроможності України у міжнародному середовищі, уряд повинен приділити особливу увагу регіонам країни, в яких сконцентровані перспективні виробничі центри, що можуть увійти до кластерного об'єднання та стати конкурентоспроможними на світових ринках. Природно, що кожному кластеру притаманна певна специфіка в своїй організації та розвитку, що зумовлено багатьма чинниками, які склались в результаті історичного розвитку країни, спеціалізації за окремими видами діяльності підприємств на даній території, якості науково-технічної бази, рівня освіти кадрів. Але ми маємо чималий потенціал, як виробничий, так і людський, про що не слід забувати і використовувати як ключову перевагу.

Висновки та пропозиції. Використання кластерного підходу на сучасному етапі розвитку економіки України є одним з найбезпечніших засобів стабілізації економіки, тому що саме кластери сприятимуть підвищенню інноваційно-інвестиційної активності регіонів, підтримці експорту, ефективному використанню високих технологій, підготовці провідних високопрофесійних спеціалістів тощо. Україна має всі передумови для створення ефективних промислових кластерів, однак держава повинна сприяти цьому процесу, оскільки вони є не тільки фактором підвищення конкурентоспроможності регіональних територій, а й сприяють залученню інвестицій у державу та виходу на світові ринки. Отже, першочерговими завданнями є розвиток різних видів інфраструктури (промислової, інноваційної, фінансової, комерційної, кадрової, інформаційної, маркетингової, консалтингової), підвищення якості освіти, стимулювання науково-дослідницької діяльності, покращення технологічного рівня. Все це має прямий вплив не тільки на формування кластеру, але й на його еволюційний розвиток та розширення міжгалузевих діяльності в рамках підвищення конкурентоспроможності країни.

Список літератури:

1. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. [Електронний ресурс] // Інформаційно-аналітичний центр Info-Light. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.
2. Україна посіла 49-те місце в рейтингу конкурентоспроможності країн [Електронний ресурс] // Інформаційне агентство: УНІАН. – Режим доступу : <http://economics.unian.ua/finance/920725-ukrajina-posila-49-te-mistse-v-reytingu-konkurentospromojnosti-krajin.html>.
3. Украина поднялась на 7 позиций в рейтинге конкурентоспособности стран мира [Электронный ресурс] // Информационное агентство: УНІАН. – Режим доступа : <http://www.unian.net/society/793888-ukraina-podnyalas-na-7-pozitsiy-v-reytinge-konkurentosposobnosti-stran-mira.html>.
4. Ульянов Ю.А. Методологические основы формирования кластерной политики в условиях глобализации / Ю.А. Ульянов. – Режим доступу : <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/db/2010-2/doc/1/06.pdf>.
5. Information Design Associates. 1997. Cluster Based Economic Development: A Key to Regional Competitiveness. San Francisco, CA: Author. A report prepared for the Economic Development Administration.
6. Єрмакова О.А. Підвищення конкурентоспроможності приморських регіонів України на основі кластерної моделі : монографія / О.А. Єрмакова. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України, 2011. – 221 с.
7. Біла С.О. Регіональний вимір соціально-економічного розвитку і засади нової регіональної політики / С.О. Біла, О.В. Шевченко, М.О. Кушнір та ін. – К. : НІСД, 2013. – 82 с.

**Чернышёва Л. И.
Зацерклянная А. С.**

Одесский национальный политехнический университет

ФОРМИРОВАНИЕ ПРОМЫШЛЕННЫХ КЛАСТЕРОВ КАК МЕХАНИЗМ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УКРАИНЫ

Резюме

В статье рассмотрены проблемы формирования промышленных кластеров на территории Украины, исследованы факторы, которые влияют на этот процесс на разных уровнях. Определены стратегические ориентиры регионального развития. Предложен обобщенный алгоритм управленческих действий механизма формирования промышленных кластеров в рамках стратегического повышения конкурентоспособности страны.

Ключевые слова: промышленный кластер, процесс кластеризации, механизм формирования кластера, конкурентоспособность, региональное развитие.

**Chernyshova L. I.
Zatserklianna A. S.**

Odessa National Polytechnic University

FORMATION OF INDUSTRIAL CLUSTERS AS A MECHANISM FOR IMPLEMENTATION STRATEGY OF INCREASING UKRAINE'S COMPETITIVENESS

Summary

In the article the problems of forming of industrial clusters are considered on territory of Ukraine, factors which influence on this process on different levels are investigated. The strategic guidelines for regional development are identified. The generalized algorithm of administrative actions of mechanism of forming of industrial clusters is offered within the framework of strategic increase of competitiveness of country.

Key words: industrial cluster, process of clusterization, mechanism of forming of cluster, competitiveness, regional development.

РОЗДІЛ 6

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 504.062.2:628.5

Андрєєва Н. М.

Барун М. В.

Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНО-НАУКОВОГО ЦЕНТРУ З ВПРОВАДЖЕННЯ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧИХ ТА ЕКОЛОГООРІЄНТОВАНИХ ПРОЕКТІВ НА БАЗІ КРАУДСОРСИНГОВОЇ ПЛАТФОРМИ

У статті розкриваються сутність, проблематика та класифікація напрямів краудсорсингу в контексті природозберігаючої сфери. Виявлено переваги та недоліки краудсорсингу як інструменту. Показані можливості використання краудсорсингової платформи при реалізації ресурсозберігаючих та екологоорієнтованих проектів на базі інноваційно-наукового центру.

Ключові слова: ресурсозберігаючий та екологоорієнтований проект, краудсорсинг, інноваційно-науковий центр.

Постановка проблеми. На теперішній час сучасна економіка передбачає такі напрямки розвитку, як глобалізація, інформатизація та екологізація, і, виходячи з цього, повинні змінюватися і підходи до системи управління промисловим підприємством. Переорієнтація економіки з вирішення типових технічних та технологічних проблем на новітні інноваційні знання та використання їх у промисловому виробництві в останні роки дуже активно розвивається. У цьому контексті особливу актуальність набуває ідеологія імплементації філософії краудсорсингу до ресурсно-екологічної сфери діяльності. Одним з шляхів з вирішення багатокomпонентних та широкомасштабних завдань є застосування краудсорсингової платформи, особливо гостро це питання постає в сфері ефективного природокористування, застосування відходів та вторинних ресурсів, впровадженні ресурсозберігаючих проектів в промисловому виробництві. На теперішній час в Україні краудсорсинг якщо і використовується, то в поодиноких випадках, і можна констатувати, що активне застосування його можливостей допоможе при ефективному вирішенні багатьох різнопланових завдань, у тому числі і у природозберігаючій сфері.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На теперішній час з метою вивчення різноманітних аспектів краудсорсингу та визначення сфери і економічної ефективності його застосування опубліковано велику кількість робіт як іноземних, так і вітчизняних науковців [1-4]. Разом з тим слід зазначити, що питанням застосування краудсорсингу та краудсорсингової платформи в якості моделі для вирішення проблем і задач у сфері природокористування і впровадження ресурсозберігаючих та екологоорієнтованих проектів приділено недостатньо уваги.

Мета статті полягає у вирішенні питань сутності та проблематики краудсорсингу в контексті природозберігаючої сфери і визначенні можливостей використання краудсорсингової платформи при реалізації ресурсозберігаючих та екологоорієнтованих проектів на базі інноваційно-наукового центру.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інтенсифікація глобалізаційних процесів в еконо-

мічних системах призвела до появи негативних наслідків в екологічному напрямку. Так, наприклад, широкомасштабна індустріалізація збільшила навантаження на навколишнє природне середовище, причому не тільки на національному, а й на міжнародному рівнях. Тому об'єднання зусиль задля зменшення екологічних загроз та запобігання наслідків негативного впливу виробництва на оточуюче середовище матиме позитивні наслідки для всієї світової спільноти. Але на національному рівні вітчизняні підприємства мають невисокий рівень зацікавленості у впровадженні екологоорієнтованих інвестицій. Це в деякій мірі можна пояснити як недостатністю коштів для здійснення такої діяльності, так і дуже низькою інформативністю щодо переваг та перспектив впровадження ресурсозберігаючих та екологоорієнтованих проектів.

Оцінити масштаб, динаміку розвитку системи екологоорієнтованого інвестування можливо за допомогою окремих статистичних показників. Так, у 2012 році підприємствами, установами та організаціями було реалізовано 20514,0 млн грн природоохоронних інвестицій, що в порівнянні з попереднім роком вище на 11%, розподіл природоохоронних витрат за структурою надано на рис. 1 [6, с. 4]. Це свідчить про те, що інтерес до екологоорієнтованих та ресурсозберігаючих проектів, зважаючи на гострі сучасні питання енергозбереження та охорони навколишнього природного середовища, зростає. Тому виникає питання не простого впровадження інновацій як рухомої сили розвитку економіки з одного боку, та забезпечення енергетичної та екологічної безпеки з іншого, а й вивчення застосування методів краудсорсингу в природоохоронній сфері з позиції маркетингу і ринку ресурсозберігаючих та екологоорієнтованих інноваційних проектів.

Також слід зазначити, що у контексті фінансування природоохоронних витрат превалюють власні фінансові ресурси господарюючих суб'єктів, за рахунок яких було здійснено 59,1% капітальних інвестицій та профінансовано 96,6% поточних витрат, тоді як за кошти бюджетів різних рівнів було освоєно лише 7% капітальних інвестицій та близько 3% поточних витрат [7, с. 1].

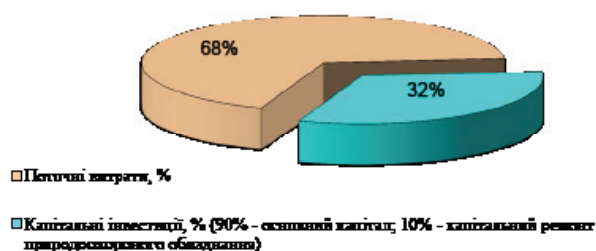


Рис. 1. Розподіл природоохоронних витрат за структурою

У межах даного дослідження в першу чергу необхідно зупинитися на розгляді сутності та змісту поняття «екологоорієнтовані інвестиції», «ресурсозберігаючий проект», та «краудсорсинг». До екологоорієнтованих інвестицій доцільно відносити всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що приймають участь у господарській діяльності та спрямовані на зниження і ліквідацію негативного впливу на навколишнє середовище; зберігання, поліпшення та раціональне використання природно-ресурсного потенціалу територій; забезпечення екологічної безпеки країни, в результаті яких досягається екологічний, соціальний та економічний результати [8, с. 98]. Ресурсозберігаючий проект визначається як комплекс робіт, спрямованих на вирішення задач ресурсозбереження з максимізацією екологічного ефекту, виконання яких обмежене в часі та споживанні матеріальних, фінансових, трудових та природних ресурсів [9, с. 13].

В перекладі з англійської *crowdsourcing* – це звернення до масового джерела. Цей термін в широкому ужитку з'явився відносно нещодавно. У 2006 році в статті «The Rise of Crowdsourcing» головним редактором журналу «Wired» Джеффом Хау було сформульовано цей термін [1, с. 177].

В роботі [2, с. 54] автор пропонує таке визначення: краудсорсинг – це залучення до вирішення тієї чи іншої проблеми думки величезної кількості самих різних людей, а в подальшому ця думка аналізується, обирається найбільш значуща та на її основі приймається рішення.

Звичайним явищем застосування методів краудсорсингу є використання їх у соціологічних дослідженнях (наприклад, дані екзит-полу, висловлення думки городян щодо пам'ятників культури або реформ тощо), маркетингових дослідженнях або у рекламі. Цей прийом дозволяє виробникам налагодити зворотній та можна сказати постійний зв'язок зі своїм споживачем, оскільки застосування можливостей Internet та соціальних мереж (Facebook, Twitter, Вконтакте та ін.) дозволяє багатьом компаніям не тільки визначитися з думкою споживачів різних категорій а й своєчасно скорегувати свою стратегію.

Як визначає А.П. Панкрухін, в руслі сучасної тенденції більш повного проникнення маркетингу в сутність менеджменту краудсорсинг – це передача певних функцій по створенню споживчих цінностей, а потім, у зв'язку з цим, і інших маркетингових функцій невизначеному колу осіб з числа реальних та потенційних споживачів на основі публічної оферти зі сторони фірми-виробника [3, с. 4].

Застосовуючи це визначення до природозберігаючої сфери, можна сказати, що всі споживачі є реальними, оскільки всі люди тим чи іншим чином використовують природні ресурси та блага.

Тому, враховуючи вищезазначене, в природозберігаючій сфері краудсорсинг слід розглядати як мобілізацію ресурсів великої кількості людей через застосування новітніх інформаційних технологій задля вирішення актуальних питань з поліпшення стану навколишнього природного середовища та збереження природних ресурсів на рівні підприємства, регіону та суспільства в цілому.

Класифікацію напрямів краудсорсингу за сферою застосування (бізнес, соціальний та політичний краудсорсинг) та за типами завдань, які вирішуються (створення продукту, пошук вирішення, голосування, збір інформації, пошук людей, збір думок, тестування, збір коштів), надано в роботі [4, с. 87]. Але, на думку авторів та в контексті раціонального природокористування, є ще одна сфера застосування – екологічна. Також в якості окремого випадку, при впровадженні ресурсозберігаючих проектів, слід розглянути таке поняття, як краудфандинг, тобто залучення підтримки великої кількості людей, організацій, фізичних та юридичних осіб задля акумуляції фінансових ресурсів для реалізації проекту (рис. 2).

В роботі [10, с. 72] виділяють дві категорії краудсорсингу:

І категорія – проекти державного сектору, в цьому випадку мотивацією виступає прагнення людей допомогти своїй країні та іншим людям;

II категорія – перетворення продукту колективного розуму на комерційний прибуток. Команда з тисяч, а то й мільйонів виконувачів здатна створити значущий продукт за мінімальний проміжок часу.

На нашу думку, ресурсозберігаючі та екологоорієнтовані проекти об'єднують в собі обидві ці категорії, оскільки найчастіше ефекти від реалізації такого типу проектів носять переважно екологічний характер різних масштабів (від локальних, до міжнародних), а вже по-друге – комерційний результат. Тому проведення краудсорсингу в цій галузі – це ринкова адаптація практичної діяльності інноваційних проектів в природоохоронній сфері.

Як і будь-який інструмент, краудсорсинг має як переваги:

– великий обсяг охопту (території, спільноти та т. і.);



Рис. 2. Класифікація напрямів краудсорсингу

* – доповнено авторами

- можливість отримання додаткового прибутку (використання віддаленої робочої сили);
 - розподіл ризиків.
- Так і недоліки:
- невизначеність з правом власності на інтелектуальні розробки;
 - складності з управлінням якістю інтелектуального продукту;
 - важкість мотиваційної складової.

Під екологічним краудсорсингом слід розуміти залучення до вирішення різнопланових екологоорієнтованих проблем думки великої кількості різних людей щодо зміни психології прийняття управлінських рішень з ціллю імплементації екологічного фактору до господарської діяльності підприємства. Здійснення екологічного краудсорсингу відбувається за двома напрямками, а саме: по-перше – задля визначення ринкової вартості ресурсозберігаючого чи екологоорієнтованого проекту; по-друге – визначення соціально-екологічної відповідальності. Коло респондентів, які приймають участь в цьому процесі, повинно виглядати як синтез фахівців в галузі ресурсозбереження та з іншого боку фахівців-маркетологів, саме таке поєднання дозволить вирішити основні проблеми екологічного краудсорсингу.

Механізм здійснення більшої кількості проектів, які підходять під визначення краудсорсингу, тісно пов'язані з поняттям «платформа» – віртуальне місце зустрічі замовника та виконавця. Найчастіше платформи спеціалізуються на вирішенні одного чи декількох типів завдань [4, с. 88].

У контексті сучасної концепції природокористування застосування краудсорсингової платформи допоможе в розвитку систем збереження природних ресурсів. Один з шляхів – це застосування у промисловому виробництві відходів та вторинних ресурсів. При залученні вторинних ресурсів в виробництво пропонується використовувати певний процес (рис. 3), що розглядається у вигляді системи, до складу якої входять декілька підсистем.



Рис. 3. Процес залучення відходів як вторинних ресурсів у виробництво на базі краудсорсингової платформи

В загальному випадку процес залучення відходів в якості вторинних ресурсів включає в себе чотири підсистеми:

- підсистема аналізу ринку відходів та вторинних ресурсів – визначення рівня попиту, рівня цін на кожний окремий вид вторинних ресурсів та рівня пропозицій;
- підсистема моніторингу вторинних ресурсів – збір та аналіз інформації про наявність, утворення, пересування відходів та вторинних ресурсів з

визначенням обсягів, складу та інших характеристик, які необхідні для створення інформаційної бази;

- підсистема аналізу залучення відходів в процес виробництва як вторинних ресурсів;
- підсистема моніторингу проектів залучення, авторських свідоцтв, патентів тощо, для формування потенційних напрямків використання відходів та вторинних ресурсів.

При практичному застосуванні запропонованої системи необхідне виконання деяких інформаційних операцій, а саме: організування інформації від замовника; співставлення інтерфейсів замовника та виконавців; обробка отриманої інформації від виконавців.

Процес інформаційної підтримки процесу залучення відходів як вторинних ресурсів містить значну кількість складових, внаслідок чого інформація на вході в систему може бути представлена у вигляді:

- інформації про обсяги, типи та види відходів з наданням даних про основні їх характеристики для подальшого групування відходів;
- інформації про попит на ринку вторинних ресурсів;
- інформації, яка необхідна для формування банку проектів з використання вторинних ресурсів, авторських свідоцтв тощо.

Процес інформаційного аналізу відбувається за допомогою статистичної інформації, додаткових досліджень та забезпечується використанням комп'ютерних технологій, а саме комерційною системою керування базами даних Microsoft SQL Server. Мета застосування SQL Server – зробити управління даними самоналаштуваним, самоорганізованим та самопідтримуваним процесом. SQL Server також включає підтримку структурованих і напівструктурованих даних, у тому числі цифрові медіа-формати для зображень, звуків, відео та інших мультимедійних даних. Ключовою особливістю SQL Server є розвинені засоби управління ресурсами (resource governor), що дозволяють ефективно управляти і розподіляти робоче навантаження за допомогою відстежування рівня завантаження. Microsoft SQL Server виділяє засоби управління на основі політик, розширені можливості зі складання звітів і проведення аналізу, а також розвинуті засоби управління інтелектуальними ресурсами. У продукті є повноцінна підтримка неструктурованих даних і покращена система шифрування інформації [5, с. 1].

За допомогою оптимізаційного планування в підсистемі аналізу залучення відходів як вторинних ресурсів в виробничий процес обираються оптимальні моделі залучення, що в свою чергу дозволяє:

- знаходити, формувати та розробляти оптимізаційні моделі;
- формувати обґрунтовані масиви інформації на вході;
- формувати математичні моделі;
- проводити оптимізаційні розрахунки, корегувати та аналізувати оптимальні рішення;
- розробляти відповідні практичні рекомендації.

У зв'язку з вищезазначеним, з метою активного та широкомасштабного впровадження і всебічної інформаційної підтримки ресурсозберігаючих та екологоорієнтованих проектів, особливу цінність набуває створення науково-інноваційного центру (НІЦ) на основі краудсорсингової платформи (рис. 4). Діяльність таких центрів передбачає об'єднання наукового та виробничого потенціалу.

Оскільки такого роду проекти є складними для реалізації та в деяких випадках мають великий термін окупності, то питання їх фінансування є дуже нелегким і підтримка з боку державних органів влади та бюджетне кредитування необхідне. Але задля запобігання виникнення корупційних схем потрібен контроль та нагляд за діяльністю НІЦ, такими організаціями, як, наприклад, Комітет підприємців з питань природокористування та охорони довкілля при Торгово-промисловій палаті України.

Механізм фінансування ресурсозберігаючого та екологоорієнтованого проекту передбачає наступний порядок дій:

- НІЦ звертаються до краудсорсингової платформи задля отримання інформаційної підтримки з боку великої кількості людей, визначається ринкова вартість проекту та екологічна і соціальна відповідальності;
- місцеві органи влади та управління створюють необхідну нормативно-правову базу для фінансування робіт або вносять зміни у вже існуючу, шляхом видання документів, що передбачають: обґрунтування необхідності бюджетного кредитування таких проектів; узгоджують з НІЦ роботи, які передбачаються, та суми на їх фінансування; визначають умови, порядок кредитування та контролю коштів, які використовуються;
- формування умов та порядку кредитування:
- місцеві органи влади обирають банк, який уповноважений проводити розрахунки та платежі по проведенню заходів;
- банк надає цільовий кредит НІЦ у відповідності з кредитним договором;
- підтвердженням цільового витрачання бю-

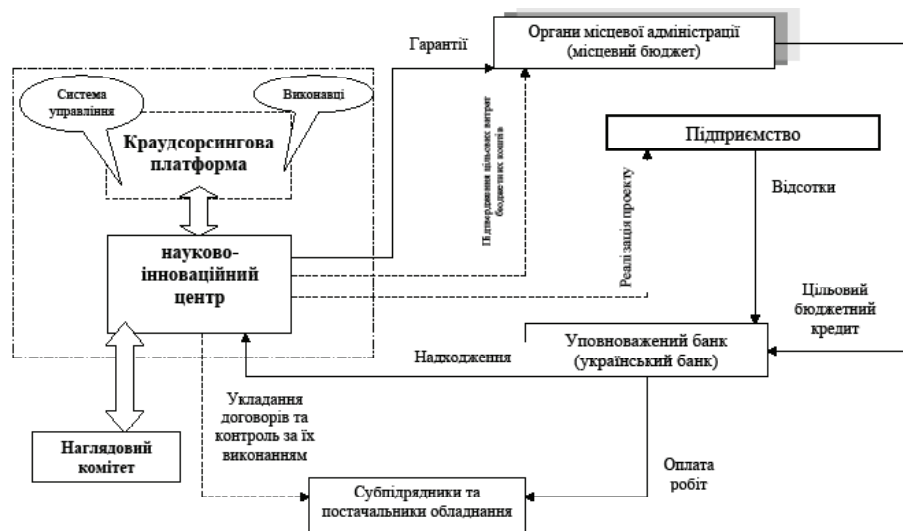


Рис. 4. Економічний механізм реалізації ресурсозберігаючого та екологоорієнтованого проекту на підприємстві з використанням НІЦ на базі краудсорсингової платформи

джетних коштів можуть бути договори на виконання ресурсозберігаючих та екологоорієнтованих проектів та акти прийому-передачі виконаних робіт;

– звітна документація цільового витрачання коштів надається для розгляду наглядовому комітету.

У процесі реалізації проекту відбувається зменшення витрат підприємства на придбання первинних ресурсів, або економія енергоресурсів, зменшується розмір плати за рахунками від постачальників ресурсів, в результаті чого відбувається акумулювання коштів на рахунку НІЦ і таким чином утворюється дохід компанії.

Висновки. Використання сучасних прогресивних технологій, таких як краудсорсинг, особливо в природоохоронній сфері, буде сприяти вивченню ринку ресурсозберігаючих та екологоорієнтованих інновацій та дозволить залучити широку громадських для отримання якісного цілеспрямованого рішення в системі управління підприємством.

Список літератури:

1. Howe J. The Rise of Crowdsourcing / J. Howe // Wired. – 2006. – № 14(6). – Р. 176-183.
2. Лапшова О.А. Краудсорсинг бизнес-процессов – одна из стратегий современной концепции маркетинга / О.А. Лапшова // Проблемы экономики и менеджмента. – 2012. – № 4(8). – С. 53-56.
3. Панкрухин А.П. Краудсорсинг – соблазнительный маркетинговый агрессор: принципы, содержание, технологии / А.П. Панкрухин // Практический маркетинг. – 2011. – № 1(167). – С. 3-10.
4. Минц А.Ю. Краудсорсинг как метод решения задач в глобализованной экономике и особенности его использования в Украине / А.Ю. Минц // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія: Економічні науки. – 2013. – Вип. 26. – С. 85-90.
5. Реляционные базы данных [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.realcoding.net/article/rubric/db/MSSQL_Server.
6. Доповідь Державного комітету статистики «Довкілля України у 2012 році» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.org/uk/operativ/operativ2012/ns_rik/analit/arhiv.htm.
7. Тихоненко В.С. Екологічні інвестиції в Україні: теоретично-прикладний аспект [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://vestnikdnu.com.ua/archive/201374/47-52.htm>.
8. Андреева Н.Н. Экологоориентированные инвестиции в системе обеспечения ресурсно-экологической безопасности / Н.Н. Андреева, С.К. Харичков. – Одесса : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины. – 2000. – 196 с.
9. Андреева Н.М. Науково-методичний підхід до діагностики та ранжування ресурсозберігаючих проектів: соціо-еколого-економічний аспект / Н.М. Андреева, М.В. Барун // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : збірник наукових праць. Луцький національний технічний університет. – Випуск 9 (34). Частина 1. – Луцьк, 2012. – С. 10-24.

Андреева Н. Н.

Барун М. В.

Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИННОВАЦИОННО-НАУЧНОГО ЦЕНТРА ПО ВНЕДРЕНИЮ РЕСУРСОСБЕРЕГАЮЩИХ И ЭКОЛОГООРИЕНТИРОВАННЫХ ПРОЕКТОВ НА БАЗЕ КРАУДСОРСИНГОВОЙ ПЛАТФОРМЫ

Резюме

В статье раскрываются суть, проблематика и классификация направлений краудсорсинга в контексте природосберегающей сферы. Выявлены преимущества и недостатки краудсорсинга как инструмента. Показаны возможности использования краудсорсинговой платформы при реализации ресурсосберегающих и экологоориентированных проектов на базе инновационно-научного центра.

Ключевые слова: ресурсосберегающий и экологоориентированный проект, краудсорсинг, инновационно-научный центр.

Andryeyeva N. N.

Barun M. V.

Institute of Market Problems and Economic-Ecological Research

USING INNOVATIVE RESEARCH CENTER FOR THE INTRODUCTION OF RESOURCE-SAVING AND ENVIRONMENTALLY ORIENTED PROJECTS BASED CROWDSOURCING PLATFORM

Summary

The article reveals the essence, the problem of classification and areas of crowdsourcing in the context of environmentally sphere. Advantages and disadvantages of crowdsourcing as a tool. The possibility of using crowdsourcing platform when implementing resource-saving and environment-oriented projects based on innovation and research center.

Key words: resource-saving and environment-oriented project, crowdsourcing, innovation and research center.

УДК 338.28

Іртищева І. О.

Національний університет кораблебудування імені адмірала Макарова

Стегней М. І.

Мукачівський державний університет

ОПТИМИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЧНЫХ ВИТРАТ ЧЕРЕЗ РАЗВИТОК НЕТРАДИЦИЙНЫХ ТА ВИДНОВАЮВАЛЬНЫХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ

У статті висвітлено специфіку освоєння нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії. Доведено доцільність їх використання. Запропоновано виокремлення відновлюваної енергетики в самостійну регіональну галузь. Окреслено необхідні умови для розвитку нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії та оптимізації технологічних витрат.

Ключові слова: технологічні витрати, нетрадиційні джерела енергії, відновлювальні джерела енергії.

Постановка проблеми. Незалежність будь-якої країни – це, в першу чергу, її енергетична незалежність – головна складова національної безпеки. Перехід до поновлюваних ресурсів і альтернативної енергетики, до якої відносяться сонячне світло і тепло, вітер, гідроенергія, енергія рослин, є в умовах світової економічної кризи актуальним питанням.

В Європі нині активно використовується сонячна енергія. Сонячні колектори застосовують для опалення промислових і побутових приміщень, гарячого водопостачання виробничих процесів, побутових потреб. Найбільша кількість виробничих процесів, в яких використовується тепла та гаряча вода (30-90°C), проходять в харчовій і текстильній промисловості, які, таким чином, мають найвищий потенціал для використання сонячних колекторів. В Європі у 2000 році загальна площа сонячних колекторів становить 14,89 млн м², а в усьому світі – 71,341 млн м². Сонячні колектори-

концентратори можуть виробляти електроенергію за допомогою фотоелектричних елементів або двигуна Стірлінга [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питань оптимізації технологічних витрат та розвитку нетрадиційних джерел енергії висвітлюється в роботах відомих українських та зарубіжних вчених: А. Конеченкова, Ю. Матвеева, В. Ходаковського, Германа Шеєра та ін.

Аналіз джерел [3-8] та виконане теоретичне дослідження дозволили провести уточнення шляхів оптимізації технологічних витрат через розвиток нетрадиційних та відновлювальних джерел.

Мета дослідження: узагальнення теоретичних підходів до процесу розвитку нетрадиційних джерел енергії та окреслення шляхів оптимізації технологічних витрат.

Основні результати дослідження. На сьогоднішній день освоєння нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ) слід розглядати як

важливий фактор підвищення рівня енергетичної ефективності, енергетичної безпеки, зниження антропогенного впливу енергетики на довкілля та один із шляхів оптимізації технологічних витрат.

На вітчизняних підприємствах використання та впровадження НВДЕ здійснюють за рахунок технологічних витрат. За технологічним призначенням витрати можна поділити на спеціальні (технологічні) і накладні (для обслуговування виробництва та управління). До спеціальних (технологічних) відносять витрати, безпосередньо пов'язані з технологічним процесом. Це в першу чергу витрати на сировину, основні матеріали, зарплату виробничих робітників, тобто прямі витрати. В більшості випадків складом цих спеціальних витрат і обмежуються. Але є ще витрати, які за їх сутністю теж можна віднести до спеціальних, проте цього не роблять для спрощення вищезазначеного поділу, бо вони належать до непрямих (витрати на технологічний інструмент, електроенергію для приведення в дію машин і устаткування та ін.). А до накладних належать витрати на обслуговування виробничого процесу й управління.

Згідно з Постановою Кабміну від 31 грудня 1997 р. № 1505 «Про Програму державної підтримки розвитку нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії та малої гідро- і теплоенергетики», на Міністерство економіки та Міністерство фінансів покладено зобов'язання за поданням Національним агентством з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів економічних обґрунтувань щодо конкретних проєктів передбачати щорічно під час розроблення Державної програми економічного та соціального розвитку і Державного бюджету України кошти (витрати) для виконання Програми в межах видатків, визначених для фінансування Національної енергетичної програми України. Національне агентство з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів повинно здійснювати координацію робіт, контроль за їх виконанням, узагальнення матеріалів щодо реалізації Програми та щорічно до 1 квітня інформувати Кабінет Міністрів України про хід її виконання [2].

Думки про використання нетрадиційної енергії давно бентежать людство. Згідно з Вільною енциклопедією Вікіпедія [1], вперше ідея створення сонячної електростанції промислового типу була висунута радянським інженером Н. В. Ліницьким в 1930-х роках. Тоді ж ним була запропонована схема сонячної станції з центральним приймачем на вежі. У ній система уловлювання сонячних променів складалася з поля геліостатів – плоских відбивачів, керованих по двох координатах. Кожен геліостат відображає промені сонця на поверхню центрального приймача, який для усунення впливу взаємного затінення піднято над полем геліостатів. За своїми розмірами та параметрами приймач аналогічний паровому котлу звичайного типу.

Економічні оцінки показали доцільність використання на таких станціях великих турбогенераторів потужністю 100 МВт. Для них типовими параметрами є температура 500°C і тиск 15 МПа. З урахуванням втрат для забезпечення таких параметрів була потрібна концентрація порядку 1000. Така концентрація досягалася за допомогою управління геліостатами по двох координатах. Станції повинні були мати теплові акумулятори для забезпечення роботи теплової машини при відсутності сонячного випромінювання.

У США з 1982 року було побудовано декілька станцій баштового типу потужністю від 10 до 100 МВт. Докладний економічний аналіз систем цього типу показав, що з урахуванням всіх витрат на спорудження 1 кВт встановленої потужності коштує приблизно \$1150. Одна кВт.год. електроенергії коштувала близько \$0,15 [1].

В Україні у кожному регіоні (області) розроблені або розробляються свої програми енергозабезпечення, засновані в першу чергу на потенціалі енергозбереження. Однак регіони повинні мати окремі самостійні програми енергозбереження та розвитку відновлювальних джерел енергії (ВДЕ), так як концепції, механізми їх аудиту, створення інфраструктури та практичне втілення цих програм мають різну природу.

Під енергозбереженням розуміють економію традиційних (добувних) енергоносіїв і вона жорстко прив'язана до централізованих енергомереж в існуючій інфраструктурі, а ВДЕ – це місцева регіональна (територіально обмежена) енергетика, і тут закладені їх об'єктивні суперечності.

Добувна енергетика розподілена нерівномірно на території Землі, шлях від її сировинних джерел до споживача багатоскладовий, об'єктивно неефективний, не кажучи про небезпеку екологічних катастроф і постійного тиску на екологію. До того ж запас її скінчений і це неминуче.

В Україні, як і в усіх державах з централізованою викопною енергетикою, її великі поставальники, тобто енергомонополісти, поглинають величезні інвестиції для розвитку і підтримки видобувних і мережевих структур, тримаючи все населення в якості свого заручника. Користуючись своєю владою, за підтримки банків і очолювані владою, вони стають самі владою і це є небезпечкою не лише для національної екології, а й загальносвітової безпеки.

Стереотип централізованого добувного енергопостачання проєктується і на використання відновлюваних видів енергії, що ми бачимо на прикладі розвитку великої вітроенергетики України, в якій вже з'явилися потужні гравці, і де обертаються значні капітали. При цьому коефіцієнт використання номінальної потужності вітроелектричних установок (ВЕУ) на всіх вітрових електричних станціях (ВЕС) України становить не більше 0,070. Природно, при таких умовах кошти українських платників податків, вкладені у велику вітроенергетику України, вже ніколи не окупляться [3].

Перехід до відновлюваних ресурсів та альтернативної енергетики, до якої відносяться сонячне світло і тепло, вітер, гідроенергія, енергія рослин та іншої органіки, – це в першу чергу децентралізована енергетика. Причому відновлювані джерела енергії, не тільки близькі до своїх першоджерел і до споживачів, а й оптимально призначені для локального виробництва та споживання. «Децентралізована система сонячної енергетики – це єдиний шанс незалежного, стійкого і чесного муніципального та регіонального енергозабезпечення, включаючи і постачання електроенергією міських підприємств» [4].

Відновлювана енергетика повинна стати окремою самостійною регіональною галуззю енергетики і, відповідно, кожен регіон повинен мати свою «Програму розвитку ВДЕ».

До розробки Програми повинні залучатися в першу чергу представники регіональних організацій та фахівці, які будуть її практично виконувати, а потім вже національні, якщо це буде необхідно.

Енергогенеруючі об'єкти ВДЕ на початковому етапі виконання регіональної програми повинні мати як можна більш широкую вітчизняну номенклатуру за різновидами ВДЕ і потужностями, розміщуваними відповідно до результатів проведеного енергоаудиту в регіоні. Ці енергетичні об'єкти повинні бути представницькими центрами ВДЕ, регіональними центрами навчання, популяризації та виховання суспільства в питаннях ВДЕ та екології. Оскільки розвиток чистої енергії – це шлях вирішення екологічних і соціальних проблем в рамках регіональних програм з цих питань.

Тільки маючи свої регіональні програми ВДЕ в Україні, ми можемо лобювати відповідні Закони з матеріального стимулювання її розвитку та регулювання продажу квот на викиди CO₂, тому що кожен сонячний колектор, кожна біогазова установка, встановлена в регіоні, – це певні зароблені регіоном у майбутньому кошти, які мають піти на подальший розвиток ВДЕ в регіоні.

Інтерес регіональної влади до цієї проблеми сприятиме поліпшенню екології та підвищенню добробуту населення регіону та України в цілому.

Існує багато різновидів відходів лісової і деревообробної промисловості та високоорганічних промислових відходів, зношених автотранспортних шин і відходів резино-технічних виробів, а також поліетилену і його сополімерів. Кількість таких відходів зростає як в кожній області, так і в цілій Україні, з року в рік, а переробка їх термoxiмічним методом піролізу дає до 100% виходу альтернативних палив: рідких, твердих і газоподібних [5].

Необхідно враховувати і відходи цукрових заводів, що розглядаються як сировина для виробництва моторних спиртів, а також відходи гідролізо-дріжджових заводів; лігнін і геміцелюлоза – джерело отримання не тільки цінних хімічних речовин, але і альтернативного палива [5].

Узагальнивши дослідження [4-9], можна сформулювати вимоги та принципово основні моменти до проектів програм регіонального розвитку та концепцій розвитку регіональних ВДЕ:

- тільки господар – приватний, кооперативний, державний – має прямий і вільний доступ до реального технічного потенціалу ВДЕ: сонця, вітру, біомаси, і все це – мала енергетика, яку він у себе на місці і використовуватиме;

- відродження сільського господарства в регіоні та в Україні в цілому можливе тільки на основі використання відновлюваних джерел енергії, і це єдиний шлях, альтернативи якому немає;

- забезпечуючи селянина, підприємця, фермера, кооператора технічними засобами, перетворюючи ВДЕ на тепло, електрику, механічну роботу, ми робимо його вільним громадянином – виробником екологічних продуктів харчування, що є основою фізіологічного життя людини;

- освоєння виробництва простих, надійних, дешевих малих вітчизняних вітроустановок, теплових геліосистем, біогазових установок дозволить величезні потенційні ресурси ВДЕ району перетворити на реальні;

- малим формам виробничих підприємств з їх невеликими витратами, інноваційною та іншої мобільністю цілком під силу серійне виробництво пристроїв і технологій ВДЕ, що дозволить відкрити тисячі робочих місць і в якійсь мірі вирішити соціальну програму регіонів;

- залучаючи ВДЕ в енергетичний баланс регіону, ми вирішуємо не тільки економічну, енергетичну, соціальну проблему регіону, а й загальносвітову екологічну проблему;

- вирішуючи вищепоставлені завдання, ми повинні вміти коректно і грамотно оцінити позитивний економічний ефект від поліпшення екології при використанні ВДЕ, який повинен враховувати не тільки зменшення викидів CO₂, але й ефект від запобігання екологічних збитків, яких вдасться уникнути при заміщенні традиційних потужностей, що працюють на традиційних (видобувних) джерелах енергії, відновлюваними джерелами енергії.

Висновки. З метою оптимізації технологічних витрат суб'єктів господарювання доцільно розвивати в Україні нетрадиційні та відновлювальні джерела енергії. Для успішного розвитку ВДЕ в Україні необхідним є надання пільгових інвестицій, законодавче створення сприятливих умов інвестування та відповідної державної підтримки розробки та запровадження конкурентноспроможних технологій, впровадження їх у виробництво і на їх основі подальшого розширення масштабів використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, забезпечення вільного доступу до електромереж виробникам енергії з ВДЕ. Розвиток таких ВДЕ, як вітроенергетика, сонячна електроенергетика, переробка відходів тваринництва та птахівництва, каналізаційних стоків з отриманням енергетичного ефекту, мала гідроенергетика, виробництво біопалива тощо, потребують державної підтримки, пільгових інвестицій та постійної уваги з боку науковців.

Список літератури:

1. Вільна енциклопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uk.wikipedia.org/wiki/Сонячний_колектор.
2. Постанова Кабміну від 31 грудня 1997 р. № 1505 «Про Програму державної підтримки розвитку нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії та малої гідро- і теплоенергетики» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1505-97-п>.
3. Конеченков А. Ветроэнергетика Украины. Факты и комментарии / А. Конеченков, Ю. Матвеев // Зеленая энергетика. – 2001. – № 3. – С. 4-7.
4. Шеер Г. Восход солнца в мировой экономике. Стратегия экологической модернизации / Герман Шеер. – Москва : ООО Тайдекс Ко, 2002. – 428 с.
5. Ходаковский В.И. Гидролизный лигнин – ценнейший биоэнергетический источник в Украине / В.И. Ходаковский // Аукцион идей. – 2000. – № 5. – С. 6-8.
6. Ходаковский В.И. Возобновляемые источники энергии. К концепции развития ВИЭ Николаевской области. / В.И. Ходаковский // II-я Международная конференция «Экономико-правовые проблемы и менеджмент нетрадиционной энергетики», г. Херсон, 23-29 января, 2003 г.
7. Ходаковский В.И. Региональная возобновляемая энергетика / В.И. Ходаковский. – «International Technical Achievements Exchange and Trade Talk Conference Guide». China (Zibo). 5-9 September. 2005 г.
8. Стройко Т.В. Рациональне природокористування як елемент сталого розвитку сільських територій / Т.В. Стройко, І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Економіст. – № 2. – 2014, м. Київ. – С. 34-37.
9. Стройко Т.В. Державне регулювання розвитку інтеграційних систем в агропродовольчій сфері України в умовах глобалізації / Т.В. Стройко, І.О. Іртищева, М.І. Стегней // Науковий журнал «Актуальні проблеми економіки». – № 4. – 2013, м. Київ. – С. 80-88.

Иртышева И. А.

Национальный университет кораблестроения имени адмирала Макарова

Стегней М. И.

Мукачевский государственный университет

ОПТИМИЗАЦИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ЗАТРАТ ЧЕРЕЗ РАЗВИТИЕ НЕТРАДИЦИОННЫХ И ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ

Резюме

В статье освещена специфика освоения нетрадиционных и возобновляемых источников энергии. Доказана целесообразность их использования. Предложено выделение возобновляемой энергетики в самостоятельную региональную отрасль. Определены необходимые условия для развития нетрадиционных и возобновляемых источников энергии и оптимизации технологических затрат.

Ключевые слова: технологические расходы, нетрадиционные источники энергии, возобновляемые источники энергии.

Irtysheva I. O.

National University of Shipbuilding named after admiral Makarov

Stehnei M. I.

Mukachevo State University

OPTIMIZATION OF PROCESS COSTS THROUGH THE DEVELOPMENT OF ALTERNATIVE AND RENEWABLE ENERGY SOURCES

Summary

The article deals with the specifics of the development of alternative and renewable energy sources. The expediency of their use. A separation of renewable energy as an independent regional industry. Outlined the necessary conditions for the development of alternative and renewable energy sources and optimization of process losses.

Key words: technological consumption, alternative energy sources, renewable energy.

УДК 330.8

Котигорошко О. І.

Ужгородський національний університет

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТЕОРІЙ В ПРОВІДНИХ ШКОЛАХ МАРЖИНАЛІЗМУ, НЕОКЛАСИЦИЗМУ ТА ШВЕДСЬКОЇ І МАТЕМАТИЧНОЇ ШКІЛ

У науковій статті на основі дослідження теоретичних засад інвестиційних теорій провідних шкіл – австрійської граничної корисності, кембриджської, шведської (стокгольмської), американської (англо-американської) та математичної – проаналізовані інвестиційні теорії, які пов'язані зі сферою природокористування та природоохоронними заходами. Багато з них не втратили своєї актуальності на сучасному етапі розвитку світової економіки, в тому числі і для України.

Ключові слова: ретроспективний аналіз, інвестиційні теорії, провідні школи, природокористування, природоохоронні заходи.

Постановка проблеми. Світова та вітчизняна економіка на сучасному етапі формують нову парадигму розвитку, складовими якої є зростаючий взаємозв'язок між ринками капіталу та інвестицій, глобальний характер доцільності використання результатів наукових досліджень з інвестиційних теорій провідних шкіл економічних учень. Вони не втратили актуальності і новизни в умовах регульованої ринкової економіки, передусім у сфері природокористування та природоохоронних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У даній статті проаналізовані наукові праці та публікації зарубіжних дослідників, а саме К. Менгера, А. Маршалла, К. Векселя, Дж. Кларка, В. Джевонса та інших, а також провідних вітчизняних В. Базелевича, Л. Корнійчука, С. Мочерного та ін. Ситуація, яка склалася в інвестиційній діяльності економіки України, зокрема у сферах природокористування та природоохоронних заходів, вимагає подальшого аналізу і дослідження.

Метою статті є дослідження і визначення ролі в сучасному процесі інвестиційного природокористування та природоохоронних заходів за провідних видами економічної діяльності з метою забезпечення сталого розвитку економіки України та її регіонів.

Виклад основного матеріалу. Існують різні напрями та школи, які визначили власні підходи до трактування проблем інвестиційної діяльності. Серед них – теорії інвестицій маржиналістської, класичної, неокласичної, стокгольмської та американської шкіл.

І. Австрійська школа граничної корисності

Австрійська школа – напрям в економічній теорії, який основою ціноутворення вважає концепцію «граничної корисності», проте ігнорує теорію трудових витрат. Цей напрям виник у 80-х рр. XIX ст. в Австрії [1, с. 13]. Центральне в місці концепціях австрійської школи відводиться теорії «граничної корисності». Прийняті в економічній

теорії категорії «товар» і «вартість» були замінені поняттями «благо» і «цінність». Вони наповнили категорії вартості суб'єктивним змістом, а домінуючим фактором блага вважали його споживну вартість, або корисність. Особливості австрійської школи маржиналізму, яка отримала назву «суб'єктивно-психологічної» проявляються в тому, що в основу теоретичних досліджень були покладені суб'єктивні фактори: індивідуальні оцінки корисності, зіставлення вигод і втрат, очікування тощо, в тому числі і щодо інвестиційних благ.

1.1. Засновник австрійської школи маржиналізму К. Менгер, яка отримала назву «суб'єктивно-психологічної», наголошував на необхідності застосування «природничо-наукового методу», спільно для всіх наук [2, с. 145, 161; 3, с. 39-40, 85, 162, 279]. Сутність цього методу полягає у тому, щоб «звести складні явища людського господарства до їх найпростіших елементів, ще недоступних точному спостереженню, прикласти до останніх відповідно їх природі міру зі встановленням останньої знову показати, як складні господарські явища закономірно розвиваються зі своїх елементів» [4, с. 101, 105]. Основні теоретичні здобутки цитованого вченого у тому, що він першим розробив теорію граничної корисності, намагаючись розкрити залежність корисності від рідкості предметів споживання. Цитований науковець перший сформулював принцип спадної корисності. У структурі блага вчений виокремлював блага нижчого (першого) порядку, призначені для безпосереднього задоволення людських потреб та блага вищих (другого, третього і т. д.) порядків, призначені для опосередкованого задоволення людських потреб шляхом виробництва благ першого порядку. Виходячи з цих категорій цитований вчений розробив також теоретичні положення щодо корисності інвестиційних благ.

1.2. Ф. Візер, теоретичні здобутки якого пов'язані з розвитком фундаментальних ідей маржиналізму знайшли відображення в таких теоретичних положеннях [3, с. 128, 457, 466, 481]: 1) теорія прописування (суть якої, що цінність споживчих благ зумовлює оцінку виробничих ресурсів, формуючи витрати виробництва); 2) введення в науковий вжиток поняття «граничний продукт» (споживче благо, вироблене продуктивним благом, яке має найменшу граничну корисність); 3) сформулював теорію альтернативних витрат, або інакше т. зв. закон Візера. Сутність цього закону полягає в ідентифікуванні реальною вартості будь-якої речі, не отриманій корисності інших речей, які могли б бути вироблені за допомогою ресурсів, витрачених на продукування цієї речі [5, с. 231-232]. З корисністю благ він пов'язує і корисність інвестиційних благ.

1.3. Е. Бем-Баверк стверджував [6, с. 243-426]: 1) для створення цінностей необхідно, щоб з корисністю блага поєдналася його відносна рідкість (порівняно з розмірами існуючої потреби); 2) вважає, що поняття «цінність» виражає зв'язок між суспільним явищем ціни та психологічної оцінки з боку окремого індивіда; 3) кожному фактору виробництва повинна бути «вмінена» (розподілена) певна частка споживчих благ з урахуванням при цьому граничної корисності виробничих благ. На основі вище викладених теоретичних положень Е. Бем-Баверк започаткував неокласичні підходи до досліджень інвестиційних процесів і заклав підвалини мікроекономіки на базі граничного аналізу.

II. Кембриджська школа

Кембриджська школа – один із напрямів західної економічної теорії, що виник наприкінці XIX ст. Головні ідеї кембриджської школи: 1) переважно суб'єктивно-психологічний підхід до розуміння економічних категорій; 2) відмова від пошуку об'єктивно існуючих економічних законів; 3) прагнення використовувати фінансово-кредитні важелі для формування теоретичної основи і втручання держави в економіку [7, с. 754-755].

2.1. Фундатор неокласичної теорії А. Маршалл своєю працею «Principles of Economics» визначив для багатьох поколінь тенденції економічного мислення в Англії [8, с. 538]. Вважається, що саме цією працею він започаткував неокласичний напрям в економічній науці. А. Маршалл вважав себе спадкоємцем класичної традиції, започаткованої Д. Рікардо та продовженої Дж. Мілем. Стверджуючи, що істини, відкриті класиками, будуть зберігатися своє значення, доки існує світ, він систематизував та поєднав теоретичні розробки своїх попередників у плідний синтез, адаптувавши «готову рухливу доктрину Рікардо до інтелектуального клімату вікторіанської епохи».

У центрі наукових пошуків А. Маршалла – ціна продукту, яку він розглядав як найважливіший елемент ринкової економіки. Аналізуючи фактори, що впливають на величину попиту на товар на ринку, він виводить головний закон попиту, суть якого в наступному: «чим більша кількість товару, який треба продати, тим нижча має бути ціна його пропонування з тим, щоб товар знайшов покупця; або, інакше кажучи, потрібна кількість товару збільшується зі зниженням ціни і зменшується з її зростанням» [9, р. 99]. Фактори виробництва, на думку А. Маршалла, – земля, праці, капітал і організаторські здібності – визначають ціну пропозиції. Ринок цитований науковець розглядав як високоорганізовану інституцію, де взаємодіють попит і пропозиція, і встановлюються ціни. На ринку в процесі й під час обміну товарами пропозиція й попит перебувають у тимчасовій рівновазі. Він же розрізняв також дію трьох періодів часу (протягом короткого періоду пропозиція товару обмежиться його запасом; протягом триваліших проміжків часу пропозиція залежатиме від витрат на виробництво товару), а в процесі періодів важлива роль належить інвестиціям.

2.2. А. Пігу один з послідовників та учнів Маршалла, а також автор концепції економіки добробуту [10, с. 66, 72-76, 86, 156, 161]:

- розвинув принцип «найбільшого блага для найбільшої кількості людей»;

- заклав основи інвестиційної теорії циклу і теорії державного управління інвестиційним процесом, а також обґрунтував підходи до формування активної інвестиційної політики держави.

2.3. Англійський економіст Р. Хоутрі, розкрив монетарну природу економічного та інвестиційного циклів, визначивши [11, с. 576]:

- що кризи виникають через ненасичений попит на гроші або їх надмірну пропозицію;

- цитованому вченому належить пріоритет у розвитку теорій, які пов'язують споживчі доходи і витрати з інвестиціями. Кредитна система є складовою його моделі, оскільки кредитування інвестиційної діяльності зумовлює зростання доходів, за рахунок яких формуються споживчі витрати, в т. ч. чисті інвестиції. Це кумулятивний процес, що виявляється у зростанні рівня цін.

2.4. Вагомий внесок в розробку теорії інвестицій належить І. Фішеру, який крім теоретичних положень також першим описав [7; 12; 6, с. 754-755];

- зв'язок між інфляцією і ставкою відсотка, довівши, що інфляція спричиняє пропорційне зростання відсоткових ставок («Ефект Фішера») і поглинає заощадження – основу майбутнього інвестування;

- довів, що відсоткова ставка в країні має дорівнювати відсотковій ставці за кордоном плюс відсоток знецінення національної валюти за час, на який встановлюється відсоткова ставка. Це «правило Фішера» має важливе значення для оцінки стану інвестиційного середовища в країні-рецепієнті.

2.5 Прихильником традицій кембриджської школи був Д. Робертсон [6, с. 755], до сфери аналізу якого включені майже всі найважливіші поняття, характерні для представників кембриджської школи, а саме: спадна корисність, спадна дохідність, підвищуванні витрати, вигода споживачів та його авторське поняття вільного капіталу, і все це введено у рамки приватної власності, розподілу праці і грошового господарства. В аналізі пропозиції, попиту і конкурентної ціни він повністю слідує за Маршаллом і Пігу, дозволяючи собі незначні відхилення, в його моделі важливу роль відіграють як психологічні, так і інституціональні фактори, а також інвестиції інвестиції [13].

III. Шведська (Стокгольмська) школа

Значний внесок у розвиток економічної науки зробили шведські вчені, представники стокгольмської школи. Ця школа представляє сукупність ідей, положень і пропозицій у сфері макроекономічного аналізу, внесені найвидатнішими її представниками [31, с. 911]. Остаточо сформувалася на рубежі 20-30-х рр. XX ст.

3.1. Віксель К. – видатний шведський економіст, який на початковому етапі своєї діяльності зробив спробу поєднати вчення австрійської школи з теорією цін математичної школи. Основні його здобутки викладені в праці «Цінність, капітал і рента» [14, р. 184], в якій він уперше:

- ввів у теорію поняття «очікування» учасників господарського процесу;

- процес нагромадження капіталу розглядав як нагромадження все більшої кількості інвестиційних благ певного виду внаслідок відмови від поточного споживання факторів виробництва;

- сформулював умови необхідні для досягнення рівноважного розвитку економіки, серед яких рівність між «ринковою» і «природною» ставками, рівність інвестицій і збережень, стабільність цін;

3.2. Кассель Г., передусім відомий такою працею «Теорія соціальної економіки» [15, р. 708], в якій:

- стверджував, що економічні коливання породжуються не структурними особливостями сучасної економіки, а змінами в техніці;

- проводить чітку межу між тими засобами виробництва, що працюють на споживача, і тими, що використовуються для «виробництва знарядь для дальшого виробництва».

- висока норма процента зменшує вартість основного капіталу, якщо вона тримається довго, то призводить до скорочення його виробництва. Звідси витікають і важливі теоретичні положення шведського дослідника щодо інвестицій.

3.3. Мюрдаль Г. – всесвітньвідомий економіст та спеціаліст з питань міжнародної економіки, а найважливіша його праця – «Світова економіка. Проблеми і перспективи» [16], в якій він відстоює:

- свій ідеал – об'єднання всіх народів зимної кулі, а надії на його втілення покладає на XXI ст.;

- у розвинутих країнах світу, на його думку, уже досягнуто національної інтеграції (відбулося вирівнювання доходів добробуту всіх членів суспільства та ін.), тому наступний етап – формування міжнародної інтеграції. Головний засіб її досягнення – підвищення економічного потенціалу слабо розвинутих країн до рівня розвинутих за рахунок активізації інвестиційних процесів [17, с. 502].

3.4. Олін (Улін) Б. – шведський економіст, спеціаліст із міжнародної торгівлі, лауреат Нобелівської премії з економіки. У праці «Міжрегіональна і міжнародна торгівля» [18] зробив спробу створити теорію міжнародної торгівлі, що ґрунтується на маржиналістській концепції цінностей. Складовою цією теорії було трактування міжнародного руху (факторів виробництва, робочої сили, предметів праці, засобів праці) у їх співвідношенні та у співвідношенні з рухом товарів. Учений сформулював основні вихідні положення неокласичної доктрини міжнародної торгівлі, а в її межах – теорії вивезення капіталу [19, с. 725-726], а також проблеми державного інвестування для пожевлення економіки та розвитку системи громадських робіт. [20, с 51-59].

IV. Американська (англо-американська) школа

Вагомий внесок у формування неокласичного напрямку економічної теорії здійснив видатний вчений, засновник американської школи маржиналізму Дж. Кларк. В центрі уваги його основної праці «Розподілення багатства» знаходяться всезагальні закони економічного життя, котрі зберігають силу в будь-яку епоху.

Статичний стан, на думку Дж. Кларка, є стан уявний, оскільки дослідження яке створює теоретичну уяву статичного суспільства теоретичне. Теорія економічної динаміки повинна користуватися дедукцією, як це робили теорії рікардівської школи. У трактуванні цитованого дослідника динамічні сили створюють нові умови для дій статичних сил. За приклад він наводить абсолютно природну ціну бавовняно-паперової тканини, коли продукт виготовлений ручною працею, та далеку від природної, коли цей продукт виготовлений машиною. Як стверджується в подальшому, природна ціна бавовняно-паперової тканини впала внаслідок винаходів Уатта, Харгрівса, Аркрайта і Кромптома. До цих винаходів ціна тканини коливалася навколо одного природного стандарту, надалі вона стала коливатися навколо іншого. Заслужують на увагу прогнозування Дж. Кларка, що «нормальне багатство світу буде більшим, а природний рівень заробітної плати буде значно вищим у 2000 році, ніж тепер, якщо великі сили економічної динаміки будуть продовжувати діяти, в т. ч. і інвестиційній сфері» [21, с. 22].

Актуальне з приводу природокористування теоретичне твердження Дж. Кларка, висловлене ним в главі IV «Основи розподілу – в універсальних економічних законах» [21, с. 24-31], в якій він констатує: «Особливо необхідно засвоїти, що той примітивний закон, котрий ставить людину обличчям до обличчя з природою і робить її залежною від того, що вона особисто може у неї відвоювати, залишається по суті законом і найбільш складного господарства та підприємницької схильності до інвестування коштів у новітнє виробництво [21, с. 24].

V. Математична школа в економічній теорії

Характерною ознакою економічних досліджень представників математичної школи стало вико-

ристання особливого інструментарію, заснованого на математичних методах економічних явищ та процесів з позиції маржиналізму.

5.1. В. Джевонс – відомий англійський економіст, засновник математичної школи в економічній теорії та один із фундаторів теорії граничної корисності [7, с. 576-585; 22, с. 343-344]. Найважливіші теоретичні здобутки вченого знайшли відображення в основних його працях – «Теорії політичної економії» [23] та «Принципи науки» [24, с. 9; 14, с. 39], в яких він трактує:

- «теорія полягає у застосування диференціального числення до дослідження знайомих понять багатства, корисності, цінності, попиту, пропозиції, капіталу, процента, праці та всіх кількісно визначених понять, які пов'язані з повсякденним економічним життям» [23, р. 3];

- обґрунтував закон спадної граничної корисності на основі фізіологічного принципу;

- ввів поняття «фактор часу», стверджуючи, що функцією є авансування витрат на купівлю праці та забезпечення пропозицій споживчих благ;

- процеси інвестування залежать від співвідношення та способу поєднання факторів виробництва, ціни, капіталу, відсотка.

5.2. Головним у творчості Л. Вальраса було опрацювання теорії макроекономічної рівноваги, а також виклад інвестиційних процесів, які знайшли відображення у головній його праці «Елементи чистої політичної економії». Постулати інвестиційної теорії цитованого науковця наступні [25, с. 206-211]: 1) інвестиційні переваги країни не обмежуються наявними заходами, необхідними для виробництва: накопиченим досвідом, знаннями, культурою виробництва та ін.; 2) сформулював правило переливання інвестиційного капіталу з однієї країни в іншу.

5.3. Видатним представником неокласичної теорії та математичної школи періоду її формування був учень Л. Вальраса В. Парето, який у своїй праці «Підручник політичної економії» [26 с. 264, 243, 455], по-перше, на основі аналізу статистичних даних вивів закон розподілу доходів

(закон «Парето»), який виражає залежність між величиною доходу і кількістю його отримувачів, засновану на розподілі здібностей людини та має безпосереднє відношення до інвестиційних процесів. По-друге, звернув увагу на існування монополізованих ринків, які стали самостійним об'єктом економічних досліджень лише в 30-ті рр. XX ст. По-третє, сформулював критерії найкращого розподілу ресурсів, який згодом отримав назву «оптимум Парето» та має безпосереднє відношення як до природокористування, так і природоохоронних заходів.

Висновки. Основними, на нашу думку, проблемами інвестиційного розвитку сфери природокористування та природоохоронних заходів в Україні та її регіонах на сучасному етапі є:

- інвестиційна політика не має чіткої спрямованості у вирішення конкретних економічних проблем у відповідності до напрацьованих провідних шкіл світової думки;

- відсутність реальних механізмів об'єднання наявних природних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку з дотриманням вимог природоохоронних заходів.

Саме тому основними шляхами активізації інвестиційної діяльності в Україні на сучасному етапі розвитку слід вважати:

- розробку й запровадження механізму надання пільг природоохоронним підприємствам які дотримуються стандартів природоохоронних заходів;

- поширення практики надання таким підприємствам коротко- та середньострокових інвестиційних кредитів зі знижкою кредитної ставки.

Реалізація запропонованих напрямів активізації інвестиційної діяльності в Україні дасть змогу значно підвищити рівень активності природоохоронних підприємств, ефективно використовувати внутрішні і залучені зовнішні інвестиції в їх діяльності. З метою дотримання природоохоронних заходів у процесі раціонального природокористування.

Список літератури:

1. Мочерний С. Австрійська школа / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
2. Менгер К. Избранные работы. – М.: Издательский дом «Территория будущего», 2005. – 496 с.
3. Австрійська школа політичної економії: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. – М.: Економіка, 1992. – 496 с.
4. Менгер К. Основы политической экономии. – О., 1903. – С. 101, 105.
5. Кліміна Г. Визер Фрідріх / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
6. Бем-Баверк Е. Основы теории хозяйственных благ // Австрійська школа в політичній економії: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. – М.: Економіка, 1992. – 496 с.
7. Плотніко О. Кембриджська школа / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
8. Історія економічних учень: підручник / За ред. В. Д. Базиловича. – К.: Знання, 2004. – 1300 с.
9. Alfred Marshall, Principles of Economics. – London, 1920. p. 503.
10. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: Пер. с англ.: У 2 т. / Т. 1 – М.: Прогресс, 1985. – 512 с.
11. Поручник А. Татаренко Н. Теорії інвестицій / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 3 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 952 с.
12. Історія економічних учень: підручник / Л. Я Корнійчук, Н. О. Татаренко, А. М. Поручник та ін.; За ред. Л. Я. Корнійчука, Н. О. Татаренко. – К.: КНЕУ, 1999. – 564 с.
13. Робертсон Деннис: деньги и циклические колебания в экономике [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gallery.economicus.ru>.
14. Wicksell K. Value, Capital, and Rent. Published 2007 by Ludwig von Mises Institute. 184 p.
15. Cassel G. The Theory of Social Economy. Publisher: Kelley (Augustus M.) Publishers, USA. – 708 p.
16. Мюрдаль Г. Мировая экономика. Проблемы и перспективы. – М., 1958. – 479 с.
17. Довбенко М. Мюрдаль (Myrdal) Гуннар Карл. / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 848 с.
18. Улин У. Межрегиональная и международная торговля. – М.: Издательство «Дело» 2004. – 416 с.
19. Довбенко М. Улін (Олін) (Ohlin) Бертіль-Готтгард. / Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 2 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К.: Видавничий центр «Академія», 2002. – 848 с.

20. Bertil G. Ohlin. Some Notes on the Stockholm Theory of Saving and Investment // *Economic Journal*. – 1973. – № 47. – Р. 51-59.
21. Кларк Дж. Распределение богатства: Пер с англ. – М. : Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
22. Мочерний С. Джевонс (Jevons) Вільям Стенлі. / Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: ... С. В. Мочерний (від. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с.
23. Jevons W. S. *Theory of Political Economy*. – N.Y., 1957. – 342 с.
24. Джевонс У. Политическая экономия. Пер под ред Р. Марковича. – СПб. : «Раппорф», 1905. – 120 с.
25. Вальрас Л. Элементы чистой политической экономии. – М. : Изограф 2000. – 448 с.
26. Перето В. Учебник политической экономии. 1906 г. Цит по: «25 ключевых книг по экономике». – Изд-во «Урал-LTD», 1999.

Котыгоршко О. И.

Ужгородский национальный университет

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ТЕОРИЙ В ВЕДУЩИХ ШКОЛАХ МАРЖИНАЛИЗМА, НЕОКЛАССИЦИЗМА И ШВЕДСКОЙ И МАТЕМАТИЧЕСКОЙ ШКОЛ

Резюме

В научной статье на основе исследования теоретических основ инвестиционных теорий ведущих школ – австрийской предельной полезности, кембриджской, шведской (стокгольмской), американской (англо-американской) и математической – проанализированы инвестиционные теории, связанные со сферой природопользования и природоохранными мероприятиями. Многие из них не потеряли своей актуальности на современном этапе развития мировой экономики, в том числе и для Украины.

Ключевые слова: ретроспективный анализ, инвестиционные теории, ведущие школы, природопользование, природоохранные мероприятия.

Kotygoroshko O. I.

Uzhgorod National University

THE RETROSPECTIVE THE ANALYSIS OF INVESTMENT THEORIES IN LEADING SCHOOLS MARGINALIZE, NEOCLASSICISM AND SWEDISH AND MATHEMATICAL SCHOOLS

Summary

The scientific article based on a study of the theoretical foundations of investment theory leading schools: Austrian marginal utility, Cambridge, Sweden (Stockholm), American (Anglo-American) and mathematical. Analyzed investment theories that relate to environmental management and conservation measures. Many of them are still relevant in the current development of the world economy, including to Ukraine.

Key words: retrospective analysis, investment theory, leading school of nature conservation activities.

РОЗДІЛ 7

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.2(477)

Бойченко В. С.

Запорізький національний технічний університет

СУЧАСНИЙ СТАН ОПЛАТИ ПРАЦІ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Оцінено сучасний стан оплати праці в економіці України. Розглянуто динаміку середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності та за регіонами, а також динаміку мінімальної заробітної плати. Виявлено тенденції, які спостерігаються в темпах зростання номінальної та реальної заробітної плати. Проаналізовано розмір та можливі причини заборгованості із виплати заробітної плати.

Ключові слова: оплата праці, економіка, заробітна плата, заборгованість, регіон.

Постановка проблеми. Проблема оплати праці є однією з основних в економіці України. Від того, наскільки ефективно буде вирішуватися ця проблема, залежить не тільки підвищення ефективності виробництва, що впливає на загальну конкурентоспроможність як конкретного підприємства, так і регіону та держави в цілому, а й благополуччя людей. Тобто рівень заробітної плати, її структура, динаміка, висока частка в сукупних доходах – це показники, які істотно впливають як на економічну політику підприємства, так і на економіку країни загалом.

Через організацію належного рівня оплати праці досягається необхідний компроміс між інтересами роботодавців та працівників, який сприяє розвитку відношень соціального партнерства між двома силами ринкової економіки. Однак на сьогодні в оплаті праці склалася кризова ситуація, яка полягає у тому, що, по-перше, перехід до ринкової економіки призвів до зниження реальної заробітної плати майже у всіх галузях. По-друге, виникла велика диференціація заробітної плати між галузями, регіонами та підприємствами. По-третє, заробітна плата перестала бути стимулюючим фактором, а систематичні її невивиплати стали серйозною проблемою для робітників та підприємств.

Саме тому необхідно шукати нові підходи до системи оплати праці на рівні підприємства, регіону та держави з урахуванням як вітчизняного, так і світового досвіду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему сучасного стану оплати праці досліджували і продовжують досліджувати багато вітчизняних науковців, а саме: В. Анісімов [1], Д. Богиня [2], Е. Лібанова [3], І. Новак [4], С. Цимбалюк [5] та багато ін. У своїх статтях вони змістовно розглядають найважливіші проблеми оплати праці в економіці України, пропонують раціональні шляхи вирішення проблемних питань стосовно оплати праці.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій літературі недостатньо уваги приділяється питанням відновлення заробітної плати у якості ефективно діючої економічної категорії ринкової економіки. Так, це означає успішне виконання нею основних функцій: відтворювальної, стимулюючої і регулюючої.

Ціль статті. Головною метою цієї праці є дослідження сучасного стану оплати праці в різних галузях економіки України.

Виклад основного матеріалу. Основним стимулюючим фактором працівників в будь-якій галузі економіки і сфері трудової діяльності людини є заробітна плата, яка дозволяє задовольнити основні потреби людини. Відповідно до статті 1 Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, в грошовому вимірі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівнику за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства [6].

Основним важелем впливу держави на порядок і рівень оплати праці на підприємствах України є законодавство про оплату праці, яке ґрунтується на Конституції України та складається з Кодексу законів про працю України, Закону України «Про оплату праці», Закону України «Про колективні договори та згоди», Закону України «Про підприємства України» та інших актів законодавства України.

Оплату праці держава регулює як прямими, так і опосередкованими методами. Пряме регулювання – це безпосереднє встановлення певних кількісних параметрів та норм заробітної плати, які є обов'язковими для підприємств незалежно від форм власності та господарювання. До них належать: мінімальна заробітна плата, норми оплати праці, інші гарантії і компенсації. Опосередковані методи державного регулювання оплати праці реалізуються через визначення загальної стратегії, пріоритетів соціальної політики.

Основним з вищеперелічених методів регулювання оплати праці є встановлення рівня мінімальної заробітної плати, яка є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності та господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих робітників.

Розмір мінімальної заробітної плати встановлюється Верховною Радою України у Законі «Про Державний бюджет України» не нижче прожиткового мінімуму для працездатних осіб [7]. Так, динаміку рівня мінімальної заробітної плати представлено на рис. 1 (середні показники за рік).

Виходячи з аналізу даних рисунку 1 видно, що на сьогоднішній день, розмір мінімальної заробітної плати становить 1 218 грн, що у чотири рази

більше ніж у 2005 р., але ця динаміка не свідчить про покращення рівня життя людей, оскільки за цей період вартість життя також подорожчала, що цілком нівелює таке зростання.

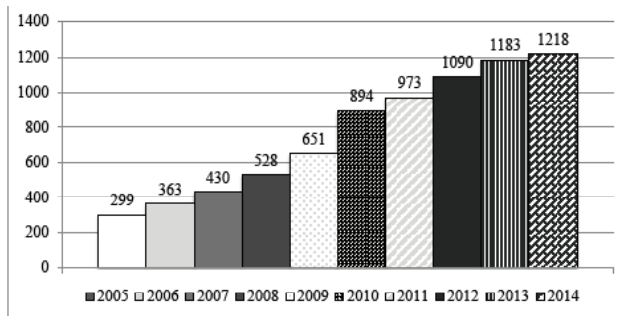


Рис. 1. Розмір місячної мінімальної заробітної плати в Україні за 2004-2014 рр., грн.

Також зазначено, що у 2013 р. мінімальний рівень оплати праці, що дорівнює прожитковому мінімуму для працездатних осіб порівняно з відповідними стандартами Євросоюзу в Україні був значно нижчим і становив в середньому за рік 109 євро. Для порівняння – цей показник за законодавством окремих держав – членів ЄС, які віднесені Євростатом до третьої умовної категорії країн за рівнем мінімальної заробітної плати у 2013 р.: у Румунії – 158, Болгарії – 159, Латвії – 287, Литві – 290, Чехії – 312, Естонії – 320, Угорщині – 335, Словаччині – 338, Польщі – 393 євро [8].

Окрім того, одним з найважливіших показників, за допомогою якого можливо оцінити сучасний стан оплати праці, є середньомісячна заробітна плата, яка була розглянута за наступними критеріями:

- за видами економічної діяльності (табл. 1) [9, с. 168; 10]. Диференціація розмірів заробітної плати за видами економічної діяльності є головним чинником міжрегіональних відмінностей.

З аналізу даних таблиці 1 видно, що за період з 2010 р. по 2014 р. середня заробітна плата по Україні зросла на 49%, що свідчить про підтримання рівня оплати праці найманих працівників на належному рівні. Продовжує спостерігатися міжгалузєва диференціація в рівнях оплати пра-

ці. Однак найбільше збільшення рівня середньомісячної заробітної плати відбулося у таких видах економічної діяльності, як: мистецтво, спорт, розваги та відпочинок – на 82%; оптова та роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів – на 74%. Найменше ж збільшення спостерігається у наступних галузях: державне управління й оборона, обов'язкове соціальне страхування – на 29%; освіта – на 35%.

Крім того, у 2013 році рівень оплати праці у закладах охорони здоров'я залишається більш ніж на чверть нижчим за середній показник по економіці, в освіті – на 17,3% менше. У цілому 5,8% працівників охорони здоров'я і 5,4% освітян отримують заробітну плату на рівні прожиткового мінімуму для працездатної особи;

- за регіонами України (рис. 2) [9, с. 169; 11]. Аналіз був здійснений за десятьма показовими регіонами країни, з яких п'ять мають найнижчі показники, а п'ять – найвищі.

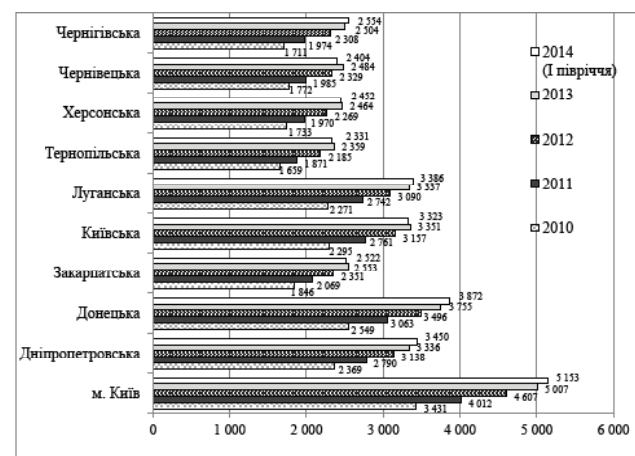


Рис. 2. Розмір середньомісячної заробітної плати за регіонами у 2010-2014 рр., грн

Так, з аналізу даних рисунку 2 видно, що найвищу заробітну плату отримували працівники підприємств м. Києва та Київської області, а також регіонів, де сконцентровані підприємства гірничо-металургійного комплексу: Донецької, Дніпропетровської та Луганської областей.

Таблиця 1
Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності з 2010 р. по 2014 р., грн

Показник	2010	2011	2012	2013	2014*
Усього	2 239	2 633	3 026	3 265	3 328
Сільське, лісове та рибне господарство	1 472	1 853	2 086	2 340	2 339
Промисловість	2 570	3 107	3 478	3 763	3 855
Будівництво	1 758	2 270	2 516	2 702	2 678
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1 877	2 342	2 704	3 010	3 257
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2 658	3 072	3 412	3 589	3 628
Тимчасове розміщування й організація харчування	1 455	1 777	2 055	2 249	2 185
Інформація та телекомунікації	3 161	3 683	4 286	4 599	4 895
Фінансова та страхова діяльність	4 638	5 377	6 012	6 275	6 848
Операції з нерухомим майном	1 856	2 181	2 356	2 757	3 096
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	2 722	3 036	3 415	3 702	3 516
Освіта	1 905	2 079	2 530	2 700	2 580
Охорона здоров'я та надання соц. допомоги	1 628	1 774	2 202	2 367	2 323
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1 928	2 358	2 886	3 286	3 505

* – данні за I півріччя

Найменші показники мають такі регіони, як: Чернігівська, Чернівецька, Херсонська, Тернопільська та Закарпатська, причому у всіх областях, окрім Чернігівської, відбулося зменшення рівня заробітної плати у I півріччі 2014 р. порівняно з 2013 р.

Що ж стосується 2013 року, то протягом цього періоду в економіці України спостерігалася тенденція зростання рівня заробітної плати, водночас темпи її росту були найнижчими за останні 4 роки. Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника у 2013 р. порівняно з 2012 р. зросла на 7,9% і становила 3 265 грн, що у 2,6 рази вище рівня мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на одну працездатну особу, що діяли у грудні 2013 р. (1 218 грн). Серед чинників, що вплинули на зростання заробітної плати, слід зазначити підвищення рівня використання робочої сили, зокрема, зменшення майже на третину кількості працівників, які знаходилися у відпустках без збереження заробітної плати.

Окрім того, розглянуто темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати за 2004-2013 рр. (рис. 3) [12]. Саме цей показник, на нашу думку, є важливим індикатором стану рівня життя населення.

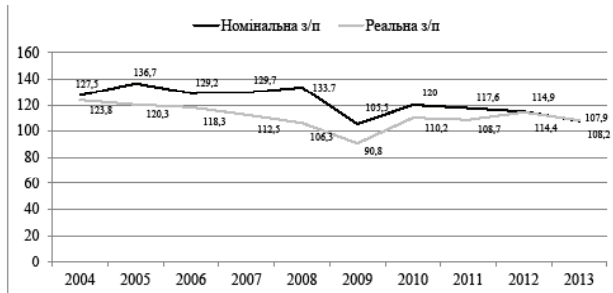


Рис. 3. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати (2004-2013 рр.), %

З аналізу даних рисунку 3 видно, що за період з 2004 по 2013 рр. рівень номінальної та реальної плати постійно змінювався, то знижуючись, то підвищуючись, однак за останні десять років їх загальний рівень зменшився, першої – на 19,6%, а другої – на 15,6%. Таке істотне зрушення може



Рис. 4. Заборгованість із виплати заробітної плати у 2010-2014 році за регіонами України, млн грн (на 1 січня)

бути свідченням зниження загального рівня життя населення України, оскільки, найманий працівник сьогодні вже не може собі дозволити купити той же набір продуктів та послуг, який міг собі дозволити десять років тому.

Також розглянуто такий показник сучасного стану оплати праці як заборгованість із виплати заробітної плати (рис. 3) [13]. Дані цього показника можуть бути відображенням не тільки стану оплати праці, а й економічного стану кожного окремого підприємства, регіону та держави взагалі.

Окрім того, аналіз цього показника був здійснений не тільки в межах всеукраїнського обсягу, але й ще за чотирма показовими регіонами країни, з яких (станом на 1 січня 2014 року) два мають найнижчі показники заборгованості, а два – найвищі.

З аналізу даних рисунку 4 видно, що не зважаючи на досить тяжку економічну та політичну ситуацію в країні, заборгованість із виплати заробітної плати постійно зменшується, і, на 1 січня 2014 року порівняно з 01.01.2010 р. вона зменшилася на 51%. Так, обсяг невикраденої заробітної плати на початок січня 2014 р. дорівнював 2,2% фонду оплати праці, нарахованого за грудень 2013 р. Окрім того, станом на 1 січня 2014 року найбільшу питому вагу у загальній заборгованості із виплати заробітної плати має Київська область – 19,6%, а найменшу – Чернівецька (0,01%).

Висновки та пропозиції. Таким чином, проаналізувавши основні показники, які можуть дозволити оцінити сучасний стан оплати праці в економіці України, було виявлено, що, майже всі вони зазнають збільшення, однак, відповідно до сьогодишньої вартості життя, це збільшення повністю навалюється інфляцією та здороженням продуктів та послуг. Тому у процесі ринкових перетворень виникає об'єктивна необхідність удосконалення організаційно-економічних методів регулювання оплати праці.

Так, різниця в оплаті праці, відповідно до витрат роботодавця на найману робочу силу пов'язана не стільки з величиною підприємства, скільки з його належністю до галузі або виду економічної діяльності. Саме тому форми власності, що утвердилися в суспільстві, вимагають пошуку та апробації інших підходів до підвищення зацікавленості працівників і, передусім, оптимізації систем оплати праці, оскільки її знецінення негативно впливає на продуктивність праці, ефективність виробництва та інші техніко-економічні показники виробничої сфери та соціального-економічного становища населення.

Тому метою подальших досліджень повинна стати розробка шляхів забезпечення реалізації таких підходів, які б комплексно враховували всю сукупність ринкових, мікро- та макроекономічних, інституціонально-правових та інших факторів. Та які, у свою чергу, складуть таку систему регулювання заробітної плати, за допомогою якої регулюються відносини у сфері оплати не лише на такій інституції як ринок праці, але і на рівні окремого підприємства, регіону та держави взагалі.

Список літератури:

1. Анисимов В.М. Кадровая служба и управление персоналом организации / В.М. Анисимов. – М. : Экономика, 2009. – 704 с.
2. Богиня Д.П. Мотиваційний механізм конкурентоспроможності робочої сили : зб. наук. праць / Відп. ред. Д.П. Богиня. – К. : Ін-т економіки НАН України, 2002. – 188 с.

3. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : монографія / За ред. Е.М. Лібанової. – К. : Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 383 с.
4. Новак І. Захист заробітної плати у випадку неплатоспроможності роботодавця / І. Новак // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 3. – С. 10-13.
5. Цимбалюк С. Заробітна плата: організаційний механізм формування, структура, характеристика та порядок нарахування окремих виплат / С. Цимбалюк // Журнал «Довідник кадровика». – 2010. – № 1-9. – С. 10-13.
6. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1995. – № 17. – Ст. 121.
7. Закон України «Про державний бюджет України на 2014 рік» від 16.01.2014 р. / Офіційний вісник України. – 2014. – № 8. – Ст. 230.
8. Minimum wages [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Європейської комісії. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/labour_market/earnings/main_tables.
9. Статистичний збірник «Праця України у 2011 році» / відп. за вип. І.В. Сеник. – Київ, 2012. – 323 с.
10. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності за період з початку року у 2014 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Головного управління статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/gdn/Zarp_ek_p/zpp2014_u.html.
11. Середньомісячна заробітна плата за регіонами за період з початку року у 2014 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Головного управління статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/gdn/reg_zp_p/reg_zpp14_u.html.
12. Темпи зростання номінальної та реальної заробітної плати (1995-2013) [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Головного управління статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/gdn/tznr/tznr_u.html.
13. Заборгованість із виплати заробітної плати у 2005-2014 році [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Головного управління статистики України. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/gdn/zvz/zvz_u/arh_zvz2007.html.

Бойченко В. С.

Запорожский национальный технический университет

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ОПЛАТЫ ТРУДА В ЭКОНОМИКЕ УКРАИНЫ

Резюме

Оценено современное состояние оплаты труда в экономике Украины. Рассмотрена динамика среднемесячной заработной платы по видам экономической деятельности и по регионам, а также динамика минимальной заработной платы. Выявлены тенденции, которые наблюдаются в темпах роста номинальной и реальной заработной платы. Проанализированы размер и возможные причины задолженности по выплате заработной платы.

Ключевые слова: оплата труда, экономика, заработная плата, задолженность, регион.

Boichenko V. S.

Zaporozhye National Technical University

THE CURRENT STATE OF WAGES IN THE ECONOMY OF UKRAINE

Summary

Evaluate the current state of wages in the economy of Ukraine. The dynamics of the average monthly wage by economic activity and by region, as well as the dynamics of the minimum wage. The trends that have been observed in the growth rate of nominal and real wages. Analyzed the size and the possible reasons for arrears of wages.

Key words: pay, economy, wages, debt, region.

УДК 338.2

Єфремов Д. П.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ЕФЕКТИВНІСТЬ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ КНР

Досліджено етапи формування моделі соціального захисту Китаю, на основі чого дано оцінку градуалістичному варіанту трансформації командно-планової економіки. Підрахований перерозподільчий ефект від соціальної політики дозволив зробити висновки про значення суспільного сектору в боротьбі з економічною нерівністю в КНР.

Ключові слова: соціальний захист, перерозподіл доходів, соціальна політика КНР.

Постановка проблеми. Внаслідок швидкої індустріалізації та продемонстрованих протягом останніх 30 років високих темпів економічного зростання Китаю вдалося досягти відчутного підвищення показника, який вченими найчастіше використовується для оцінки рівня добробуту, – ВВП на душу населення. З 1980 р. до 2013 р. він збільшився зі 193 до 6807 дол. США, зростаючи щорічно в середньому на 200 дол. Але попри формальне покращення умов життя досягнуті вигоди розподілилися серед громадян вкрай нерівномірно. Про це свідчить величина коефіцієнту Джині, яка на сьогодні становить 0,474.

За роки ринкових реформ в Китаї утворилося суттєве майнове розшарування населення за рівнем доходів, яке має кілька вимірів для аналізу й оцінки: просторово-географічний, урбанізаційний, віковий, гендерний – в кожному з яких спостерігаються свої детермінанти посилення соціальної несправедливості. З'явилися чітко виражені групи населення, на яких економічне зростання позначилося негативно або які виявилися не в змозі скористатися його плодами. Вочевидь, вони мають стати адресатами цілеспрямованої допомоги від суспільства, що буде надана їм через систему соціального захисту, яка сьогодні стрімкими темпами розбудовується в КНР.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цікавість до вивчення проблем соціального захисту КНР демонструють як китайські [2; 5], так і західноєвропейські та американські вчені [1; 4] та суспільно-політичні організації [3]. Всіх хвилюють перспективи розвитку китайської економіки та потенційні загрози цим процесам, що можуть утворитися внаслідок загострення суспільних протиріч. Активно досліджують спроби Китаю поєднати в національному господарстві капіталістичні відносини та соціалістичні елементи російські вчені [6; 7]. Сінологічні студії в Україні практично відсутні або ж не стосуються прикладних проблем.

Мета статті. Тому в межах цієї статті автор ставить завдання частково усунути ці прогалини та, спираючись на результати провідних світових досліджень, проілюструвати гострі соціальні проблеми КНР, досвід боротьби з якими є актуальним для реформованої в Україні системи соціального захисту.

Виклад основного матеріалу. Як відомо, сучасна система соціального захисту включає в себе наступні важливі елементи: соціальне страхування, як от пенсії, медичне забезпечення та підтримка на випадок безробіття, а також соціальну допомогу, яка пов'язана з гарантованими мінімальними стандартами умов життя. Спираючись на зазначену класифікацію, проаналізуємо китайську модель соціального захисту на предмет її редистрибутивної потужності та соціальної справедливості. Їх можна буде вважати визначальними і високи-

ми, якщо роль соціальної допомоги в моделі виявиться переважачою, а отже, потребуватиме залучення значних обсягів суспільних фінансів.

Китайський варіант надання соціального захисту почав створюватися після завершення визвольної війни та утворення народної республіки. У 1951 р. було прийнято «Устав зі страхування праці», де вводилися базові елементи соціальної підтримки міських трудящих – вихід на пенсію, втрата працездатності, професійні захворювання, медичне забезпечення, захист вагітних, надання місця для проживання, фінансування яких покладалося або на підприємства-працедавців, або безпосередньо на державний бюджет. Слід відзначити, що цей перший нормативний акт не охоплював жителів сільських районів, допомога та догляд за якими неявно покладалася на членів їх родини. Тобто прийняті кроки не носили системного характеру і в подібному незавершеному вигляді проіснували до часу ринкових перетворень соціалістичної економіки.

З 1980-х років почали відчуватися прогалини у сфері соціального забезпечення: поганий рівень покриття населення, низький, прив'язаний до застарілих стандартів обсяг виплат, регіональні диспропорції. Їх загострення стало поштовхом до широких реформ в згаданій сфері та адаптації її до сучасних умов, хоча перетворення почалися з помітним часовим лагом.

Так, першочергова реформа, спрямована на охоплення пенсіями робітників підприємств у містах, проходила у 1995-1997 рр. Її метою було запровадження класичного тривірневого пенсійного забезпечення, де перший обов'язковий щабель формується за рахунок внесків роботодавців у спеціальний державний солідарний фонд в обсязі 17% від оплати праці. 11-відсоткові обов'язкові персональні накопичення другого обов'язкового рівня фінансуються спільно працівником та роботодавцем: внесок першого коливається від 3 до 8%, а другий покриває решту. Внески третього добровільного рівня формуються індивідуально через комерційні структури.

Значно гіршою якістю відрізняється пенсійне забезпечення жителів аграрних районів. Запроваджені з 1992 р. Міністерством громадських справ заходи виявилися малоєфективними, оскільки не змогли забезпечити селян похилого віку страховим покриттям на прийнятному рівні та сформувати привабливі умови добровільної участі в пенсійних накопиченнях; родина залишалася основним фінансовим донором для них ще тривалий час. Лише з 2009 р. Державною радою КНР у практику була запроваджена сучасна система, якою одразу вдалося охопити 13% сільського населення [3].

1998 р. законодавчою владою була запроваджена Базова система медичного страхування,

бенефіціарами якої виявилися робітники, що працюють у містах, а також державні службовці. Вона була спрямована на запровадження змішаної моделі персонального фінансування амбулаторного лікування та суспільного покриття стаціонарної медичної допомоги, для чого із заробітної плати зайнятих щомісячно утримувалося 2%. В сільську місцевість медичне забезпечення прийшло із запізненням на п'ять років та фінансувалося селянами спільно з органами влади, але не через відсоткові вирахування з доходів (які визначити складно), а у вигляді фіксованих сум в 20-30 юанів з особи та 40-60 юанів від державних інституцій. На сьогоднішній день система медичного страхування на рівні країни у своєму функціонуванні не досягла стабільності, що обумовлено надзвичайною кількістю її учасників, відносно малою чисельністю медичних закладів та повільними темпами накопичення коштів у страховиків [2].

Об'єктом державної уваги в КНР також є страхування на випадок безробіття, яке у 1999 р. було поширене із зайнятих на державних підприємствах на робітників усіх організацій та установ. Відтоді вони зобов'язані перераховувати 1% від своєї зарплати у відповідний фонд, які доповнюються 2-відсотковим внеском від їх роботодавців. Допомога на період безробіття може тривати від 12 до 24 місяців, а її обсяг залежить не стільки від зарплати на попередньому місці роботи, скільки від регіонального рівня мінімальної заробітної плати.

Прожитковий мінімум як орієнтир для забезпечення найнеобхідніших потреб найбідніших міських жителів був запроваджений також у 1999 р. Тим, хто не досяг його рівня, місцева адміністрація відповідно до вартості споживчого кошика на її території надавала додаткові субсидії. Лише з 2007 р. Державна Рада видала циркуляр «Про запровадження системи гарантованих мінімальних субсидій в сільських районах». Під його дію потрапили знедолені, пенсіонери, інваліди та особи, хворі від народження, або 9,5% жителів сільських територій. Вони отримували субсидію безпосередньо від держави розміром в середньому 82 юані на місяць, що становило лише 5% середньомісячного душевого чистого доходу селянських домогосподарств. Натомість пряма щомісячна субсидія знедоленим жителям міст складала 205 юаней – 15,6% середніх доходів міських домогосподарств, що знову-таки говорить про політику преференційної підтримки урбанізованих районів перед аграрними територіями [1].

На додачу з метою забезпечення найбідніших жителів міст (з 2003 р.) та сіл (з 2006 р.) можливостями оплати лікування під час тривалої хвороби, а також для неохоплених системою медичного страхування створений спеціальний національний фонд медичної допомоги, який фінансується з урядових джерел, а також частково від благодійних внесків.

У підсумку рівень охоплення населення основними елементами системи соціального захисту на сьогодні залишається неоднорідним: жителі міст мають значно ширший діапазон доступу до її складових у порівнянні з мешканцями сіл. Але і з містами все не так однозначно. Узагальнені статистичні дані (рис. 1) показують, що після запровадження основного масиву соціальних реформ наприкінці 1990-х лише приблизно половина міського населення є інтегрованою до системи.

Помітних успіхів вдалося досягти в медичному страхуванні, де частка охоплених збільшилася у

7,5 рази за 14 років. Стабільний прогрес спостерігається також в частині пенсійного забезпечення для мешканців міст: від майже 42% у 1997 р. до 62% у 2012 р. Частина містян, які потребують матеріальної допомоги для досягнення мінімального прожиткового мінімуму, скоротилася з пікових 8,6% 2003 р. до 5,8% у 2012 р., що свідчить про ефективну роботу місцевих соціальних служб. Після реформ у 1999 р. системи страхування на випадок безробіття частка охоплених нею повільно скорочувалася, але із актуалізацією проблеми безробіття від початку економічної кризи 2008 р. вона знову почала збільшуватися. Зрештою, самі показники охоплення соціальним забезпеченням не надають інформації про його величину і здатність забезпечувати справедливість серед членів суспільства.

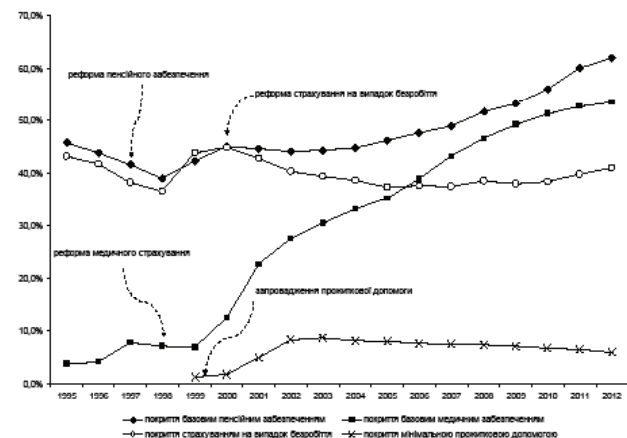


Рис. 1. Рівень покриття міського населення КНР основними елементами системи соціального захисту

Для визначення ефективності запровадженої в КНР системи соціального захисту необхідно здійснити оцінку її редистрибутивної потужності. З цією метою фахівці в сфері соціальної політики найчастіше використовують так званий індекс Масгрейва-Сінна, ідея якого полягає в протиставленні початкового доходу домогосподарств фінансам, які опиняються в їх розподіленні після здійснюваного державою перерозподілу доходів, а отже, враховують набуті ними вигоди від елементів соціального захисту. Дослідники здійснюють заміри індексів для різних соціальних страт до та одразу після запровадження реформ у сфері соціального захисту і на основі розходжень між ними роблять висновки про його ефективність.

Оскільки подібна методика ґрунтується на використанні специфічної інформації мікроекономічного характеру, яку можна отримати лише внаслідок польових обстежень китайських домогосподарств, то у подальшому ми спиратимемося на результати досліджень Л. С. Хе [5], проведених у цій галузі. На основі зібраних даних він визначив коефіцієнти Джині для населення працездатного та пенсійного віку з врахуванням та без вигід, отримуваних ним від системи соціального захисту до початку та після завершення основних реформ, що забезпечили становлення сучасної системи соціального захисту в КНР. Їх значення було узагальнено в таблиці 1.

На основі аналізу даних таблиці можна дійти висновку, що діюча модель загалом веде зменшення нерівності в розподілі доходів населення Китаю, про що свідчать додатні значення показників

Таблиця 1

Перерозподільчий ефект, що спостерігається в доходах домогосподарств під впливом системи соціального захисту (на основі коефіцієнтів Джині) Китаю*

Рік	Страта	Коефіцієнти Джині, визначені для			Ступінь перерозподілу	
		початкового доходу ⁽³⁾	перерозподіленого доходу I ⁽⁴⁾	перерозподіленого доходу II ⁽⁵⁾	доходу I	доходу II
		A	B	C	(A - B)/A	(A - C)/A
1995	все населення	0,35437	0,25904	0,35317	26,90%	0,34%
	працездатного віку ⁽¹⁾	0,29138	0,25689	0,29052	11,84%	0,30%
	пенсійного віку ⁽²⁾	0,63855	0,26315	0,63514	58,79%	0,53%
2002	все населення	0,40592	0,30102	0,40231	25,84%	0,89%
	працездатного віку	0,3508	0,3037	0,34686	13,43%	1,12%
	пенсійного віку	0,62874	0,28832	0,62626	54,14%	0,39%

* Джерело: [5]

Примітки: (1) Працездатний вік: від 16 до 59 років для чоловіків, від 16 до 54 років для жінок.

(2) Пенсійний вік: понад 60 років для чоловіків, понад 55 років для жінок відповідно до законодавства Китаю

(3) Початковий дохід = заробітна плата + чистий дохід від індивідуального бізнесу + дохід від власності + інші форми доходів

(4) Перерозподілений дохід I = початковий дохід + всі отримані трансферти від соціального захисту – всі сплачені внески на соціальний захист

(5) Перерозподілений дохід II = початковий дохід + отримані трансферти від соціального захисту (без урахування пенсій) – всі сплачені внески на соціальний захист (без урахування пенсій)

ступеню перерозподілу доходів свідчать для всіх категорій населення.

Основними ж бенефіціарами соціального захисту виступають особи похилого віку – під його впливом їх доходи покращуються на понад 50%, в той час як для працездатного населення очікувані вигоди коливаться довкола 1%. Це означає, що центральне місце у створеній системі займає пенсійне забезпечення. Зміщення її в згаданий бік, з одного боку, опосередковано свідчить про низький відносний рівень пенсійних виплат, який поки що припадає на кожного їх отримувача, з іншого, говорить про велике значення, яке в соціальній політиці уряду відводиться старшим strатам населення. За прогнозами, з 2000 до 2025 р. у КНР очікується подвоєння частки осіб віком понад 65 років з 7 до 14%; між 2025 і 2030 роками їх чисельність перетне позначку в 200 мільйонів осіб, а до 2040 р. сягне рівня 300 мільйонів. Очевидно, що складність забезпечення гідних пенсійних виплат в довгостроковій перспективі постійно посилюватиметься.

Співставлення коефіцієнтів Джині до ініційованих керівництвом країни наприкінці 1990-х основних складових соціальних реформ та після їх остаточного введення в дію на початку 2000-х свідчить, що нерівність у доходах продовжує зростати. Якщо для осіб працездатного віку за аналізований період нерівність у початкових доходах підвищилася на 20,4% (0,3508 у 2002 р. проти 0,29138 у 1995 р.), то у перерозподілених через систему соціального захисту доходах I типу вона збільшилася на 18,2%. Тобто діюча модель спромоглася компенсувати робітникам всього 2,2% доходів.

Хе пояснює малу ефективність соціально-го захисту наступними чинниками. По-перше,

не все населення на момент польових обстежень (2002 р.) було охоплено компонентами запровадженої системи соціального захисту: пенсійним забезпеченням та страхуванням на випадок безробіття – дещо більше 40%, медичним забезпеченням – лише 27%. Тому ефект від соціальних трансфертів мав обмежений вплив на добробут домогосподарств. По-друге, за роки реформ ступінь інтегрованості економіки Китаю в світове господарство підвищувалася, що зробило її більш чутливою до зовнішніх шоків, так як, наприклад, Східно-Азійська економічна криза 1997-1998 років. Як наслідок, навантаження на систему соціального захисту також посилювалося [5].

Висновки і пропозиції. У підсумку суперечливим результатом введеної в КНР системи соціального захисту, що проявилася з плином часу, став «реверсивний характер перерозподілу доходів». Ця теза знаходить підтвердження у розрахунках китайських вчених [5], відповідно до яких, протягом нульових років обсяг соціальних трансфертів, отриманих найзаможнішими домогосподарствами (верхній квінтіль розподілу), був у 7,4-9,3 рази вищий від коштів, наданих державою найбіднішим верствам населення (нижній квінтіль). Причиною такої ситуації, як було з'ясовано в ході цього дослідження, є фактичне зміщення центру ваги соціальної системи в бік пенсійного забезпечення.

Таким чином, діюча система соціального забезпечення КНР: а) не виконує завдання із відновлення вертикальної справедливості в суспільстві; б) націлена на зворотній розподіл первинних доходів між поколіннями; в) містить у собі дестабілізуючий потенціал, що може проявитися назовні за умов поглиблення соціальної нерівності.

Список літератури:

1. Cook, S. (2009) «Social protection in East and South East Asia: a regional review», Institute of Development Studies, Brighton, UK, 54 p.
2. Feng, J. (2012) «China's health transition and future health care financing» in Unfinished reforms in the Chinese economy / edited by Jun Zhang, Shanghai : Fudan University, 2012, 229-267.
3. Feldstein, M. and Liebman, J. (2008) «Realizing the Potential of China's Social Security Pension System» in Public finance in China : reform and growth for a harmonious society / edited by Jiwei Lou, Shuilin Wang, World Bank, 2008, 309-316.
4. Gough, I. (2013) «Social policy regimes in the developing world» in Handbook of comparative social policy / edited by P. Kennett, School for Policy Studies, University of Bristol, UK, 2013, 205-224.

5. He, L. (2012) «Enhancing the income distribution effect of social security system in China: empirical and policy suggestions» in / edited by Jun Zhang, Shanghai : Fudan University, 2012, 340-369.
6. Медведев, Р. Подъем Китая. Что такое социализм по-китайски? / Рой Медведев. – М. : Астрель, 2012. – 318 с.
7. Современный Китай: Социально-экономическое развитие, национальная политика, этнопсихология / Отв. ред. Д. В. Буяров. Изд. 2-е. – М. : КРАСАНД, 2013. – 296 с.

Ефремов Д. П.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОДЕЛИ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ КНР

Резюме

Исследованы этапы формирования модели социальной защиты Китая, на основе чего дана оценка градуалистическому варианту трансформации командно-плановой экономики. Подсчитан перераспределительный эффект от социальной политики, что позволило сделать выводы о значении общественного сектора в борьбе с экономическим неравенством в КНР. **Ключевые слова:** социальная защита, перераспределение доходов, социальная политика КНР.

Yefremov D. P.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

THE EFFECTIVENESS OF PRC'S SOCIAL SECURITY MODEL

Summary

On the investigation of creation of social protection model in China the success of gradualistic transformation option from planned to market economy is assessed. The estimation of redistributive effect of social policy led to conclusions about the role of public sector in the fight against economic inequality in China.

Key words: social security, income redistribution, Chinese social policy.

УДК 331.21

Жадан О. В.

Харківський регіональний інститут державного управління

Національної академії державного управління при Президентові України

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ У СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Досліджено теоретичні основи систем оплати праці. Охарактеризовано еволюцію систем оплати праці в умовах індустріального та постіндустріального розвитку світової економіки. Визначено тенденції розвитку систем оплати праці, що сформувалися в економіці провідних країн світу у сучасних умовах.

Ключові слова: оплата праці, система оплати праці, організація оплати праці, світова економіка, тенденції розвитку.

Постановка проблеми. Оплата праці є однією із значущих характеристик соціально-трудових відносин та потужним засобом управлінського контролю, що обумовлює постійний інтерес до пошуку більш результативних і ефективних методів розподілу коштів в цій сфері. Однак в якості методу управлінського контролю система оплати праці являє собою певну компенсацію тиску, який чиниться на робочому місці по відношенню до працівників, груп та їх представників. Отже, очевидно, що системи оплати праці не можна просто сприймати як структурні, штучно змодельовані програми, зафіксовані за допомогою статичної класифікації або простої типології. Скоріше, система оплати праці – це процес, в якому виникають проблеми, що стосуються здійснення вибору, впровадження, дії та впливу. Тому цей процес слід розглядати в динаміці, детально виявляючи та відстежуючи тенденції та перспективи його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем організації заробітної плати, визначення її сутності в умовах формування

ринкових відносин здійснюють вітчизняні вчені-економісти А. Базилук, Д. Богиня, Є. Бойко, С. Вовканич, В. Данюк, Г. Дмитренко, А. Калина, М. Карлін та інші. Наукові роботи цих економістів містять пропозиції щодо реформування системи оплати праці. Вчені інших країн також приділяють велику увагу дослідженню зазначених питань. Серед зарубіжних вчених вагомий внесок у розробку проблем розвитку систем заробітної плати здійснили А. Маршалл, Дж. М. Кейнс, П. Самуельсон, В. Майер, А. Маслоу, Е. Мейо та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Враховуючи складність та багатогранність проблеми, чимало завдань у галузі теоретичного обґрунтування визначення тенденцій розвитку систем оплати праці у сучасній економіці залишаються невирішеними або недостатньо розробленими.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є теоретичне обґрунтування тенденцій розвитку систем оплати праці у сучасній світовій економіці.

Виклад основного матеріалу. Із загальнооекономічної точки зору система оплати праці є методом або засобом визначення заробітної плати або винагороди. По суті вона являє собою центральний механізм регулювання соціально-трудових відносин. Для менеджменту значимість систем оплати праці відображається у тому, що пошуки нових і кращих способів оплати праці найманих працівників часто представляються безперервним і невичерпним предметом наукової і практичної діяльності.

В основі поділу систем оплати праці є два ключових принципи: часу і результату праці. По часову оплату (оплата за відпрацьованим часом) можна відносно коротко розглянути в рамках структурних та адміністративних умов і охарактеризувати відносно простими термінами. Праця співробітника оплачується за його перебування на робочому місці протягом заздалегідь обумовленого періоду часу. А заробітна плата визначається на основі цього часового періоду як годинна ставка, тижнева винагорода або річна заробітна плата. Іноді почасова оплата доповнюється оплатою на основі результату, поряд з якою часова ставка може також використовуватися в якості запасного критерію оплати на випадок, якщо співробітник не зможе виконати мінімальних норм результативності.

Навпаки, поняття оплати праці за кількістю праці – за досягненнями, результатами праці (винагороди за результатами роботи) – включає широкий діапазон різних систем. Вважається, що вони змінюються в залежності від певної одиниці результативності (індивідуальної чи колективної) і обсягу результату, наприклад, у формі кінцевого результату або внеску працівника [1, с. 35].

З часу виникнення товарних відносин питання створення та удосконалення систем оплати праці постійно знаходились в полі зору науковців та фахівців-практиків, однак кардинальні зміни у цій сфері почали відбуватися в період становлення індустріального суспільства і, відповідно, нового типу організації виробництва [2, с. 34]. Індивідуальні працівники стали найманими в рамках фабрик. Як стверджує Ян Кесслер, існують свідчення того, що відрядна заробітна плата застосовувалася на видобувних і важких виробництвах. Наприкінці XIX ст. була поширена, перш за все у легких промисловостях, пропорційна відрядна оплата праці, проте більшість робітників залишалася в рамках почасової системи оплати праці. Значний внесок у розвиток систем оплати праці зробили Ф. Тейлор, Ш. Бедо, Р. Оуен, А. Тургот [2, с. 53].

Ф. Тейлор став засновником «наукової організації праці» і, по суті, вперше предметно розглянув саму концепцію «системи оплати праці». Система Ш. Бедо продовжила цю ідею. Як стверджує Ян Кесслер, близько 30% фірм в машинобудуванні застосовували відрядну систему заробітної плати. Проте вже тоді були відомі системи оцінки за індивідуальними заслугами. Серед інших Д. Шлос запропонував брати за основу якісні показники результатів праці. А. Тургот розробляв системи участі працівників у прибутку. Період індустріалізації характеризувався бурхливим розвитком промислових підприємств. А розробниками нових систем оплати праці були, як правило, власники фірм. Зростаюча значимість відрядної оплати посилила інтерес дослідників [3, с. 30-31]. У науковому середовищі дійшли висновку, що робітниками рухає не тільки економічний інтерес, що дало поштовх різним соціальним підходам. На перший план стала виходити більш комплексна

оцінка праці працівників, зокрема, була популярна оцінка «ділових якостей». Приділялася особлива увага заслугам працівника.

У сучасній економіці світовий досвід організації оплати праці виділяє три основні моделі – американську, японську і західноєвропейську. У зарубіжній практиці, як і раніше, широко використовується індивідуальна і колективна системи оплати та стимулювання праці, однак останнім часом класичні системи все більше набувають певних особливостей, запозичуючи риси одна від одної.

У зарубіжних країнах в системі оплати праці виділяється її основна і додаткова частини. Результати обстежень найбільших корпорацій світу, проведених в 1990-х рр., виявили наступні характерні ознаки систем оплати праці найманих працівників:

- зростання масштабів систем змінної заробітної плати, і її частки у загальному доході працівників;
- зростання частки групових форм заробітної плати та збільшення їх питомої ваги у загальному доході працівників;
- поширення систем оплати за знання і компетенцію;
- розвиток гнучких систем пільг працівникам підприємств [4, с. 9-16].

Останнім часом отримують розвиток нетрадиційні для країн з ринковою економікою методи оплати праці. Важливо відзначити, що вони не замінюють традиційні системи, а доповнюють їх. Так, на 73% закордонних компаній використовують систему посадових окладів для визначення базової заробітної плати, причому ці методи охоплюють не всіх працівників, а лише окремі їх категорії або підрозділи (гнучкі пільги поширюються в середньому на 50% працівників, участь в прибутках – на 21-40%, системи оплати за знання – на 1-20%) [5, с. 42]. В цілому дані тенденції підвищують стимулюючу роль оплати праці в досягненні високих кінцевих результатів діяльності працівників підприємств.

Всі ці стимулюючі виплати в тій чи іншій мірі, з різними модифікаціями, використовуються в практиці оплати праці на зарубіжних підприємствах.

Особливо хотілося б відзначити участь держави в організації оплати праці в зарубіжних країнах. Встановлення мінімального розміру оплати праці покладається на державу, яка здійснює таким чином політику доходів населення.

У сучасній зарубіжній практиці мають місце два підходи до встановлення мінімальної заробітної плати. Перший – це встановлення «споживчого кошика» життєво важливих товарів і послуг у вартісному вираженні. Другий підхід заснований на припущенні про те, що задоволенню на гарантованому мінімальному рівні підлягають не тільки основні фізичні потреби в продуктах і житлі, а й соціальні, породжувані соціально-культурним розвитком суспільства. Тому другий підхід передбачає встановлення співвідношення рівня мінімальної заробітної плати з середнім її рівнем. Так, в Японії воно становить близько 44%, у США – близько 50%, у Франції – близько 60%, а в Нідерландах доходить до 75% середньої заробітної плати [6, с. 8].

У західноєвропейських країнах практика встановлення мінімальної заробітної плати різноманітна: законодавче регулювання, регулювання на основі тристоронніх колективних угод, регулю-

вання виконавчими органами державної влади. Так, загальнодержавний мінімум заробітної плати встановлюється у Великобританії, Франції, Іспанії, Бельгії, Португалії. В Бельгії та Греції мінімум заробітної плати встановлюється в результаті угоди уряду, профспілок і підприємців. Існує й диференціація мінімальної заробітної плати. Так, у Великобританії, Франції, Бельгії, Норвегії, Нідерландах, Люксембурзі, Іспанії законодавством встановлений знижений мінімум заробітної плати для молодих працівників [6, с. 9].

Крім того, державне регулювання мінімальної заробітної плати передбачає і її індексацію. Так, у Франції вона індексується кожного разу, коли місячний індекс цін протягом двох місяців досягає 2% рівня останнього корективу. При цьому використовується адресна індексація. Повністю індексується, як правило, мінімальна заробітна плата, а порівняно високий рівень доходів індексується частково. Така (автоматична) індексація заробітної плати збереглася лише у Франції. В інших західноєвропейських країнах проблеми індексації заробітної плати вирішуються на рівні загальнонаціональних тристоронніх угод (Австрія, Бельгія, Данія, Греція та ін.), або на рівні галузевих (тарифних) угод (Німеччина), або на рівні колективних договорів [7, с. 334].

Для західноєвропейських компаній характерні три моделі оплати та стимулювання праці:

- безпреміальна, в якій функції стимулювання праці виконує заробітна плата;
- преміальна, що включає виплати, величина яких пов'язана з розміром доходу або прибутку підприємства;
- преміальна, що передбачає виплати, розміри яких встановлюються з урахуванням індивідуальних результатів праці [5, с. 53].

В цілому західноєвропейські країни при організації оплати праці виходять з женеvської схеми, що застосовується для встановлення тарифної системи оплати праці. Ця схема передбачає необхідність врахування наступних факторів при встановленні тарифних розрядів:

- спеціальні знання та вміння (кваліфікаційні вимоги) – це професійна освіта, досвід роботи, вимоги до розумових здібностей;
- навантаження, тобто ступінь впливу роботи на організм людини, на її працездатність і здоров'я;
- відповідальність – матеріальна, за персонал в процесі виробництва, за збереження комерційної таємниці та ін.;
- умови праці, що представляють собою вплив навколишнього середовища в процесі виробництва, в тому числі безпека робочого місця [8, с. 17].

Реальні відмінності в заробітній платі працівників можуть досить значно перевищувати діапазон тарифної сітки в результаті отримання доплат, надбавок та премій. Преміальні моделі оплати праці реалізуються шляхом залучення працівників до участі в прибутках та капіталі.

Що стосується оплати праці керівного складу підприємств західноєвропейських країн, то тут підхід практично однаковий. При формуванні посадового окладу керівника за контрактом приймаються до уваги особисті якості, професійно-кваліфікаційний рівень, вміння швидко вирішувати виробничо-технічні питання, ініціативність і наполегливість у прийнятті рішень.

Зарубіжні фірми регулярно проводять так зване «сканування» рівня оплати праці у своїх конкурентів, а потім визначають базові оклади

за основними категоріями управлінського персоналу, зазвичай в діапазоні $\pm 3\%$ до середньої величини окладів конкурентів. На кожному рівні індивідуальні оклади в залежності від результатів праці можуть бути встановлені в межах 70-120% середніх окладів.

Як бачимо, досвід розвинених зарубіжних країн з оплати і стимулювання праці являє для України великий інтерес. Багато чого з нього варто реалізувати вже зараз, а щось для нас зовсім не прийнятно. Вивчаючи накопичений досвід і адаптуючи його до вітчизняної практики, можна досягти високих економічних результатів у трудовій діяльності.

Аналіз світових процесів розвитку систем оплати праці дозволив виділити їх основні особливості. Системи заробітної плати сильно змінилися за минулі сто років. Вектор їх зміни спрямований в тому ж напрямку, що й соціально-економічний розвиток суспільства в цілому. Наприклад, входження до епохи інформаційних технологій у кінці ХХ ст. висунуло нові вимоги до підприємств, що призвело до зміни ставлення до працівника. Різниця між «використанням трудових ресурсів» та «управлінням інтелектуальним капіталом» очевидна. Неможливо управляти нематеріальними об'єктами, застосовуючи класичні «жорсткі» системи оплати праці. Змінився і підхід суспільства до людини із розгортанням концепції гуманізації праці. Це також справило вагомий вплив на розвиток систем оплати праці на користь гнучкості і м'якості. Зрозуміло, що ці підходи не можуть застосовуватися в чистому вигляді, тобто бути абсолютними для кожного конкретного підприємства. Мова йде лише про загальну тенденцію в системах оплати праці, оскільки до сих пір є багато робіт, виконання яких не потребує високої частки інтелектуальної праці.

Світовий досвід розвитку систем оплати праці зосереджений як в теоретичних роботах і юридичних документах, так і в практиці застосування на конкретних підприємствах. Для повноти аналізу слід розглянути всі ці сфери. Що ж до теорії, то в основному вона являє собою рекомендації та дослідження експертів у галузі економіки праці. Аналізуючи роботи американських та європейських експертів в галузі організації оплати праці, а також роботи вітчизняних науковців економіко-трудового спрямування, можна виділити наступні тенденції у розвитку сучасних систем оплати праці:

- формування стійкого зв'язку працівник-підприємство;
- гнучкість;
- формалізованість;
- надійність;
- гуманізм.

Розкриваючи зміст зазначених тенденцій, слід виділити декілька напрямів їх прояву у сучасній економіці. По-перше, в силу підвищення ролі працівника на підприємстві і виходу його особистих якостей на перший план фірми все більше роблять акцент на утриманні працівника. Через механізми систем оплати праці знижується плинність кадрів і формується задоволеність працею. По-друге, гнучкість сучасних систем оплати праці обумовлена розвитком глобального суспільства. Висока мобільність і гнучкість самих працівників потребує гнучкої оцінки та оплати їхньої праці. Все частіше можна зустріти механізми які дозволяють працівнику впливати на рівень своєї заробітної плати та одночасно перебувати в стані часткової зайнятості,

залишаючись повноцінним членом команди. По-друге, формалізованість систем оплати праці означає, що відносини між працівником і роботодавцем прагнуть максимальної чесності. Це передбачає їх документальну і усну формалізацію у вигляді внутрішніх документів та положень. По-четверте, надійність систем оплати праці проявляється у збільшенні питомої ваги постійної частини заробітної плати. Тим самим гарантується надійний дохід працівника. По-п'яте, гуманізм у системах оплати праці проявляється в їх орієнтації на потреби людини. А саме, найчастіше фірми можуть індивідуалізувати систему оплати праці, а не нав'язувати людині певний стандарт. Одну з основних причин таких тенденцій можна побачити в усередненій світовій структурі фонду оплати праці. За даними американського кар'єрного агентства Glassdoor, близько 40% фонду оплати праці компаній припадає на працівників в галузі інформаційних технологій і консультування [9]. Саме зростання чисельності цих категорій працівників зумовлює зміну тенденцій в системах оплати праці.

Наведені вище тенденції характерні для розвитку систем оплати праці в світі в цілому. Але більш докладний аналіз досвіду різних країн свідчить, що акценти даних тенденцій розставлені в різних країнах по-різному. Існують три базові підходи до встановлення системи оплати праці: національний, галузевий, локальний [7, с. 336].

Рівень централізації процесу встановлення системи оплати праці визначає де встановлюється заробітна плата. У країнах зі слабкою централізацією цієї сфери превалюють договірні засади у відносинах між працівником і роботодавцем. В умовах високої централізації встановлюються жорсткі рамки у національному законодавстві.

Системи заробітної плати опосередковано впливають на розвиток економіки країни. Так, у США пріоритетом є стимулювання підприємницької активності працівників, що потенційно сприятиме максимізації доходу фірми і збільшенню ВВП країни. Ефективно використовуючи грейдові системи і подвійні ставки, на даний момент США є найбільшою економікою світу. Особливості інших країн також підкреслюють їх відмінності. Традиційна якість німецької продукції досягається, зокрема, за рахунок відповідних систем оплати праці, що стимулюють працівників до досягнення необхідних результатів. Або, наприклад, загальновідоме прагнення японських фірм до довічного найму виявляється і в системах оплати праці, що спрямовані на зменшення плинності кадрів та утримання працівників. В цілому можна відзначити, що західні системи оплати праці переважно спрямовані на відбір найбільш здібних співробітників на основі конкуренції, в той час як східні орієнтовані на використання менш агресивних моделей, що тяжіють до встановлення гармонії між працівником і роботодавцем. Таким чином, розвиток систем заробітної плати в конкретній країні пов'язаний з її культурними та соціальними особливостями. У той же час системи оплати праці

значним чином впливають на розвиток фірм всередині країни і, як наслідок, на ВВП.

На сьогоднішній день у світовій практиці все більше застосовується грейдова система, яка повертає підприємства до багатофакторної системи оплати праці. Грейдова система використовується такими компаніями, як IBM, Google, BMW-group, а також СІБУР і «Донбаською паливно-енергетичною компанією» [10, с. 156]. Вона являє собою систему росту заробітної плати під дією трьох основних факторів: знання та вміння, вирішення питань, відповідальність. Природно, що чим більше значення цих чинників, тим вище заробітна плата. Фактор «знання та вміння» включає, передусім, досвід і знання, необхідні для виконання посадових обов'язків на стандартному рівні. Також у цьому чиннику оцінюється широта управління: наскільки одноманітною є функція, яку людина виконує, чи потребується від неї управління процесами, які можуть прийти у протиріччя один з одним. І третій параметр в «знаннях та вміннях» – навички спілкування. Другий фактор – «вирішення питань» враховує масштабність і складність вирішуваних завдань. Наприклад, чи є обмеження в діяльності або вони чітко не визначені. Третій фактор – «відповідальність». Це той параметр, який визначає, наскільки людина на конкретній посаді вільна у прийнятті рішень, тобто наскільки обсяг її повноважень дозволяє приймати ті чи інші рішення. Зазвичай цей фактор вимірює ступінь впливу на фінансові результати і їх характер (прибуток або витрати).

Висновки і пропозиції. На основі аналізу тенденцій розвитку систем оплати праці у сучасній світовій економіці можна зробити ряд висновків. По-перше, процес становлення сучасних форм оплати праці та розвитку самої концепції почалися у період становлення індустріальної економіки. По-друге, сучасні системи оплати праці відрізняються високим рівнем орієнтації на працівника і його потреби. Вони тяжіють до гнучкості і мотивують використання інтелектуального капіталу. По-третє, системи оплати праці в кожній окремій країні визначаються культурними і соціальними передумовами і мають специфічні особливості. Частково це може бути пов'язано з різними моделями індустріалізації всередині країни. Поява певних видів систем оплати може залежати від темпу і процесу розвитку промисловості, так само як і від певних галузей і товарних ринків. Очевидно, що в цьому відношенні країни будуть неоднакові. Більш того, цінність і життєздатність системи оплати праці пов'язана з базовими цінностями, установками і переконаннями, підкріпленими національною культурою. По-четверте, системи оплати праці достатньо сильно впливають на економічний розвиток в країні в цілому. Розуміння даного факту і слідування новітнім тенденціям дозволять підприємствам і економіці країни в цілому вийти на якісно нові рівні розвитку. Майбутнє систем оплати праці пов'язане із зростаючою часткою працівників інтелектуальної праці.

Список літератури:

1. Костишина Т.А. Конкурентоспроможна система оплати праці: проблеми теорії та практики : монографія / Т.А. Костишина. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2011. – 389 с.
2. Кесслер Я. Системи оплати труда / Я. Кесслер. – СПб., 2002. – 1200 с.
3. Брезницька К. Ф. Аналіз сучасних систем оплати праці в зарубіжних країнах / К.Ф. Брезницька // Управління розвитком. – 2011. – № 8(105). – С. 30-31.
4. Крищенко К. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління оплатою праці / К. Крищенко // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 6. – С. 9-16.
5. Жулина Е.Г. Европейские системы оплаты труда / Е.Г. Жулина, Н.А. Иванова. – М., 2007. – 216 с.

6. Товстенко О. Мінімальна заробітна плата: функціональна роль і методологічні основи її застосування / О. Товстенко, І. Ломанов // Праця і заробітна плата. – 2007. – № 23. – С. 8-9.
7. Лукаш С.С. Централізоване та локальне регулювання відносин в сфері оплати праці [Електронний ресурс] / С.С. Лукаш // Форум права. – 2011. – № 2. – С. 333-338. – Режим доступу : <http://www.nbuv.gov.ua/e-journals>.
8. Жук Н. Дослідження особливостей зарубіжного досвіду здійснення кадрової політики / Н. Жук // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 1(30). – С. 15-24.
9. Діловий портал «Glassdoor» [Електронний ресурс] / за заг. ред. Р. Хохмана. – Режим доступу : <http://www.glassdoor.com/Salaries/index.htm>.
10. Запорожан Л. Зарубіжний досвід оплати праці за грейдами / Л. Запорожан, В. Барабан, М. Запорожан // Економічний аналіз. – 2011. – Вип. 8. – Ч. 2. – С. 155-157.

Жадан А. В.

Харьковский региональный институт государственного управления
Национальной академии государственного управления при Президенте Украины

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ СИСТЕМ ОПЛАТЫ ТРУДА В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

Резюме

Исследованы теоретические основы систем оплаты труда. Охарактеризована эволюция систем оплаты труда в условиях индустриального и постиндустриального развития мировой экономики. Определены тенденции развития систем оплаты труда, сформировавшиеся в экономике ведущих стран мира в современных условиях.

Ключевые слова: оплата труда, система оплаты труда, организация оплаты труда, мировая экономика, тенденции развития.

Zhadan O. V.

Kharkiv Regional Institute of Public Administration of the
National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

TENDENCIES OF DEVELOPMENT PAY SYSTEMS IN THE MODERN ECONOMY

Summary

Researched the theoretical foundations of wage systems. Described the evolution of wage systems in conditions of industrial and post-industrial development of the world economy. Identified tendencies of development of pay systems that have emerged in the economy of the leading countries in the world.

Key words: wages, wage system, organization of wages, global economy, tendencies of development.

УДК [330.3+334](477)

Звонар В. П.

Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи
Національної академії наук України

ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОСТІ РОЗВИТКУ

Досліджено сутність, значення, сучасний стан і потенціал публічно-приватного партнерства як феномену економіки соціальних інновацій. Виявлено особливості і перспективні напрями розвитку такого партнерства як соціальної інновації і як інструменту імплементації інших соціальних інновацій в Україні. Запропоновано комплекс заходів для посилення його дієвості у цьому контексті.

Ключові слова: партнерство, соціальні інновації, влада, бізнес, громадськість.

Постановка проблеми. В Україні нині під впливом суспільно-політичної нестабільності розгортається безпрецедентна соціально-економічна криза. Її подолання вимагає найперше консолідації суспільства, формування нових відносин між економікою, суспільством, державою. Криза такого масштабу – час безальтернативної активізації пошуку інновацій. Актуальне завдання – реалізація соціальних інновацій, які б поєднували результативне управління соціально-економічними процесами з конструктивними практиками співробітництва основних соціально-економічних суб'єктів. Публічно-приватне партнерство природно об'єднує в собі контекст соціальний інновацій,

суспільної консолідації та ефективного управління розвитком. Ця властивість партнерства у вітчизняних реаліях є малодослідженою і становить значний науковий та практичний інтерес.

Мета статті – з'ясування значення, особливостей і перспектив публічно-приватного партнерства в процесі інноватизації соціального розвитку України.

Аналіз останніх досліджень. Різні аспекти соціальних інновацій аналізуються багатьма зарубіжними і українськими вченими. Серед них – Дж. Мулган, Дж. Філс, Т.І. Заславська, Л.І. Федулова, О.О. Набатова, Л.В. Бойко-Бойчук тощо. Публічно-приватне партнерство в різнома-

нітних його формах як ресурс соціального розвитку в центрі уваги М. Гемматі, М.Ф. Замятіної, В.Г. Варнавського, І.В. Запатріної, В.М. Новікова, В.А. Скуратівського та ін. Однак дослідження публічно-приватного партнерства у контексті впровадження і реалізації соціальних інновацій в Україні залишаються слабо представлені у спеціалізованій літературі, незважаючи на значний практичний попит.

Виклад матеріалу. Наукові позиції щодо тлумачення сутності соціальних інновацій узагальнено можна представити так: 1) соціальні інновації – продукт-результат творчої діяльності, нове управлінське, організаційне рішення, що стало основою для істотних змін у соціальній сфері; 2) соціальні інновації – динамічне, процесне явище як послідовність віднаходження, впровадження, забезпечення підтримки і реалізації оригінальних рішень для соціальних потреб, розвитку соціальних або організаційних структур і практик [1].

У контексті впровадження соціальних інновацій публічно-приватне партнерство (ППП) як соціально-економічний інститут постає у двох площинах: 1) власне як *втілення соціальної інновації* – продукт-результат творчої діяльності суб'єктів соціально-економічних відносин (одна із соціальних інновацій); 2) як *інструмент реалізації інших різноманітних соціальних інновацій* (елемент процесу розробки та втілення таких інновацій).

ППП у першій площині (як соціальна інновація *по суті*) уособлює інституціональну й організаційну взаємодію між інститутами публічної влади та юридичними і фізичними особами поза державним і муніципальним сектором (як правило, приватним бізнесом) з метою реалізації суспільно важливих проектів у широкому спектрі діяльності. Зазвичай це – середньо- і довгострокова взаємодія публічної влади та приватного бізнесу для залучення додаткового фінансування і реалізації проектів, що вимагають значних обсягів інвестицій. Основними формами PPP є концесія, контракти на обслуговування, управління, будівництво, експлуатацію, передачу та їх різновиди. Часто використовуються комбінації цих форм.

Інноваційність PPP з соціальної точки зору полягає в інституціоналізації системи особливих відносин між державним (комунальним) та приватним сектором, у ході реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород (відшкодувань) між ними, для взаємовигідної співпраці. Це якісно новий вид відносин між публічним та комерційним сектором, заснований на ідеології комплементарного співробітництва. У ньому формується поділ функцій та обов'язків, взаємозалежність і взаємодоповнюваність партнерів.

ППП – це відносини, які долають суперечність та похідну від неї потенційну конфліктність стосунків публічної влади та бізнесу. Наявність потенційного конфлікту зумовлена природою кожного з суб'єктів взаємодії. Владний сектор має ієрархічно-управлінську, бюрократичну природу з характерним директивним режимом комунікацій. Він схильний до монополізації інформаційних каналів, переважання адміністрування над публічною політикою. Тоді як демократичні механізми управління у цьому секторі формуються здебільшого лише під впливом активних запитів соціальних суб'єктів, яких обслуговує владний менеджмент.

Бізнес – суб'єкт, що володіє потужними фінансовими та іншими ресурсами, а тому активно само-

визначається в соціальному просторі. Особливістю підприємницької діяльності є свобода приватної ініціативи. Довгий час вважалося, що «невидима рука» ринку сама врівноважує гру приватних інтересів і направляє її в загальнозначущє русло. Проте розвиток ліберальної думки демонструє те, як болісно довго давалося розуміння істини, що індивідуальні інтереси, які отримали повну свободу, автоматично не забезпечують реалізацію загального інтересу.

Основою конфлікту з боку влади щодо бізнесу може слугувати демонстрація і культивация споживацького ставлення суспільства до бізнесу. У суспільній свідомості бізнес постає зобов'язаним постійно «виправдовуватися» за накопичене багатство, над яким весь час нависає загроза бути відібраним чи безпідставно зменшеним. У цьому випадку підприємництво втрачає свій сенс як чеснота, а підприємницька діяльність перетворюється на виживання. Сумнівним стає формування середнього класу. Держава як механізм реалізації суспільного інтересу деградує до авторитарного, кланово-мафіозного порядку.

Основою конфлікту з боку бізнесу щодо публічної влади є протиріччя між приватними, орієнтованими на особисту вигоду інтересами та суспільним благом. Це протиріччя реалізується через вузькогосподарську спрямованість діяльності бізнесу. Вона створює передумови для перетворення суспільства в «домашню колонію» для збагачення капіталу з усіма системними наслідками: соціальною поляризацією, злиднями, маргіналізацією, зростанням локальних класових воєн та соціально-економічної нестабільності.

У структурі PPP така конфліктність долається через: 1) пришвидшення соціалізаційних процесів в економіці; бізнес активніше соціалізується під цілеспрямованим впливом своїх стейкхолдерів; створюються перспективи зближення приватного та суспільного інтересів через можливості отримання приватної вигоди від участі в реалізації суспільних потреб; 2) інституціоналізацію діалогових форм взаємодії публічного і комерційного секторів, які замінюють адміністративні схеми взаємодії; формуються стабільні канали інформаційного обміну між владою і комерційним сектором, організованого конструктивного впливу бізнес-громадськості на владні рішення, з метою оптимального досягнення цілей соціально-економічного розвитку.

Як соціальна інновація PPP відмінне від інших форм взаємодії публічного і комерційного секторів, передусім – від звичайної оренди державного чи комунального майна приватними компаніями, від приватизації цього майна, від його акціонування. Від звичних договорів оренди він відрізняється обов'язковою орієнтацією на забезпечення вищих показників ефективності діяльності об'єктів оренди, ніж у разі провадження такої діяльності державним партнером. Від приватизації та акціонування його відрізняє повноцінне збереження статусу державної чи комунальної власності об'єкта партнерства.

Використання PPP як соціальної інновації дозволяє через створення, розбудову та синергетичний ефект надійних форм співпраці розраховувати на прискорення розбудови інфраструктури; покращення публічного менеджменту; поліпшення якості публічних послуг (медичних, освітніх, комунальних, транспортних), ефективний розподіл ризиків, у т.ч. зниження ризиків приватних інвестицій; оптимізацію суспільних фінансів.

В українському законодавстві закладено широкий перелік сфер застосування ППП. Але практика засвідчує, що проекти ППС в Україні зосереджуються здебільшого на проблемах поліпшення технічного стану об'єктів інфраструктури (в. т.ч. соціальної та екологічної) [2]. Саме переважно для створення інфраструктурних об'єктів механізм ППП використовується й у європейських країнах. Вочевидь, можливі впроваджені інновації в межах такого партнерства більшою мірою є техніко-виробничими, техніко-інструментальними, ніж соціальними. Безумовно, вони мають суттєвий соціальний ефект, сприяють вирішенню конкретних соціальних проблем, однак залишаються техногенними по суті. Тобто, з точки зору практики, ППП, як правило, «не заточене» на створення власне соціальних інновацій. Будучи саме собою соціальною інновацією, воно лише полегшує функціонування і використання цілого комплексу ресурсів для потреб соціальної сфери, посилюючи його управлінські, організаційні, адаптаційні, благогенеруючі властивості. Навіть у такому сенсі інноваційний вплив ППП на соціальну сферу є не оцінюваним. Його прояв уже відчутний в Україні у таких сферах [3; 4; 5]: 1) охорони здоров'я; вітчизняна система охорони здоров'я не забезпечує необхідної якості обслуговування та є по суті фінансовим тягарем для держави; фінансування, досвід та технології приватного сектора, мобілізовані через ППС, можуть допомогти вирішити цю проблему з відчутною користю для населення; 2) житлово-комунального господарства; із залученням приватного сектора теплову та електричну енергію у цій сфері можна виробляти більш ефективно; це може скоротити витрати, збільшити енергетичну незалежність та зменшити викиди парникового газу – усе це переваги для України, де використання енергії є надзвичайно неефективним та залежним від імпорту; 3) екології та безпечної утилізації відходів; ППП може зробити внесок у використання технології біогазу для генерування електроенергії зі звалищного газу; така технологія може становити невід'ємний компонент збалансованої програми утилізації твердих відходів і для міських, і для сільських районів, що збільшує обсяги утилізації відходів, і водночас забезпечує виробництво енергії та зменшення впливу на екологію; 4) громадського транспорту; розвиток транспортної інфраструктури в Україні суттєво відстає від темпів зростання інтенсивності дорожнього руху та кількості автомобілів; з огляду на це паркування в українських містах перетворилося на суттєву проблему, що погіршує комфорт учасників дорожнього руху та мешканців міст в цілому, а також ставить під сумнів безпеку пересування. ППП різнопланово може долучитися до вирішення цієї проблеми: спорудження і управління паркінгами, облаштування безпечних зупинкових комплексів для громадського транспорту тощо; 5) рекреації та спорту; через відсутність належного догляду численні громадські зони відпочинку в Україні стають непридатними для користування; ППП можуть забезпечити відновлення та сприяння в подальшій експлуатації для потреб громадськості національних парків, спортивних майданчиків та інших об'єктів; 6) освіти; нині загострюється проблема неконкурентоздатності української освіти, її реальної інтеграції в єдиний європейський освітній простір; ППП може сприяти осучасненню процесу надання освітніх послуг шляхом активізації використання новітніх мультимедійних та інтернет-технологій. При цьому загальнови-

наним пріоритетом ППП в Україні є реалізація проектів у соціо-гуманітарній сфері (освіта, рекреація, охорона пам'яток культурної та природної спадщини, будівництво зон відпочинку (сквери, паркові зони) та ін.) з метою оновлення матеріально-технічної бази початкових закладів; проведення ремонтно-реставраційних робіт на об'єктах культурної та історичної спадщини; розбудови природних заповідників, ландшафтних природних парків; популяризації здорового способу життя, проведенням масштабних спортивних заходів, формуванням екологічної свідомості.

Разом з тим існує низка проблемних моментів функціонування ППП як соціальної інновації в Україні. Серед них основні такі [6]: 1) складність і бюрократичність нормативно-правової бази регулювання розвитку ППП, що в умовах ескалації корупції перешкоджає його ефективному використанню; складнощі з отриманням приватним партнером від органів влади різного рівня дозвільних документів та погоджень, критично необхідних для виконання положень договору ППП; 2) суперечності в інституційному забезпеченні ППП: формування та забезпечення реалізації політики у сфері ППП знаходиться в компетенції цілої низки центральних органів виконавчої влади. Це зумовлює дублювання функцій і призводить до суперечностей в діях відповідальних органів; 3) недостатність у відповідальних органах кадрового забезпечення із відповідним рівнем методичної підготовки для започаткування проектів ППП, особливо, на місцевому рівні: діяльність працівників відповідних структурних підрозділів регіональних органів влади та місцевого самоврядування націлена насамперед на перерозподіл коштів бюджету, спрямованих на інвестиційну діяльність, а не на створення умов для залучення приватного капіталу; 4) вкрай незадовільний фізичний стан і відтак – непривабливість для приватних інвесторів великої кількості потенційних об'єктів ППП (як правило, об'єктів житлово-комунального господарства із застарілим і зношеним обладнанням та потребою в значних фінансових та інших ресурсах) при невизначених строках отримання прибутку від експлуатації таких об'єктів; 5) неврахування на практиці партнерами позитивного досвіду зарубіжних країн стосовно використання ППП у соціо-гуманітарній сфері; 6) слабка обізнаність представників комерційного сектору із перевагами використання ППП для підприємницької діяльності; часті випадки навмисного чи ненавмисного неефективного управління з боку приватного партнера наданим йому державою майном для виконання договору ППП, порушення ним строків введення в експлуатацію об'єкта договору; 7) відсутність гарантій виконання фінансових зобов'язань публічного партнера стосовно проектів ППП на термін їх реалізації понад один рік через необхідність щорічного затвердження бюджету; 8) відсутність гарантій з боку публічного партнера (регулятора) щодо мінімального обсягу споживання товарів або послуг та встановлення економічно обґрунтованих цін на такі товари і послуги, які б забезпечували окупність інвестицій приватного партнера: це ставить під необґрунтований ризик виконання бізнесом фінансових зобов'язань у довгострокових проектах.

Інша площина співвідношення ППП та соціальних інновацій – а саме партнерства не лише як соціальної інновації, але й як *інструменту впровадження і реалізації таких інновацій*, втілюється через функціонування багатостороннього

соціального партнерства (БСП) – співробітництва публічної влади, приватного бізнесу і сектору громадських ініціатив. Воно часто презентується як різновид ППП. Не рідко його порівнюють із традиційним трейд-юніонським соціальним партнерством (соціальним діалогом). БСП можна вважати ППП за суттю, оскільки як в БСП, так і ППП має місце партнерство публічного сектору та всього різноманіття організацій і фізичних осіб поза ним. БСП є сутнісно близьким і соціальному діалогові, бо профспілки як активна сторона останнього за організаційно-правовою формою – це організації громадянського суспільства з універсальними для всього сектору громадськості цілями захисту і представництва окремих соціальних груп. Але у практичному аспекті від ППП як співробітництва виключно публічної влади і бізнесу БСП вирізняється: 1) більшою зосередженістю на вирішенні безпосередньо соціальних проблем поза технологічним контекстом; 2) широким залученням до партнерської взаємодії, крім публічно-владних інституцій та бізнес-структур, широкого спектру громадських організацій і створених ними підприємств. Від традиційного соціального діалогу БСП відрізняє: 1) широке залучення до партнерської взаємодії, крім публічно-владних інституцій, приватних роботодавців та профспілок, всього загалу громадських організацій, не обмежуючись профспілками; 2) широке предметне поле здійснення партнерства в рамках соціального розвитку, не обмежуючись сферою праці; 3) БСП рідко задовольняється лише переговорними, консультативними, процедурами, які становлять основу соціального діалогу.

Популярність ідеї співробітництва влади, бізнесу і громадськості протягом останніх десятиліть зростає, особливо в контексті міжнародного співробітництва та соціалізації економічного розвитку [7]. У працях науковців і публіцистів, у документах міжнародних організацій воно вже сформувалося у цілісну концепцію. Проблема ускладнює те, що в літературі наводиться безліч термінів для позначення такого роду співробітництва: «багатосторонні процеси», «багатосторонній діалог», «багатостороннє управління», «міжсекторне партнерство», «нові соціальні партнерства» тощо – причому іноді різні терміни вживаються одночасно в одному документі [8]. Серед науковців все ще триває дискусія з цього приводу. Однак нині, особливо в закордонних джерелах, актуалізувався термін «багатостороннє партнерство» або «партнерство стейкхолдерів» [9]. Ми послуговуватимемося саме цим найбільш сучасним і, на нашу думку, найбільш однозначним терміном. Проте не можна ігнорувати соціальну природу цього явища. Тому доречніше називати співпрацю влади, бізнесу і громадськості саме багатостороннім соціальним партнерством.

Як соціальна інновація за суттю БСП визначальне таким: 1) порівняно з ППП, БСП інституціоналізує систему комплементарних відносин між ширшим колом суб'єктів і спрямовує потік більш різноманітних ресурсів у соціальну сферу; 2) з соціально-економічної точки зору БСП має ознаки капітальної категорії: капітал – вартість, що створює додаткову вартість, як БСП – соціальна інновація, що здатна продукувати інші соціальні інновації; 3) БСП не пом'якшує (як соціальний діалог), а долає антагоністичну природу суб'єктів; не згладжує об'єктивну розбіжність інтересів партнерів, а пропонує солідарну платформу для спільного управлінського впливу на соціальну сферу.

У структурі БСП долається суперечність і потенційна конфліктність стосунків публічної влади і громадськості. Ця конфліктність зумовлена, з одного боку, вимогою громадськості забезпечення реальної можливості громадян контролювати дії влади і впливати на її функціонування. З іншого боку, влада не завжди охоче допускає цю можливість. БСП засноване на усвідомленні того, що без громадського контролю як «зворотного зв'язку» публічна влада не може гарантувати цілісність суспільства, і гармонічність соціально-економічного розвитку. БСП не протиставляє, а природно об'єднує функції державного управління та функції громадського контролю.

Інший вимір конфліктної взаємодії між владою і громадськістю – стихійні дії громадянського суспільства, несумісні з пріоритетами сталого розвитку, що впроваджуються в життя легітимною владою. Проблема виникає через протиріччя між неорганізованим плюралізмом, спонтанністю, аматорством громадянської сфери і цілісністю, довгостроковістю та стратегічністю управлінських підходів владного сектору. У структурі БСП громадськість навчається системно і якісно впливати на владу та соціально-економічний розвиток, а професійний владний менеджмент збагачується новаторськими підходами до управління, запозиченими у гнучкого та відкритого до новацій громадського сектору.

Особливо перспективним у структурі БСП є співробітництво бізнесу з громадянським суспільством. Воно іманентно не суперечить мотивам бізнесу і до певної міри перебуває у сфері його раціональних очікувань. Адже ступінь економічної свободи та можливості реалізації підприємницької ініціативи великою мірою визначені існуючим у суспільстві рівнем загальних громадянських свобод (у тоталітарних суспільних системах приватне підприємництво взагалі, як правило, відсутнє). У тандемі з громадськими інституціями бізнес має можливість здійснювати більш відчутний вплив на економічні та інші рішення влади. Потенціал БСП щодо соціалізації бізнесу також має значення у цьому контексті.

Як інструмент запровадження і реалізації соціальних інновацій БСП позиціонується через участь громадських організацій. Саме громадськість привносить у структуру БСП найбільше динаміки і креативності. Діяльність цих організацій націлена на активний пошук ідей для вирішення соціальних проблем. Вони: 1) залучають або стимулюють публічний і комерційний сектори до реалізації нових інституційно-організаційних ідей в управлінні, реформуванні, функціонуванні соціальної сфери; 2) будучи найбільш комунікаційно близькими до пересічних громадян, ініціюють і успішно реалізують глибинні зміни у структурі цінностей, мотивацій та норм повсякденної поведінки; 3) завдяки мобільності, творчим підходам і близькості до населення здатні забезпечити виявлення і задоволення потреб різних груп громадян, сприяти розвитку конкурентоспроможних соціальних послуг; 4) крім додаткових можливостей захисту прав працівників у стосунках як із працедавцями, так і з державою, залучають до реалізації завдань партнерства додаткові ресурси у вигляді волонтерської праці, специфічних знань і соціальних навичок.

Сучасний етап розвитку БСП в Україні можна охарактеризувати як період «знайомства» з концепцією БСП. Це позначається і на помірно-му розвитку цього явища в країні. Навіть після

трансформації методів і пріоритетів державного управління протягом 90-х років ХХ ст., формування низки незалежних громадських інститутів, становлення приватно-комерційного сектору, стосунки між секторами тривалий час носили виключно конфронтаційний характер, який то послаблювався, то посилювався. З великими труднощами проходила інституціоналізація громадського сектору, стан розвитку якого нині є напруженим. Значною мірою саме цією проблемністю визначений і розвиток БСП як інструменту впровадження та реалізації соціальних інновацій в Україні.

Найбільш інформативним показником, який відображає всі важливі аспекти розвитку організацій громадянського суспільства в Україні, можна вважати Індекс сталості розвитку організацій громадянського суспільства [10]. Він готується для низки країн на основі експертного обговорення на різних рівнях Агентством США з міжнародного розвитку у партнерстві з місцевими організаціями в кожній країні. Індекс складається з 7 основних показників, а саме: правове середовище, організаційна спроможність, фінансова стійкість, громадянське представництво, соціальні послуги, інфраструктура, ставлення з боку громадськості. Кожен показник вимірюється за семибальною шкалою, де 1 показує високий, а 7 – низький рівень розвитку. За період з 2000 р. значення Індeksu для України відображає очевидний тренд до покращення – з 4,4 у 2000 р. до 3,4 у 2013 р. Однак за останні декілька років динаміку Індeksu можна охарактеризувати як застійну – на рівні від 3,6 до 3,4. Громадянське представництво і надання соціальних послуг – складові, що стабільно мають хороші значення. Це дає підстави справедливо розраховувати на активну й інноваційну участь громадськості у функціонуванні соціальної сфери. Водночас фінансова стійкість та організаційна спроможність – найбільш слабкі складові Індeksu для вітчизняної громадськості, що проявляється у: 1) гострій нестачі кадрового забезпечення; більшості організацій залучають працівників на неповний день, наймають людей для виконання разових завдань і не можуть запропонувати конкурентоздатні зарплати; 2) недостатній диверсифікації фінансових джерел забезпечення діяльності: надання послуг не формує достатніх надходжень, необхідних для підтримки діяльності; 3) непрофесійному організаційному менеджменті в організаціях, особливо, в тих, що функціонують у малих містах та містечках.

Проблеми діяльності громадського сектору повнюються проблемами організації і використання БСП як інструменту соціальних інновацій. Серед них особливо простежуються такі: 1) стосунки громадськості та публічної влади все ще зберігають конфронтаційний характер; представники органів влади все частіше згадують громадянське суспільство і позитивно відмічають його діяльність, залучають громадськість до різних зустрічей і заходів, звертаються за консультативною підтримкою; проте у більшості випадків громадськість владою сприймається як опонент; його впливу влада намагається всіляко уникнути, ховаючись за бюрократичні процедури та створюючи штучні перепони для взаємодії; громадськість часто не володіє достатніми інтелектуальними ресурсами для переконання представників публічної влади у перевагах взаємодії; 2) стосунки громадськості та бізнесу все ще не сформувалися в системні контакти з метою вирішення соціальних проблем; бізнес продовжує спорадично фінансувати окремі благодій-

ні ініціативи громадськості, не розраховуючи на масштабний соціальний ефект; громадськість часто не вміє належним чином представити себе як партнера для бізнесу; ділові кола більш схильні використовувати громадськість як посередників для спілкування з державою (регулятором).

У свою чергу, нерозвиненість БСП залишає без вирішення у соціальній сфері такі питання загальносуспільного значення: 1) сумнівна ефективність владних зусиль щодо забезпечення прозорості державної політики та діяльності владних інституцій в соціальній сфері, наслідком чого є постійне зростання бюрократичного апарату і неефективність контролю за раціональним витрачанням бюджетних коштів, інертність державних структур у визначенні та вирішенні найбільш пріоритетних соціальних потреб; 2) невмотивовано висока участь держави у безпосередньому наданні соціальних послуг населенню, наслідком чого є відсутність конкурентного середовища надання соціальних послуг, а також розвиток утриманських настроїв населення; 3) нестратегічні (паліативні) та вузько зорієнтовані підходи до здійснення заходів соціальної відповідальності бізнесу, наслідком чого переважання особистих мотивів та вподобань меценатів і благодійників над соціально-економічною доцільністю й орієнтацією на довгостроковий ефект соціальних проектів.

Незважаючи на наявні проблеми і ризики, БСП як практичний інструмент запровадження і реалізації соціальних інновацій вже сьогодні здатне запропонувати якісно нові партнерські «продукти» для потреб соціального розвитку. Серед них вже проявили свою дієвість такі: 1) громадсько-орієнтована освіта – новаторська модель освіти дітей та дорослих, яка покликана створювати можливість солідаризації членів суспільства і реалізується через партнерські заклади громадсько-активних шкіл; 2) новітні соціальні технології забезпечення прозорості суспільних фінансів, в тому числі, коштів соціального призначення, які реалізуються в межах партнерських інституцій громадських рад, громадських слухань, органів самоорганізації населення; 3) нова для України модель трудової активності – волонтерство, яка реалізується через разові чи систематичні партнерські заходи соціальної політики; 4) новітня модель участі бізнесу в суспільному житті – корпоративне громадянство, що реалізується, зокрема, через такі специфічні партнерські інституції як фонди розвитку громади; 5) соціальне підприємництво – інноваційна модель залучення до економічної активності осіб, частково чи повністю неконкурентоспроможних на традиційному ринку праці, в межах якої зроблено акцент на розвиток навичок самопомогти і самозабезпечення таких осіб. Цими інноваційними «продуктами» значення БСП для соціальної сфери не обмежується. Подальший інтенсивний розвиток БСП в Україні генеруватиме й активізуватиме інші різноманітні форми співробітництва для потреб соціально-економічного розвитку.

Перспективи розвитку і БСП, і ППП в соціально-інноваційному контексті в Україні ми пов'язуємо із взаємною інтеграцією цих видів співробітництва. Така інтеграція не суперечить практиці застосування ні БСП, ні ППП. Більше того, проникнення організаційних принципів БСП у практику ППП, а саме – використання потенціалу інституцій громадянського суспільства: 1) надасть додаткові можливості громадського контролю і громадської експертизи процесу спрошення законодавчо-нормативної бази реалізації ППП,

спрощення бюрократичних процедур в рамках інвестиційних проектів ППП; 2) усуне необхідність створювати спеціальний Державний центр ППП для вирішення проблеми дублювання функцій різних владних органів-регуляторів у сфері ППП, що в умовах жорсткої економії бюджетних коштів недоцільно; функції координації та узгодження роботи різних відомств, а також функції взаємодії регулятора і бізнесу можуть взяти на себе спеціалізовані експертні громадські інституції; 3) допоможе бізнесу і публічній владі ефективніше визначати пріоритети ППП з огляду на соціальні потреби конкретних територій і громад, в яких краще орієнтується громадський сектор; 4) сприятиме налагодженню роботи з вивчення закордонного досвіду ППП у соціо-гуманітарній сфері, з підготовки і розповсюдження посібників і методичних вказівок щодо організації ППП через залучення інтелектуальних ресурсів і каналів комунікації громадського сектору.

У свою чергу, проникнення організаційних принципів ППП у практику БСП: 1) поширить класичні інвестиційно-прогностичні підходи до проектування, які застосовуються в ППП, на розробку і впровадження соціальних проектів, що реалізуються партнерами у БСП; це матиме наслідком підвищення економічної і соціальної ефективності останніх; 2) створить передумови для покращення кадрового забезпечення й пришвидшення організаційного розвитку громадського сектору з огляду на його постійну і тіснішу співпрацю з корпоративним сектором.

Функціонування інтегрованих ППП-БСП форм співробітництва як соціальної інновації і як практичного інструменту запровадження і реалізації соціальних інновацій визначене такими напрямками діяльності: 1) нормотворчим; 2) економічним; 3) соціальним. Нормотворчий напрям має на меті сумісне напрацювання партнерами програмних, регулюючих документів для різних рівнів суспільної організації, для різних видів діяльності в соціо-гуманітарній сфері, у т.ч. залучення партнерів публічною владою до законотворчості. Нормотворчість природно можна поділити на два етапи: 1) прозорі підготовка і напрацювання норм; 2) доступний контроль за їх виконанням.

Економічний напрям партнерської взаємодії передбачає: 1) раціоналізацію та підвищення ефективності конструювання і прогнозування розвитку соціальної сфери; 2) формування повноцінного полісуб'єктного ринку соціальних послуг; 3) реалізацію наявного інноваційного потенціалу класичного ППП в соціо-гуманітарній сфері (відновлення, спорудження інфраструктурних об'єктів тощо).

Соціальний напрям партнерської взаємодії передбачає: 1) реалізацію наявного інноваційного потенціалу класичного БСП (мобілізація та синергія ресурсів для вирішення соціальних проблем;

солідаризація суспільства; поширення ідеології самодопомоги, самоорганізації, громадянської активності, соціальної й екологічної відповідальності; 2) перетворення благодійності і волонтерства в надійні ресурси соціального розвитку; 3) впровадження проектів класичного ППП в тісному зв'язку з соціальними очікуваннями і настроями.

Для забезпечення перспектив ППП-БСП в Україні необхідно: 1) гарантувати безперешкодну діяльність основного генератора соціальних інновацій у структурі БСП, а саме – громадських організацій; для цього – гармонізувати законодавство щодо регулювання роботи громадських об'єднань та практику його імплементації; 2) активізувати усі форми комунікації у стосунках між публічною владою та громадськістю, покращення координації спільних зусиль; для цього – посилити роботу щодо залучення громадськості до процесу прийняття владних рішень та реалізації соціальної політики; 3) активізувати усі форми комунікації у стосунках між бізнесом та громадськістю; для цього – інформувати бізнес про переваги реалізації його програм соціальної відповідальності спільно із громадськими організаціями; заохочувати бізнес та окремих фізичних осіб до волонтерської роботи; 4) здійснити інвентаризацію існуючих форм та інституцій ППП і БСП, визначитися з пріоритетами; 5) цілеспрямовано розвивати регіональні та місцеві форми ППП і БСП; для цього – в рамках ініціатив стосовно децентралізації влади використовувати досвід та напрацювання громадськості і місцевого бізнесу щодо управління і фінансування соціального розвитку громад.

Висновок. Публічно-приватне партнерство в різноманітності його форм і конфігурацій має визначений зміст і значення в соціально інноваційному контексті. Класична форма партнерства як взаємодія публічної влади та приватного бізнесу є соціальною інновацією по суті. Нові конфігурації партнерства, зокрема багатостороннє соціальне партнерство як взаємодія публічної влади, приватного бізнесу та громадянського суспільства, крім інноваційної сутності, визначальне також у якості інструменту створення та реалізації соціальних інновацій (інновація, що продукує інновації). Практика засвідчує значимість і першої, і другої конфігурації для розвитку соціальної сфери в Україні. Вирішення проблем подальшого функціонування обох цих видів партнерств потребує їх взаємної інтеграції в ідеологічному, організаційному, ресурсному, регулятивному аспектах та зосередження спільної діяльності партнерів на нормотворчому, економічному та соціальному напрямках. Подальші дослідження слід зосередити довкола проблеми активізації публічно-приватного партнерства на місцевому рівні в рамках стратегічного завдання децентралізації публічного менеджменту, в т.ч. управління соціальною сферою.

Список літератури:

1. Набатова О. О. Соціальні інновації: поняття, види, суб'єкти / О. О. Набатова // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – 2011. – № 6. – С. 58-66.
2. Прес-служба Міністерства економічного розвитку і торгівлі: у I півріччі розпочато реалізацію 160 проектів у рамках державно-приватного партнерства / Урядовий портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246571121.
3. Програма розвитку державно-приватного партнерства / Агентство США з міжнародного розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ppp-ukraine.org>.
4. Національні проекти / Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrproject.gov.ua/page/natsionalni-proekti>.
5. Підсумки Дня державно-приватного партнерства VIII Українського муніципального форуму / Асоціація міст України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.auc.org.ua/news/pidsumki-dnya-derzhavno-privatnogo-partnerstva>.

6. Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні : аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/816>.
7. Hemmati M. Multi-stakeholder processes for governance and sustainability: beyond deadlock and conflict / M. Hemmati. – London : Earthscan Publications, 2002. – 312 pp.
8. Михеев А.Н. Многосторонние партнерства: определение, принципы, типология, процесс осуществления / А.Н. Михеев // Информационное общество. – 2005. – Вып. 3. – С. 18-25.
9. Biermann F. Multi-stakeholder Partnerships for Sustainable Development: Does the Promise Hold? / [F. Biermann, M. Chan, A. Mert, P. Pattberg] / Partnerships, Governance and Sustainable Development. Reflections on Theory and Practice. – Cheltenham: Edward Elgar, 2007. – P. 239-260.
10. Индекс сталості розвитку громадянського суспільства (CSOSI) / Агентство США з міжнародного розвитку; Творчий центр ТЦК [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ccc-tck.org.ua/storage/books/2013_ukraine_ukr.pdf.

Звонарь В. П.

Институт демографии и социальных исследований имени М. В. Птухи
Национальной академии наук Украины

ПУБЛИЧНО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ СОЦИАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОСТИ РАЗВИТИЯ

Резюме

Исследованы сущность, значение, состояние и потенциал публично-частного партнерства как феномена экономики социальных инноваций. Выявлены особенности и перспективы развития этого партнерства как социальной инновации и как инструмента имплементации других социальных инноваций в Украине. Предложен комплекс мер по усилению его действенности в этом контексте.

Ключевые слова: партнерство, инновации, власть, бизнес, общественность.

Zvonar V. P.

Institute for Demography and Social Studies of M. V. Ptukha
National Academy of Sciences of Ukraine

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIPS IN UKRAINE: SOCIAL INNOVATION CONTEXT

Summary

The paper explored the meaning, the current state and the potential of public-private partnerships as a phenomenon of social innovation economy. The partnership is perceived both as a social innovation and as a tool for the implementation of other social innovations. The paper revealed the features and the prospects of the partnership development in social innovation context in Ukraine and proposed a set of measures to enhance its effectiveness.

Key words: partnership, social innovation, government, business, civil society.

УДК 331.108.3+658.3

Калінін А. М.

Кіровоградський інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЗМІСТОВНІ АСПЕКТИ ПРОФЕСІЙНОГО ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ НА РИНКУ ПРАЦІ

У статті досліджено та з'ясовано сутність поняття «професійний відбір персоналу». Виділено організаційно-змістовні аспекти професійного відбору персоналу на ринку праці. Наведено основні принципи професійного відбору персоналу та охарактеризовано його етапи. Розглянуто і вдосконалено технологію відбору персоналу – «Минуле-Сучасне-Майбутнє» претендента.

Ключові слова: професійний відбір, персонал, претендент.

Постановка проблеми. Ефективність функціонування будь-якого підприємства значною мірою залежить від його персоналу, який є вирішальним чинником у конкурентній боротьбі. Саме тому в сучасних умовах розвитку та загострення конкуренції в галузі трудових ресурсів, капіталу та науково-технічних нововведень особливої актуальності набуває проблема залучення на підприємство необхідної кількості працівників із певними якісними характеристиками. Таким чином, від коректно проведеного професійного від-

бору персоналу буде залежати конкурентоспроможність підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науково-теоретичні та практичні проблеми, пов'язані з професійним відбором персоналу завжди знаходилися у центрі уваги вчених. Вагомий внесок у вирішення проблем професійного відбору персоналу зроблено у працях таких науковців, як: Н. Берн, І. Дуракова, О. Єськов, А. Ігнат'єва, С. Іванова, А. Кібанов, К. Кінан, Н. Козачук, О. Крушельницька, Д. Купер, Р. Марра, М. Мак-

сімцов, Г. Назарова, Г. Осовська, Т. Терентьєва, Д. Хантер, К. Хейдак, Ф. Хміль, Ф. Шмідт, Г. Щокін та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатній рівень дослідженості питань професійного відбору персоналу в економічній літературі, залишаються недостатньо вивченими питання достовірності і обґрунтованості методів оцінювання претендентів під час проведення співбесіди, а також ефективно організованого професійного відбору персоналу в сучасних умовах господарювання.

Метою даної статті є розгляд особливостей проведення ефективно організованого професійного відбору персоналу та розробка власного концептуального погляду на сутність проблеми.

Виклад основного матеріалу. Розгляд сутності та змісту процесу відбору персоналу передбачає визначення його поняття. На початку ХХІ століття поняття «відбір персоналу» міцно увійшло в науковий апарат, хоча однозначного тлумачення сутності цього терміну в управлінській науці досі не існує. З метою коректного використання поняття «відбір персоналу» нами було розглянуто визначення таких споріднених, але нетотожних понять як «набір кадрів» та «найм персоналу».

Ми розділяємо позицію дослідників в галузі управління персоналом організації А. Кібанова та І. Дуракової, які розрізняють зазначені поняття [5].

Так, набір персоналу – це визначення основних вимог до претендентів та вибір можливих джерел та засобів залучення персоналу на підприємство.

Найм персоналу – це ряд дій, що спрямовані на залучення кандидатів, які володіють якостями, необхідними для досягнення цілей, поставлених підприємством. Цей комплекс організаційних заходів, що включає всі етапи набору персоналу, а

також оцінку, відбір кадрів і прийом співробітників на роботу, схематично зображено на рис. 1.



Рис. 1. Система найму персоналу

Відбір персоналу – це процес, пов’язаний з виділенням одного або декількох кандидатів на вакантну посаду серед загального числа людей, які претендують на неї. Це процес відбору претендентів за встановленими критеріями з використанням певних методів оцінки із загального числа працівників, які відповідають цим критеріям.

Отже, відбір персоналу є важливою складовою найму персоналу і є однією з основних функцій управління, оскільки саме від людських ресурсів залежать економічні показники, конкурентоспроможність та соціальна відповідальність підприємства.

Професійний відбір претендентів, які відповідають за своїми професійними, діловими та особистісними характеристиками вимогам підприємства, вимагає системного підходу. Використання такого підходу дозволяє розглядати нам професійний відбір персоналу як процес, що складається з декількох взаємопов’язаних етапів (табл. 1).

Таблиця 1

Характеристика етапів професійного відбору персоналу

Назва етапу	Характеристика
Попередній відбір претендентів	Мета – знизити витрати щодо наймання за рахунок скорочення кількості претендентів, що підлягають оцінці. Здійснюється на основі аналізу резюме та/або первинної анкети, що заповнюється претендентом в момент першого відвідування підприємства. Формально встановлені мінімальні вимоги до потенційного працівника (досвід, освіта, кваліфікація, навички, вік тощо).
Проведення первинної співбесіди	Мета – більш детальне знайомство з претендентом, що дозволяє визначити його придатність до виконання майбутньої роботи. Звертається увага на автобіографічні дані, освіту, характеристики з останнього місця роботи, індивідуальні характеристики, заробітна плата тощо. У процесі співбесіди претендент повинен одержати інформацію про підприємство і майбутню діяльність, що визначить ступінь його зацікавленості у запропонованій роботі.
Оцінка претендента за допомогою тестування	Мета – перевірити за допомогою тестів (наприклад, тест «на стилі роботи / навчання», тест на визначення стилів поведінки в конфлікті «Томаса-Кілмана», тест на ролі в команді Реймонда Белбіна та ін.) придатність претендента до виконання майбутньої роботи, а саме: здатність претендента до його професійного та посадового зростання, специфіки мотивації, особливості стилю діяльності тощо.
Перевірка представленої документації, збір і перевірка рекомендацій	Мета – проаналізувати і перевірити анкетні дані шляхом наведення довідок у керівників з колишнього місця роботи й інших осіб, що добре знають претендента. Методами перевірки наявної інформації є письмові і телефонні запити до організацій, в яких претендент раніше навчався або працював.
Медичний огляд	Мета – оцінити схильність претендента до алергічних, інфекційних захворювань, здатність переносити фізичні і психологічні навантаження. Проводиться, якщо робота висуває особливі вимоги до здоров’я претендента.
Проведення підсумкової співбесіди щодо наймання на роботу	Мета – остаточно з’ясувати ступінь цінності кваліфікації, досвіду, потенціалу та інших характеристик претендента, у тому числі й особистісних, для підприємства і вакантної посади. Проводиться, як правило, із безпосереднім керівником. У випадку наймання працівника на високі керівні посади підсумкова співбесіда проводиться спеціальною комісією, що складається з двох або декількох осіб.
Призначення випробувального терміну	Мета – перевірити відповідність потенційного працівника покладеним на нього завданням. В Кодексі Законів про працю [6] ст. 26 зазначено, що у період випробування на працівників поширюється законодавство про працю та закріплено право деяких категорій претендентів бути прийнятими на роботу без випробувального терміну.
Ухвалення рішення про наймання на роботу	Остаточне рішення про наймання приймається особою або групою осіб, уповноважених приймати дане рішення. Зазначені питання регламентуються діючим на підприємстві Положенням про наймання. Наймання працівника на роботу завершується обговоренням і оформленням трудового контракту.

На думку науковця Г. Назарової, при відборі персоналу потрібно дотримуватися таких принципів [7]:

- орієнтація на сильні, а не на слабкі сторони людини і пошук не ідеальних кандидатів, а тих, які найбільше підходять для даного робочого місця, посади;
- відмова від найму нових працівників незалежно від кваліфікації і особистих якостей, якщо в них немає потреби;
- забезпечення відповідності індивідуальних якостей претендентів до вимог, які потрібні для даної роботи (освіта, навички, стаж, досвід тощо);
- орієнтація на кадри високої кваліфікації, але не вищої, ніж вимагає дане робоче місце;
- визначення критеріїв відбору, їх повинно бути небагато, тільки основні: освіта, досвід, ділові якості, професіоналізм, тип особистості, фізичні характеристики та потенційні можливості претендента.

Дослідники А. Ігнат'єва, М. Максимцов та К. Кінан в процесі відбору персоналу пропонують враховувати наступні вимоги:

- професійний відбір персоналу має включати в комплекс елементи соціологічного, психологічного та медичного відбору;
- дотримання законодавчих норм та етичних принципів залучення і відбору персоналу [3];
- валідність, повнота, надійність, розрізнявальна здатність, необхідність і достатність критеріїв відбору;
- необхідність уникати свідомих і несвідомих суб'єктивних впливів на відбір претендентів, зокрема, протекції або упереджень [4].

На сьогоднішній день існує безліч методів професійного відбору персоналу, виділимо деякі з них:

- вивчення даних (резюме, біографія, рекомендації тощо);
- анкетування;
- різні види співбесід (структуровані, неструктуровані, комбіновані тощо);
- психологічні, професійні та загальні тести;
- ділові та рольові ігри, метод конкретних ситуацій та ін.

Для здійснення оцінки і відбору персоналу виділимо спеціально розроблені методи (табл. 2).

Ми погоджуємося з думкою Н. Самолук та Г. Юрчик [10], що стовідсотково ефективних методів професійного відбору не існує. Зазначені та інші методи необхідно використовувати варіативно і персоніфіковано, оскільки різні методи дають можливість оцінити різні якості претендентів на посаду.

Крім того, на думку А. Кібанова та І. Дуракової, методи професійного відбору повинні бути економічно обґрунтованими, юридично допустимими, етично вивіреними та застосовуватися у відповідності зі статусом вакантної посади і в залежності від цілей відбору [5].

Що стосується технології відбору персоналу, то саме поняття «технологія» (від грец. *τεχνολογος* – «майстерність, техніка, ремесло» та грец. *λογος* – «вчення») означає сукупність знань про способи і засоби проведення виробничих процесів [11].

Американський дослідник Л. Дейвіс більш широко трактує поняття «технологія» – це поєднання кваліфікаційних навичок, устаткування, інфраструктури, інструментів і відповідних технічних знань, необхідних для здійснення бажаних перетворень в матеріалах, інформації або людях» [12].

Нами тлумачиться поняття «технології відбору персоналу» як сукупність методів, прийомів, засобів, способів, інструментів, застосування яких повинно забезпечувати очікуваний результат в процесі відбору персоналу. Технологічність процесу відбору персоналу полягає в тому, щоб намагатися зробити зазначений процес повністю керованим.

Нами розглянуто і вдосконалено одну із технологій відбору персоналу під назвою «минуле-сучасне-майбутнє» претендента.

Аналіз часового ланцюга «минуле-сучасне-майбутнє» претендента дозволяє отримати уявлення про спрямованість особистості. Визначаючи спрямованість особистості (потреби, інтереси, переконання, принципи, цінності тощо), можна дізнатися про усталену лінію поведінки претендента, чого він досяг у своєму житті, що він збирається робити і як він хоче досягти цього. Відомості про минуле претендента дозволяють зрозуміти інтерв'юєру як кандидат справлявся зі своїми посадовими обов'язками, у разі наявності конфліктів як він їх вирішував, який стиль поведінки було обрано в різних ситуаціях тощо.

Основна мета отримання відомостей про минуле претендента – краще зрозуміти його поведінку та спрогнозувати його дії в майбутньому. Наприклад, інтерв'юєр може задавати такі питання: «Які у вас були досягнення?», «Охарактеризуйте ваші обов'язки на попередньому місці роботи?», «Чому ви залишили попереднє місце роботи?», «Чим ви були не задоволені?» та ін.

Проте в процесі оцінки минулого досвіду претендента на стадії співбесіди можливі наступні ризики для інтерв'юєра:

1. Суб'єктивність інформації: частину неперевіреної інформації інтерв'юєр отримує безпосе-

Таблиця 2

Методи оцінки і відбору персоналу [10]

Якості, що оцінюють	Аналіз анкетних даних	Психологічне тестування	Оціночна ділова гра	Професійне тестування	Перевірка рекомендацій	Співбесіда
Інтелект		++	++			+
Ерудиція	+		+	++		+
Професійні навички і знання	+		+	++	+	+
Організаційні здібності	+		++	+	+	+
Комунікативні здібності		+	++			++
Психологічний портрет		++	+		+	++
Здоров'я і працездатність	+		+		+	++
Зовнішній вигляд і манери			+			++
Мотивація		+				++

Примітка: + метод часто застосовується;

++ найбільш ефективний метод при визначенні того чи іншого показника

редньо від самого претендента. Наприклад, претендент може замовчувати причини звільнення з попереднього місця роботи, перебільшувати важливість свого попереднього досвіду для підприємства і вакансії та ін.

2. Зміна інформації: конструктивні чи деструктивні особистісні зміни, пов'язані з новим середовищем, досвідом та змінами у житті претендента. Так, конструктивними особистісними змінами є переосмислення і знаходження нового сенсу життя, виникнення якісно нових умов, які уможливають перехід на інший рівень функціонування, розкриття досі не використаного потенціалу особистості. І навпаки, негативні – пов'язані, зокрема, з втратою минулої стабільності, дезадаптацією, зниженням самооцінки, руйнуванням існуючого фундаменту життєдіяльності тощо.

Тому одержані відомості про минуле претендента не завжди відображають дійсність теперішнього кандидата та його світосприйняття і можливі дії в майбутньому.

Основна мета отримання відомостей про теперішнє положення претендента – зрозуміти, що знає та вміє кандидат на посаду, які на сьогоднішній день в нього є цінності та потреби. Наприклад, інтерв'юер може задавати такі питання: «Що вам найбільше подобається в роботі ... (назва посади)?», «Яким потенціалом ви володієте для роботи на нашому підприємстві?», «Опишіть ідеальний / оптимальний колектив» та ін.

З прогностичної точки зору відомості про теперішнє претендента є більш значущими та мають найбільший ступінь надійності. Проте прогнози про конструктивні чи деструктивні реакції претендента на зміни щодо професійного самовизначення та становлення як майбутнього фахівця не завжди є вірними. Наприклад, людина може мати великий потенціал, але не мати бажання до особистісного вдосконалення. Або те, що людина чогось не вміє сьогодні не означає, що вона не опанує необхідні знання, вміння, навички у майбутньому.

Слід зауважити, що в контексті часового ланцюга «минуле-сучасне» під час співбесіди інтерв'юер, користуючись підходом «факт – гіпотеза» може інтерпретувати інформацію про минуле та теперішнє претендента більш якісно.

Стисло охарактеризуємо складові цього підходу. Факт – це результат діяльності претендента. Гіпотеза – припущення, тобто положення, яке тимчасово вважається можливо вірним, поки не встановлена об'єктивна дійсність. Контргіпотеза – протилежна гіпотеза, альтернативна основному припущенню.

Наведемо приклад. *Факт*: претендент на попередньому місці роботи дуже швидко просунувся в кар'єрі. *Гіпотеза*: значить претендент є талановитим і кваліфікованим працівником, і в нього є лідерські здібності. *Контргіпотеза*: у претендента були родинні, товариські чи інші стосунки з керівництвом на попередньому місці роботи або мав місце хабар керівництву для отримання високої посади.

Враховуючи те, що не завжди є можливість перевірити повністю інформацію про претендента, вміння виявляти факти і знаходити декілька гіпотез, в тому числі, і контргіпотез буде сприяти більш якісному проведенню професійного відбору.

Якщо говорити про майбутнє претендента, то воно є «закритим» для інтерв'юера. Проте спираючись на інформацію про минуле та теперішнє претендента можна частково спрогнозува-

ти його основну лінію поведінки в майбутньому. Інтерв'юер може задавати наступні питання, орієнтовані на майбутнє претендента: «Що ви чекаєте від своєї кар'єри на нашому підприємстві через декілька років?», «Чи не перешкодить ваше особисте життя даній роботі, пов'язаній з додатковими навантаженнями (ненормований робочий день, тривалі або далекі відрядження тощо)?», «Які зміни ви б зробили на новій роботі?» та ін.

Застосуємо деякі інструменти професійного відбору до часового ланцюга «минуле-сучасне-майбутнє» претендента (табл. 3).

Таблиця 3

Класифікація інструментів професійного відбору за часом [1]

Інструменти професійного відбору	Минуле	Теперішнє	Майбутнє
Проективні та відкриті питання	+	+	+
Професійні тести, задання, кейси та питання	+	+	+/-
Спеціалізовані питання на виявлення цінностей	+/-	+	++
Спеціалізовані питання на виявлення переконань	+/-	+	++
Інтерв'ю по компетенціям	+	+	+/-
Психологічні тести	+/-	+	+
Питання на виявлення метапрограм	+/-	+	++
Ассесмент-центр	+/-	+	++

Аналіз часових категорій «Минуле» та «Теперішнє» дозволяють отримати та інтерпретувати інформацію з позиції того чи іншого інструменту професійного відбору. Аналіз часової категорії «Майбутнє» дозволяє зрозуміти, наскільки інструмент професійного відбору є надійним з точки зору прогнозування. Згідно з даними таблиці 3, деякі інструменти майже не дають інформації про минуле претендента. Інші, пропонуючи якісну характеристику щодо минулих і теперішніх відомостей претендента, володіють не в достатній мірі високою прогностичною здібністю. Саме тому ефективність професійної оцінки та відбору персоналу вимагає застосування системного підходу.

Аналіз часового ланцюга «минуле-сучасне-майбутнє» претендента дозволяє зробити висновок, що на всіх етапах професійного відбору персоналу у претендентів є можливість видання бажаного за дійсне.

Як свідчать результати опитування [9], проведеного Дослідницьким центром Міжнародного кадрового порталу в липні 2013 р. (кількість опитаних респондентів – 1716 чоловік), 57% здобувачів зізналися, що прикрашали інформацію про свої професійні якості в резюме, а 54% – викривляли дані про себе і на співбесіді. Іноді пошукачі замовчували те, що хотілося б приховати, або уникали відповіді на незручні питання (33% та 28% відповідно). Кожен п'ятий міг перебільшити рівень своєї компетентності. А кожен четвертий або лестив роботодавцю, або ж давав розмиті, неповну інформацію про свій досвід. 69% здобувачів завдяки видаванню бажаного за дійсне змогли влаштуватися на роботу.

Звичайно, інтерв'юер не завжди може вчасно відрізнити правдиву інформацію від неправдивої. На сьогодні існує багато методів та інструментів,

які можуть бути корисними для професійного відбору претендентів, проте інтерв'юер не завжди може володіти всіма ними. В даному випадку, на думку бізнес-тренера, консультанта по управлінню персоналом Є. Гайдученко [1], інтерв'юеру слід додатково навчитися відповідній технології професійного відбору самостійно або на спеціалізованих курсах. В іншому разі можна залучити до професійного відбору рекрутингові агентства або консультантів з оцінки персоналу.

Висновки. Таким чином, професійний відбір персоналу є складним та багатоаспектним процесом, що вимагає використання системного підходу до його дослідження та оцінки. Для ефективно організованого професійного відбору персоналу в сучасних умовах господарювання

необхідно враховувати основні аспекти відбору, пов'язані з професійною діяльністю, суспільно-громадською зрілістю, вмінням своєчасно приймати і реалізовувати рішення, вмінням працювати з людьми та інформацією, психологічними та морально-етичними характеристиками тощо. Коректне використання методів професійного відбору персоналу допоможе уникнути фінансових витрат та нераціонального використання часу в процесі формування та розвитку кадрового потенціалу підприємства.

Перспективи подальших досліджень передбачають дослідження метапрограм в процесі відбору та оцінки персоналу, зокрема побудову та аналіз метапрограмного портрета особистості працівника в умовах соціальної трансформації суспільства.

Список літератури:

1. Гайдученко Е. Как выбрать наиболее эффективную методику отбора персонала / Е. Гайдученко // Кадровик України. – 2014. – № 1(85). – С. 120-125.
2. Єна А. Психологическая экспертиза – для работника и работодателя [Электронный ресурс]. А. Єна, В. Маслюк, Д. Тимошина // Охорона праці. – 2008. – № 3 – Режим доступу : <http://ohoronapraci.kiev.ua/arhiv/zhurnal-ohrana-truda-32008/psihofiziologicheskaja-ekspertiza-dlja-rabotnika-i-rabotodatelja.html>.
3. Игнатъева А.В. Исследование систем управления / А.В. Игнатъева, М.М. Максимцов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 157 с.
4. Кинан К. Подбор персонала / Кейт Кинан. – М. : Эксмо, 2007. – 38 с.
5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: отбор и оценка при найме, аттестация : учебное пособие / А.Я. Кибанов, И.Б. Дуракова. – М. : Экзамен, 2006. – 416 с.
6. Кодекс законів про працю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
7. Назарова Г.В. Технології підбору персоналу на базі сучасних програмних продуктів / Г.В. Назарова // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2012. – № 1(26). – С. 162-165.
8. Новикова А. Сколько стоит самостоятельный подбор персонала? / А. Новикова // Менеджер по персоналу. – 2008. – № 1. – С. 30-35.
9. Обман на співбесіді. Хто більше викривляє інформацію – роботодавці чи здобувачі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hh.ua/article/14073>.
10. Самолук Н.М. Аналіз та оцінювання методів відбору персоналу підприємства / Н.М. Самолук, Г.М. Юрчик // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. – 2012. – Вип. 4 (60). Серія «Економіка». – С. 181-188.
11. Словарь иностранных слов / под ред. И.В. Ляхина и Ф.Н. Петрова. – 4-е изд. – М. : Гос. изд-во иностранных и национальных словарей, 1954. – 688 с.
12. Davis L.E. Job Satisfaction Research / Lewis E. Davis. – The Post Industrial View, Industrial Relations. – 1971. – Vol. 10. – P. 176-193.

Калинин А. Н.

Кировоградский институт Межрегиональной Академии управления персоналом

ОРГАНИЗАЦИОННО-СОДЕРЖАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОТБОРА ПЕРСОНАЛА НА РЫНКЕ ТРУДА

Резюме

В статье исследована и выяснена сущность понятия «профессиональный отбор персонала». Выделены организационно-содержательные аспекты профессионального отбора персонала на рынке труда. Приведены основные принципы профессионального отбора персонала и охарактеризованы его этапы. Рассмотрена и усовершенствована технология отбора персонала – «Прошлое-Настоящее-Будущее» претендента.

Ключевые слова: профессиональный отбор, персонал, претендент.

Kalinin A. M.

Kirovograd Institute of the Interregional Academy of Personnel Management

THE ORGANIZATIONAL AND SUBSTANTIAL ASPECTS OF PROFESSIONAL PERSONNEL SELECTION IN THE LABOR MARKET

Summary

In the article it is investigated the «professional personnel selection» essence concept. It is highlighted the organizational and substantive aspects of professional personnel selection in the labor market. The basic principles of professional personnel selection are given and its stages are characterized. It is considered and improved the technology personnel selection – the «Past-Present-Future» of a candidate.

Key words: professional selection, personnel, candidate.

УДК 331.101.3:658

**Карпенко А. В.
Фещенко І. О.**

Запорізький національний технічний університет

МОТИВАЦІЯ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У статті, на основі аналізу наукових підходів до визначення поняття «мотивація», запропоновано авторське визначення мотивації як одного з чинників формування ефективності і продуктивності праці. Визначено відмінності між поняттями «мотивація персоналу», «мотивація праці», «мотивація до праці». Запропоновано структуру системи мотивації персоналу на підприємстві. Обґрунтовано роль інтересів потреб та стимулів у формуванні мотивів трудової діяльності. Розглянуто механізм мотивації, зв'язок мотивації та ефективності праці, вплив мотивації на ефективність трудової діяльності. Наведено рекомендації щодо побудови системи мотивації на підприємстві з урахуванням потреб, інтересів працівника та інтересів підприємства.

Ключові слова: мотив, інтереси, потреби, мотивація, ефективність, система мотивації.

Постановка проблеми. Розвиток суспільства та вдосконалення соціальних зв'язків є визначальною основою поглиблення суспільного поділу праці, що значно розширює інтереси та потреби людини, її мотиваційну сферу. Від чітко розробленої системи мотивації залежить не тільки соціальна й творча активність працівників, але й кінцеві результати підприємств у їх багатогранній соціально-економічній діяльності і особливо – у сфері впровадження у виробництво інноваційних процесів, заходів науково-технічного прогресу. Тому питанню мотивації приділялася значна увага на протязі всієї історії людства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Мотивація й сьогодні залишається предметом дослідження багатьох науковців, хоча основи сучасних її концепцій закладено ще у працях таких відомих вчених, як: К. Альдерфер, Д. Врум, Ф. Герцберг, Д. Кейнс, Е. Лоулер, Д. Мак-Грегор, Ф. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, Л. Портера, Ф. Тейлор та їх послідовників. Значний вклад у розвиток теорії мотивації, розробку й вдосконалення її прикладних аспектів внесли такі українські та російські вчені, як: О. Амоша, В. Герчіков, В. Данюк, О. Докучаєв, М. Дороніна, О. Єгоршін, А. Калина, А. Кібанов, А. Колот, Г. Куликов, Е. Лібанова, В. Мілашенко, В. Нижник, О. Орлов, О. Павловська, М. Пашута, М. Семикіна, В. Сладкевич, Г. Слезінгер, М. Туган-Барановський, О. Турецький, Е. Уткін, О. Уманський, О. Харун, О. Чернушкіна та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Без сумніву, результати наукових досліджень вказаних і багатьох інших вчених і практиків внесли вагомий вклад у розв'язання проблем мотивації персоналу і є важливою теоретико-методологічною базою щодо подальшого розвитку досліджень у цьому напрямі. Проте потребують постійного підтвердження та оновлення питання теоретичної бази сучасної мотивації праці, а також обґрунтування зв'язку системи мотивації персоналу з ефективністю праці на підприємстві. Це й підтверджується в роботі [3, с. 7], де зазначається, що мотивація активної трудової діяльності персоналу залишається актуальною незалежно від величезної історії розробки теорій та наявності різних науково-практичних підходів, оскільки ще не знайдено єдиного методично визначеного рішення щодо конкретних напрямів мотивації працівників, яка б забезпечила найвищу продуктивність їх діяльності і, разом з тим, справедливу винагороду, відповідно до існуючих потреб, що змінюються і зростають еволюційно. Отже, питання мотивації є актуальним предметом для наукових досліджень.

Метою статті є дослідження підходів до визначення основних понять мотивації, розробки дієвої системи мотивації на підприємстві та з'ясування ролі мотивації у ефективності трудової діяльності.

Виклад основного матеріалу. Праця є основою життєдіяльності та розвитку людини, відмінність якої від будь-якої іншої діяльності полягає в спрямованості на досягнення визначеної мети. Ще К. Маркс у своїх працях зазначав, що «процес праці... це цілеспрямована діяльність для створення споживчих вартостей...» [1], а класик політичної економії В. Петті – «земля – мати багатства, а праця – батько його» [2, с. 6]. Відповідно, в основі трудової діяльності людини знаходяться ті чи інші мотиваційні чинники, що виникають на основі потреб.

Погоджуючись з думкою О.О. Чернушкіної, що дослідження проблем мотивації є джерелом корисної інформації для удосконалення політики управління персоналом підприємства, зокрема мотиваційної, узгодження його генеральної стратегії й індивідуальних цілей працівників, створення умов для відтворення трудового потенціалу та підвищення продуктивності виробництва [4, с. 8], особливу увагу звертаємо на питання мотивації працівників як чинника подальшого розвитку та підвищення ефективності діяльності підприємства.

У сучасній науковій літературі є ряд визначень поняття «мотивація», які розкривають її сутність по-різному. У загальному розумінні мотивація – це сукупність внутрішніх сил, що спонукають людину до виконання певних дій [5, с. 25]; в залежності від поведінки людини – це процес усвідомленого вибору нею того чи іншого варіанту дій, визначених комплексним впливом зовнішніх та внутрішніх чинників (стимулів та мотивів відповідно); в управлінні – це функція керівництва, яка полягає у формуванні у працівників стимулів до праці, а також тривалому впливі на працівника з метою зміни за заданими параметрами структури його ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра та розвитку на цій основі трудового потенціалу [6, с. 67].

Відомий американський фахівець у галузі менеджменту Річард Л. Дафт розглядає мотивацію як сили, що існують усередині людини або поза нею, і які збуджують у ній ентузіазм і завзятість за виконання певних дій. Він зазначає, що «мотивація працівників впливає на їхню продуктивність, і частина роботи менеджера саме і полягає в тому, щоб спрямувати мотивацію на досягнення цілей організації» [7, с. 49]. В інших джерелах мотивація розглядається з двох підходів: як система факторів, які викликають активність організму, визначають спрямованість поведінки людини, і

як процес, що забезпечує поведінкову активність на певному рівні [8, с. 5-6]. Отже, під мотивацією варто розуміти складне явище, що зумовлене сукупністю чинників, які здатні мати різну вагу в залежності від характеру людини, рівня її вимог до себе, минулого досвіду, виховання, тощо. Вона є багатограничним явищем, оскільки постійно розглядалася вченими з різних точок зору. Зокрема, класичні теорії мотивації виділяють ряд мотивуючих чинників для людини, описуючи при цьому один і той самий процес діяльності, що на нашу думку, спричинено, насамперед, еволюцією у поглядах на роль людини у трудовому процесі та відповідно зміною мотивів і пріоритетів.

Таким чином, на нашу думку, мотивацію потрібно розглядати з двох позицій: 1) як особливість свідомості людини – це сукупність внутрішніх спонукальних чинників, опосередкованих психологічними особливостями особистості та зовнішніх чинників, що формують стійкий інтерес та спрямованість на досягнення певних цілей як можливості задоволення тих чи інших актуальних потреб для індивіда; 2) як функція управління – це процес приведення у відповідність ціннісних настанов та інтересів індивіда до інтересів організації для досягнення поставлених цілей розвитку, що опосередковується принципами, методами, важелями управління, загальними законами поведінки та соціально-біологічними законами.

Для розуміння сутності і формування дієвої системи мотивації, дотримуюсь думки про необхідність розрізняти поняття «мотивація праці», «мотивація до праці» та «мотивація персоналу». Так, Г.Т. Куликов зазначає: «мотивація персоналу – ширше поняття порівняно з поняттям «мотивація праці», оскільки включає ще і мотивацію раціоналізаторської та винахідницької діяльності (мотивацію інноваційної діяльності), мотивацію безпеки і охорони праці, мотивацію виробничо-господарської діяльності та ін., а «мотивація праці» – лише мотивацію безпосередньо праці, тобто мотивацію праці зайнятих, яка спрямована на підвищення продуктивності та ефективності їх трудової діяльності. Водночас поняття «мотивація до праці» свідчить про спонукання незайнятих знайти застосування своїх фізичних і розумових здібностей з визначених професій або спеціальностей» [9, с. 14]. Тобто можна констатувати, що всі зазначені категорії мають виступати основою формування системи мотивації на підприємстві, серед яких найбільш широким є поняття «мотивація до праці», потім «мотивація персоналу» і «мотивація праці», що представлено на схемі (рис. 1).

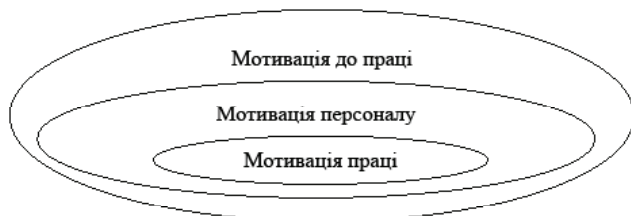


Рис. 1. Структурні елементи системи мотивації персоналу

Основою мотивації людини є потреби (це нестача чогось), мотиви (усвідомлені причини діяльності, спонукання людини до чогось) та стимули (прояв зовнішнього чинника впливу). Крім того, важливо окремо представляти й інтереси, які виникають на основі потреб, але не зводяться до них – це усвідомлені потреби, джерело діяльності,

об'єктивна необхідність виконання певних функцій для задоволення потреб.

Отже, мотиви – це спонукальні причини поведінки і дій людини, які виникають під впливом її потреб і інтересів, а потреба – це тільки образ бажаного блага, котре прийде на зміну потребі за умови, якщо будуть виконані (мотивовані) певні трудові дії [2, с. 10-11]. Стимули, на відміну від мотивів, хоча й ототожнюються багатьма науковцями як мотивуючі чинники, проте мають різну силу впливу та походження. Погоджуючись з думкою А.М. Колота [2, с. 14], ми вважаємо, що стимул є спонуканням до дії, в основі якого лежать зовнішні чинники (матеріальні, моральні тощо). Тобто стимул є зовнішнім спонуканням, яке має цільову спрямованість. Мотив – це теж спонукання до дії, але в основі його можуть бути як зовнішні (винагорода, службове просування, адміністративна ухвала – наказ, розпорядження тощо), так і внутрішні (особисті) причини (почуття обов'язку, відповідальність, страх, благородство, прагнення до самовираження тощо).

Інтереси – це вибіркове відношення особистості до певного об'єкта, цілеспрямоване прагнення, потреба, які викликані сукупністю соціально-економічних умов життя людини, колективу, суспільства, та при поглибленні і ствердженні – можуть стати стійкими потребами [10, с. 155]. Інтереси окремої людини, так само як і інтереси підприємства чи суспільства, можуть мати певну підпорядкованість чи пріоритетність, залежно від тих чи інших обставин. Важливим є оптимальне забезпечення інтересів усіх суспільних груп, зокрема інтереси підприємства і працівників мають бути приведеними у відповідність для уникнення демотивації [2, с. 14]. Тому при формуванні системи мотивації персоналу необхідно враховувати можливі суперечності інтересів окремих соціальних груп, а також варіанти, коли складно або просто неможливо визначити пріоритетність інтересів.

Отже, основними чинниками, які обумовлюють спонукання людини до активної діяльності, тобто її мотивацію, є потреби, інтереси, мотиви і стимули, першість з-поміж яких належить потребам. Наявність незадоволення з приводу браку чогось – стартова точка мотиваційного процесу. Крім того, рушійним чинником до трудової діяльності може виступати сила примусу та необхідність позбутися відчуття хвилювання [10, с. 161].

Якщо мотивацію розглядати як процес впливу на поведінку людини факторів-мотиваторів, то теоретично для з'ясування логіки та «технології» її можна розділити на шість послідовних стадій: 1) виникнення потреби, яка виявляється як відчуття людиною нестачі в неї чогось, що постійно її дратує і потребує задоволення; 2) пошук способів задоволення потреби, що передбачає певну реакцію людини (задовольнити, не помічати, але здебільшого постає необхідність щось зробити, здійснити, ужити певних заходів); 3) визначення цілей, напрямів дій – що треба конкретно отримати та зробити для задоволення потреби; 4) виконання конкретних дій; 5) отримання винагороди за виконані дії (співставляються очікуваний з фактичним результатом і залежно від цього відбувається послаблення, збереження чи посилення мотивації); 6) відчуття задоволення потреби (рівень задоволення, величина винагороди та її адекватність докладеним зусиллям визначають – чекати виникнення нової потреби, або продовжувати працю для задоволення наявної потреби) [2, с. 18-20].

Сила мотивації або рівень мотиваційних настанов персоналу значною мірою залежить від оцінки

«трудомісткості» досягнення цілей, оскільки будь-яка трудова діяльність пов'язана із затратами праці певної кількості, якості, інтенсивності має свою ціну. Тобто ефективність праці залежить від мотивації (рис. 2), однак така залежність досить складна і неоднозначна. Це зумовлено тим, що на результати праці, крім мотивації, впливає й інша група чинників, як кваліфікація працівника, його професійні здібності та навички, правильне розуміння поставлених завдань, зовнішнє середовище тощо.

Зростання показників ефективності праці не лише визначає розвиток підприємства, а й відповідає принципам мінімізації витрат виробництва, а отже, слугує основним критерієм результативності управління на всіх рівнях та формування відповідної системи мотивації.

Ефективність праці – це підсумок цілеспрямованої діяльності людини, при якій максимальний результат (дохід внаслідок реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг), отриманий за мінімальних витрат праці, можна вважати як ефективна праця [11, с. 67]. Загалом, ефективність праці вимірюється інтенсивністю, якістю й продуктивністю праці [12, с. 150]. Саме ці показники характеризують кількісні та якісні наслідки роботи підприємства і працівника.

Інтенсивність праці – це ступінь напруженості праці у процесі виробництва, що характеризується витратами фізичних та нервових зусиль, які потрібні працівникові для виконання своєї роботи. Якість праці – це сукупність властивостей процесу трудової діяльності, зумовлених здатністю і прагненням працівника (колективу) виконувати певне завдання відповідно до встановлених вимог. Продуктивність праці – це найважливіший із показників ефективності праці, що виражається відношенням виробленої продукції (послуг) до відповідних витрат безпосередньої, живої праці [13, с. 36].

У сучасних умовах задоволення різноманітних потреб та запитів працівників підприємств реалізується через дві групи методів – матеріальні та нематеріальні або три [11, с. 67]: економічні (прямі) – відрядна оплата, погодинна оплата, премії за раціоналізацію, участь у прибутках, оплата навчання, виплати за максимальне використання робочого часу; економічні (непрямі) – пільгове харчування, доплати за стаж, пільгове користування житлом, транспортом та ін.; не грошові – збагачення праці, гнучкі робочі графіки, охорона праці, програми підвищення якості праці, просування по службі, участь у прийнятті рішень на вищому рівні.

У системі мотивації персоналу матеріальна, економічна складова не може розглядатися виключно як пріоритетна, оскільки внутрішні фактори мотивації часто змушують людину поводитися нерационально, як того вимагають економічні постулати, а відповідно до менталітету, рівня культури, життєвих пріоритетів, рівня розвитку суспільства тощо. Тому основними стратегічними напрямками підвищення ефективності мотивації персоналу підприємств може бути: удосконалення структури існуючих матеріальних і нематеріальних стимулів, реформування оплати праці, забезпечення соціальної безпеки працівників на основі інвестицій у їх розвиток, залучення потенціалу соціального партнерства, удосконалювання колективно-договірного регулювання праці і його оплати; введення оцінки ефективності мотиваційних механізмів управління персоналом тощо [14, с. 135].

У зв'язку з тим, що мотивація значно впливає на ефективність трудової діяльності можна виділити такі її основні завдання [15, с. 220]: формування у кожного працівника розуміння сутності і значення мотивації; навчання персоналу організації психологічним основам внутрішньоорганізаційного спілкування; формування у керівників демократичних підходів до управління персоналом з використанням сучасних методів мотивації.

Для підвищення результатів виробництва, оптимальної відповідності інтересів найманого працівника і підприємця, формування та використання оптимальної системи мотивації персоналу необхідно систематично проводити аналіз рівня мотивації та стимулювання персоналу, зокрема дослідження внутрішнього механізму людини, практики організації та оцінки ефективності використовуваних форм і систем оплати праці, а також планування кар'єри [16, с. 138].

Отже, вдало організована мотивація персоналу, що досягається визначенням потреб працівника, приведенням його інтересів у відповідність до інтересів підприємства, суспільства, створенням умов до продуктивної праці та наданням винагороди, яка відповідає очікуванням, є вагомим чинником до зростання продуктивності та ефективності трудової діяльності. Тому при виборі методів і способів мотивації керівнику потрібно враховувати відмінності соціальних груп у їх потребах і запитах та особливий акцент робити на молоді, що виступає основою інноваційного розвитку.

Висновки і пропозиції. Мотивація є складною соціально-економічною категорією, яку потрібно, на

наш погляд, розглядати переважно з двох позицій: як особливість свідомості людини (сукупність внутрішніх спонукальних чинників, опосередкованих психологічними особливостями особистості та зовнішніх чинників, що формують стійкий інтерес та спрямованість на досягнення певних цілей) та як функція управління (процес приведення у відповідність ціннісних настанов та інтересів індивіда до інтересів організації для досягнення поставлених цілей розвитку).

Визначено, що для повноцінного розуміння сутності і формування дієвої системи мотивації на підприємстві необхідно розрізняти поняття «мотивація праці», «мотивація до праці» та «мотивація персоналу». При побудові системи мо-

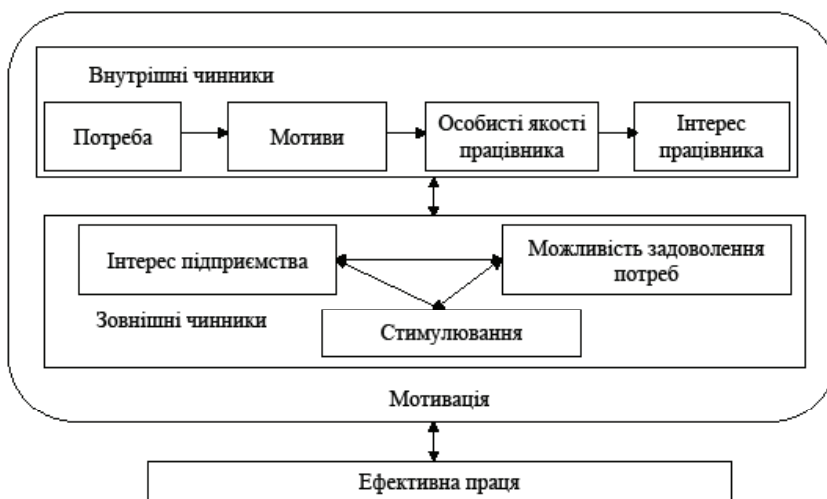


Рис. 2. Зв'язок мотивації та ефективності праці

тивації також окремо потрібно враховувати вплив та важливість таких чинників як мотиви, стимули, інтереси та потреби на рівні окремого працівника, підрозділу та підприємства в цілому. Головною її особливістю повинна бути спрямованість на задоволення інтересів та потреб працівника, соціаль-

них груп і підприємства. Розуміння, формування й задоволення потреб персоналу визначатиме можливість створення ефективної системи мотивації (передбачає постановку мети, опис результату, формулювання завдань системи мотивації) та сприятиме досягненню цілей підприємства.

Список літератури:

1. Маркс К. Капитал. – В 4 т. – Т. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.esperanto.mv.ru/Marksismo/Kapital1/index.html>.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу : підруч. / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
3. Харун О.А. Мотиваційний механізм ефективного управління персоналом машинобудівних підприємств : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / О.А. Харун. – Хмельницький, 2010. – 23 с.
4. Чернушкіна О.О. Мотивація у механізмі підвищення продуктивності виробництва : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07 – Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика / О.О. Чернушкіна. – К., 2007. – 24 с.
5. Виханский О.С. Менеджмент: человек, стратегия, организация, процесс: учеб. / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – М., 1995. – 164 с.
6. Управление персоналом организации : учеб. / Под ред. А.Я. Кибанова. – М., 1997. – 365 с.
7. Дафт Р.Л. Менеджмент / Р.Л. Дафт. – СПб., 2000. – 156 с.
8. Докучаев О.А. Мотивація персоналу та її взаємозв'язок з ефективністю господарської діяльності підприємства : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 – «Економіка та управління підприємствами» (за видами економічної діяльності) / О.А. Докучаев. – Одеса, 2008. – 15 с.
9. Куликов Г.Т. Мотивація трудової діяльності у системі ринкових відносин (на прикладі промисловості України) : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук : спец. Спеціальність 08. 09. 01 – демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика / Г.Т. Куликов. – К., 2006. – 38 с.
10. Рульєв В.А. Менеджмент : навч. посіб. / В.А. Рульєв, С.О. Гуткевич. – К. : ЦУЛ, 2011. – 312 с.
11. Зеленько Г.І. Мотивація як чинник підвищення ефективності праці персоналу підприємства / Г.І. Зеленько, Л.Ю. Ганжурова // Наукові записки НаУКМА. – 2012. – № 4. – С. 65-70.
12. Мілашенко В.М. Розвиток системи мотивації персоналу підприємства в умовах кризи / В.М. Мілашенко // Вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1. – С. 149-155.
13. Богиня Д.П. Основи економіки праці : навч. посіб. / Д.П. Богиня, О.А. Грішнова. – К. : Знання-Прес, 2006. – 313 с.
14. Карпенко А.В. Эффективная система мотивации как основа развития предприятия / А.В. Карпенко, М.С. Бородинкина // Материалы VI Международной научно-практической конференции «Студент. Специалист. Профессионал (ССП-2013) (г. Воронеж, 25 апреля 2013 г.)». – Воронеж : Воронежский ЦНТИ – филиал ФГБУ «РЭА» Минэнерго России, 2013. – С. 133-136.
15. Менеджмент / Ю.Б. Корольов, В.Д. Коротнев, Г.Н. Кочетова та ін. – М. : Колот С, 2007. – 424 с.
16. Карпенко Н.М. Формування системи мотивації персоналу в сучасних умовах / Н.М. Карпенко // Наука. Майбутнє : досягнення та перспективи : матер. V всеукр. наук.-практ. конф. (м. Энергодар, 16 травня 2014 р.) / за ред. В.М. Огаренко та ін. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – С. 137-138.

Карпенко А. В.

Фещенко И. А.

Запорожский национальный технический университет

МОТИВАЦИЯ КАК ОСНОВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Резюме

В статье, на основе анализа научных подходов к определению понятия «мотивация», предложено авторское определение мотивации как одного из факторов формирования эффективности и производительности труда. Определены различия между понятиями «мотивация персонала», «мотивация труда», «мотивация к труду». Предложена структура системы мотивации персонала на предприятии. Обоснована роль интересов потребностей и стимулов в формировании мотивов трудовой деятельности. Рассмотрен механизм мотивации, связь мотивации и эффективности труда, влияние мотивации на эффективность трудовой деятельности. Приведены рекомендации по построению системы мотивации на предприятии с учетом потребностей, интересов работника и интересов предприятия.

Ключевые слова: мотив, интересы, потребности, мотивация, эффективность, система мотивации.

Karpenko A. V.

Feshchenko I. A.

Zaporozhye National Technical University

MOTIVATION AS THE BASIS OF EFFICIENCY ENTERPRISE ACTIVITY

Summary

In this article the author propose definition of motivation as a factor forming efficiency and productivity based on scientific approaches analysis to the definition of «motivation». Differences between the concepts of «motivation of staff», «work motivation», «motivation to work» are determined. The motivation staff structure is proposed at the facility. The needs and interests of incentives in shaping employment reasons role is considered. The motivation mechanism, motivation relationship and work efficiency, motivating effect on the work efficiency is considered. Recommendations for the motivating design for the company to meet the employee needs and interests and company interests are given.

Key words: motive, interests, needs, motivation, efficiency, motivation system.

УДК 331.5

Кучеренко С. А.

Сушко С. В.

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

САМОЗАЙНЯТИСТЬ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН

У статті здійснено узагальнення сучасних теоретичних підходів щодо визначення суті самозайнятості населення, її причин та наслідків. Здійснено статистичний аналіз динаміки доходів, отриманих від підприємницької діяльності та самозайнятості. Розроблено пропозиції щодо напрямів розвитку малого бізнесу в трансформаційній економіці України.

Ключові слова: самозайнятість, безробіття, доходи і сукупні ресурси громадян, незалежна професійна діяльність.

Постановка проблеми. Економічна та політична криза, що відбувається в економіці України, зумовила виникнення суттєвих диспропорцій на ринку праці, зокрема скорочення робочих місць, погіршення умов праці, низький рівень оплати праці, уповільнення темпів відтворення робочої сили, міграції трудових ресурсів, зниження продуктивності праці. Одним із напрямів економічної політики держави, який надасть можливість частково вирішити зазначені проблеми, є розвиток самозайнятості індивідуальних домашніх господарств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми самозайнятості знайшли відображення в наукових працях як вітчизняних, так і закордонних авторів, серед яких потрібно назвати: В. В. Адріанову, О. Ю. Сидорчук [1], А. Т. Асанову, [2], А. С. Барсученку [3], І. І. Кириченко [4], М. А. Кусаїнова [5] та ін. Однак аналіз останніх робіт підтверджує, що дослідження самозайнятості населення як фактора підвищення доходів громадян залишається недостатньо вивченим.

Метою статті є узагальнення сучасних теоретичних підходів щодо визначення суті, причин і наслідків самозайнятості населення.

Виклад основного матеріалу. Розвиток науково-технічного прогресу та розширене використання інтернет-ресурсів вплинуло на збільшення кількості людей, які займаються самозайнятістю у всіх галузях народного господарства. Дослідження цього виду зайнятості варто починати з визначення термінології. В науковій літературі терміни «самостійна зайнятість», «самозайнятість», «самозайнята особа», «фріланс» використовуються для позначення виду трудової діяльності без юридично оформленого трудового договору та характеризуються самостійністю вибору форми і місця її реалізації. Відповідно до міжнародної класифікації, «самозайнятість» означає роботу на власному підприємстві, коли винагорода безпосередньо залежить від доходу, отриманого від виробництва продукції та послуг [6]. У статті [3] автор поняття «самозайнятість» розглядає як специфічну форму економічної діяльності, при якій громадянин сам знаходить для себе джерело доходу, що буде забезпечувати йому належне існування в результаті його економічної діяльності.

В українському законодавстві термін «самозайнята особа» визначений п.п. 14.1.226 Податкового кодексу України [7], відповідно до якого самозайнята особа – це платник податку, який є фізичною особою-підприємцем або проводить незалежну професійну діяльність за умови, що така особа не є працівником у межах такої підприємницької чи незалежної професійної діяльності.

В той же час незалежна професійна діяльність – це участь фізичної особи в науковій, літературній, артистичній, художній, освітній або викладацькій діяльності, діяльність лікарів, приватних нотаріусів, адвокатів, аудиторів, бухгалтерів, оцінщиків, інженерів чи архітекторів, особи, зайнятої релігійною (місіонерською) діяльністю, іншою подібною діяльністю за умови, що така особа не є працівником або фізичною особою-підприємцем і використовує найману працю не більше, як чотирьох фізичних осіб.

Різниця у вищенаведених термінологіях полягає в тому, що автори в основному розглядають самозайнятість як прояв діяльності самоорганізації індивіда з метою вирішення проблеми безробіття або отримання додаткового доходу. Щодо визначення, наведеного в українському законодавстві, самозайнята особа – це перш за все фізична особа, яка є платником податку.

До основних факторів, які спричиняють перехід населення до роботи як самозайняті, можна віднести: низькі стандарти оплати праці; незадовільний рівень заробітної плати; сезонний вид роботи; збільшення співвідношення між попитом і пропозицією на робочу силу; пошук роботи, що забезпечує вільне розпорядження часом та орієнтир не на відпрацьований час, а на результат; пошук незалежного, додаткового доходу; пошук роботи, що забезпечує самореалізацію.

Серед переваг самостійної зайнятості населення можна назвати наступні: гнучка організація роботи, що дає можливість самозайнятій особі вільно розпоряджатися своїм часом; мінімальний розмір стартового капіталу для відкриття власної справи; мінімізація витрат на приміщення, транспорт та персонал; індивідуальний підхід до виконання замовлення; підвищення продуктивності праці; підвищення рівня та якості життя домогосподарств; зменшення витрат державного бюджету на соціальні виплати та допомоги по безробіттю.

Одним із негативних аспектів розвитку самозайнятості в економіці України є те, що такий вид зайнятості може мати неофіційний характер і не оподатковуватися. Так, самозайнята особа повинна стати на облік в органах державної податкової служби за місцем її державної реєстрації на підставі відомостей з реєстраційної картки, наданих державним реєстратором згідно із Законом України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців». Приватні нотаріуси та інші фізичні особи, які отримали свідоцтва про реєстрацію, що підтверджує право фізичної особи на ведення незалежної професійної діяльності, повинні протягом 10 календарних днів стати на облік в органи державної податкової служби за місцем свого постійного проживання.

Облік самозайнятих осіб здійснюється шляхом внесення до Державного реєстру фізичних осіб – платників податків, на основі якого самозайняті отримують свідоцтво. Для взяття на облік фізичної особи, яка має намір провадити незалежну професійну діяльність, повинна подати заяву за місцем постійного проживання. Взяття на облік самозайнятої особи здійснюється органом державної податкової служби не пізніше наступного робочого дня з дня отримання відповідних відомостей від державного реєстратора або прийняття заяви.

За даними Єдиного державного реєстру юридичних осіб і фізичних осіб-підприємців, на 01.01.2013 р. кількість зареєстрованих фізичних осіб-підприємців становила 5460032, що в порівнянні з 2012 р. на 6,18% більше. На жаль, у національній економіці існує негативна тенденція щодо загальної кількості суб'єктів підприємницької діяльності, які припинили роботу. Наприклад, у 2010 р. їх кількість становила 2176082, що становить 8,98% в порівнянні з попереднім роком, у 2011 р. – 2454653 (12,8%), у 2012 р. – 2658218 (8,29%), у 2013 р. – 2822040 (14,97%).

Оподатковуваним доходом, отриманим фізичною особою, яка провадить незалежну професійну діяльність, вважається сукупний чистий дохід, тобто різниця між доходом і документально підтвердженими витратами, необхідними для провадження певного виду незалежної професійної діяльності.

У разі неотримання свідоцтва особою, яка провадить незалежну професійну діяльність, об'єктом оподаткування є доходи, отримані від такої діяльності без урахування витрат.

Єдиний внесок підприємця та фізичної особи, які здійснювали незалежну професійну діяльність, у 2013 р. становив 34,7% з суми доходу (прибутку) від їхньої діяльності. Водночас розмір єдиного внеску, який сплачували підприємці та самозайняті фізичні особи за кожний квартал 2013 р., мав складати не менше, ніж 1194,03 грн за I-III квартали та 1218,67 грн за IV квартал. Також такі особи підлягають обов'язковому страхуванню за пенсійним страхуванням і на випадок безробіття, можуть добровільно застрахуватися на випадок непрацездатності (ставка єдиного внеску становить 36,6%) та від нещасного випадку на виробництві (єдиний внесок сплачують за ставкою 36,21%). Якщо особа бажає бути застрахованою

за всіма видами страхування, то ставка єдиного внеску становить 38,11%.

Аналіз структури грошових доходів сукупних ресурсів домогосподарств України за IV квартал 2013 р. представлений у табл. 1.

Відповідно до таблиці, основним джерелом доходу домогосподарства є оплата праці, середній розмір якої становив – 2336,57 грн (55,9%) від грошових доходів населення. На другому місці знаходяться доходи від пенсій – 1054,50 грн. (25,2%), третю позицію займають доходи від грошової допомоги родичів, яка становила 225,45 грн (5,4%). Також одним з основних джерел прибутків є доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості населення, які за визначений період склали 193,72 грн або 4,6%. Що стосується допомоги, пільг, субсидій та компенсацій, розмір їх у IV квартал 2013 р. досяг 132,8 грн (3,2%) та за своїм значенням знаходиться на п'ятій позиції.

Для оцінювання динамічних змін у структурі доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості в роботі проаналізовано вищезазначений показник за період з 1999 р. по 2012 р. (рис. 1).

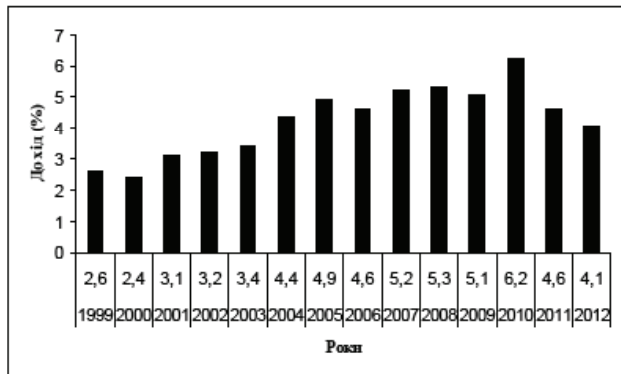


Рис. 1. Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості за період з 1999 р. по 2012 р. у % до загальної кількості доходів

Джерело: складено автором за даними [7]

За даними рис. 1, визначено, що за досліджений період показник поступово зростав і найвищого значення досяг у 2010 р. (6,2%), тобто темп зростання відносно попереднього року становив 21%, а відносно 1999 р. – 238%. Найсуттєвіше падіння зазначеного показника спостерігалось у

Таблиця 1

Структура доходів і сукупних ресурсів домогосподарств

Вид доходу	Домогосподарства			
	у середньому на домогосподарство (грн)	у % до грошових доходів	у % до загальних доходів	у % до сукупних ресурсів
Оплата праці	2336,57	55,9	52,2	51,3
Доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	193,72	4,6	4,3	4,3
Доходи від продажу сільськогосподарської продукції	117,98	2,8	2,6	2,6
Доходи від продажу особистого і домашнього майна	2,25	0,1	0,1	0,1
Доходи від продажу нерухомості	0,00	0,0	0,0	0,0
Доходи від власності	30,41	0,7	0,7	0,7
Пенсії	1054,50	25,2	23,5	23,1
Стипендії	28,69	0,7	0,6	0,6
Державні допомоги	132,80	3,2	3,0	2,9
Грошові допомоги від родичів та інших	225,45	5,4	5,0	4,9
Аліменти	13,35	0,3	0,3	0,3
Інші грошові доходи	45,94	1,1	1,0	1,0

2011 р. до значення 4,6% або зменшення на 1,6%. Надалі така тенденція продовжувала спостерігатися і у 2012 р., значення показника досягло позначки в 4,1%, що є нижчим рівня 2004 р.

Цю негативну тенденцію, яка розпочалася у 2011 році, можна пояснити тим, що станом на 1 січня 2011 р. припадає введення в дію нового Податкового кодексу. Про недоліки цього фінансового документу, який здійснив значний вплив на підприємницьку активність у країні, було написано чимало наукових робіт, що призвело до появи великої кількості поправок до цього закону. Грошові доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості різняться за своїм обсягом в залежності від територіально-адміністративного розташування. У великих містах 215 грн, що становить 4,5% від загальної кількості доходів, у малих містах – 223,01 грн (5,8%), у сільській місцевості – 137,45 грн (3,8%). Причому доходи від такого виду діяльності є значно вищими в сім'ях з дітьми. Так, за досліджений період вони становили 318 грн або 6,2%, одночасно для домогосподарств без дітей їхній розмір становив 117,83 грн (3,3%).

Аналіз регіональної статистики засвідчує, що регіони сильно відрізняються за розповсюдженням самозайнятості. Найбільші доходи від такого виду діяльності у 2013 р. отримали такі області, як Закарпатська, де дохід на одну особу становив 1030,58 грн, Івано-Франківська (455,68 грн), Миколаївська (317,48 грн). У той же час серед регіонів, де дохід від самозайнятості є невисоким, потрібно назвати: Рівненську (63,9 грн), Черкаську (73,11 грн), Дніпропетровську (82,55 грн), Тернопільську (114,32 грн), Одеську (124,23 грн) області (рис. 2). Областями, де значення доходів відповідає середньому по Україні, є наступні: Київська (197 грн), Волинська (195 грн), Вінницька (193 грн), Кіровоградська (182,17 грн).

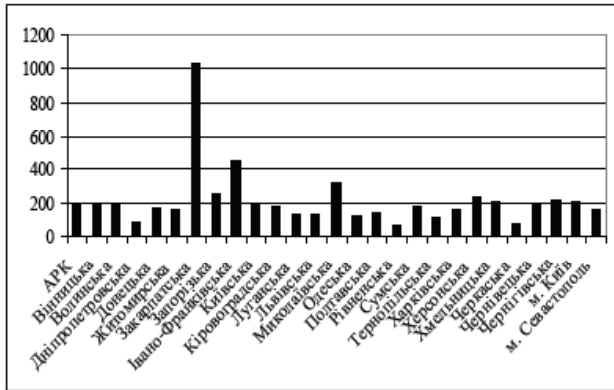


Рис. 2. Динаміка доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості в середньому за місяць на одне домогосподарство

Джерело: складено автором за даними [8].

Розвиток малого та середнього бізнесу є однією з найбільш ефективних стратегій боротьби з безробіттям, що дає можливість вирішити одночасно два завдання, по-перше, відбувається збільшення ВВП, по-друге, покращення якості та рівня життя населення.

Загальна кількість зареєстрованих безробітних в економіці України у 2013 р. становила 487,7 тис. осіб (табл. 2).

Найбільше безробітних спостерігається серед робітників з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного

Таблиця 2
Кількість безробітних за січень-грудень 2013 р.
(тис. осіб)

Вид економічної діяльності	січень – грудень	
	тис. осіб	у % до підсумку
Усього	487,7	100,0
у тому числі		
законодавці, вищі державні службовці, керівники, менеджери (управителі)	51,6	10,6
професіонали	42,6	8,7
фахівці	46,7	9,6
технічні службовці	27,0	5,5
працівники сфери торгівлі та послуг	72,0	14,8
кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства	23,3	4,8
кваліфіковані робітники з інструментом	56,5	11,6
робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання за роботою технологічного устаткування, складання устаткування та машин	94,4	19,3
найпростіші професії	73,6	15,1

устаткування, складання устаткування та машин 94,4 тис. осіб, тобто 19,3% від загальної кількості безробітних, працівників найпростіших професій – 73,6 тис. осіб (15,1%), сфери торгівлі та послуг – 72,0 тис. осіб (14,8%). Основними причинами безробіття найчастіше виступали звільнення за власним бажанням; вивільнення з економічних причин; неможливість знайти роботу після закінчення навчальних закладів. Регіональні показники щодо кількості зареєстрованих безробітних представлено на рис. 3.

Як видно з графіку, найбільша кількість зареєстрованих безробітних спостерігалася у Харківській, Львівській, Луганській, Вінницькій областях, найменша – Херсонській, Чернівецькій, Одеській та м. Києві.

Графічний аналіз співвідношення між кількістю зареєстрованих безробітних і доходами від підприємницької діяльності та самозайнятості по регіонах (рис. 4) засвідчує, що в тих областях, де досить високі обсяги доходів від самозайнятості, середня кількість зареєстрованих безробітних є нижчою, у порівнянні з іншими областями, і навпаки.

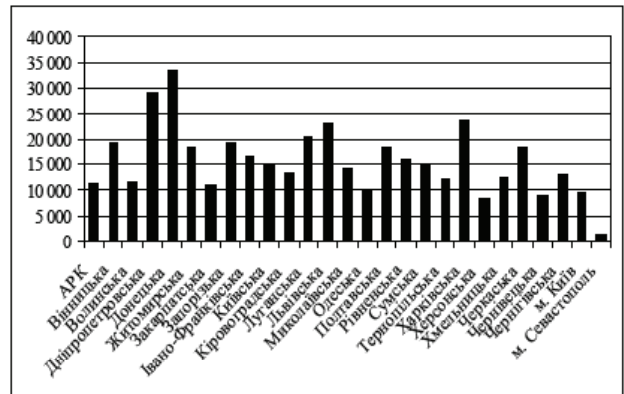


Рис. 3. Кількість безробітних по регіонах за III кв. 2013 р.

Джерело: складено автором за даними [9]

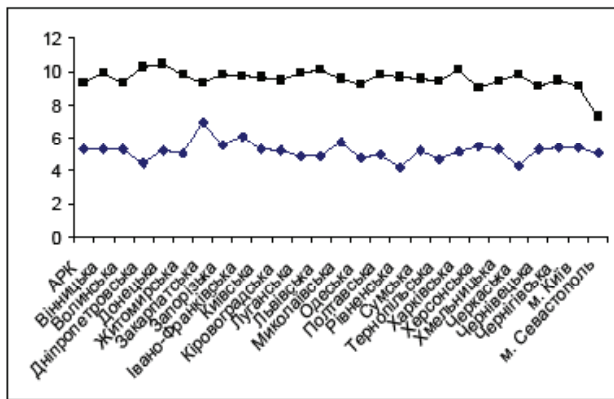


Рис. 4. Співвідношення між кількістю зареєстрованих безробітних і доходами від підприємницької діяльності та самозайнятості по регіонам (дані представлені у ln, нижня лінія – динаміка доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, верхня – кількість безробітних)
Джерело: складено автором за даними [8; 9]

Таким чином, підтвердилася пряма залежність між показниками, що досліджувалися. Саме тому пріоритетним напрямом державної політики у сфері зайнятості має стати стимулювання розвитку малого підприємництва та самозайнятості населення.

Державна програма щодо розвитку малих підприємств повинна бути направлена перш за все на підтримку тих організацій, які створюють нові робочі місця. Для таких підприємств необхідно надавати: адресну допомогу, особливо тим організаціям, які розвивають свій бізнес у стратегічно важливих галузях народного господарства; запроваджувати пільгове кредитування на придбання основних та оборотних засобів; зменшувати податкове навантаження за рахунок зниження розміру відрахувань із заробітної плати та ПДВ; надавати державні дотації на працевлаштування особливих категорій громадян, наприклад, інвалідів, пенсіонерів, звільнених працівників, молоді, випускників навчальних закладів; стимулювати практику державного замовлення, що дасть можливість малим підприємствам конкурувати з середнім бізнесом; створювати умови для організації курсів, семінарів і практикумів безпосередньо на підприємстві; забезпечувати методологічне та консультаційне обслуговуванням новостворених підприємницьких структур.

Механізм підтримки самозайнятості населення передбачає застосування комплексу заходів державної економічної політики, яка повинна мати регіональну спрямованість і включати діючі інструменти мотиваційного розвитку самозайнятості населення. Окрім того, вважаємо, що діапазон застосованих заходів має бути гнучким і диференційованим, відповідно до національного законодавства. Серед комплексу заходів, направлених на розвиток зазначеної сфери, потрібно запропонувати: розробку регіональних програм сприяння розвитку індивідуального підприємництва на різних рівнях управління (область, район, місто, село); вивчення пріоритетних сфер функціонування самозайнятості в територіально-галузевому зрізі; формування кредитно-фінансового механізму

підтримки індивідуального підприємництва; розвиток інфраструктури сприяння самозайнятості, що забезпечить інформаційне обслуговування, надання консультативної допомоги з усіх питань становлення і функціонування малих бізнесових структур; розширення організаційно-управлінського механізму, наприклад, технологічне навчання, допомога в інноваційній сфері, технічна допомога.

Висновки і пропозиції Таким чином, у результаті проведеного дослідження було встановлено, що до категорії «самостійно зайнята особа», за українським законодавством, потрібно віднести платника податку, який є фізичною особою-підприємцем або провадить незалежну професійну діяльність. Окрім того, така особа повинна стати на облік в органах державної податкової служби за місцем її державної реєстрації, або постійного місця проживання. У зв'язку з останньою вимогою в Україні та більшості регіональних ринків праці сформувався високий рівень прихованої самозайнятості. Зазначена тенденція найбільшою мірою виявляється в сільському господарстві, при наданні різноманітних індивідуальних послуг домашнім господарствам, сезонній і тимчасовій зайнятості. Саме тому дослідження самозайнятості на основі існуючих показників, які публікує Державний комітет статистики, не може бути повним. У той же час в умовах нестабільної економічної та політичної ситуації, яка є в національній економіці, державі вкрай необхідно підтримувати і розвивати мале підприємництво та самозайнятність, адже саме цей сектор економіки може суттєво вплинути на зменшення кількості безробітних і стимулювати підвищення рівня життя населення. Враховуючи вищенаведене, рекомендується розробити мотиваційний механізм самостійної зайнятості населення, який повинен включати:

- по-перше, внесення змін до Податкового Кодексу України, щодо визначення поняття самостійно зайнятої особи та її оподаткування. В цій роботі пропонується таке визначення: самостійно зайнята особа – це фізична особа, яка самостійно знаходить для себе джерело доходів та у своїй трудовій діяльності не використовує найманих працівників. Доходи такої особи не обкладаються податками, в той же час такі особи підлягають обов'язковому страхуванню за пенсійним страхуванням і на випадок безробіття та можуть добровільно застрахуватися на випадок непрацездатності та від нещасного випадку на виробництві;

- по-друге, створити інфраструктуру для розвитку самозайнятості, структурними елементами якої можуть бути державні органи влади, інформаційно-консультаційні центри, наукові установи;

- по-третє, розробити систему мотиваційних заходів стимулювання самостійної зайнятості, серед яких потрібно назвати: пільгове кредитування та оподаткування, визначення системи дотацій та адресної підтримки, розширення практики державного замовлення, розробка системи надання субсидій на житлово-комунальні та освітні послуги, забезпечення безкоштовним методичним матеріалом та консультаційним обслуговуванням;

- по-четверте, створення позитивного іміджу та хорошої репутації у свідомості суспільства щодо особи, яка самостійно забезпечує себе роботою.

Список літератури:

1. Андріанова В. В. Особливості розвитку підприємництва як сучасної форми господарювання [Текст] / В. В. Андріанова, О. Ю. Сидорчук // *Культура народів Причорномор'я*. – 2012. – № 222. – С. 23-26.

2. Асанова А. Т. Эффективное управление персоналом [Текст] / А. Т. Асанова // Проблемы материальной культуры. – 2012. – С. 26-28.
3. Барсученко А. С. Самозайнятість на ринку праці: фріланс [Текст] / А. С. Барсученко // Управління розвитком. – 2013. – № 16(156). – С. 11-13.
4. Кириченко І. І. Державне стимулювання створення робочих місць для молоді [Електронний ресурс] / І. І. Кириченко, Т. О. Мартюхіна, Л. В. Паянова. – Режим доступу : http://phorum.donnasa.edu.ua:81/publish_house/journals/esgh/ / 2010-2/03_kirichenko_martuhina_payanova.
5. Кусаинов М. А. Роль малого и среднего предпринимательства в решении региональных проблем занятости и безработицы [Електронний ресурс] / М. А. Кусаинов // Управление экономическими системами. – 2012. – № 1(37). – Режим доступа : <http://uecs.ru/>.
6. Соболев С. Н. Зміст, принципи та види підприємницької діяльності в умовах трансформації форм господарювання вітчизняних підприємств / С. Н. Соболев // Регіональна економіка. – 2008. – № 3(29).
7. Структура сукупних ресурсів [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
8. Витрати і ресурси домогосподарств України у IV кварталі 2013 р. (за даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств України). Державна служба статистики України – квітень 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://infolight.org.ua/content/dinamika-malogo-pidpriemnictva-u-2005-2013-rokah>.
9. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Кучеренко С. А.

Сушко С. В.

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

САМОЗАНЯТОСТЬ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ДОХОДОВ ГРАЖДАН

Резюме

В статье осуществлено исследование современных теоретических подходов сути понятия самозанятости населения, ее причин и последствий. Проведен статистический анализ динамики доходов, полученных от предпринимательской деятельности и самозанятости. Разработаны предложения относительно направлений развития малого бизнеса в трансформационной экономике Украины.

Ключевые слова: самозанятость, безработица, доходы и совокупные ресурсы граждан, независимая профессиональная деятельность.

Kucherenko S. A.

Sushko S. V.

Cherkasy National University named after Bogdan Khmelnytsky

SELF-EMPLOYMENT AS A FACTOR IN INCREASING INCOMES OF CITIZENS

Summary

The article carried generalizations of contemporary theoretical approaches concerning determination of the essence of self-employment, of its causes and consequences. The carried a statistical analysis of the dynamics of income derived from business and self-employment. The developed the suggestions on areas of small business development in transformational economy of Ukraine.

Key words: self-employment, unemployment, incomes and total resources of citizens, independent professional activity.

УДК 336.11:001(477)

Мікловда В. П.

Король М. М.

Ужгородський національний університет

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЬ НАУКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

У даній статті досліджено динаміку кадрового потенціалу наукової системи України. Проаналізовано результативність науково-технічної діяльності за допомогою таких показників, як кількість виконаних наукових і науково-технічних робіт та кількість друкованих праць. Розраховано показник публікаційної активності.

Ключові слова: кадровий потенціал, наукова система України, науково-технічна діяльність, кількість друкованих праць, показник публікаційної активності.

Постановка проблеми. В умовах сучасного суспільства, економіка якого базується на знаннях, науково-технічна діяльність і її результативність стають основною ланкою економічного розвитку. Основними факторами, що обумовлюють результативність науково-технічної діяльності, є фінансування на-

укової сфери і кадровий потенціал науки [1]. Належне та достатнє фінансування наукової системи України значно впливає на результативність досліджень і розробок.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі питання такого характеру знайшли відображення в працях таких науковців,

як І.Ю. Агаров, Ф. Хавеманн, А.Н. Луговий, О. Орлюк, В. Нежиборець, С. Ревуцький, Л. Федорова, М. Пашута та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У науковій статті досліджені актуальні проблеми щодо динаміки кадрового потенціалу наукової системи України та кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт, а також розраховано показник публікаційної активності за період 2000-2012 рр.

Метою статті є дослідження фінансово-економічної результативності наукової діяльності та здійснення порівняльного аналізу України та групи аналізованих країн щодо рейтингу за кількістю публікацій та індексом Хірша.

Виклад основного матеріалу. У сфері кадрового забезпечення науки України спостерігаються негативні тенденції. Економіко-статистичні дані вказують на той факт, що з 2000 р. прослідковується тенденція до зменшення кількості, як працівників основної діяльності, так і дослідників. Зокрема, у 2012 році кількість їх складала 129,9 тис. осіб, з яких 68,6 тис. осіб – дослідники, тобто фахівці, які безпосередньо займаються наукою та науково-технічною роботою (рис. 1). Більшість експертів в Україні схильні до думки, що така ситуація призведе до деградації інтелектуального потенціалу та абсолютно не відповідає стратегічним орієнтирам України.

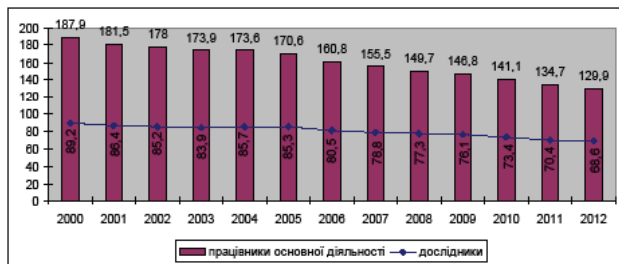


Рис. 1. Динаміка кадрового потенціалу наукової системи України, тис. осіб

* розроблено автором самостійно на підставі статистичних щорічників

Результативність науково-технічної діяльності може бути охарактеризована за допомогою таких

показників, як обсяг наукових та науково-технічних робіт, кількість друкованих праць.

Одним із важливих показників результативності наукових досліджень, тобто результатів наукової діяльності, є кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, що відображає нижченаведена таблиця.

В 2011 році із загальної кількості робіт 12,4% спрямовано на створення нових видів виробів, 36,5% яких – ресурсозберігаючі; 3,0% – на створення нових видів матеріалів; 1,1% – нових сортів рослин, порід тварин, а також 14,7% – зі створення нових методів і теорій, більше половина яких були використані у подальшій роботі [2].

Аналіз статистичних даних, які наведені в табл. 1, свідчить, що за період 2000-2012 рр. загальна кількість наукових та науково-технічних робіт, яка включає в себе вироби, технології, матеріали, сорти рослин та породи тварин, методи, теорії та інші розробки зросла на 38,9%. Так, за період з 2000 по 2012 рр. роботи, спрямовані на створення нових видів виробів, збільшилися у 1,6 рази; роботи, направлені на створення нових технологій, збільшилися у 1,4 рази; роботи, направлені на створення нових видів матеріалів, зросли у 1,3 рази; роботи, направлені на створення нових сортів рослин та порід тварин, залишилися без змін; роботи, направлені на створення нових методів і теорій, зросли аж у 3,5 рази; роботи, направлені на створення інших розробок, зросли у 1,2 рази. Світова фінансова економічна криза 2008-2011 рр. стала важким випробовуванням для світової економіки і в цілому негативно позначилася і на науково-технічних роботах в Україні. Саме в кризовому 2009 році зафіксовано зменшення кількості майже всіх видів науково-технічних робіт.

Розрахуємо кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт на 1 дослідника (табл. 2) за наступною формулою:

$$K_{1\text{н.р.}} = \sum_{\text{н.р.}} / \sum_{\text{д.}}, \quad (1)$$

де:

$K_{1\text{н.р.}}$ – кількість виконаних наукових робіт на 1 дослідника;

$\sum_{\text{н.р.}}$ – загальна кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт;

$\sum_{\text{д.}}$ – загальна кількість дослідників.

Таблиця 1

Динаміка кількості виконаних наукових та науково-технічних робіт України, тис. од. *

Рік	Наукові та науково-технічні роботи													
	всього розробок		з них											
			вироби		технології		матеріали		сорти рослин та породи тварин		методи, теорії		інші	
	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
2000	38,3	100	3,9	10	3,6	9	1,1	3	0,5	1	2,2	6	27,0	70
2001	35,7	100	3,9	11	3,2	9	1,0	3	0,5	1	1,7	5	25,5	71
2002	41,5	100	5,0	12	4,2	10	0,9	2	0,7	2	3,0	7	27,7	67
2003	63,5	100	5,7	9	4,8	8	1,0	2	0,5	1	2,6	4	48,9	77
2004	67,3	100	6,3	9	5,3	8	1,1	2	0,7	1	4,8	7	49,1	73
2005	63,9	100	6,3	10	5,4	8	1,1	2	0,7	1	5,4	8	45,0	70
2006	58,7	100	7,8	13	7,6	13	1,5	3	0,7	1	9,4	16	31,7	54
2007	62,6	100	8,5	14	7,6	12	1,6	3	0,8	1	8,7	14	35,4	57
2008	62,5	100	8,8	14	7,3	12	1,5	2	0,6	1	8,4	13	35,9	57
2009	54,5	100	5,8	11	6,0	11	1,4	3	0,7	1	7,5	14	33,1	61
2010	52,0	100	6,2	12	5,7	11	1,4	3	0,7	1	7,7	15	30,3	58
2011	52,4	100	6,5	12	2,3	4	1,6	3	0,6	1	7,7	15	33,7	64
2012	53,2	100	6,4	12	5	9	1,3	2	0,5	1	7,7	14	32,4	61

* розроблено автором на базі статистичних щорічників України за аналізовані роки

Дані, що розраховані та наведені в табл. 2, свідчать про те, що, починаючи з 2000 по 2012 рік включно, такий вид робіт, як «інші наукові та науково-технічні роботи» дослідниками виконувалися найбільше. Проте, на жаль, зміст такого виду робіт Держкомстат не розкриває. Також поширеними у діяльності дослідників є вироби, кількість яких в 2012 році в порівнянні з 2000 роком зросла на 0,05 одиниць.

Наведені вище статистичні дані розподілу наукових та науково-технічних робіт, коли розробки нових видів технології становлять лише 9,6% (2012 р.) від загальної кількості розробок, є прямим наслідком зменшення чисельності наукових кадрів та організацій у галузях технічних та природничих наук.

Статистичні дані, наведені на рис. 2, свідчать про те, що за період 2002-2012 рр. загальна кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, що виконувалися науковими організаціями України, яка включає наукові та науково-технічні роботи: винаходи, нові види техніки і технології зросла на 28% і становить 53 190 одиниць.

За аналізований період (2002-2011 рр.) роботи, пов'язані з винаходами, збільшилися у 1,4 рази, а роботи, спрямовані на створення нових видів тех-

ніки і технологій, збільшилися у 0,97 рази.

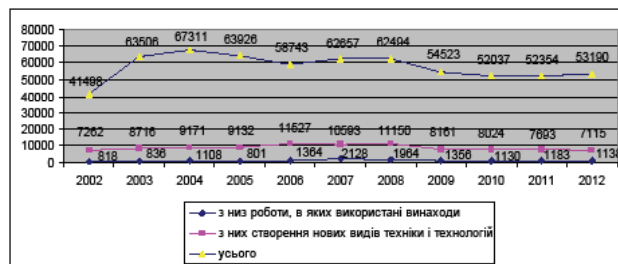


Рис. 2. Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт, од. [2]

Як результат маємо деформовану структуру виконаних наукових робіт за рівнем інноваційності. Таким чином, зменшення кількості розробок за створенням нових технологій призводить до того, що, на жаль, в Україні закріплюється така модель економіки, яка будується переважно на низько технологічних укладах.

Оскільки одним із найоб'єктивніших показників результативності наукової діяльності є кількість друкованих робіт, то проаналізуємо показники пу-

Таблиця 2

Кількість виконаних наукових та науково-технічних робіт України на 1 дослідника, од.*

Рік	вироби	технології	матеріали	сортів рослин та породи тварин	методи, теорії	інші
2000	0,04	0,04	0,01	0,006	0,02	0,30
2001	0,05	0,04	0,01	0,006	0,02	0,30
2002	0,06	0,05	0,01	0,008	0,04	0,33
2003	0,07	0,06	0,01	0,006	0,03	0,58
2004	0,07	0,06	0,01	0,008	0,06	0,57
2005	0,07	0,06	0,01	0,008	0,06	0,53
2006	0,10	0,09	0,02	0,009	0,12	0,39
2007	0,11	0,10	0,02	0,010	0,11	0,45
2008	0,11	0,09	0,02	0,008	0,11	0,46
2009	0,08	0,08	0,02	0,009	0,10	0,43
2010	0,08	0,08	0,02	0,010	0,10	0,41
2011	0,09	0,03	0,02	0,009	0,11	0,48
2012	0,09	0,07	0,02	0,007	0,11	0,47

* розроблено автором на базі статистичних щорічників України за аналізовані роки

Таблиця 3

Динаміка кількості друкованих робіт, од.*

Рік	Друковані роботи							
	всього робіт		з них					
			монографії, підручники, навчальні посібники		статті у наукових фахових журналах		інші	
	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%	одиниць	%
2000	160194	100	8544	5,3	94874	59,2	56776	35,4
2001	178702	100	10103	5,7	106593	59,6	62006	34,7
2002	199944	100	11677	5,8	118388	59,2	69879	34,9
2003	219921	100	13535	6,2	128252	58,3	78134	35,5
2004	231387	100	13972	6,0	133232	57,6	84183	36,4
2005	241942	100	14200	5,9	139027	57,5	88715	36,7
2006	254306	100	22631	8,9	151149	59,4	80526	31,7
2007	277982	100	20917	7,5	169639	61,0	87426	31,5
2008	307781	100	23271	7,6	189920	61,7	94590	30,7
2009	314830	100	22066	7,0	183235	58,2	109529	34,8
2010	345338	100	22360	6,5	194378	56,3	128600	37,2
2011	354703	100	24408	6,9	196194	55,3	134101	37,8
2012	374897	100	23696	6,3	201872	53,8	149329	39,9

* розроблено автором на базі статистичних щорічників України за аналізовані роки

блікаційної активності науковців і визначимо, чи змінилася кількість друкованих робіт при загальному скороченні чисельності дослідників в Україні.

Зазначимо, що у структурі публікаційної активності науковців такий показник, як «статті у наукових фахових журналах», був і залишається найбільшим. Максимальне значення цього показника було зафіксовано у 2008 році – 61,7%. Проте, не менш важливіший показник – «монографії, підручники, навчальні посібники» – є найменшим і склав у 2012 році 6,3%.

Традиційним показником, за яким оцінюють результативність науковців, є показник публікаційної активності, який розраховують за наступною формулою:

$$K_{1д.} = \sum_{д.р.} / \sum_{д.}, \quad (2)$$

де:

$K_{1д.}$ – це кількість друкованих робіт на 1 дослідника;

$\sum_{д.р.}$ – це загальна кількість друкованих робіт за видами діяльності;

$\sum_{д.}$ – це загальна кількість дослідників.

Розрахунки кількості всіх видів друкованих робіт на 1 дослідника (табл. 4) зростає з року в рік. При цьому статті у наукових фахових журналах друкуються науковцями найбільше. Аналіз даних стосовно публікаційної активності монографій, підручників, навчальних посібників свідчить про позитивну динаміку в цілому, проте такі публікації є не досить численними. Показник

«інші» на 1 дослідника зріс у 3,3 рази, у 2012 р. в порівнянні з 2000 р.

Незважаючи на те, що в Україні провідну роль відіграє академічний сектор, домінуючі позиції в 2012 році щодо кількості друкованих робіт за секторами наук належать сектору вищої освіти (рис. 3). На думку автора, такі високі показники щодо зазначеного сектору значно пов'язані з спрямованістю сектора – розгалуженою аспірантурою, а також значною кількістю аспірантів, які зобов'язані мати наукові статті у фахових виданнях.

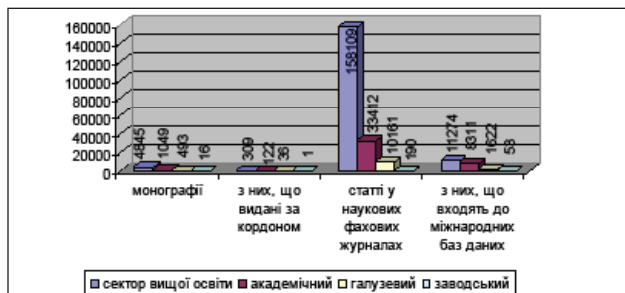


Рис. 3. Кількість друкованих робіт у 2012 році за секторами наук, од. *

* розроблено автором на базі статистичних щорічників України за аналізовані роки

Проаналізуємо кількість друкованих робіт за галузями наук у 2012 році. Так, найбільша частка

Таблиця 4

Кількість друкованих робіт на 1 дослідника, од.*

Рік	монографії, підручники, навчальні посібники	статті у наукових фахових журналах	інші
2000	0,10	1,06	0,64
2001	0,12	1,23	0,72
2002	0,14	1,39	0,82
2003	0,16	1,53	0,93
2004	0,16	1,55	0,98
2005	0,17	1,63	1,04
2006	0,28	1,88	1,00
2007	0,27	2,15	1,11
2008	0,30	2,46	1,22
2009	0,29	2,41	1,44
2010	0,30	2,65	1,75
2011	0,35	2,79	1,91
2012	0,34	2,87	2,12

* розроблено автором самостійно

Таблиця 5

Кількість друкованих робіт у 2012 році за галузями наук, од.*

Показник	всього робіт		У тому числі за галузями наук									
			природничі		технічні		гуманітарні		суспільні		багато-галузовий профіль	
	оди-ниць	%	оди-ниць	%	оди-ниць	%	оди-ниць	%	оди-ниць	%	оди-ниць	%
Кількість друкованих праць, у тому числі:	374897	100	109413	29,2	69449	18,5	11242	3,0	56229	15,0	128564	34,3
Монографії, з них ті, що видані за кордоном	6403	100	1743	27,2	966	15,1	288	4,5	1249	19,5	2162	33,7
	468	100	154	32,9	66	14,1	11	2,4	38	8,1	199	42,5
Статті в наукових фахових журналах, з них ті, що входять до міжнародних баз даних	201872	100	60305	29,9	32200	16,0	7564	3,7	28194	14,0	73609	36,5
	21260	100	8720	41,0	3697	17,4	361	1,7	2287	10,8	6195	29,1
Підручники, навчальні посібники тощо	17293	100	3637	21,0	1678	9,7	331	1,9	3360	19,4	8287	47,9
Інші	149329	100	43728	29,3	34605	23,2	3064	2,1	23426	15,7	44506	29,8

* розроблено автором на базі статистичних щорічників України за аналізовані роки

друкованих робіт належить багатогалузевому профілю (34,3% від загальної кількості друкованих праць), зокрема частка монографій склала 33,7% від загальної кількості друкованих монографій; статей у наукових журналах – 36,5%; підручників, навчальних посібників – 47,9%; інших видів друкованих робіт – 29,8%, частка статей, опублікованих у наукових фахових журналах, що входять до міжнародних баз даних, становить 29,1% (табл. 5).

Критерієм для оцінювання ефективності наукових досліджень є публікаційна активність. За даними аналітичного ресурсу SCImago Journal and Country Rank, розробленого на базі Scopus, у 2012 р., серед 82 країн, які публікують понад 1000 статей на рік, Україна посідала 45 місце, маючи понад 8 тис. публікацій (рис. 4).

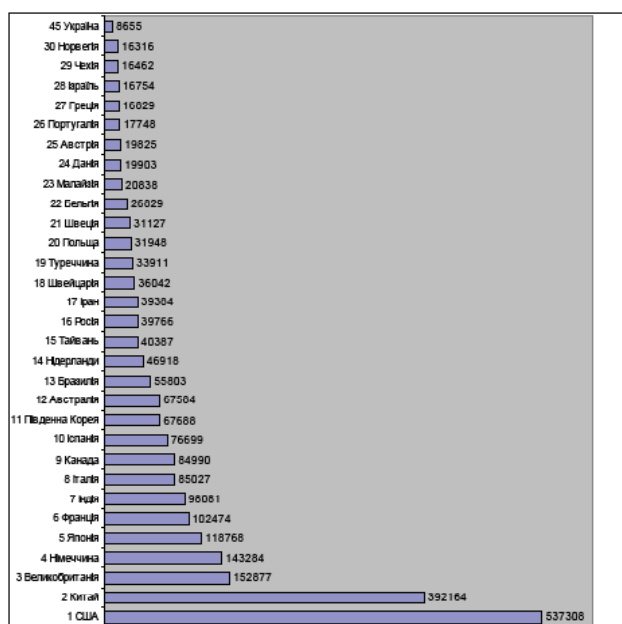


Рис. 4. Світовий рейтинг за кількістю публікацій у 2012 р. [3]

Таким чином, достатньо високе місце у рейтингу публікацій говорить про те, що праці українських науковців визнаються в світі. Проте, як бачимо, даний показник у 62 рази менший, по-

рівнюючи зі США – лідером даного списку. Підвищити свій рейтинг Україна зможе за рахунок збільшення наукового потенціалу у передових галузях: природничих та технічних науках.

За індексом Хірша (h – індекс), який є кількісною характеристикою продуктивності вченого, групи вчених, університету або країни в цілому, основою на кількості публікацій і кількості цитувань цих публікацій, Україна відстає навіть від таких держав, як Чилі і Таїланд (рис. 5).

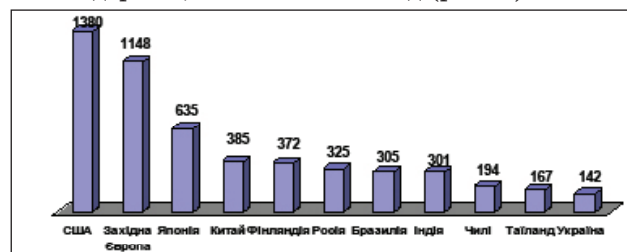


Рис. 5. Індекс Хірша деяких країн світу за період 1996-2012 рр. [3]

Вищенаведений розрахунок свідчить про низький рівень індексу Хірша в Україні порівняно з іншими аналізованими країнами.

Висновки і пропозиції. Аналіз науково-кадрового потенціалу дозволив виявити такі тенденції та особливості його розвитку (порівнюючи 2012 рік з 2000 роком):

- загальна кількість наукових та науково-технічних робіт зросла на 38,9%;
- роботи, в яких використані винаходи збільшилися у 1,4 рази;
- роботи, спрямовані на створення нових видів техніки і технології збільшилися в 1,1 рази;
- у структурі публікаційної активності показник «статті у наукових фахових журналах» був і залишається найбільшим.

В 2012 р. за секторами наукового сектора вищої освіти належить найбільша кількість друкованих робіт, а за галузями наук – багатогалузевому профілю.

Проведений аналіз свідчить про необхідність розробки дієвого механізму стимулювання науково-технічної діяльності. В Україні необхідно відродити науково-технічний потенціал і створити наукові школи у передових галузях науки.

Список літератури:

1. Клавдиенко В. Стимулирование инновационной активности: мировые тенденции и Россия // Общество и экономика. – 2006. – № 7-8. – С. 130-145.
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://innocentre.onu.edu.ua/wp-content/uploads/Файлы_Інформаційно-методичні_матеріали/12.pdf.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.scimagojr.com>.
4. Статистичний щорічник України за 2000 р. / Державний комітет статистики України. – К. : Техніка, 2001. – С. 598.
5. Статистичний щорічник України за 2006 р. / Державний комітет статистики України. – К. : Консультант, 2007. – С. 551.
6. Статистичний щорічник України за 2007 р. / Державний комітет статистики України. – К. : Консультант, 2008. – С. 571.
7. Статистичний щорічник України за 2008 р. / Державний комітет статистики України. – К. : ДП Інформаційно-аналітичне агентство, 2009. – С. 566.
8. Статистичний щорічник України за 2009 р. / Державний комітет статистики України. – К. : ДП Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – С. 566.
9. Статистичний щорічник України за 2010 р. / Державний комітет статистики України. – К. : ТОВ Август Трейд, 2011. – С. 558.
10. Статистичний щорічник України за 2011 р. / Державний комітет статистики України. – К. : ТОВ Август Трейд, 2011. – С. 558.

Микловда В. П.

Король М. М.

Ужгородський національний університет

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТЬ НАУЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ УКРАИНЫ

Резюме

В данной статье исследована динамика кадрового потенциала научной системы Украины. Проанализирована результативность научно-технической деятельности с помощью таких показателей, как количество выполненных научных и научно-технических работ и количество печатных работ. Рассчитан показатель публикационной активности.

Ключевые слова: кадровый потенциал, научная система Украины, научно-техническая деятельность, количество печатных работ, показатель публикационной активности.

Miklovda V. P.

Korol M. M.

Uzhhorod National University

FINANCIAL AND ECONOMIC PRODUCTIVITY OF SCIENTIFIC ACTIVITY IN UKRAINE

Summary

The article studies the dynamics of human resource potential of the scientific sector in Ukraine. It analyzes the productivity of scientific-technical activity using such indicators as the number of completed scientific and scientific-technical projects and the number of publications. The index of publication activity has been calculated.

Key words: human resource potential, scientific sector of Ukraine, scientific-technical activity, number of publications, index of publication activity.

УДК 331.105.6

Мороз О. С.

Запорізька державна інженерна академія

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Досліджено теоретичні питання формування системи соціального партнерства у суспільстві. Висвітлені проблеми розвитку та підвищення ефективності соціального партнерства, що пов'язані з роллю в органі державної влади й місцевого самоврядування у соціальному діалозі, а також місцем основних соціальних вимірників та мінімальних соціальних стандартів в процесі узгодження інтересів сторін. Запропоновано в якості одного з напрямів підвищення ефективності формування системи соціального партнерства внесення змін до змісту угод і колективних договорів, що укладаються під час соціального діалогу.

Ключові слова: колективні договори та угоди, соціальне партнерство, соціальний діалог, соціальні стандарти.

Постановка проблеми та її актуальність. Найважливішими цілями соціального партнерства, що представляє собою систему інститутів і механізмів узгодження інтересів учасників виробничого процесу в особі працівників і їх представників в особі профспілкових організацій з одного боку, а також роботодавців і їх представників в особі уповноважених ними для проведення соціального діалогу менеджерів і організацій з іншого боку. Узгодження інтересів цих соціальних груп засноване на рівноправному співробітництві, а також узгодженні й захисті інтересів інших різних соціальних груп (верств, класів) суспільства. Досягнення цих цілей сприяє рішенням не тільки економічних і соціальних завдань, але й створенню необхідних політичних умов для поглиблення демократії, формування соціальної правової держави й відкритого громадянського суспільства, побудованого на демократичних основах. Розвиток системи соціального партнерства, яка створює можливість досягнення відносного балансу інтересів працівників і роботодавців на засадах досягнення компромісу в їх співробітництві, веде не тільки до соціального консенсусу в суспільстві, а також служить діючим інструментом комбінації еконо-

мічної ефективності й соціальної справедливості. Цим обумовлюється важливість і актуальність досліджень, пов'язаних з формуванням і розвитком системи соціального партнерства у суспільстві.

Дослідження та публікації з проблеми, наявність не вирішених частин загальної проблеми. Теоретичні засади соціального партнерства розроблялися багатьма вченими, якими розглядаються декілька шляхів щодо узгодження інтересів учасників бізнесових процесів та вирішення можливих соціальних конфліктів, зокрема:

- знищення приватної власності на засоби виробництва й встановлення громадського (державного) управління всіма сферами бізнесу. Погляди представників цього напрямку (так звана «марксистська школа») базуються на тому, що між найманими робітниками й власниками капіталу існують непримиренні інтереси, які можливо розрішити лише революційним шляхом – шляхом зміни суспільного ладу;

- погодження інтересів власників бізнесу й найманих робітників на підставі компромісних рішень, якими, у певній мірі, враховуються інтереси кожної зі сторін. Таких поглядів дотримуються прихильники різноманітних напрямів так званої

«ліберальної школи», які базуються на принциповій можливості погодження суперечливих класових інтересів.

Основою напрямів досліджень прихильників ліберальної школи є погляди представників класичної школи економічної науки, які ще у XIX столітті стверджували про необхідність конструктивного співробітництва між працею і капіталом. Наприклад, Джон Стюарт Міль відмітив, що розбіжні, недоброзичливі і ворожі відносини між власниками бізнесу і найманими працівниками будуть поступово витіснятися відносинами партнерства в одній з двох форм: або виникне об'єднання працівників між собою задля відстоювання власних інтересів, або, у деяких випадках, з'явиться об'єднання працівників з власниками капіталів [1, с. 187-188]. Відомий економіст А. Маршалл писав, що співробітництво між капіталом і працею є таким же обов'язковим, як і співробітництво між прядильниками і ткачами [2, с. 56].

Теоретичні і практичні основи формування й регулювання соціально-трудових відносин між власниками бізнесу й найманими працівниками на міжнародному рівні розробляє міжнародна організація праці (МОП), яка була створена у 1919 році з метою встановлення й збереження соціального миру й регулювання соціально-трудових відносин, захисту прав працюючої людини. Цією організацією розроблено та затверджено біля двадцяти конвенцій і рекомендацій, які дали можливість багатьом країнам розробити свої механізми колективно-договірного регулювання соціально-трудових відносин та засад для побудови системи соціального партнерства. До них належать такі документи, як, наприклад, «про права на організацію й ведення колективних переговорів» (Конвенція № 98), «про добровільне примирення й арбітраж» (Рекомендація № 92), «про консультації в галузевому й національному масштабі» (Рекомендація № 113), «про тристоронні консультації» (Конвенція № 144 і Рекомендація № 152), «про колективні переговори» (Конвенція № 154 і Рекомендація № 163) та інші. Окремі аспекти функціонування системи соціального партнерства досліджуються в роботах таких вітчизняних фахівців, як А.І. Амоша, В.П. Антонюк, Т.І. Артемова, В.П. Вишневський, В.М. Геець, Н.В. Дутова, Ю.С. Залознова, Л.А. Збаразская, О.Ф. Новикова, Н.А. Симченко, Л.В. Шинкарук і багатьох інших [3]. Завдяки плідній праці вітчизняних вчених і практиків, а також співпраці з міжнародним співтовариством в Україні створена велика нормативно-правова база для формування системи соціального партнерства на підставі таких Законів України, як, наприклад, закони «Про соціальний діалог в Україні», «Про професійні союзи, їх правах і гарантіях діяльності», «Про організацію роботодавців», «Про колективні договори й угоди» тощо.

Однак при доволі фундаментальній теоретичній пропрацьованості питань, які пов'язані з формуванням системи соціального партнерства, існують певні проблеми, які перешкоджають подальшому розвитку й удосконалюванню цієї системи в Україні з погляду підвищення її результативності. Адже дана система являє собою комплекс динамічних процесів, які вимагають постійного розвитку відносин, у тому числі й у питаннях подальшого розвитку нормативно-правової бази, уточнення процедури формування системи представництва й ролі різних учасників соціального діалогу, їх місця у формуванні й розвитку цілісної системи соціального партнерства та інших.

Формулювання цілей статті. Враховуючи викладене, метою даної статті є висвітлення окремих із цих проблем і розробка пропозицій з мінімізації їх негативного впливу на формування і подальший розвиток соціального партнерства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основний зміст соціального партнерства полягає у тому, щоб в інтересах кожної зі сторін було не протиставлення об'єктивно різних інтересів цих сторін та не збільшення неминучих протиріч між ними, а, навпаки, врахування інтересів кожної зі сторін і часткове їх задоволення шляхом пошуку точок дотику через досягнення розумних компромісів та розвиток соціально-економічного співробітництва.

При формуванні системи соціального партнерства основні складності пов'язані з наявністю цілого ряду факторів, зокрема таких як:

- відносини між соціальними групами, мають суперечливі соціально – економічні інтереси які з одного боку зближують позиції сторін (схожі, і навіть певною мірою загальні корпоративні інтереси), та в той же час, з іншого боку, віддаляють ці позиції через суттєво одмінні й навіть протилежні інтереси. Саме інтереси сторін, що різняться і визначають у підсумку саму сутність взаємин цими групами;

- відносини, на яких базується соціальне партнерство, являють собою такі відносини між соціальними спільнотами з різними соціально-економічними інтересами, при яких не переслідуються досягнення мети повного сполучення цих інтересів, що саме по собі було б неможливим, а метою стає пошук шляхів досягнення певного оптимального балансу в реалізації окремих аспектів цих інтересів;

- соціальне партнерство можливе лише при досягненні взаємовигідних стосунків між соціальними групами і класами, у якому повинна бути об'єктивно зацікавлена кожна зі сторін соціального діалогу.

Вузловою проблемою, навколо якої формується соціальне партнерство, є з'ясування наявності й суті соціальної проблеми, а також чітка артикуляція як інтересів кожної із сторін у розв'язанні даної проблеми, так і можливих шляхів по досягненню взаємоприйнятого рішення. Для цього необхідно визначитися в ступені значимості даної соціальної проблеми для кожної зі сторін і у встановленні інтересів у рішенні цієї проблеми в кожного з можливих партнерів, з урахуванням об'єктивної оцінки реальності можливостей цих партнерів по її розв'язанню. Вироблення сторонами чітких правил дій у процесі співробітництва і усвідомлення ними того, що об'єднання їх чинностей і коштів дає кумулятивний ефект, є обов'язковою складовою при формуванні системи соціального партнерства. Таким чином, до ключових моментів процесу формування системи соціального партнерства можна віднести наступне:

- інтереси партнерів у вирішенні соціальних проблем;

- правова обґрунтованість партнерства в цілому й можливих шляхів вирішення соціальних проблем зокрема;

- можливості й сильні сторони кожного з партнерів у досягненні консенсусу;

- правила взаємодії та співпраці між партнерами й здійснення сторонами взаємного контролю дотримання ними прийнятих зобов'язань;

- наявність актуальної, об'єктивної й достовірної інформації, необхідної для формування і розвитку соціального партнерства;

- безперервний і стабільний характер процесів соціального партнерства;
- пошук інноваційних шляхів у вирішенні соціальних проблем.

Процес формування й розвитку системи соціального партнерства в Україні показує, що відповідною крапкою формування системи соціального партнерства в країні з'явилася ідея тристороннього соціального діалогу, що базується не тільки на відносинах між найманими робітниками і роботодавцями, а також за участю третьої сторони – представників органів державної влади й місцевого самоврядування. Особливістю цієї третьої сторони соціального діалогу є те, що вона, з одного боку, виступає в якості суб'єкта, відповідального за формування і реалізацію державної соціальної політики в суспільстві і його регіонах, яка спрямована на соціальний захист різних верст населення, і в той самий час, з іншого боку, ця сторона виступає в якості представників найбільшого в державі (регіоні) роботодавця. Таким чином, формування української соціальної політики в цілому й системи соціального партнерства зокрема базується на засадах управління об'єктивним конфліктом інтересів між принципами економічності й раціональності в бізнесі (роботодавці) і прагненням до отримання необхідного (бажаного) споживчого набору різноманітних матеріальних благ і послуг в якості еквівалентності компенсації витрат праці (наймані робітники). Третя сторона соціального діалогу органи державної влади (місцевого самоврядування) в цьому процесі в окремих випадках виконує роль «третьої сторони конфлікту» – представники різних політичних партій, відповідальних за формування державної соціальної політики, поперемінно займають позицію то однієї, то іншої зі сторін. Так, наприклад, у процесі політичної боротьби за владу в країні (регіоні) окремі політичні сили критикують соціальну політику, що проводиться в державі з питань недостатнього фінансування соціальних проектів і вирішення проблем, пов'язаних з підтримкою соціально вразливих категорій громадян. Однак після приходу до влади на перший план висувуються проблеми, пов'язані з необхідністю забезпечення економічної й раціональної витрати ресурсів.

Однієї з особливостей формування системи соціального партнерства в Україні, на наш погляд, є те, що при формуванні даної системи основна увага була зосереджена винятково на трудових відносинах, які, безумовно, є найбільш гострими та затребуваними у суспільстві. Тому соціальне партнерство в Україні на окремих етапах його розвитку можна розглядати у вигляді специфічної форми взаємодії роботодавців і найманих робітників саме в питаннях, пов'язаних із трудовою сферою.

Такий підхід до формування системи соціального партнерства, з одного боку, дозволяє забезпечити досить детальне наукове, правове й організаційне опрацювання питань праці й трудових відносин, однак, з іншого боку, у певній мірі приводить до звуження спектра проблем, розглянутих у процесі соціального діалогу, що ускладнює пошук варіантів для підвищення результативності дії системи соціального партнерства. Значний внесок у дослідження й формування трудових відносин, що лежать в основі вітчизняної системи соціального партнерства, внесли А. Андрющенко, Н. Балабанова, М. Волинець, В. Геєць, В. Давыденко, В. Жуков, М. Задорожний, А. Колотий, Є. Лібанова, А. Мирошніченко, О. Новикова, Г. Осовой, В. Пилипенко, Н. Руденко, В. Смо-

ловик, С. Українець та інші. Широке експертне співтовариство в цих питаннях, яке складається не тільки з економістів, юристів і соціологів, а також із політологів, істориків, філософів та фахівців інших галузей знань, представляє найчастіше досить різні й не співпадаючі погляди, що стає предметом багаторічних дискусій. У той же час конструктивні цивілізовані відносини соціального партнерства припускають максимальне врахування інтересів різних соціальних груп й верств населення, а також узгодження цих інтересів і, можливо, більш повну їх реалізацію. Інакше вони не будуть ефективно сприяти формуванню стійкого соціально-економічного розвитку й політичної стабільності, а також установленню згоди в суспільстві. Таким чином, на наш погляд, механізми реалізації політики соціального партнерства не повинні обмежуватися тільки сферою соціально-трудових відносин. Реалізація цих механізмів повинна бути тісним чином пов'язана з участю в процесі соціального партнерства багатьох суспільних об'єднань, які репрезентують інтереси самих різних соціальних груп та верств населення та діють за принципом «ми усі знаходимося в одному човні». Владні структури повинні виступати при цьому в якості організаторів переговорних або єднаних процесів, у ході яких сторони домовляються та узгоджують свої інтереси шляхом досягнення компромісних рішень.

Такий підхід, на наш погляд, є достатньо виправданим ще й з тієї точки зору, що в суспільстві, поряд із соціальним партнерством, отримали широке поширення політичне, корпоративне, агентське й інші види партнерства. Крім того, усе більш широке застосування в практиці знаходить так зване некомерційне партнерство, яке реалізується некомерційними організаціями по досягненню соціальних, благодійних, культурних, освітніх, наукових і управлінських цілей у задоволенні нематеріальних потреб громадян, їх законних інтересів.

До основних соціальних вимірників, що дозволяють досить об'єктивно визначити стабільність стану соціальної системи в суспільстві, можна віднести такі як розміри заробітної плати, пенсій, стипендій, допомог, субсидій, а також індекс споживчих цін, що визначає купівельну спроможність величини доходів громадян різних груп і категорій. Крім того, до цих вимірників також відноситься рівень безробіття, заборгованості по зарплатах і виплатах тощо. Саме навколо цих показників в основному й зосереджує увагу сторін соціального діалогу при формуванні системи соціального партнерства. Одне із центральних місць у соціальній політиці держави займають законодавчо закріплені нормативи мінімальних соціальних стандартів, дотримання яких забезпечить виключення або, принаймні, мінімізацію погроз, пов'язаних із провокуванням соціальної напруженості в суспільстві й втрати суспільством системної стабільності. При формуванні мінімального рівня такого роду соціальних стандартів (нижньої їхньої межі), безумовно, повинні враховуватися рекомендації міжнародних організацій (МАРНОТРАТ, ЮНЕСКО, ЮНІСЕФ, ВІЗ і т.п.), які впроваджені багаторічною практикою й досвідом розвитку міжнародного співтовариства. Однак, на наш погляд, нижня межа цих стандартів, закріплених на законодавчому рівні, не повинна виступати в якості якого-небудь елемента, що становить загальний дохід громадянина. Рівень мінімальних соціальних стандартів повинен визначати той

обов'язковий обсяг надання соціальних послуг, пільг, компенсацій і доходу, нижче якого вони не можуть здійснюватися ні роботодавцями для найманих робітників, зайнятих у бізнесі, ні державою для своїх громадян. На законодавчому рівні повинні визначатися лише умови здійснення цих виплат для дотримання даних стандартів. Рівень мінімальних соціальних стандартів, закріплених у державній соціальній політиці, можна розглядати не тільки в якості орієнтирів, але й у якості діагностичної основи при оцінці як стану соціальної системи в суспільстві в цілому, так і системи соціального партнерства зокрема. Предметом же соціального діалогу як основного інструменту формування системи соціального партнерства повинна бути, на наш погляд, на визначених рівнях цього діалогу дискусія між сторонами не про законодавчо закріплені нормативи мінімальних соціальних стандартів, а про верхні значення цих стандартів, застосовуваних у певних галузях або корпоративних структурах. Верхніми значеннями соціальних стандартів можуть виступати показники, які, як правило, являють собою статистично фіксовані економічні, соціальні й екологічні показники розвитку (у тому числі з урахуванням ситуацій на міжнародному ринку праці, в успішних соціальних державах) які є, на відміну від мінімальних соціальних стандартів, не граничними, а показниками, що орієнтують.

Правові основи організації й порядку ведення соціального діалогу в Україні з метою вироблення і реалізації державної соціальної і економічної політики, регулювання трудових, соціальних, економічних відносин і забезпечення підвищення рівня і якості життя громадян, соціальної стабільності в суспільстві визначає Закон України «Про соціальний діалог в Україні». Даним законом дана характеристика сутності соціального діалогу, визначені принципи його здійснення, рівні (національний, галузевий, територіальний і локальний) його проведення, сторони, що брали участь у процесі соціального діалогу; форми соціального діалогу й порядок проведення переговорів [4].

Саме діалогова модель соціальної взаємодії, що передбачається чинним законодавством України, у змозі гарантувати еволюційний шлях розвитку суспільства, тому що ця модель забезпечує:

- високу динаміку суспільного розвитку, не допускаючи при цьому «соціальних перевантажень»;
- підтримує баланс впливу і факторів відновлення (модернізації), і консервативних початків у розвитку суспільства;
- конструктивно знімає наявні в суспільстві протиріччя.

Таким чином, на законодавчому рівні в Україні створені необхідні умови для забезпечення результативності при формуванні й реалізації соціальної політики на основі системи соціального партнерства, а саме:

- толерантність у відносинах усіх суб'єктів соціального діалогу один до одного;
- готовність сторін до прийняття компромісних розв'язків для досягнення консенсусу;
- певна переговорна впорядкованість, яка має на увазі чіткість, ясність і визначеність у характеристиці суб'єктів, що діють у цій сфері.

Згідно із законом «Про соціальний діалог в Україні», його метою є висновок договорів і угод – генеральній угоді (на національному рівні), галузевих і міжгалузевих угодах (на галузевому рівні), територіальних угодах (на територіальному рівні)

і колективних договорів (на локальному рівні). Саме комплекс, що укладається в результаті соціального діалогу угод і колективних договорів, є основою для формування й розвитку системи соціального партнерства в державі. Зміст угод і колективних договорів, а також обумовлена цим змістом послідовність висновку цих документів (на національному рівні, потім на галузевому й територіальних рівнях і в завершенні – на локальному рівні) визначається законом «Про колективні договори й угоди». Цим законом, який був прийнятий за 17 років до прийняття закону «Про соціальний діалог в Україні», визначається й сам характер проведення соціального діалогу. Таким чином, основу формування системи соціального партнерства в Україні та, відповідно, її ефективності становлять угоди, що укладаються на різних рівнях наступного змісту:

- на національному рівні генеральною угодою регулюються «...основні принципи й норми реалізації соціально-економічної політики й трудових відносин у державі», а також практично всі аспекти соціально-трудових відносин, починаючи від «...мінімальних соціальних гарантій оплати праці й доходів усіх груп і верств населення, які забезпечували б достатній рівень життя», включаючи питання від «...розміру прожиткового мінімуму, мінімальних нормативів» аж до «...умов росту фондів оплати праці й установлення міжгалузевих співвідношень в оплаті праці» і закінчуючи визначенням «...режиму роботи й відпочинку, умов охорони праці й навколишнього природного середовища» і інші;

- територіальні угоди включають практично всі «...норми соціального захисту найманих робітників підприємств», а також «...соціальні гарантії, компенсації, пільги», які передбачаються в генеральній угоді і є «...вище в порівнянні з генеральною угодою»;

- на галузевому рівні угоди регулюють також практично ті ж питання, що й на національному рівні (з певною деталізацією), але вже у вигляді встановлення «...галузевих норм», які «...не можуть погіршувати положення трудящих у порівнянні з генеральною угодою»;

- угоди, що укладаються на локальному рівні (колективні договори), є документами прямої дії, які розглядають практично всі питання, передбачені вище наведеними угодами, і «...можуть передбачати додаткові, у порівнянні із чинним законодавством і угодами, гарантії й соціально-побутові пільги» [5].

Безумовно, прагнення відобразити в генеральній угоді розв'язання настільки широкого кола питань, що мають прикладний характер для такої великої держави, як Україна, з різними регіональними й галузевими особливостями в характері й умовах трудових процесів, звичаях і традиціях, є важко здійснюваним завданням. Аналогічні проблеми виникають і при укладенні територіальних угод, які повинні відображати як інтереси широкого кола вкрай різноманітних (з технологічної, організаційної й економічної точок зору) регіональних бізнес-структур, так і інтереси територіальних громад. Більш однорідними є проблеми, характерними для обговорення на галузевому рівні, однак широке коло питань, що зачіпають вузько специфічні корпоративні особливості, ускладнює прийняття загальних погоджених рішень. Колективні ж договори, які укладені в чіткій відповідності з нормативними документами, перетворюються масивні томи до-

кументів, що дублюють законодавчі нормативи і корпоративні положення з широкого кола питань.

Внаслідок такого стану речей, в процесі практичної реалізації встановленого порядку оформлення результатів соціального діалогу, виникає ціле коло проблем, що знижують результативність та ефективність дії систем соціального партнерства, сформованих на основі цих договорів і угод як в суспільстві в цілому, так і на регіональному, галузевому та корпоративному рівнях зокрема, серед яких, наприклад, такі:

- ряд зобов'язань, які ухвалюються в угодах на різних рівнях, носять найчастіше декларативний характер, а також викликає сумнів реальність механізмів і умов для реалізації прийнятих зобов'язань;

- практично відсутня відповідальність сторін соціального діалогу за підготовку договорів і угод і їх реалізацію, незважаючи на те, що ці питання законодавчо врегульовані.

За матеріалами семінару-практикуму з питань соціального діалогу «Європейський досвід колективних переговорів» (організатор – шведський проект «Діалог на ринку праці – Україна»), який відбувся у м. Києві (22.09.2011 г.), успішність соціального діалогу і формування ефективної системи соціального партнерства, наприклад, у Швеції вдається досягти шляхом проведення чесних, відкритих, поважних, прозорих переговорів по чітко обмеженому перелікові питань на кожному із трьох рівнів:

- на національному рівні – переговори ведуться між центральною організацією роботодавців і національною організацією профспілок і обговорюють питання пенсій і соціального страхування;

- на галузевому рівні – вирішуються питання щодо зарплат і умов працевлаштування;

- на рівні компаній – конкретизація окремих питань, погоджених на галузевому рівні й формування корпоративних соціальних пакетів.

Висновки та перспективи подальшого розвитку в цьому напрямку. В якості пошуку шляхів, які, можливо, зможуть забезпечити підвищення ефективності формування системи соціального партнерства, можна запропонувати внесення змін до концептуальних підходів до змісту угод і колективних договорів, що укладаються під час соціального діалогу. Наприклад, зокрема, такі:

- на національному рівні сконцентрувати увагу на організаційних аспектах формування системи соціального партнерства – зобов'язаннях сторін зі сприяння спільного розвитку бізнесу, економіки й суспільства в цілому; питаннях, регулювання різних видів соціального, медичного й пенсійного страхування; напрямках розвитку соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством і відповідальності членів цього суспільства і суспільства в цілому за розвиток бізнесу тощо.

- до компетенції угод, що укладаються на регіональному рівні, можливо, треба було б віднести окремі аспекти зовнішньої соціальної політики суб'єктів, що ведуть фактичну господарську діяльність у регіоні (незалежно від місця їх юридичної реєстрації), а також діяльність регіональних органів керування й членів територіальних громад, яка спрямована на створення умов для розвитку бізнесу в регіоні. Серед напрямів зовнішньої соціальної політики бізнес-структур можливі різноманітні моделі, а саме: а) модель, яка обумовлюється тим, що розвиток бізнесу нерозривно пов'язано з розвитком території, коли межа між працівниками господарюючих суб'єктів та членами їх родин, а також іншим населенням території присутності бізнесу дуже примарна; б) модель, що характеризується проведенням добродійних акцій; в) модель соціального інвестування бізнесу шляхом реалізації соціальних програм у якості бізнес-проектів (з орієнтацією на кінцевий результат і наступною оцінкою ефективності); г) модель соціального партнерства бізнесу, органів державного управління й громадських організацій, яка передбачає уточнення й регламентацію сфер відповідальності бізнесу, влади і суспільства у спільному розв'язанні суспільно-значимих питань.

- на галузевому рівні угоди могли б сконцентрувати увагу на верхніх границях мінімальних соціальних стандартах для працівників галузі, механізмах формування коштів, що направляються на оплату праці, інші заохочувальні і компенсаційні виплати найманим працівникам, а також основних напрямів внутрішньої соціальної політики бізнес-структур галузі. Серед основних шляхів, що формують засади внутрішньої соціальної політики господарюючих суб'єктів, можна передбачити наступні: а) створення й забезпечення нормальних розумів праці й зайнятості; б) турбота про зміцнення здоров'я працівників; надання додаткових (понад передбачених законодавством) соціальних пільг і гарантій працюючим і членам їх родин; в) розвиток фізкультури і спорту на підприємстві, організації дозволяти й рішення побутових питань працівників підприємства (фінансування проведення робочої спартакіади, культурно-масових заходів, перерахування коштів профспілковому комітету для організації й проведення цієї роботи, придбання дитячих новорічних подарунків та ін.); г) заходи щодо реалізації молодіжної політики; д) надання адресної допомоги соціально-незахищеним категоріям населення, які пов'язані з кожним конкретним бізнесом; е) надання соціальних пільг і гарантій колишнім працівникам підприємства тощо.

- на локальному рівні в колективних договорах доцільно було б зосередити увагу на конкретизації прийнятих на галузевому рівні домовленостей і встановленні корпоративних норм і правил, спрямованих на забезпечення ефективного функціонування бізнесу і трудового колективу.

Список літератури:

1. Миль Дж. Основы политической экономии. – М. : Недра, 1980. Т. 3. – 300 с.
2. Маршалл А. Принципы экономической науки. – М. : Прогресс, 1993. – 360 с.
3. див. Мороз О. С. Соціальна відповідальність бізнесу в Україні: проблеми та шляхи рішення // Економіка промисловості. – 2013. – № 4(64). – С. 135-136.
4. Закон України «Про соціальний діалог в Україні» від 23 грудня 2010 р. № 2862-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 28. – С. 255.
5. Закон України «Про колективні договори і угоди» від 1 липня 1993 р. № 3356-XII // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 1993. – № 36. – С. 361.

Мороз О. С.

Запорожская государственная инженерная академия

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАИНЕ**Резюме**

Исследованы теоретические вопросы формирования системы социального партнерства в обществе. Освещены проблемы развития и повышения эффективности социального партнерства, связанные с ролью органов государственной власти и местного самоуправления в социальном диалоге, а также местом основных социальных измерителей и минимальных социальных стандартов в процессе согласования интересов сторон. Предложено, в качестве одного из направлений повышения эффективности формирования системы социального партнерства, внесение изменений в содержание соглашений и коллективных договоров, заключаемых в процессе социального диалога.

Ключевые слова: коллективные договоры и соглашения, социальное партнерство, социальный диалог, социальные стандарты.

Moroz O. S.

Zaporozhye State Engineering Academy

PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF SYSTEM OF SOCIAL PARTNERSHIP IN UKRAINE**Summary**

Investigated theoretical questions of formation of system of social partnership in society. Problems of development and efficiency of social partnership, related to the role of public authorities and local self-government in social dialogue, as well as the place of basic social meters and minimal social standards in the process of harmonization of interests of the parties. Proposed, as one of directions of increase of efficiency of formation of system of social partnership, changes in the content of agreements and collective contracts concluded in the process of social dialogue.

Key words: collective contracts and agreements, social partnership, social dialogue, social standards.

УДК 331.25

Павлів В. В.

Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

ПЕРСПЕКТИВНІ ФІСКАЛЬНІ СТИМУЛИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

У статті обширно розглянуто перспективні фінансові стимули та методи розвитку, співпраці у сфері покращення всебічної привабливості системи недержавного пенсійного забезпечення. Відображено детальні зміни до відповідних кроків назустріч розвитку системи НПЗ у чинному законодавстві, сфера впливу якого поширюється як на фізичних, так і на юридичних осіб. Запропоновані фінансові заходи стимулювання розвитку системи базуються на системі преференцій як для фізичних, так і для юридичних осіб – учасників системи НПЗ. Відповідні механізми здійснюються, насамперед враховуючи поточну структуру системи та НПЗ та особливості фінансової політики по відношенню до третього рівня системи ПЗ.

Ключові слова: недержавні пенсійні фонди, пенсійне забезпечення, фінансова політика, податки.

Постановка проблеми. Становлення системи недержавного пенсійного забезпечення (далі – НПЗ) зазвичай напряму залежить від факторів та чинників сприяння розвитку даної системи. У відповідний період необхідні певні важелі та напрями фінансово-економічного, які б надавали системі НПЗ ефективних стимулів до подальшого нарощення значимості у структурі соціального забезпечення України. Відповідні стимули та заходи розвитку системи повинні здійснюватися насамперед у співпраці між державними інститутами та недержавними Пенсійними фондами на користь бенефіціарів системи НПЗ. Серед проаналізованих найбільш вагомими та значимими як для фізичних осіб, так і недержавних Пенсійних фондів (далі – НПФ) є стимули та заходи фінансового характеру. В даному випадку необхідно дослідити та проаналізувати відповідні стимули та заходи і зазначити їх доцільність для розвитку системи НПЗ.

Аналіз останніх публікацій. Тема розвитку системи НПЗ в останні роки є доволі значимою

наукових напрацюваннях та аналітичних матеріалах, які торкаються сфери соціального забезпечення. Серед вітчизняних науковців проблематику перспективи розвитку досліджували В.В. Корнеєв, В. Ємець, Ю. Привалов та інші. Але більшість досліджень авторів спрямовані на загальні погляди розвитку системи НПЗ, натомість у цій статті запропоновані методи та заходи розвитку системи НПЗ, які раніше не досліджувалися.

Метою статті є аналіз та визначення специфічних, різнохарактерних фінансових заходів та стимулів сприяння розвитку системи НПЗ через співпрацю між державними інститутами та НПФ.

Основні результати дослідження. Система пенсійного забезпечення України за часи незалежності зазнала багатьох змін, але відповідні зміни не змінювали кардинально структуру та функціональну складову сектору соціального забезпечення. Так, майже після чверті століття економічної розбудови економіки нашої держави система пенсійного забезпечення де-юре отримала розвиток у

світлі створення на законодавчому рівні трьохрівневої системи, а де-факто на сьогоднішній день із постійним дефіцитом функціонує перший рівень системи пенсійного забезпечення та «жевріє» третій рівень системи пенсійного забезпечення. Таке припущення можна висловити, враховуючи лише той факт, що величина активів системи НПЗ є меншою 1% від ВВП.

Хоча, аналізуючи глибше, слід зазначити той факт, що система НПЗ України проходить тільки етап становлення, але протягом 10 років повинні принаймні намічатися стратегічні напрямки розвитку системи НПЗ, натомість було визначено, що система у кількісному характері учасників зменшується [2]. Так, на початок 2011 року існував 101 НПФ, натомість на початок 2013 року їх кількість була вже 94, і крім цього, існує тенденція до зменшення активів. Останнє можна підтвердити наступним: всього за 2012 рік активи НПФ зросли на 19,7% (на 274 млн грн). Чиста вартість активів НПФ протягом 2007-2012 року збільшилася з 280,7 до 1660,1 млн грн, у 5,9 рази, зростання чистої вартості активів найбільшим було на часовому інтервалі 2007-2008 років, так, збільшення активів було у 2,6 рази, це показники у докризовий період. У кризовий та посткризовий період зростання варіювало у діапазоні 20-45%. Відповідно, найнижчий показник був на рівні 20% і це – у період 2008-2010 рр. Проводячи паралель між учасниками системи НПЗ і беручи до уваги інформацію Національної Асоціації НПФ України, абсолютне зростання вартості активів КНПФ Національного банку України склало 276,4 млн грн, при тому, що у найближчого по рейтингу НПФ НП «ВНПФ «Перший національний відкритий пенсійний фонд» вони знизилися на 39,7 млн грн. Виходить, що у системі без фонду НБУ відбулося зменшення активів на 2,4 млн грн, тобто абсолютне не зростання, а навіть більше – спад [2].

Виною цьому є насамперед відсутність стимулювання розвитку системи як з боку держави, так і з боку самих вкладників. Крім цього, НПФ не працюють активно на ринку недержавного пенсійного забезпечення і це тільки один із факторів

негативного розвитку системи. Як вже було зазначено, підтримка держави є взагалі незрозумілою, оскільки на ринку недержавного пенсійного забезпечення присутній Корпоративний недержавний пенсійний фонд Національного банку України, який є свого роду «монополістом» системи і його діяльність викликає сумніви стосовно повноти його діяльності (це чітко проглядається в аналізі структури кількості вкладників у цей фонд, яка є диспропорційною). Інші функції держави по стимулюванню системи НПЗ просто відсутні, причому слід врахувати те, що рівень забезпеченості пенсіонерів в Україні є чи не найнижчим у Європі. Загалом же система недержавного пенсійного забезпечення повинна стати повноцінним елементом системи макроекономічного регулювання економіки держави за умови, що кінцевою метою проведення пенсійної реформи є акумуляція 80-90% всіх пенсійних відрахувань [4].

Проблематика даного питання криється, окрім інших факторів впливу, у фінансово-економічній площині, тобто відсутній комплекс заходів з боку суб'єктів системи НПЗ стосовно розвитку системи. Процес стимулювання розвитку системи НПЗ повинен ґрунтуватися на співпраці з боку учасників ринку НПЗ, а це насамперед НПФ та держава. Відповідні стратегічні дії та комплекси заходів повинні бути здійснені у цьому напрямі, які б визначали подальшу долю третього рівня системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні.

Так, обрані для аналізу фінансові стимули та заходи є перспективними до розгляду і можуть мати реальну позитивну дію на розвиток системи НПЗ. Враховуючи рівень податкового навантаження, а це приблизно 38,2%, як зазначають науковці, слід зазначити, що даний показник є не надто високим як для економіки, що розвивається, оскільки у розвинутих країнах він може сягати і 60-70%, але рівень державних послуг зовсім інший [5].

Сприяння та заохочення до формування корпоративних пенсійних фондів або зацікавлення працівників чи громадян до відрахувань/внесків у систему НПЗ повинно в обов'язковому поряд-

Таблиця 1
Податкові ініціативи для підприємств – платників податків – учасників системи НПЗ [1, с. 38]

№ п/п	Фінансові стимули для підприємств – платників податків – учасників системи НПЗ	Законодавча база (згідно з ПКУ)	Запропоновані податкові введення
1.	Враховання до витрат підприємства сум пенсійних внесків	Загальний обсяг суми (внесків за договорами НПЗ, включених до витрат підприємства) не може перевищувати 25% заробітної плати, нарахованої такій найманій особі протягом податкового року, на який припадають такі податкові періоди; сума таких платежів не може перевищувати розмірів, визначених розділом IV Податкового кодексу (розмір місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень, у розрахунку за місяць)	Загальний обсяг суми (внесків за договорами НПЗ, включених до витрат підприємства) не може перевищувати 35%, для найманих осіб, трудовий стаж яких в межах 1-го року на відповідному підприємстві, не може перевищувати 30%, для найманих осіб, трудовий стаж яких в межах від 2 до 4 років на відповідному підприємстві, для всіх інших найманих працівників використовується стандартний принцип (25%), сума таких платежів не може перевищувати 55%, від місячного прожиткового мінімуму
2.	Податкові канікули та пільги для підприємств – платників податків, які здійснюють відрахування у систему НПЗ	-	Для підприємств – платників податків застосовуються збільшені податкові канікули, але не більше додаткових трьох звітних кварталів
3.	Зменшення податкових ставок для підприємств платників податків при інвестуванні корпоративними фондами у державні цінні папери та похідні капітальні інвестиції у державні цільові програми.	-	При інвестуванні корпоративними пенсійними фондами у ОВДП чи інші державні цільові програми передбачити можливість зменшення величини податку на прибуток, але не більше ніж на 1,5%, протягом певного періоду.

ку мати певний ряд податкових пільг та стимулів для учасників системи НПЗ. Серед запропонованих можна виділити наступні:

Для юридичних осіб – платників податків.

а) врахування до витрат підприємства сум пенсійних внесків;

б) податкові канікули для підприємств, які здійснюють відрахування у систему НПЗ;

в) зменшення податкових ставок для підприємств – платників податків при інвестуванні корпоративними фондами у державні цінні папери та похідні капітальні інвестиції у державні цільові програми.

Стосовно поточного стану оподаткування системи недержавного пенсійного забезпечення із введенням Податкового Кодексу України, зроблено перший крок до систематизації податкової політики відносно діяльності системи НПЗ. Для підприємств – платників податків п. 142.2 ст. 142 Податкового кодексу передбачено можливість включення до витрат підприємства – платника податків суми пенсійних внесків згідно з договорами недержавного пенсійного забезпечення, сплачених на користь своїх працівників. Ця сума має два обмеження, а саме: загальний обсяг суми не може перевищувати 25% заробітної плати, нарахованої такій найманій особі протягом податкового року, на який припадають такі податкові періоди; сума таких платежів не може перевищувати розмірів, визначених розділом IV Податкового кодексу, протягом такого податкового періоду (п. 142.2 ст. 142 Податкового кодексу).

Даний факт, з одного боку, є позитивним, оскільки фіскальна система робить кроки назустріч системі НПЗ, але недостатнім. Так, торкаючись норм та приписів у Податковому кодексі, відповідну частку сум можна формувати диференційованим характером, тобто для працівників, які прийняті на роботу та включені в перший рік, загальний обсяг суми внесків за договорами НПЗ, включених до витрат підприємства, встановити на рівні 35%, для другого-третього року встановити на рівні 30%, а вже всі наступні роки визначати законодавчо вказані 25%.

Ймовірно, можна сказати, що навіть величина у 10-15 млн грн (відповідне припущення можна мотивувати значними збитками на більшості підприємств в Україні і небажанні збільшувати витрати на некапітальні інвестиції) приросту місячних внесків у систему НПЗ від одного податкового нововведення дасть доволі позитивний результат.

Надалі слід розглянути запропонований ще один із пунктів податкових ініціатив, а саме додаткові податкові канікули та пільги для підприємств учасників системи НПЗ. Дана пільга повинна виконуватися по мірі інтегрованості підприємства у систему НПЗ. Тобто розмір податкових канікул повинен варіювати в залежності від величини участі підприємства у системі НПЗ. Іншими словами, якщо, наприклад, загальна сума внесків підприємства до системи НПЗ складає більше 75% валюти балансу, отже підприємство має право на отримання такої ініціативи, як подовжені податкові канікули, у мірі збільшення внесків до системи НПЗ, відповідно, можуть збільшуватися додаткові податкові канікули, але їх максимальне значення не повинно перевищувати додаткових три квартали податкових канікул до стандартних податкових канікул.

Вищевказаний факт є доволі ризиковим, оскільки недобросовісні підприємства можуть значним чином відстрочувати сплату податків та

користатися пільгами при цьому, максимально допустимо наповнюючи власні корпоративні фонди, і може виникнути загроза відмивання коштів через корпоративні фонди за рахунок несплати податків чи просто виконання фіктивних виплат корпоративних пенсійних фондів сум коштів певним фіктивним бенефіціарам, які повинні були піти до Державного бюджету України. Тому у цьому випадку органи фіскальної політики повинні чітко стежити за підприємствами, які використовують додаткові податкові канікули та додатково моніторити діяльність та рух коштів до корпоративних фондів.

Наступним пунктом податкових ініціатив виступають безпосередні зменшення ставок податку на прибуток для підприємств, які беруть участь у системі НПЗ, і відповідні корпоративні фонди, яких інвестують у ОВДП. У даному випадку також пропонується відповідний податковий стимул формувати та здійснювати градаційним ступенем, тобто ставка оподаткування коригується по мірі інтегрованості відповідного підприємства у систему НПЗ та величини куплених ОВДП. Обрахування ефекту втрат для Державного бюджету від цих податкових стимулів буде визначатися на рівні податкового зменшення для кожного конкретного підприємства, протягом певного періоду, на який діє відповідна «знижка» (квартал, 1 рік). Дану величину зменшення слід обмежити на рівні 1,5%. З іншого боку, можна запропонувати включення підприємства до числа тих, котрі отримують податкове зменшене податкове, у випадку, якщо сума коштів їх корпоративних фондів є більшою ніж 75% валюти балансу підприємства. Термін дії податкового зниження слід обмежити 1 роком і з можливістю повторювання кожних п'ять років.

У вищевказаному заході державі слід виробити комплекс заходів, які також спрямовані на ухилення від сплати податків недобросовісними підприємствами. Оскільки може виникнути така ситуація, коли підприємства, зменшуючи власний капітал, збільшують активи власного корпоративного фонду, тим самим приводячи до зниження діяльності підприємства навіть до банкрутства.

Для фізичних осіб – платників податків.

Окремим напрямом сприяння розвитку системи НПЗ, окрім сприяння підприємствам платникам податків, які беруть участь у системі НПЗ, необхідним є також сприяння і надання певних пільг та стимулів для фізичних осіб – учасників системи. У даному випадку необхідний такий комплекс заходів, який був би прийнятним як для підприємств, так і для фізичних осіб і, відповідно, не призводив до значних ненадходжень до Державного бюджету.

На сьогоднішній день у поточному Податковому кодексі прописані наступні пільги для фізичних осіб – платників податків, які мали б сприяти розвитку системи НПЗ:

1. Підпунктом «в» пп. 164.2.16 п. 164.2 ст. 164 Податкового кодексу передбачено податкову пільгу для платників податку (найманих осіб), на користь яких роботодавцем за власний рахунок сплачено добровільні внески за вищевказаними договорами.

2. На сьогодні, відповідно до пп. 164.2.16 п. 164.2 ст. 164 Податкового кодексу, для суб'єктів недержавного пенсійного забезпечення сума обмеження дорівнює п'ятикратному розміру мінімальної заробітної плати, встановленої Законом про державний бюджет України на відповідний рік, що становить наразі 5590 грн у розрахунку на

Таблиця 2

Податкові ініціативи для фізичних осіб – учасників системи НПЗ

№ п/п	Фіскальні стимули для фізичних осіб – платників податків – учасників системи НПЗ	Законодавча база (згідно з ПКУ)	Запропоновані податкові введення
1.	Податкові пільги для фізичних осіб – учасників системи НПЗ	Згідно з пп. 165.3.5, до податкової пільги можна включити суму витрат за договорами пенсійного недержавного забезпечення і складає розміру місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року, помноженого на 1,4 та округленого до найближчих 10 гривень, при страхуванні чи визначенні внесків безпосереднього платника податків і 50% від цієї суми у випадку внесення сум на користь сім'ї	Підвищення розміру сум, на які може складатися податкова пільга за рахунок зменшення (заміщення) податку на прибуток фізичної особи, гранична сума пропонується у розмірі місячного прожиткового мінімуму, діючого для працездатної особи на 1 січня звітного податкового року (плюс 10%), помноженого на 1,5 та округленого до найближчих 10 гривень, при страхуванні чи визначенні внесків безпосереднього платника податків і 75% від цієї суми у випадку внесення сум на користь сім'ї
2.	Диференційована шкала зменшення податкового навантаження, суми від зменшення направлені у систему НПЗ	-	Шкала (прогресивна) зниження податку на прибуток в залежності від терміну участі фізичної особи у системі НПЗ, сума знижки відраховується у систему недержавного пенсійного забезпечення (вибір НПФ залишається за учасником системи).
3.	Зміна бази оподаткування для категорії «працюючих пенсіонерів»	-	Для відповідної категорії повинно бути зменшене значення податку на прибуток (не більше 1,5%) і 5% єдиного соціального внеску можуть бути спрямовані до системи НПЗ (за ініціативою фізичної особи до того чи іншого НПФ)

місяць (1118 x 5) (розмір мінімальної заробітної плати з 01.10.2012 р. становить 1118 грн).

3. Пільгове оподаткування надається і фізичним особам. Відповідно до пп. «в» пп. 164.2.16 п. 164.2 ст. 164 Податкового кодексу, до загального місячного (річного) оподатковуваного доходу платника податку не включається сума пенсійних внесків, що сплачуються роботодавцем-резидентом за свій рахунок за договорами недержавного пенсійного забезпечення, якщо така сума не перевищує 15% нарахованої цим роботодавцем суми заробітної плати платнику податку протягом кожного звітного податкового місяця, за який сплачується пенсійний внесок, але не більше п'яти розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом про Державний бюджет України на відповідний рік, у розрахунку за місяць.

4. Згідно з п. 164.6, під час нарахування доходів у формі заробітної плати база оподаткування визначається як нарахована заробітна плата, зменшена на суму єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, страхових внесків до Накопичувального фонду, а у випадках, передбачених законом, – обов'язкових страхових внесків до недержавного Пенсійного фонду, які, відповідно до закону, сплачуються за рахунок заробітної плати працівника, а також на суму податкової соціальної пільги за її наявності [1, с. 39].

Перший пункт із запропонованих ініціатив повинен підтримуватися і, відповідно, здійснюватися разом із працевлаштуванням учасника системи НПЗ, де перший визначає розмір відрахувань у систему НПЗ і, відповідно, може надати працівник-учаснику можливість відрахування коштів не тільки у власні корпоративні фонди, але й у інші фонди системи НПФ за бажанням працівника. Звичайно, у теперішньому ПКУ зроблені спроби стосовно покращення фіскальної складової відносно фізичних осіб, але цього замало. Так, пропонується збільшити розмір податкової пільги для учасників системи НПЗ, що дасть від 15 до 20% приросту надходжень від громадян до системи НПЗ. Слід також розуміти, що державна політика у секторі надання податкових пільг для фізичних осіб пови-

нна базуватися на принципах чіткого моніторингу та відсутності вибіркової, тобто будь-які верстви населення за дотримання законодавчих вимог можуть отримати податкові пільги в момент участі у системі НПЗ. Також слід ввести обмеження на використання та терміновість податкових пільг для громадян. Так, у часовому вимірі податкові пільги можуть складати не більше двох кварталів і надаватися раз у п'ять років. Крім цього, для запобігання ухилення від сплати податків пропонується контроль за використанням коштів, вкладених у НПФ, тобто для виведення коштів із системи НПФ в межах наданих пільг повинні бути підстави, які чітко обговорені в межах договорів між учасниками та фондами. Враховуючи низький рівень доходів, державна політика також повинна бути спрямована на підвищення реальних доходів громадян, оскільки ніякі податкові знижки чи пільги не принесуть бажаних результатів, якщо значна частина громадян нашої держави має доволі обмежені доходи.

Цікавою для розгляду є податкова ініціатива, яка включає в себе зниження ставок податку на прибуток в залежності від терміну участі фізичної особи у системі НПЗ. Іншими словами, чим довше фізична особа вкладає кошти у систему НПЗ, тим вищим є зниження податкових ставок для неї. Граничне значення зниження ставки може складати не більше 1,5% від величини податку на прибуток, враховуючи те, що ініціативу можна тільки запровадити, отже державний бюджет України на початках понесе мінімальні витрати. Шкалу пропонується побудувати прогресивним методом, тобто:

- Якщо фізична особа відраховує у систему НПЗ від 0 до 5 (включно) років (при загальній перерві з відрахувань до системи НПЗ не більше одного кварталу) – її зниження може скласти не більше 0,5% від податку на прибуток і відповідні суми «знижки» відраховуються до обраного фізичною особою НПФ.

- Якщо фізична особа відраховує у систему НПЗ від 6 до 10 (включно) років (при загальній перерві з відрахувань до системи НПЗ не більше

одного кварталу) – її зниження може скласти не більше 0,75% від податку на прибуток і відповідні суми «знижки» відраховуються до обраного фізичною особою НПФ.

• Якщо фізична особа відраховує у систему НПЗ від 11 до 20 (включно) років (при загальній перерві з відрахувань до системи НПЗ не більше одного кварталу) – її зниження може скласти не більше 1% від податку на прибуток і відповідні суми «знижки» відраховуються до обраного фізичною особою НПФ.

• Якщо фізична особа відраховує у систему НПЗ більше 21 року (при загальній перерві з відрахувань до системи НПЗ не більше одного кварталу) – її зниження може скласти не більше 1,5% від податку на прибуток і відповідні суми «знижки» відраховуються до обраного фізичною особою НПФ.

Надані податкові зниження враховуються до того періоду, у якому вони виникли, при виході чи припиненні відрахувань у систему НПЗ дані зниження скасовуються. Крім цього, суми зниження не перераховуються ретроспективним характером. Фізична особа вправі обирати НПФ, але дані кошти можна бути отримати/використати при настанні певних подій, які повинні бути регламентовані у договорах участі у системі НПЗ.

У даному випадку слід спробувати обрахувати ефект від введення вищевказаної податкової ініціативи, використовуючи статистичні дані. Так станом на початок 2013 року, згідно з даними Рахункової палати України, дохід Державного бюджету України від податків на доходи фізичних осіб склав 7026 млн грн, враховуючи той факт, що податкове зниження розповсюджуватиметься на всіх фізичних осіб, які вкладають кошти у систему НПЗ (самостійно чи через систему корпоративних фондів), частку таких фізичних осіб слід вираховувати із поточної структури системи. Відповідна частка може бути вирахована із величини внесків до системи НПЗ, даний показник 58,6 млн грн, із 1313 млн грн, на початок 2013 р. у відносному виразі складає 5%. Дану величину необхідно зважити на загальну кількість учасників системи НПЗ, а це 584,8 тис. осіб, що складе приблизно 26 тис. осіб. Відповідний розрахунок приводиться із великим ступенем припущення, оскільки внески фізичних осіб можуть варіювати на суму внесків, які не є однакові, але у даному випадку розрахунок є більш чим приблизний базований все ж таки на середніх значеннях. Величина зайнятого населення станом на 2013 рік склала 22,6 млн осіб, з них 2,5% загальна величина учасників системи НПЗ. Тепер необхідно вирахувати величину податків сплачених відповідними особами, а це 175,6 млн грн, середнє значення сплачених податків відповідних фізичних осіб. Отже, у перші 5 років податкове зниження для відповідних осіб складатиме приблизно від 0,8-1 млн грн, які безпосередньо підуть до системи НПЗ [3].

Звичайно, величина податкового зниження, а більш конкретніше, суми, є доволі малою, але це значення зумовлене доволі малою часткою учасників у системі НПЗ. Так, для прикладу при оптимальному варіанті участі 15% від працюючого населення у системі НПЗ відповідна величина податкового зниження буде на рівні додаткового надходження у систему щорічно на суму 5,5 млн грн, які не слід забувати акумулюються у системі НПЗ. Даний обрахунок є теоретичним і не враховує диференціацію внесків у систему НПЗ, оскільки неможливо встановити у загальній структурі

вищезазначене. Тому відповідна величина може коливатися, але в межах вищерахованих. З боку процесів поглиблення співпраці між системою НПЗ та державою необхідно врахувати, запускати механізми податкових знижень у комплексі чи поступово вводити дані механізми та ініціативи, оскільки прийняття та введення відповідних ініціатив одразу може загрожувати значним недоотриманням коштів до Державного бюджету України. Тому тут слід розуміти з боку держави ступінь прийняття тих чи інших податкових ініціатив.

Одним із пунктів податкових ініціатив також є сприяння та зниження податкових навантажень для такої категорії громадян, як «працюючі пенсіонери», оскільки дана верства населення, по ідеї, повинна бути найбільш зацікавленою в участі у системі НПЗ. За словами урядовців, величина працюючих пенсіонерів сягає 3 млн осіб [6], що є досить чималою часткою і складає від 7-8% від зальної величини населення в Україні. Звичайно, пільги для відповідної категорії громадян існують і прописані у чинному законодавстві, але вони все ж таки мають нематеріальний характер, такі як, наприклад, додаткова відпустка, матеріальна виплата тощо. У даному випадку відповідній верстві населення необхідно сформувати заходи, які б максимально сприяли участі відповідних громадян у системі НПЗ.

Запропоновані ініціативи виражаються у зниженні податку на прибуток відповідним категоріям громадян на 1,5% і, відповідно, суми податкового зниження повинні відраховуватися за вибором особи, на користь якої і буде податкове зниження у обраній НПФ. Крім цього, громадяни даної категорії повинні безперешкодно користуватися відповідними коштами на їх розсуд, тобто не повинно діяти певних обмежень на знімання коштів, які були зараховані на рахунки НПФ внаслідок податкового зниження.

Необхідно розрахувати приблизну величину ефекту від введення даних податкових знижень. Для розрахунку припустимо, що заробітна плата працюючих пенсіонерів знаходиться на рівні мінімальної, а станом на початок 2014 року розмір мінімальної заробітної плати складає 1218 грн. Отже, сума податку на доходи складає – 84,77 грн, сума єдиного соціального внеску – 43,85 грн і оклад, відповідно, 1089,38 грн [3]. Беручи до уваги кількість працюючих пенсіонерів, розрахуємо величину податкового зниження, яке буде акумульовано у системі НПЗ. Відносна сума зниження податку на доходи складе – 1,27 грн/місяць, відрахування у систему НПЗ із єдиного соціального внеску складе – 2,19 грн/місяць, враховуючи величину працюючих пенсіонерів, а це, як вже було сказано, приблизно 3 млн осіб, загальна відносна сума зниження податку на доходи фізичних осіб в місяць складе 3,81 млн грн, і 6,5 млн грн, від сплати єдиного соціального внеску, дані суми є щомісячними і визначають приблизний ефект від запропонованого податкового зниження.

Відповідна податкова ініціатива повинна здійснюватися поетапно задля того, щоб реально оцінювати витрати для бюджету та спеціальних фондів. Тому спочатку пропонується вводити зниження податку на доходи фізичних осіб для відповідних груп громадян, оскільки фінансування спеціальних фондів через виплати єдиного соціального внеску є основним джерелом наповнення відповідних структур, які не без цього постійно знаходяться у кризовому стані (дефіцити балансів, ненадходження ті ін.). Тобто НПФ спільною

програмою із профспілками та НПФ повинні створити програму взаємодії та формування даного роду податкових знижень. Зі свого боку державні інституції від імені держави повинні розуміти і обрахувати, який рівень підтримки вони готові надати для системи НПЗ, а саме її розвитку.

Висновки. Враховуючи вищесказане, слід зазначити, що сприяння державою до розвитку третього рівня системи НПЗ повинно зосереджуватися на принципах співпраці між учасниками системи, злагожденості та узгодженості планів стосовно розвитку системи НПЗ та всебічному формуванні довіри до системи НПЗ. Другий рівень пенсійної системи почне розвиватися ще не скоро, зважаючи на трансформаційні процеси в економіці країни, тому держава повинна зробити часткову ставку на розвиток третього рівня пенсійної системи, беручи до уваги реальні доходи громадян України і відповідно рівень життя співвітчизників, дати їм можливість безпосередньо робити вибір на користь того, вкладати у систему

НПЗ чи ні, а сприяння цьому повинно відображатися у використанні певних ініціатив та заохочень як з боку держави, так і НПФ. Фактично зараз все так і функціонує, але без наявних кроків з боку держави. Відверто кажучи, сприяння державної політики у секторі розвитку системи НПЗ є недостатніми і потребують комплексних рішень.

Слід також не забувати той факт, що державна підтримка може виявитися неповною із запропонованих лише податкових ініціатив, оскільки держава декларувала і другий рівень пенсійної системи, на який, на жаль, на сьогодні коштів у бюджеті немає, тому оптимістичні сценарії слід відкласти на майбутнє, коли економіка і фінансова система України буде функціонувати на достойному рівні. На підтвердження цьому урядовці запевняють, що відрахування до другого рівня пенсійної системи може мати місце лише при зростаючому ВВП, даний показник повинен варіювати на рівні 2%.

Список літератури:

1. Податковий Кодекс України : за станом на 02.08.2014 № 2755-17/ Верховна Рада України. – Офіц. вид. – К. : Парлам. вид-во, 2014. – 47 с. – (Бібліотека офіційних видань).
2. Підсумки розвитку ринків небанківських фінансових послуг України / ДКРРФПУ. – К., 2012. – 9 с.
3. Пенсійний фонд у цифрах / Пенсійний Фонд України. – Електрон. дан. (1 файл). – 2013. – Режим доступу : http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/publish/category?cat_id=95535.
4. Пенсійна реформа і макроекономічна стабільність в Україні [Електронний ресурс] / В. Ємець. – Електрон. дан. (1 файл). – 2011. – Режим доступу : <http://www.fundgr.com.ua/events/news/50/>. – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
5. Савіцька О. П., Кулиняк І. Я. Податкове навантаження як фактор тонізації економіки/ X Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Соціально-економічні реформи в контексті інтеграційного вибору України». – Електрон. дан. (1 файл). – 2013. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2013-sotsialno-ekonomicheskie-reformi/2_savitska.htm.
6. Українська правда. Стаття / Українська правда. – Електрон. дан. (1 файл). – 2013. – Режим доступу : <http://www.pravda.com.ua/news/2010/12/24/5709740/>.

Павлів В. В.

Украинский государственный университет финансов и международной торговли

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ФИСКАЛЬНЫЕ СТИМУЛЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НЕГОСУДАРСТВЕННОГО ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ

Резюме

В статье обширно рассмотрены перспективные фискальные стимулы и методы развития, сотрудничества в сфере улучшения всесторонней привлекательности системы негосударственного пенсионного обеспечения. Отображены детальные изменения к соответствующим шагам навстречу развитию системы НПО в действующем законодательстве, сфера влияния которого распространяется как на физические, так и на юридические лица. Предложенные фискальные мероприятия стимулирования развития системы базируются на системе преференций как для физических, так и для юридических лиц – участников системы НПО. Соответствующие механизмы осуществляются, в первую очередь учитывая текущую структуру системы и НПО и особенности фискальной политики по отношению к третьему уровню системы пенсионного обеспечения. **Ключевые слова:** негосударственные пенсионные фонды, пенсионное обеспечение, фискальная политика, налоги.

Pavliv V. V

Ukrainian State University of Finance and Foreign Trade

PERSPECTIVE TAX STIMULATIONS OF NON-GOVERNMENTAL PENSION FUNDS DEVELOPMENT

Summary

Perspective fiscal actions and methods of development are vastly considered in the article, collaboration, in the field of improvement of comprehensive attractiveness of the non-governmental pension fund system. The detailed changes are represented as the proper steps of non-governmental pension funds system development due to current tax legislation sphere of influence which spreads, as on physical persons and business units. The tax measures of development stimulation are offered, the systems are based on the system of preferences, as for the physical persons and business units of the non-governmental pension funds system. The proper mechanisms are carried out above all things, taking into account the current structure of the non-governmental pension funds system and feature of taxation policy in relation to the third level of the pension system in Ukraine.

Key words: non-governmental pension funds, pension system, fiscal policy, taxes.

УДК 656.71:351.83(045)

Полоус О. В.

Інститут економіки та менеджменту
Національного авіаційного університету

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ АЕРОПОРТІВ

Проаналізовано існуючі підходи до оцінки трудового потенціалу та формування комплексної методики оцінки трудового потенціалу провідних аеропортів України. Визначено переваги та недоліки основних методик та підходів до оцінки трудового потенціалу. Досліджено прийнятні комбінації застосування методик оцінки та шляхи подальшого розвитку кожної методики окремо.

Ключові слова: трудовий потенціал, оцінка, методика, аеропорт, управління.

Постановка проблеми. В умовах глобальних трансформаційних перетворень умов та факторів діяльності підприємства оцінка трудового потенціалу виступає важливим елементом загальної системи управління кадрами, що має за мету досягнення розвитку трудових ресурсів підприємства відповідно до потреб модернізації. Правильний підхід до вибору методики оцінки трудового потенціалу підприємства здатний забезпечити вирішення багатьох практичних задач у сфері кадрового планування, кадрового моніторингу, кадрової політики, управління трудовими ресурсами та підвищення ефективності їх використання. Аеропорти, ведучи специфічний вид господарської діяльності, що не пов'язаний з виробництвом конкретного виду продукції, а зосереджений на наданні широко спектру послуг, приділяють особливу увагу питанням планування чисельності та структури кадрів, засобам їх оцінки, діагностиці кадрової ситуації, руху кадрів, характеру процесів розвитку та задач реструктуризації персоналу. В таких умовах практичне значення формування раціонального підходу до оцінки трудового потенціалу аеропортів набуває актуальності та важливості для їх подальшого загального розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На даний момент можна виділити ряд наукових досліджень і практичних робіт як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, що займаються дослідженням питання оцінки трудового потенціалу. Метою всіх без винятку теоретичних і практичних робіт є пошук ефективних методів оцінки з метою оптимізації управляючих впливів на персонал, які сприяють у кінцевому підсумку підвищенню ефективності праці. Серед вітчизняних вчених, що досліджують дану проблему, можна виділити Генкіна Б.М. [1], Гончарова В.В. [2], Єгоршина А.Н. [3], Заславську Т.І. [4], Одогова Ю.Г., Рофе А.Н. [5], Травіна В.В. [6], Базарова Т.Ю. [7], Кибанова А.Я. [8], Фатхутдінова Р.А. [9]. Серед зарубіжних дослідників, чії роботи присвячені оцінці трудового потенціалу, слід виділити Ж.-М. Ле Галя [10], Р. Марра і Г. Шмідта [11], Б. Мільнера і В. Лисса [12].

Метою даної статті є аналіз існуючих підходів до оцінки трудового потенціалу та формування комплексної методики оцінки трудового потенціалу провідних аеропортів України.

Виклад основного матеріалу. В інтерпретації самого поняття «оцінка» слід звернути увагу на думку Меньшикова Л.І. [13], який під терміном «оцінка» має на увазі ступінь розвиненості, практичної вираженості якої-небудь якості (груп якостей) працівника (контингенту працівників), про результати його (їх) трудової діяльності, яка виражається в описовій (якісна оцінка) або числовій формі (кількісна оцінка).

На сьогоднішній день у вітчизняній і зарубіжній практиці застосовуються та розвиваються такі методи оцінки трудового потенціалу: традиційні (встановлення стандартів і нормативів [14, с. 72]; письмова характеристика [15, с. 242; 14, с. 72]; заданий розподіл [16, с. 112; 17, с. 89]; атестація [18, с. 145]; метод критичних випадків [16, с. 113]; шкалювання [16, с. 113; 19, с. 86]; ранжування [17, с. 86]; оцінка робочого часу [14, с. 75]; самооцінки [17, с. 87]; встановлення цілей [20, с. 251]; графологічна експертиза [21, с. 132]; анамнестичний метод [13, с. 158]; «млин» [13, с. 162]; коефіцієнтний метод [13, с. 162]) та нетрадиційні («360° атестація» [14, с. 74]; психологічні методи [14, с. 75]). Слід зазначити, що ретельне вивчення переваг та недоліків перерахованих методів не є завданням першої важливості, адже вони дуже схожі один на одного.

Традиційні методи ефективні у великих ієрархічних організаціях, що діють в умовах досить стабільного зовнішнього і внутрішнього середовища. В той же час у цих методів існує ряд загальних недоліків, які роблять їх неадекватними для сучасних динамічних підприємств:

- сфокусовані на окремому працівникові, оцінюючи його поза контекстом підприємства та виконуваних ним професійних функцій, не враховують його потенціальну здатність до розвитку, комунікативні, лідерські та інші якості;

- ґрунтуються виключно на оцінці співробітника керівником, фактично керівник перебуває в положенні «царя і бога» по відношенню до підлеглого, він визначає його завдання, контролює і оцінює його, тому мають місце суб'єктивні твердження, персональне відношення до конкретного працівника, що не сприяє формуванню правдивої інформації та не дозволяє оцінити його з точки зору роботи в колективі;

- орієнтовані на минуле (на досягнуті результати) і не враховують довгострокові перспективи розвитку підприємства і співробітника, особливо при здійсненні стратегічного управління та необхідності підвищення кваліфікації або перекваліфікації працівників за суміжними професіями.

Разом з тим більшість з перерахованих методів, хоча й описані в літературі з управління персоналом, однак не отримали достатньо широкого розповсюдження в практиці поточної роботи з кадрами на підприємствах. Разом з тим доопрацювання даних методів стає передумовою підвищення інтересу до розробки нових, більш прогресивних і нетрадиційних методів. Можна виділити декілька напрямів у розвитку нетрадиційних методів:

- по-перше, нетрадиційні методи оцінки розглядають робочу групу (підрозділ, бригаду, тимчасовий колектив) в якості основної одиниці підприємства, роблять акцент на оцінку працівника

його колегами і здатність працювати в групі. Так, наприклад, деякі підприємства широко використовують метод проектних тимчасових колективів, проводять атестації його членів по завершенні проекту, а не регулярно через певні періоди часу (раз на рік);

- по-друге, оцінка окремого працівника і робочої групи проводиться з урахуванням результатів всього підприємства;

- по-третє, до уваги приймається не стільки (а в багатьох випадках і не тільки) успішне виконання сьогодинішніх функцій, скільки здатність до професійного розвитку і освоєння нових професій і навичок.

Таким чином, використання в практичній діяльності комплексу методів, що обираються керівництвом після ретельного дослідження наявного трудового потенціалу та визначення вимог до його подальшого розвитку, дозволить отримати бажаний результат та підвищити дієвість при роботі з персоналом, оцінці результатів формування, використання та розвитку трудового потенціалу.

Наступним етапом після розгляду найбільш поширених методів оцінки трудового потенціалу повинен бути їх аналіз, з метою з'ясування та узагальнення переваг і недоліків кожного з них. Вперше такий аналіз був проведений в 1973 році Меньшиковим Л.І. [13, с. 165] з точки зору відповідності методів принципам ділової оцінки робітників управління. Тоді дослідження показало, що ступінь такої відповідності у більшості методів коливається від 0,5 до 0,7 (тобто дорівнює 5-7 з 10 можливих) і лише у трьох методів дорівнює або перевищує 0,9, а саме: системи рангового порядку, методу заданої бальної оцінки та коефіцієнтного методу. Однак Меньшиков Л.І. у своєму аналізі використовує наступні положення:

- механізм визначення ступеня відповідності методів принципам ділової оцінки працівників управління визначається відповідями «так», «ні»;

- мала кількість принципів оцінки – всього п'ять: об'єктивність, оперативність, простота і доступність, демократизм, гласність.

З метою поглиблення визначення достоїнств різних методів, слід дослідити варіант аналізу,

виконаного Мардамшиным І.Г. [22], який вніс до нього ряд змін (таблиця 1):

- об'єктом аналізу є досить прості, найбільш поширені або широко відомі методи (всього тринадцять);

- збільшено кількість принципів, на відповідність яким перевіряються методи. Були додані наступні: єдність вимог (передбачає єдність вимог до методик з метою їх практичного застосування не тільки на підприємствах виробничого спрямування, а й на підприємствах сфери послуг, зокрема аеропортах); обґрунтованість і чіткість критеріїв (припускає перелік якостей, які безпосередньо характеризують трудову діяльність персоналу); інформативність (передбачає отримання якомога більш точної і змістовної інформації про трудову діяльність персоналу); системність (передбачає взаємозв'язок, взаємодію та ієрархічність оцінюваних якостей працівника); автоматизація (припускає можливість розробки програмного забезпечення з метою зниження трудомісткості і збільшення оперативності проведених процедур оцінки). Введення даних принципів дозволяє пред'являти до методів оцінки трудового потенціалу вимоги, що відображають сучасні запити і зміни в управлінні персоналом;

- змінено механізм визначення ступеня відповідності методів принципам: замість відповідей – «так», «ні», використані варіанти – «повністю» (п), «частково» (ч), «не відповідає» (н). Це дає можливість більш об'єктивно оцінювати методи.

Результати, отримані в таблиці 1, свідчать про те, що найбільш задовольняє принципи оцінки метод «360 атестація». Це обумовлено тим, що традиційні методи в умовах реалізації трудового потенціалу в середовищі, що швидко змінюється, поступово зживають себе. В управлінській вітчизняній і зарубіжній практиці кадрової роботи, крім розглянутих різноманітних методів, накопичилося чимало методик з оцінки різних видів діяльності, потенціалу, якостей персоналу. На відміну від методів методика – це конкретизація методу, доведення його до інструкції, алгоритму, чіткого опису способу здійснення [23]. Всі розглянуті методи та методики оцінки трудового потенціалу мають влас-

Таблиця 1

Відповідність методів оцінки робітників принципам ділової оцінки

№ п/п	Назва методів	Принципи									
		Об'єктивність	Оперативність	Простота і доступність	Демократизм	Гласність	Єдність вимог	Обґрунтованість та чіткість критеріїв	Інформативність	Системність	Автоматизація
1	Письмова характеристика	ч	ч	п	ч	ч	п	н	ч	ч	н
2	Встановлення стандартів і нормативів	ч	п	п	ч	п	п	п	ч	ч	п
3	Метод критичних випадків	ч	ч	ч	ч	п	ч	ч	ч	ч	н
4	Анкетування	ч	п	ч	п	п	п	ч	п	ч	п
5	Атестація	ч	ч	п	п	п	ч	п	п	ч	ч
6	Шкалування	ч	ч	ч	п	п	п	ч	п	ч	п
7	Заданий розподіл	ч	ч	ч	ч	ч	п	ч	ч	ч	п
8	Ранжування	ч	ч	ч	п	п	ч	п	ч	ч	ч
9	Самооцінка	ч	ч	ч	п	п	ч	ч	ч	ч	п
10	Встановлення цілей	п	н	ч	ч	н	ч	п	п	п	н
11	Коефіцієнтний метод	ч	ч	ч	ч	ч	п	п	ч	ч	п
12	Психологічні методи	п	ч	ч	п	ч	ч	п	п	п	ч
13	«360 атестація»	п	п	ч	п	п	п	п	п	п	п

ні переваги і недоліки. І хоча в даний час багато які з них не знаходять широкого застосування в управлінській роботі, використання деяких з них (експертне опитування, психологічний метод, «метод 360°» тощо) є перспективним у певних ситуаціях і умовах (навчальний процес, лабораторія і т. д.).

В методах і методиках оцінки, наведених в працях Генкіна Б.М., Гончарова В.В., Сторшина А.Н., Заславської Т.І., Одогова Ю.Г., Рофе А.Н., Травіна В.В. та ін., увага звертається на розгляд теоретичних і методологічних основ їх формування та використання. В той же час практично немає робіт, в яких би була відображена проблема розвитку трудового потенціалу. Вирішення цього завдання є надзвичайно важливим і необхідним, тому що кожній галузі притаманні свої, особливі умови формування та відтворення трудового потенціалу, специфічна структура зайнятості, галузеві ознаки становлення та функціонування ринку праці.

Так, аеропорти періодично оцінюють своїх співробітників з метою підвищення ефективності їх роботи і визначення потреб професійного розвитку. Регулярна і систематична оцінка персоналу позитивно позначається на мотивації співробітників, їх професійному розвитку і зростанні. Одночасно результати оцінки є важливим елементом управління людськими ресурсами, оскільки надають керівництву можливість приймати обґрунтовані рішення щодо винагороди, про рух, звільнення і розвиток співробітників.

Різний підхід до трактування трудового потенціалу як багатомірного поняття означає, що не слід обмежуватися будь-якими одними якостями (демографічними, моральними або психічними) чи ототожнювати його з частковими характеристиками (освітою, професійною кваліфікацією, станом

здоров'я та ін.). Більшість дослідників, оцінюючи формування та використання трудового потенціалу, використовують статистичні показники трудових ресурсів. Автором статті пропонується комплексна методика оцінки трудового потенціалу провідних аеропортів, що поєднує в собі не тільки праце-ресурсні аспекти, а й професійно-кваліфікаційну складову трудового потенціалу (рис. 1).

Вибір методів оцінки персоналу для кожного конкретного аеропорту є унікальним завданням, вирішувати яке може тільки саме керівництво аеропорту. Система оцінки повинна враховувати і відображати ряд чинників – стратегічні цілі аеропорту, стан зовнішнього середовища, організаційну культуру і структуру, характеристики зайнятої в ній робочої сили. Також слід зауважити, що при виборі системи оцінки необхідно звернути особливу увагу на її взаємодію з іншими системами управління персоналом – планування кар'єри, професійного навчання та ін.

Висновки. Проведений аналіз існуючих підходів до оцінки трудового потенціалу підприємства дозволив визначити ряд переваг, якими вони володіють та які також можна назвати їх об'єднуючими характеристиками. Автором було встановлено, що найбільш розповсюджені методи оцінки трудового потенціалу характеризуються простотою розрахунків, застосуванням існуючих на підприємстві даних (чисельність працівників, тривалість робочого часу і т. д.), наявністю яких не вимагає розрахунку нових, властивістю масштабованості (можливістю застосування для всіх категорій працівників підприємства) та можливістю об'єднання декількох методів з метою досягнення цілей оцінки для конкретного підприємства. Тим не менш були встановлені також і основні недоліки, які негативно

впливають на процес оцінки трудового потенціалу, а саме: відсутність чіткого розмежування між суб'єктивними та об'єктивними показниками, яке повинне ґрунтуватися на доцільності їх застосування, нездатність застосування методик оцінки до сукупності різноформалізованих елементів трудового потенціалу та відсутність обліку факторів, що впливають на трудовий потенціал підприємства. Приймаючи до уваги зазначені вище положення, автором статті було запропоновано комплексну методику оцінки трудового потенціалу провідних аеропортів України, що ґрунтується не тільки на праце-ресурсних аспектах, але й враховує професійно-кваліфікаційну складову трудового потенціалу аеропортів. Методика носить поступовий, покроковий характер, забезпечуючи всебічний розгляд та оцінку всіх складових трудового потенціалу, що в подальшому здатне забезпечити широку інформаційну базу при прийнятті управлінських рішень в сфері його розвитку.



Рис. 1. Комплексна методика оцінки трудового потенціалу провідних аеропортів України

Список літератури:

1. Генкин Г.М. Экономика и социология труда : учебник для вузов / Г.М. Генкин. – М. : НОРМА-ИНФРА-М, 1998. – 384 с.
2. Гончаров В.В. В поисках совершенства управления: Руководство для высшего управленческого персонала: Опыт лучших промышленных фирм США, Японии и стран Западной Европы. В 2 т. Т. 1 / В.В. Гончаров. – М. : МНИИПУ, 1997. – 768 с.
3. Егоршин А.Н. Управление персоналом : учебник для вузов / А.Н. Егоршин. – 3-е изд. – Н. Новгород : НИМБ, 2001. – 720 с.
4. Заславская Т.И. Творческая активность масс: социальные резервы роста / Т.И. Заславская // ЭКО, 1986. – № 3. – С. 11-13.
5. Рофе А.Н. Теоретические основы экономики и социологии труда : учебник для вузов / А.Н. Рофе, А. Жуков. – М. : МИК, 1999. – 336 с.
6. Травин В.В. Менеджмент персонала предприятия : учеб.-практ. пособие / В.В. Травин, В.А. Дятлов. – 4-е изд. – М. : Дело, 2002. – 272 с.
7. Управление персоналом : учебник для вузов / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ, 2002. – 560 с.
8. Управление персоналом: Энциклопедический словарь / Под ред. А.А. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 453 с.
9. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность как национальная кадровая проблема / Р.А. Фатхутдинов // Высшее образование в России. – 1999. – № 2. – С. 18-22.
10. Ле Галль Ж.-М. Управление людскими ресурсами / Ж.-М. Ле Галь. – М. : «Конкорд», 1995. – 128 с.
11. Управление персоналом в условиях социальной рыночной экономики / Под ред. Р. Марра, Г. Шмидта. – М. : Изд-во Московского университета, 1997. – 480 с.
12. Управление современной компанией : учебник для вузов по специальностям менеджмент / Под ред. Б. Мильнера, Ф. Лиса. – М. : Инфра-М, 2001. – 590 с.
13. Меньшиков Л.И. Деловая оценка работников в сфере управления / Л.И. Меньшиков. – М. : Экономика, 1974. – 160 с.
14. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия : учеб. пособие / Под ред. П.В. Шеметова. – М. : ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 312 с.
15. Грачев М.В. Суперкадры. Управление персоналом в международной корпорации / М.В. Грачев. – М. : Дело ЛТД, 1993. – 208 с.
16. Магура М.И. Оценка работы персонала : практическое пособие для руководителей и специалистов кадровых служб / М.И. Магура, М.Б. Курбатова. – М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 144 с.
17. Магура М.И. Поиск и отбор персонала: Настольная книга для предпринимателей кадровых служб / М.И. Магура. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2001. – 272 с.
18. Бизюкова Н.В. Кадры: Подбор и оценка / Н.В. Бизюкова. – М. : Моск. Рабочий, 1984. – 159 с.
19. Макашев З.М. Социальный менеджмент : учебник для вузов / З.М. Макашев, И.О. Калинникова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 208 с.
20. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации : учебно-практическое пособие / С.В. Шекшня. – Москва : «Интел-Синтез», 1998. – 368 с.
21. Вартман В.А., Лившиц А.С. Методы оценки персонала и подбор кадров / В.А. Вартман, А.С. Лившиц // Кадры, 1995. – № 11. – С. 11-14.
22. Мардамшин И.Г. Оценка и управление трудовым потенциалом предприятия автомобилестроения. На примере ОАО «КамАЗ» : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / И.Г. Мардамшин. – Набережные Челны, РГБ, 2006. – 194 с.
23. Управление персоналом: Энциклопедический словарь / Под ред. А.А. Кибанов. – М. : ИНФРА-М, 1998. – 453 с.

Полоус О. В.

Институт экономики и менеджмента
Национального авиационного университета

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА АЭРОПОРТОВ

Резюме

Проанализированы основные подходы к оценке трудового потенциала и формирования комплексной методики оценки трудового потенциала ведущих аэропортов Украины. Определены преимущества и недостатки основных методик и подходов к оценке трудового потенциала. Исследованы возможные комбинации применения методик оценки и пути дальнейшего развития каждой методики отдельно.

Ключевые слова: трудовой потенциал, оценка, методика, аэропорт, управление.

Polous O. V.

Institute of Economics and Management
National Aviation University

SCIENTIFIC-METHODOLOGICAL APPROACHES TO EVALUATION OF WORK POTENTIAL OF THE AIRPORTS

Summary

Existing approaches to assessing the work potential and to formulation a comprehensive methodology for assessing the work potential of the leading airports of Ukraine are analyzed. Advantages and disadvantages of basic techniques and approaches to assessing work potential are determined. Acceptable combination of valuation techniques and ways of further development of each technique separately are investigated.

Key words: work potential, assessment, methodology, airport, management.

УДК 331.5

Шекета Є. Ю.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ПОПЕРЕДЖЕННЯ ДОВГОТРИВАЛОГО БЕЗРОБІТТЯ

У статті досліджено основні підходи механізму попередження довготривалого безробіття. Запропоновано шляхи та засоби його удосконалення за допомогою організаційно-економічних та інституційних важелів впливу. Проаналізовано основні міжнародні нормативно-правові документи у сфері праці з метою приведення вітчизняного законодавства у відповідні рамки.

Ключові слова: безробіття, довготривале безробіття; механізм попередження безробіття; зайнятість населення.

Постановка проблеми. Сучасний реальний світ диктує свої правила гри, закони та умови життя. НТП, інформатизація та технологізація усіх без винятку сфер діяльності вимагають докорінних змін до осмислення перспектив та передумов суспільного розвитку. Україна зіштовхнулася з масштабною системною фінансово-економічною, політичною, демографічною та екологічною кризою, що неминуче зумовило кризу у сфері зайнятості. Ключове завдання нашої реальності в тому, як матеріально забезпечити та соціально захистити життя громадян у суспільстві, де більшість не працює. Така проблема дуже складна, і шляхи її вирішення нам потрібно знайти.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним підґрунтям при дослідженні проблем безробіття можуть слугувати надбання класиків світової економічної науки: А. Сміта, Д. Рікардо, К. Маркса, А. Маршала, Дж. Кейнса та наукові праці сучасних вчених-економістів, таких як С. Бандур, О. Грішнова, Т. Заяць, А. Колот, Е. Лібанова, Ю. Маршавін, О. Могильний, М. Романюк, О. Цимбал та багато інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Праці сучасних вітчизняних науковців більшою мірою зосереджені на дослідженні сутності, оцінку та причини виникнення безробіття, в той час як питанням вдосконалення механізму попередження та боротьби з цим негативним соціально-економічним явищем приділяється недостатньо уваги.

Мета статті. Головною метою даного наукового дослідження є вдосконалення механізму попередження довготривалого безробіття за допомогою організаційно-економічних та інституційних важелів впливу.

Виклад основного матеріалу. Вкрай необхідним та найпоширенішим способом попередження довготривалого безробіття та й взагалі регулювання всього ринку праці є законодавча та нормотворча діяльність у сфері праці та захисту від безробіття. Право на працю є одним із найбільш важливих соціально-економічних прав і визначає можливість людини займатися певним видом діяльності для забезпечення свого матеріального добробуту та духовного розвитку в рамках її свободи, гідності та безпеки. Забезпечення цього права набуває особливої гостроти в період сучасної економічної кризи, яка призвела до деструктивних змін на ринку праці та, як наслідок, зростання безробіття.

Головний закон нашої держави – Конституція України – визначає, що кожен громадянин має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку вільно погоджується, в той час як держава створює умови для повного здійснення громадяна-

ми права на працю. Конституційне зобов'язання держави та викладені нею гарантії щодо реалізації цього права громадян безпосередньо не надають роботу, а тільки сприяють їй.

Основні напрями попередження довготривалого безробіття в Україні повинні бути зорієнтовані на:

- підтримку та розвиток бізнесу за рахунок всіх джерел залучення інвестицій;
- стимулювання створення робочих місць у реальній, а не прихованій економіці, шляхом ведення виваженої податкової політики та послаблення податкового навантаження;
- проведення виваженої міграційної політики та захист вітчизняного ринку праці від нелегального в'їзду іммігрантів;
- перегляд трудового законодавства та його адаптація відповідно до міжнародних норм та нормативів;
- розвиток системи безперервної професійної освіти упродовж всього трудового життя працівників, підвищення освітнього рівня чи кваліфікації тих працівників, які підлягають звільненню, сприяння їм у здобутті суміжних або нових професій;
- спрямованість державних та приватних інвестицій на підтримку та розвиток системи робочих місць на промислових підприємствах, в енергетиці, сільському господарстві тощо;
- швидку та безболісну адаптацію вивільнених працівників з підприємств-банкрутів, або тих, які реорганізують свій виробничий процес;
- розвиток гнучких та нестандартних форм зайнятості, легалізацію тіньової зайнятості та боротьбу з прихованим безробіттям;
- сприяння професійній освіті безробітних громадян, підвищенню їх кваліфікації та перекваліфікації з метою зростання рівня їх конкурентоспроможності на ринку праці;
- взаємоузгодженість системи вищої та професійно-технічної освіти з потребами ринку праці;
- обов'язкове забезпечення випускників вищих навчальних та професійно-технічних закладів першим робочим місцем;
- розробка і впровадження механізму забезпечення зайнятості вразливих груп населення (молоді, інвалідів, осіб передпенсійного віку, осіб після відбуття покарання чи тривалого лікування тощо) та реалізації їх права на гідні умови та оплату праці;
- забезпечення належних умов функціонування всіх суб'єктів соціального партнерства та розробка механізму їх взаємодії та вирішення конфліктів;
- сприяння активній політиці зайнятості у сільській місцевості шляхом надання «податкових канікул» та пільгових кредитів роботодавцям;
- активна фінансова підтримка наукових та науково-дослідних робіт у сфері створення та про-

ектування нанотехнологій у таких провідних галузях економіки як енергетика, сільське господарство, медицина, електроніка та інформатизація тощо;

- забезпечення, розробку та впровадження вітчизняними підприємствами проектів екологічності та безвідходних виробництв, створення у цій сфері робочих місць;

- забезпечення безробітних тимчасовою зайнятістю та заробітком, шляхом організації оплачуваних громадських робіт тощо.

Відповідно до чинного законодавства України, на державу покладено обов'язки у сфері забезпечення та реалізації права громадян на повну, продуктивну та вільно обрану зайнятість. Вона спрямовує свої заходи на забезпечення потреб ринку праці шляхом стимулювання інвестицій у розвиток трудового потенціалу, сприяє отриманню професійної освіти та підготовці кваліфікованих кадрів, а також перенавчанню та перекваліфікації у разі безробіття. Реалізація вищеперелічених положень здійснюється органами державної влади в межах активних та пасивних заходів регулювання ринку праці.

Активна політика на ринку праці включає комплекс правових, організаційних та економічних заходів держави з метою попередження та зниження безробіття. В рамках такої політики проводяться заходи щодо профілактики звільнення, пошук і підбір робочих місць, навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації, створення нових робочих місць тощо. Пасивна політика зайнятості на ринку праці проводиться Державною службою зайнятості, яка надає консультаційні послуги безробітним громадянам та здійснює виплату допомоги у зв'язку з безробіттям.

Державна політика у сфері зайнятості та запобігання безробіттю повинна здійснюватися за допомогою таких важелів, як: бюджетний, кредитний, податковий, організаційний, нормативно-правовий, освітній.

Особливе значення має державна підтримка провідних галузей економіки, шляхом фінансування створення робочих місць за рахунок бю-

джетних коштів. Мова йде не просто про збільшення обсягу фінансування, а про ефективне раціональне використання бюджетних коштів для досягнення продуктивної зайнятості. Важливо, щоб такі заходи мали не суто символічний характер, а були підкріплені виваженими, науково-обґрунтованими думками фахівців провідних галузей, тобто так званими «бюджетними програмами розвитку».

Субвенції, дотації та кредитні преференції є ефективним фінансовим інструментом держави у боротьбі з безробіттям. Так, наприклад, у зарубіжних країнах є поширеною практика фінансового лізингу, тобто оренди основних виробничих засобів з подальшим правом викупу, за рахунок довгострокового кредитного фінансування, гарантом якого виступає держава. Така практика є найбільш прийнятною для сільського господарства, оскільки дозволить позбавити вітчизняний аграрний бізнес від утриманських настроїв, та створити нові додаткові робочі місця, оскільки у цій сфері в Україні величезний потенціал.

Активним інструментом у боротьбі з безробіттям є ефективна податкова політика. Відомо, що зниження податкового тиску збільшує доходи населення та, як наслідок, спричиняє безпосередній вплив на зростання заощаджень або на споживання. Таким чином, у першому випадку це призводить до зростання пропозиції грошей, зменшення обмінного курсу та відсоткової ставки на кредитні ресурси, що сприятливо впливає на інвестиційний клімат та процеси у сфері зайнятості. З іншого боку, все ще простіше, так як збільшення внутрішнього споживання збільшує сукупний попит на товари і послуги, це потребує розширення сфери прикладання праці та створення нових робочих місць (див рис. 1). Послаблення податкового тиску дозволить вивести економіку з тіні, оскільки значна частина громадян офіційно отримує тільки мінімальну заробітну плату, з якої справляються всі відрахування до державного бюджету, а решту виплат – так звана зарплата в «конверті» – неофіційно.

Питання реформування податкової системи та послаблення податкового тиску є складним і нео-



Рис. 1. Механізм впливу зниження податкового навантаження на зайнятість населення*

* власна розробка автора

днозначним. З одного боку, треба встановити розмір податкових відрахувань на такому рівні, щоб це виступало стимулюючим фактором для приватного бізнесу легалізувати свою діяльність, а з іншого – забезпечити бюджетні надходження таких розмірів, щоб не створювати дефіцит державного бюджету.

Організаційні важелі державної політики у сфері зайнятості передбачають створення спеціалізованих організаційних структур, до прикладу, координаційних центрів надання безкоштовної кваліфікованої правової допомоги працівникам та роботодавцям при вирішенні соціально-трудових спорів та конфліктів; дезорієнтованим на ринку праці громадянам при пошуку підходящої роботи; неконкурентоздатним безробітним (молоді, яка щойно закінчила освіту, інвалідів, осіб після тривалого лікування чи ув'язнення тощо).

Нормативно-правовий механізм реалізації політики зайнятості передбачає прийняття законодавчих та нормативних актів, за допомогою яких держава здійснює владний вплив на суспільні відносини у сфері праці. В цьому плані дієвим інструментом попередження довготривалого безробіття вважаємо прийняття закону про обов'язкову реєстрацію роботодавцями вакантних посад у Державній службі зайнятості та формування на їх основі єдиної загальнодержавної онлайн-бази вакантних робочих місць, що дозволить безкоштовно та у зручний час проводити моніторинг вакантних посад та підбір найбільш підходящої роботи. Важливо, щоб державна політика у сфері сприяння зайнятості та попередження безробіття була узгоджена з вітчизняними освітніми процесами, політикою у промисловій сфері та сфері послуг.

Доцільним буде також запропонувати створення Державної та регіональних програм збереження діючих та створення нових робочих місць (див. рис. 2), метою яких має стати окреслення пріоритетних напрямів розвитку робочих місць у галузевому та територіальному масштабах, беручи до уваги досягнення науково-технічного прогресу.

Загальною метою політики зайнятості нашої держави повинна стати побудова соціальних, економічних та інституційних передумов для модернізації існуючих та створення нових робочих місць на принципах екологічності та раціонального використання природних ресурсів.

Інтеграція України в світовий економічний простір обумовлює необхідність вдосконалення інституціонального середовища країни, особливо системи інститутів у сфері регулювання ринку праці та забезпечення продуктивної зайнятості. Після розпаду СРСР наша новоспечена незалежна держава опинилася сам на сам з цілою низкою проблем економічного, політичного та соціального характеру. Тому створення інституційної системи відбувалося в хаотичному порядку, без чіткого взаємозв'язку її суб'єктів. Так, академік НАН України В.М. Геєць вважає, що в Україні не тільки не відбулося прогресивних інституційних змін, а навпаки, маємо інституційні суперечності розвитку економіки в довгостроковій перспективі та виклики, пов'язані з формуванням інформаційного суспільства й економіки знань [1, ст. 15].

Незважаючи на те, що в Україні функціонують такі основні інститути ринку праці, як законодавчо встановлений мінімальний розмір заробітної плати, система страхування на випадок безробіття або тимчасової втрати працездатності, державна та регіональні програми зайнятості населення, діють суб'єкти соціального партнерства тощо, не можна стверджувати про досконалість інституційного середовища, так як в країні постійно високі показники безробіття та значне розшарування населення за доходами. З цією метою важливе значення слід надати формуванню методологічних передумов інституційного середовища ринку праці, особливо механізму попередження загального та довготривалого безробіття.

Дієве інституційне середовище формується перш за все на нормативно-правових положеннях органів влади та інших державних структур, що діють на їх основі. Під інститутами слід розуміти створені формальні (на державному рівні – кодекси, закони, постанови тощо) та неформальні (на індивідуальному рівні – мораль, етикет тощо) правила соціальної взаємодії суб'єктів у суспільстві.

Сьогодні держава як головний владний інститут зобов'язана знаходити нестандартні способи вирішення проблем у сфері зайнятості, виступати ініціатором необхідних суспільних змін та реформ, за-

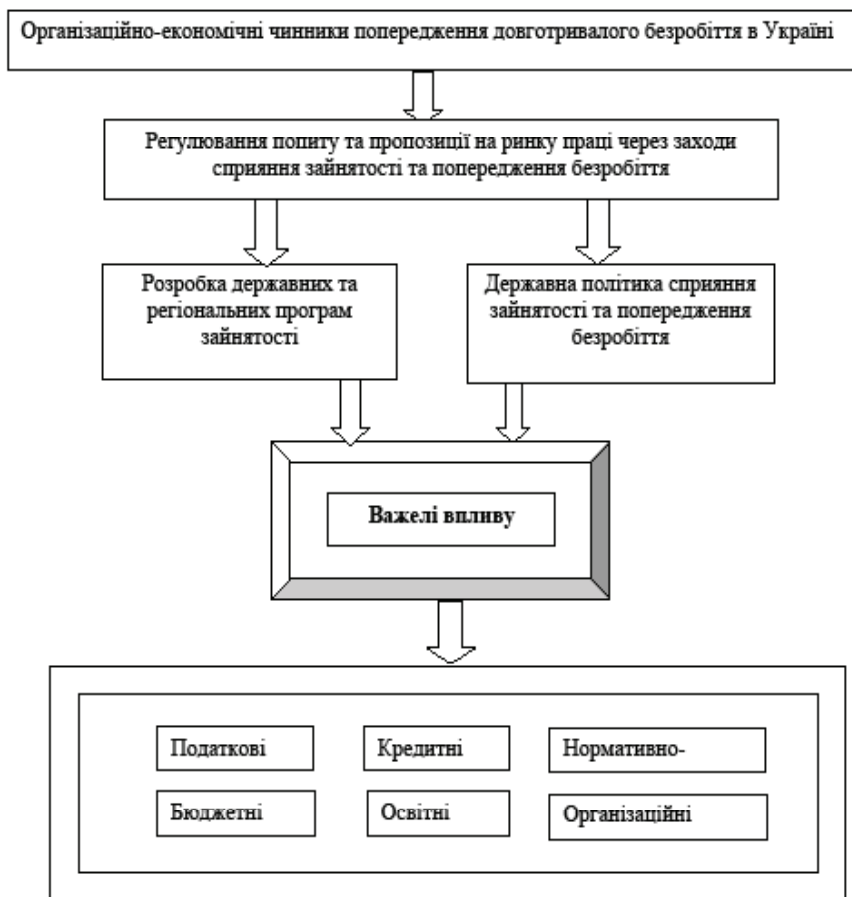


Рис. 2. Організаційно-економічні важелі впливу на механізм попередження довготривалого безробіття*

* власна розробка автора

пропонувати компенсаційні важелі впливу, щоб повернути до життя вітчизняний ринок праці, а суспільство звільнити від масового безробіття.

Інституційне оновлення ринку праці в Україні повинно супроводжуватися реформуванням існуючих інститутів та створенням нових, у рамках відповідно до міжнародних стандартів.

Щоб стати повноцінним членом Європейського Союзу, Україні необхідно привести своє законодавство, особливо у сфері праці, у відповідність з міжнародними положеннями. У жовтні 1961 року у Турині представники країн-членів ЄС прийняли декларацію у вигляді Європейської соціальної хартії, яка встановлює основні принципи, на яких повинно базуватися вітчизняне трудове законодавство, а саме: вільний вибір професії; безпечні та здорові умови праці; справедлива винагорода за працю, що забезпечить достатній життєвий рівень працівників та їх сімей; свобода об'єднання у національні та міжнародні організації для захисту своїх економічних і соціальних інтересів; право на укладання колективних договорів; право на належні умови для професійної підготовки; право на соціальну та медичну допомогу; право на захист у випадку звільнення; право на гідне ставлення на роботі; право на захист від бідності та соціального відчуження тощо [2, ст. 1].

З метою виокремлення основних проблем соціальної політики та шляхів її розвитку у 1994 році було сформовано базовий робочий документ ЄС – Зелену книгу, яка започаткувала консультативний процес на європейському рівні, посприяла зростанню зайнятості, боротьбі з бідністю і безробіттям, економічній та політичній єдності, соціальній стабільності, визначила пріоритети країн-учасниць та підтримала міжнародний

діалог. Важливим нормативно-правовим документом, що регулює питання в сфері праці в ЄС, є Резолюція «Біла Книга. Зростання, конкурентоспроможність, зайнятість: виклики та стратегії ХХІ століття», основною метою якої є узагальнення головних напрямів соціальної політики, що базуються на економічному зростанні, високих рівнях конкурентоспроможності та зайнятості. Основним документом, який визначає діяльність ЄС у сфері трудових відносин, є прийнята 1997 року Європейська Стратегія зайнятості, яка регулює основні напрями розвитку ринку праці, координує структурні зрушення та формує принципи у сфері зайнятості ЄС.

Висновки і пропозиції. Розвиток світової економіки та економічної інтеграції викликав необхідність узгодити та узагальнити соціально-трудова відносини національного ринку праці у відповідність до міжнародних стандартів. В нашій країні цілком відсутня гармонія у масиві нормативно-правових актів у сфері регулювання зайнятості, соціального партнерства, соціальної політики, податкового регулювання та економічного розвитку держави в цілому. Вітчизняне законодавство у сфері регулювання ринку праці та зайнятості абсолютно безініціативне та бездієве, воно потребує взаємоузгодженої соціально-економічної, демографічної, інвестиційної, кредитної, податкової, промислової та екологічної політики, які базуватимуться на ефективній цілісній стратегії оновлення вітчизняного ринку праці. Законодавство України у сфері праці має не просто базуватися на ратифікованих міжнародних нормативно-правових актах, а бути дієвим інструментом механізму попередження безробіття, забезпечення інтересів та дотримання трудових прав громадян.

Список літератури:

1. Геець В. М. Посткризові перспективи та проблеми розвитку економік України й Росії (макроекономічний спектр) / В. М. Геець // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 11-23.
2. Європейська соціальна хартія. Міжнародний документ ETS № 35 (Рада Європи, Турин, 18 жовтня 1961 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/994_300.

Шекета Е. Ю.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ДОЛГОВРЕМЕННОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ

Резюме

В статье исследованы основные подходы механизма предупреждения длительной безработицы. Предложены пути и средства его усовершенствования с помощью организационно-экономических и институциональных рычагов влияния. Проанализированы основные международные нормативно-правовые документы в сфере труда с целью приведения отечественного законодательства в соответствующие рамки.

Ключевые слова: безработица, долгосрочная безработица, механизм предупреждения безработицы; занятость населения.

Sheketa E. Y.

Carpathian National University named after Vasyl Stefanyk

CONCEPTUAL FOUNDATIONS IMPROVEMENT OF MECHANISM OF PREVENTION OF LONG-TERM UNEMPLOYMENT

Summary

In the article the main approaches of mechanism of prevention of long-term unemployment are investigated. The ways and the means of its improvement by using of organizational, economic and institutional levers of influence are proposed. The main international normative documents of labor laws in order to bring national legislation in appropriate limits are analyzed.

Key words: unemployment, long-term unemployment, mechanism for the prevention of unemployment; employment.

РОЗДІЛ 8

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 334.732

Архипенко С. В.

Інститут підприємництва «Стратегія»

ІПОТЕЧНА ОБЛІГАЦІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ОПЕРАЦІЙ З НЕРУХОМІСТЮ

Надано характеристику іпотечним облігаціям, як інструменту проведення інвестиційних операцій з нерухомістю. Облігації охарактеризовано за напрямками: сутність, класифікація, можливі емітенти, порядок емісії, обігу та погашення. Інформацію отримано на підставі аналізу українського законодавства.

Ключові слова: іпотечна облігація, іпотечна облігація звичайна, іпотечна облігація структурована, іпотечна установа, іпотечне покриття, іпотечний актив, іпотечні операції, реєстр покриття іпотечних облігацій.

Постановка проблеми. Як відомо, фінансове інвестування проводиться за допомогою такого інструменту як цінні папери. Українське законодавство, зокрема, Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» (ст. 3, п. 5), класифікує цінні папери за такими ознаками [1]: пайові (різноманітні акції та інвестиційні сертифікати); боргові (облігації різних емітентів, векселі, ощадні сертифікати); приватизаційні; похідні; товаророзпорядчі; іпотечні (іпотечні облігації, іпотечні сертифікати, закладні).

Тобто одним із видів іпотечних цінних паперів законодавство визначає іпотечні облігації. При цьому основним емітентом таких облігацій в Україні виступають іпотечні установи, що за класифікацією фінансового посередництва відносяться до спеціалізованих (небанківських) фінансово-кредитних установ, які на українському ринку фінансових та інвестиційних послуг представлені досить слабо, значно поступаючись комерційним банкам.

Причини цього були викладені нами в попередніх публікаціях [2, с. 18] і зводяться до наступного:

- сектор фінансових посередників незалежної України створювався і розвивався на основі тих інституцій, які дісталися у спадок від колишнього СРСР, а це в основному банківський сектор, довіра економічних суб'єктів до якого була значно вищою;

- економічні переваги банків: на банки припадає більша частка у перерозподілі позичкових капіталів на грошовому ринку, ніж на будь-який інший вид фінансових посередників; вони беруть участь у формуванні пропозиції грошей і мають можливість безпосередньо впливати на ринкову кон'юнктуру й економічне зростання.

Виходячи з вищевикладеного, іпотечні облігації є обмеженими у використанні на українському інвестиційному ринку, але є перспективними щодо подальшого застосування в різного роду інвестиційних операціях з нерухомістю, а тому потребують додаткового вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оскільки іпотечні облігації в Україні розглядаються як інструмент іпотечних установ, тобто в контексті діяльності останніх, тому в економічній літературі практично не зустрічається публікацій стосовно сутності та механізму дії таких цінних паперів. Це пов'язано з тим, що іпотечні установи є таким фінансовим посередником небанківського типу, який є відносно новим суб'єктом на інвес-

тиційному ринку України та лише набуває свого розвитку. Науковці, які досліджують теоретичні аспекти фінансового посередництва (зокрема, М. Савлук, Б. Луців, Б. Івасів) взагалі не виділяють такого виду посередників. Усі названі дослідники схилиються до думки розмежування небанківських кредитно-фінансових установ на дві групи: договірні та інвестиційні, причому серед інвестиційних не виділяються іпотечні установи. Нами в попередніх публікаціях [2, с. 18–20] було розглянуто основи діяльності іпотечних установ, як оператора ринку фінансових послуг України, зокрема, законодавчу базу діяльності таких посередників, основи створення, види діяльності та функції.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. У контексті подальшого вивчення діяльності іпотечних установ невивченим залишається питання щодо характеристики основного інструменту, за допомогою якого вони здійснюють свою діяльність – іпотечних облігацій. А саме, в ході дослідження нас будуть цікавити такі якісні характеристики цього фінансового інструменту, як: сутність, класифікація, можливі емітенти, порядок емісії, обігу та погашення іпотечних облігацій.

Мета статті. Дати детальну якісну характеристику іпотечним облігаціям як інструменту проведення інвестиційних операцій з нерухомістю.

Виклад основного матеріалу. Основним інструментом, за допомогою якого іпотечні установи здійснюють свою діяльність, є іпотечні облігації. Сутність цього інструменту, порядок його випуску, обігу та погашення в Україні регламентується Законом України «Про іпотечні облігації» [3]. Крім того, проект Закону України «Про особливості створення та діяльності іпотечних установ в Україні» [4] також визначає специфіку дії іпотечних облігацій.

Проект Закону України «Про особливості створення та діяльності іпотечних установ в Україні» визначає *іпотечну облігацію* як «різновид забезпечених облігацій; боргове зобов'язання емітента, покрите заставленими йому земельними ділянками та (або) нерухомим майном (ординарне покриття)» [4].

Чинний Закон України «Про іпотечні облігації» засвідчує, що *іпотечними облігаціями* є «облігації, виконання зобов'язань емітента за якими забезпечене іпотечним покриттям у порядку, встановленому цим Законом. Іпотечні облігації є іменними цінними паперами. Іпотечна облігація засвідчує внесення грошових коштів її власником

і підтверджує зобов'язання емітента відшкодувати йому номінальну вартість цієї облигації та грошового доходу в порядку, встановленому цим Законом та проспектом емісії, а в разі невиконання емітентом зобов'язань за іпотечною облигацією надає їй власнику право задовольнити свою вимогу за рахунок іпотечного покриття» [3]. При цьому в якості *іпотечного покриття* виступають «іпотечні активи, а також інші активи, які відповідно до проспекту емісії та реєстру іпотечного покриття забезпечують виконання зобов'язань емітента за іпотечними облигаціями» [3].

Як бачимо, обидва визначення практично однаково виражають сутність іпотечних облигацій, але в чинному законодавстві більш конкретизована боргова природа даного інструменту, визначено порядок його погашення та права сторін. На нашу думку, це пов'язано з тим, що законопроект більш націлений на визначення правових основ діяльності іпотечної установи, а іпотечну облигацію визначає лише як інструмент проведення іпотечних операцій. Закон України «Про іпотечні облигації» об'єктом правового розгляду має дану іпотечну облигацію, а саме процедуру її випуску, обігу та погашення, тому і містить більш конкретне формулювання визначень стосовно цих цінних паперів [5].

Щодо *класифікації іпотечних облигацій* ці нормативні джерела також мають різні підходи [5].

Проект Закону України «Про особливості створення та діяльності іпотечних установ в Україні» виділяє такі види іпотечних облигацій [4]:

1. за формою випуску: в документарній та бездокументарній формі;

2. облигації у документарній формі є іменні та на пред'явника;

3. за строком погашення: середньо- та довгострокові відповідно до строків кредитування або надання гарантій по кредитах.

Законом України «Про іпотечні облигації» виділяється два види іпотечних облигацій [3]:

- *звичайна облигація* – це облигація, емітентом якої є іпотечний кредитор, що несе відповідальність за виконання зобов'язань за такими іпотечними облигаціями, іпотечним покриттям та всім іншим своїм майном, на яке, відповідно до законодавства, може бути звернено стягнення. *Іпотечним кредитором* є фінансова установа, крім спеціалізованої іпотечної установи, яка відповідно до законодавства має право надавати кредити (позики), виконання зобов'язань боржників за якими забезпечене іпотекою, та/або яка набула право вимоги за забезпеченими іпотекою кредитами (позиками) від інших осіб.

- *структурована облигація* – облигація, емітентом якої виступає спеціалізована іпотечна установа, яка несе відповідальність за виконання зобов'язань за такими іпотечними облигаціями лише іпотечним покриттям.

Іпотечні облигації існують виключно у бездокументарній формі (хоча законопроектом серед видів іпотечних облигацій передбачено облигації як у документарній, так і в бездокументарній формах). Глобальний сертифікат випуску іпотечних облигацій повинен містити їх найменування (звичайна чи структурована іпотечна облигація), посилення на те, що виконання зобов'язань емітента забезпечується іпотечним покриттям, а також інші реквізити, встановлені законодавством. Зокрема, в іпотечній облигації повинно зазначатись:

а) слова «іпотечна облигація» як складова частина її назви;

б) повна назва емітента і його юридична адреса;
в) номінальна вартість облигації;
г) розмір і строки виплати відсотків;
г) серія і номер;

д) місце і дата випуску, строки погашення;

е) зазначення про покриття облигації земельними ділянками та нерухомим майном, розташованими в Україні і заставленими емітенту згідно із законом;

е) підпис керівника емітента або іншої уповноваженої на це особи, печатка емітента.

Документ, у якому відсутній будь-який із вищезазначених реквізитів, не має сили іпотечної облигації.

Суб'єктами на ринку іпотечних облигацій виступають [5]:

1. *Емітент* – фінансова установа, яка здійснює емісію іпотечних облигацій відповідно до вимог, встановлених законодавством. Емітентом може виступати як СІУ, так і *іпотечний кредитор* – фінансова установа, крім спеціалізованої іпотечної установи, яка відповідно до законодавства має право надавати кредити (позики), виконання зобов'язань боржників за якими забезпечене іпотекою, та/або яка набула право вимоги за забезпеченими іпотекою кредитами (позиками) від інших осіб.

2. *Боржник* – позичальник за кредитним договором (договором позики), виконання зобов'язань за яким забезпечене іпотекою.

3. *Власник (держатель) іпотечної облигації* – має переважне право перед іншими кредиторами на задоволення своїх вимог до емітента.

Порядок емісії іпотечних облигацій [5] визначається Законом України «Про іпотечні облигації». Емітентом іпотечних облигацій може бути установа, яка отримала ліцензію на іпотечну діяльність органу банківського нагляду. Кожна емісія іпотечних облигацій має бути зареєстрована Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР).

Державну реєстрацію випусків і проспектів емісії іпотечних облигацій здійснює НКЦПФР. Дані щодо реєстрації випусків і проспектів емісії іпотечних облигацій вносяться до Державного реєстру випусків цінних паперів. Умови розміщення іпотечних облигацій та вимоги до їх іпотечного покриття визначаються Законом і проспектом емісії.

Проспект емісії іпотечних облигацій, що пропонується для відкритого продажу, підлягає опублікуванню у повному обсязі в офіційному друкованому виданні НКЦПФР не менш як за 10 днів до початку відкритого (публічного) розміщення іпотечних облигацій.

На момент реєстрації випуску іпотечних облигацій емітент зобов'язаний сформулювати іпотечне покриття, що відповідає вимогам, встановленим Законом.

У разі емісії звичайних іпотечних облигацій договір на депозитарне обслуговування укладає емітент, а при емісії структурованих облигацій – управитель [5].

Законопроектом «Про особливості створення та діяльності іпотечних установ в Україні» передбачаються певні обмеження щодо випуску іпотечних облигацій залежно від їх іпотечного покриття. Так, іпотечні облигації емітуються в обсязі, що не перевищує 50% вартості земельних ділянок та нерухомого майна, заставленого емітенту на дату емісії, а також інших активів, визначених органом банківського нагляду. У разі, якщо наданий кредит або гарантія по кредиту менше 50%

Таблиця 1

Особливості функціонування звичайних та структурованих іпотечних облігацій (складено автором)

Звичайні іпотечні облігації	Структуровані іпотечні облігації
Особливості формування іпотечного покриття	
1. Для кожного випуску формується <i>окреме іпотечне покриття</i>. 2. До складу іпотечного покриття звичайних іпотечних облігацій <i>не можуть включатися</i> іпотечні активи, зобов'язання боржників за якими забезпечені іпотекою об'єктів незавершеного будівництва або іпотекою майнових прав. 3. Сукупний розмір іпотечних активів, зобов'язання боржників за якими забезпечені іпотекою житлових будинків або квартир, повинен становити не менше ніж 85% від сукупного розміру усіх іпотечних активів, включених до складу іпотечного покриття звичайних іпотечних облігацій. Основна сума боргу за іпотечними активами, предметом іпотеки за якими є нерухомість нежилого призначення та які включені до складу іпотечного покриття, не повинна перевищувати 60% від оціночної вартості предмета іпотеки. 4. Протягом строку обігу значення коефіцієнту іпотечного покриття даних облігацій не повинне перевищувати 0,9. Для емітентів звичайних іпотечних облігацій, виконання зобов'язань за якими повністю гарантовано державою, такий коефіцієнт не повинен перевищувати 1. У разі, коли цей коефіцієнт перевищує встановлені значення, емітент зобов'язаний включити нові іпотечні активи до складу іпотечного покриття для приведення його розміру у відповідність із нормативним. 5. Протягом строку обігу <i>емітент</i> зобов'язаний за власні кошти забезпечити проведення перевірок іпотечного покриття на предмет його відповідності вимогам законодавства та проспекту емісії. Перевірки проводяться управителем або аудитором (аудиторською фірмою), визначеним договором про управління іпотечним покриттям.	1. СІУ може формувати <i>єдине іпотечне покриття</i> для здійснення кількох випусків з різними умовами випуску. 2. Іпотечні активи, які були придбані СІУ і включені до складу іпотечного покриття, вважаються придбаними у безвідкличному порядку, тобто без права їх заміни, зворотного викупу або передачі. 3. Загальний розмір зобов'язань за всіма випусками структурованих іпотечних облігацій, виконання зобов'язань за якими забезпечене єдиним іпотечним покриттям, не повинно перевищувати розмір такого покриття. 4. Доходи від іпотечного покриття, строк сплати яких ще не настав, можуть розміщуватися управителем: 1) на депозитних рахунках у банках; 2) шляхом придбання цінних паперів держави або цінних паперів, повністю гарантованих державою. 4. Протягом строку обігу <i>управитель</i> зобов'язаний за рахунок власних коштів забезпечити проведення аудитором (аудиторською фірмою), визначеним договором про управління іпотечним покриттям, перевірок іпотечного покриття на предмет його відповідності вимогам законодавства та проспекту емісії.
Управління іпотечним покриттям	
1. Управління іпотечним покриттям звичайних іпотечних облігацій покладається на управителя, який в інтересах власників іпотечних облігацій: - здійснює контроль за поточним станом іпотечного покриття та за веденням реєстру іпотечного покриття; - забезпечує зберігання документів, які засвідчують права емітента на іпотечні активи у складі іпотечного покриття у порядку, передбаченому проспектом емісії; - здійснює контроль за додержанням умов заміни іпотечних активів чи включення нових іпотечних активів до складу іпотечного покриття; - здійснює контроль за своєчасністю та повнотою здійснення емітентом платежів за звичайними іпотечними облігаціями; - пред'являє емітенту вимоги щодо виконання ним грошових зобов'язань за іпотечними облігаціями, інших обов'язків; - представляє інтереси власників іпотечних облігацій у відносинах з емітентом, іншими особами, в судах та державних органах, а також у ході звернення стягнення на іпотечне покриття; 2. Управителем може бути фінансова установа, яка отримала ліцензію на провадження професійної діяльності на ринку цінних паперів – діяльності з управління іпотечним покриттям. Порядок видачі такої ліцензії встановлюється нормативно-правовими актами НКЦПФР. 3. Управитель здійснює свої повноваження на підставі договору з емітентом про управління іпотечним покриттям. Після придбання звичайних іпотечних облігацій їх власники вважаються такими, що приєдналися до цього договору про управління іпотечним покриттям. Такий договір укладається на строк до припинення застави іпотечного покриття і не може бути меншим, ніж строк обігу іпотечних облігацій.	1. Управитель іпотечним покриттям структурованих іпотечних облігацій виконує такі функції: - веде реєстр іпотечного покриття і контролює стан іпотечного покриття; - забезпечує ведення реєстру власників структурованих іпотечних облігацій та укладає договори з особою, яка здійснює депозитарне обслуговування, обслуговуючою установою і аудитором; - забезпечує зберігання документів, які стосуються іпотечного покриття; - контролює повноту та своєчасність здійснення обслуговуючою установою переказу платежів за іпотечними активами у складі іпотечного покриття; - виконує розподіл грошових доходів від іпотечного покриття між власниками іпотечних облігацій; - розміщує грошові доходи від іпотечного покриття, строк сплати яких власникам іпотечних облігацій ще не настав; - пред'являє емітенту вимоги щодо виконання ним його обов'язків; - організовує скликання і проведення загальних зборів власників структурованих іпотечних облігацій; 2. Управителем іпотечного покриття може бути банк або небанківська фінансова установа, яка отримала ліцензію на управління іпотечним покриттям, видану НКЦПФР. 3. Функції з управління іпотечним покриттям можуть покладатися тільки на одного управителя. 4. Управитель діє від свого імені в інтересах власників структурованих іпотечних облігацій. Він не має права у своїх власних інтересах користуватися і розпоряджатися іпотечним покриттям.
Особливості виконання зобов'язань	
1. Емітент виконує грошові зобов'язання за рахунок <i>доходів від іпотечного покриття та за рахунок іншого свого майна</i>. 2. Ведення реєстру власників звичайних іпотечних облігацій здійснюється в порядку, передбаченому законодавством. Порядок виконання зобов'язань емітента перед власниками звичайних іпотечних облігацій та оплати витрат і винагород управителя визначається проспектом емісії та договором про управління іпотечним покриттям.	1. Виконання зобов'язань емітента здійснюється виключно за рахунок <i>іпотечного покриття</i>. 2. Грошові доходи від іпотечних активів у складі іпотечного покриття підлягають переказу обслуговуючою установою на рахунок управителя. 3. Сума, що залишається після повного погашення структурованих іпотечних облігацій та сплати всіх витрат і винагород, належить емітенту і підлягає переказу управителем на рахунок емітента. 4. Власники структурованих іпотечних облігацій набувають право вимагати дострокового виконання зобов'язань за цими облігаціями або звернути стягнення на іпотечне покриття у разі невиконання або неналежного виконання таких зобов'язань, а також в інших випадках відповідно до проспекту емісії.

вартості застави, емісія іпотечних облігацій може здійснюватися у межах обсягу наданого кредиту або гарантії [4].

З метою обліку інформації про майно, яке знаходиться в заставі по іпотечним облігаціям, чинним законодавством передбачається формування так званого *реєстру іпотечного покриття* – відомостей про склад кожного окремого іпотечного покриття [5]. Законопроектом він визначається як *реєстр покриття іпотечних облігацій* – документ, що містить інформацію про земельні ділянки, нерухоме майно та активи, які є покриттям іпотечних облігацій і засвідчує достатність такого покриття [5]. Реєстр іпотечного покриття повинен містити інформацію про початковий та поточний розмір іпотечного покриття, його склад, а також інші відомості стосовно кожного іпотечного активу.

Перевагами емітентів іпотечних облігацій є:

1. Вимоги органу банківського нагляду щодо формування обов'язкових резервів фінансовими установами не поширюється на активи, залучені шляхом емісії іпотечних облігацій.

2. Загальний обсяг кредитів, наданих за рахунок коштів, що надійшли від емісії іпотечних облігацій, не обмежується.

Законопроектом передбачається, що емітент іпотечних облігацій може мати *довірену особу*, яка призначається органом банківського нагляду, і є представником цього органу, функціями якої є [4]:

а) контроль за достатністю покриття облігацій і правильність ведення реєстру покриття;

б) підтвердження своїми підписами зміни в реєстрі покриття;

в) здійснення контролю разом з емітентом іпотечних облігацій зберігання документів, які засвідчують права на активи, що є покриттям іпотечних облігацій;

г) як представник органу банківського нагляду дає письмовий дозвіл на емісію іпотечних облігацій і визначає обсяг такої емісії;

г) інформування у письмовій формі, орган банківського нагляду про виявлені порушення чинного законодавства та інших нормативних документів, які допущені емітентом іпотечних облігацій у діяльності, пов'язаній з іпотечними операціями.

Довіреною особою може бути юридична особа, зареєстрована в Україні, і яка займається лише аудиторською діяльністю, або дієздатна фізична особа, яка є громадянином України, має вищу економічну освіту, чи освіту в галузі управління та бездоганну ділову репутацію. Не має права бути довіреною особою особа, яка:

а) є учасником, членом наглядової ради чи працівником емітента іпотечних облігацій або припинила перебування у цьому статусі менше, ніж 2 роки тому;

б) є учасником, членом наглядової ради чи працівником юридичної особи, яка володіє контрольним пакетом акцій емітента іпотечних облігацій;

в) має борг перед емітентом іпотечних облігацій.

Довірена особа зобов'язана зберігати конфіденційність інформації, отриманої у результаті своєї професійної діяльності, крім інформації, яка сто-

сується достатності покриття іпотечних облігацій. У разі неналежного виконання своїх обов'язків довірена особа несе відповідальність згідно чинного законодавства.

Законодавством визначено також *загальні умови виконання зобов'язань (погашення) за іпотечними облігаціями* [5]:

1. виконання зобов'язань за іпотечними облігаціями здійснюється в порядку та у строки, визначені в їх проспекті емісії, а для структурованих іпотечних облігацій – також у договорі про управління іпотечним покриттям;

2. проспектом емісії може передбачатися надання власникам іпотечних облігацій *гарантії щодо виконання грошових зобов'язань емітента* або створення для цієї мети спеціального резервного чи страхового фонду;

3. *процент за іпотечними облігаціями* може бути фіксованим або плаваючим. У разі застосування плаваючого процента у проспекті емісії повинні зазначатися критерії або формула для його розрахунку.

4. Емітент може за власною ініціативою здійснити *дострокове погашення іпотечних облігацій* виключно у разі, якщо це передбачено у проспекті емісії.

Чинний Закон України «Про іпотечні облігації» регламентує значні відмінності у функціонуванні звичайних та структурованих іпотечних облігацій, які визначаються різним порядком формування іпотечного покриття, управлінням активами, які складають таке покриття, та погашенням зобов'язань емітента. Ці особливості нами було проаналізовано і зведено в табл. 1.

Висновки і пропозиції. Наведене вище дозволяє зробити наступні висновки:

1. Чинний Закон України «Про іпотечні облігації» засвідчує, що іпотечними облігаціями є «облігації, виконання зобов'язань емітента за якими забезпечене іпотечним покриттям у порядку, встановленому цим Законом. Проект Закону України «Про особливості створення та діяльності іпотечних установ в Україні» визначає іпотечну облігацію як «різновид забезпечених облігацій; боргове зобов'язання емітента, покрите заставленими йому земельними ділянками та (або) нерухомим майном (ординарне покриття)».

2. Законом України «Про іпотечні облігації» виділяється два види іпотечних облігацій: звичайні та структуровані. Проект Закону України «Про особливості створення та діяльності іпотечних установ в Україні» виділяє такі види іпотечних облігацій: за формою випуску (у документарній та бездокументарній формі); облігації у документарній формі є іменні та на пред'явника; за строком погашення (середньо- та довгострокові).

3. Суб'єктами на ринку іпотечних облігацій виступають емітент, боржник і власник (держатель) іпотечної облігації.

4. Порядок емісії іпотечних облігацій визначаються Законом України «Про іпотечні облігації».

5. Пропозицією щодо подальшого дослідження даного питання є проведення кількісного аналізу динаміки обсягів та структури іпотечних облігацій за різними класифікаційними ознаками.

Список літератури:

1. Про цінні папери та фондовий ринок [Електронний ресурс]: Закон України від 23.02.2006 р. № 3480-IV. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>.
2. Архипенко С. В. Основи діяльності іпотечних установ на ринку кредитних послуг України / С. В. Архипенко // Кримський економічний вісник. – 2013. – № 1 (02). – С. 18–20.

3. Про іпотечні облігації [Електронний ресурс]: Закон України від 22.12.2005 р. № 3273-IV. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3273-15/page>.
4. Про особливості створення та діяльності іпотечних установ в Україні [Електронний ресурс]: Проект Закону України. – Режим доступу: www.unia.com.ua/.../unia.com.ua-lib-doc-i.
5. Архипенко С. В. Операції банківських і небанківських кредитних установ : [навч.-метод. посібник] / С. В. Архипенко, О. В. Неізнана, Т. П. Шокало, К. В. Мстоян. – Кривий Ріг: КЕІ КНУ. – Видавець ФОП Чернявський Д. О., 2013. – 242 с.

Архипенко С. В.

Институт предпринимательства «Стратегия»

ИПОТЕЧНАЯ ОБЛИГАЦИЯ КАК ИНСТРУМЕНТ ПРОВЕДЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ОПЕРАЦИЙ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Резюме

Дана характеристика ипотечных облигаций, как инструмента осуществления инвестиционных операций с недвижимостью. Облигации охарактеризованы в разрезе направлений: сущность, классификация, возможные эмитенты, порядок эмиссии, оборота и погашения. Информация получена на основе анализа украинского законодательства.

Ключевые слова: Ипотечная облигация, ипотечная облигация обычная, ипотечная облигация структурированная, ипотечное учреждение, ипотечное покрытие, ипотечный актив, ипотечные операции, реестр покрытия ипотечных облигаций.

Arkhypenko S. V.

Institute of Business «Strategy»

MORTGAGE BONDS AS AN INSTRUMENT OF INVESTMENT REAL ESTATE

Summary

The characteristic of mortgage bonds as an instrument for the implementation of investment real estate. Bonds are characterized by directions: essence, classification, potential issuers, the order of issue, circulation and maturity. Information received on the basis of the analysis of the Ukrainian legislation.

Key words: Mortgage Bond, mortgage bond plain, subprime bond is structured, subprime mortgage company mortgage covering the mortgage asset, mortgage operations Directory covering mortgage bonds.

УДК 658.14

Бабаніна Н. В.

Подільський державний аграрно-технічний університет

ОСОБЛИВОСТИ ВИЗНАЧЕННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Досліджено особливості визначення оптимальної структури капіталу підприємств аграрного сектору. Обґрунтовано необхідність оптимізації структури фінансових ресурсів, спрямованих на формування капіталу підприємства. Розглянуто особливості визначення ефекту фінансового важеля.

Ключові слова: капітал, власний капітал, позиковий капітал, фінансовий важіль

Постановка проблеми. Процес формування капіталу, оптимізації його структури, встановлення раціонального співвідношення різних джерел фінансування й, у зв'язку з цим, якості управління ресурсами набуває особливої важливості. Опираючись на дослідження зарубіжних та вітчизняних вчених, слід підкреслити значущість оптимальної структури капіталу для ефективної діяльності підприємств, недостатність наукової розробки питань, пошуку фінансових джерел в умовах їх обмеженості, а також визначення впливу факторів зовнішнього середовища на процедуру їх мобілізації.

Достатній рівень капіталу сприяє підтримці життєдіяльності підприємства упродовж всього періоду функціонування, зберігаючи його ліквідність, стійкість та платоспроможність. Від роз-

міру власних фінансових ресурсів залежить можливість збільшення вкладень в економіку країни, розширення ринку товарів та послуг.

Досягнення оптимальної структури капіталу реалізується через адекватне управління ним у системі фінансового менеджменту. Кожному підприємству потрібно самостійно розробляти політику формування капіталу з врахуванням стратегії свого розвитку. Разом з тим, максимальної дієвості та ефективності фінансовий менеджмент може досягнути за умов дотримання системного підходу, раціонального поєднання стратегічних і тактичних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження класифікації джерел фінансування підприємств розглядалися у працях таких зарубіжних та вітчизняних вчених, як І. Бланка,

В. Ковальова, Е. Нікбахта, М. Білика, Є. Мних, А. Поддєрьогіна, О. Філімоненкова, О. Шеремета та ін. Однак ці питання не досліджені з врахуванням регіональних особливостей, які є визначальними у сучасних умовах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Деякі концептуально-методологічні аспекти ефективності управління фінансовими ресурсами підприємств є досить дискусійними і вимагають більш глибокого вивчення.

Формування цілей статті (постановка завдання). Метою та завданнями статті є дослідження підходів до оптимізації величини і структури капіталу підприємств аграрного сектору і вітчизняній практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах господарювання будь-яка комерційна організація прагне до отримання економічної вигоди. Саме така цільова спрямованість у діяльності є істотною в діловій активності організації. Ці ж обставини визнаються найважливішим з точки зору умов формування фінансових ресурсів будь-якого підприємства, його фінансового капіталу.

Керівництво підприємств змушені постійно приділяти підвищену увагу проблемам адаптації до зовнішнього середовища й, крім того, постійно адаптувати структуру капіталу до змін цього середовища.

На сьогоднішній день формування оптимальної структури капіталу, а саме встановлення найбільш вигідного співвідношення між власними та позиковими джерелами фінансування, являє собою одну із важливіших концепцій фінансового менеджменту.

Необхідність оптимізації структури фінансових ресурсів, спрямованих на формування капіталу підприємства, зумовлена такими причинами:

- співвідношення «власний капітал – залучений капітал» по-різному впливає на прибутковість, тому перед кожним господарюючим суб'єктом стоїть питання «залучати кошти і сплачувати за них відсотки чи нарощувати обсяг власного капіталу?»;

- структура фінансових ресурсів впливає на формування політики розширеного відтворення виробничих фондів як підприємства, так й галузі у цілому;

- в умовах трансформації вітчизняної економіки та посилення конкуренції важливого значення набувають показники, що характеризують фінансову стійкість, платоспроможність, а також ступінь покриття та захищеності будь-якої заборгованості підприємства;

- основними показниками формування ефективної структури капіталу є частка власних та залучених коштів у фінансових ресурсах.

Виходячи з того, що основною метою оптимізації структури капіталу є пошук оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом, то основними завданнями оптимізації структури капіталу є формування необхідної структури капіталу, яка б забезпечила сталий розвиток підприємства, а також забезпечення умов, за яких підприємство отримуватиме максимальну суму прибутку.

Відповідно до поставленої мети та завдань можна визначити такі етапи процесу оптимізації структури капіталу:

- формування цілей розвитку капіталу підприємства;
- визначення оптимального співвідношення між власним і позиковим капіталом відповідно до визначених цілей;

- оцінка розробленої структури капіталу.

Існує три метода оптимізації структури капіталу:

- оптимізація структури капіталу за критерієм максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності;
- оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації її вартості;
- оптимізація структури капіталу за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків [2].

Отже, головна мета фінансових менеджерів – вибрати таку структуру капіталу, яка за найнижчої вартості капіталу допомагатиме підтримувати стабільні дивіденди і доходи, збагачуватиме власників корпоративних прав. Іншими словами, оптимальна структура капіталу має зводити до мінімуму середньозважену структуру капіталу і водночас підтримувати кредитну репутацію підприємства на рівні, що дозволяє залучати додаткові ресурси на прийнятних умовах [5, с. 171].

Тенденції формування капіталу та ефективності його використання вітчизняними підприємствами свідчать про те, що у більшості підприємств не проводять оптимізацію структури джерел формування капіталу. А сформована структура капіталу відповідає критерію мінімізації його вартості частково критерію забезпечення фінансової стійкості, ігноруючи критерії мінімізації рівня фінансової рентабельності. Одним із механізмів оптимізації структури капіталу підприємства є фінансовий леверидж, який представляє собою об'єктивний фактор, що виникає з появою позикових коштів у обсязі використовуваного підприємством капіталу, який дозволяє отримати додатковий прибуток на власний капітал [2].

В. Ковальов вважає, що за допомогою левериджу характеризується взаємозв'язок між прибутком і вартісною оцінкою активів або фондів, які використовуються для отримання конкретного прибутку. Його трактують як фактор, незначна зміна якого, може привести до істотних зрушень певних результативних показників [4].

Показник, що відображає рівень прибутку, який додатково генерується на власний капітал при різній частці використання позикових засобів, називається ефектом фінансового левериджу (ефектом фінансового важеля) [1, с. 230]. Таким чином, ефект фінансового важеля (далі – Ефв) відображає наскільки відсотки зміниться рентабельність власного капіталу за рахунок використання позикових коштів. Він розраховується за такою формулою (1):

$$\text{Ефв} = (1 - \text{Сп}) \times (\text{Ра} - \%) \times \frac{\text{ПК}}{\text{ВК}}, \quad (1)$$

де Ефв – ефект фінансового левериджу, який полягає в прирості коефіцієнту рентабельності власного капіталу, %; Сп – ставка податку на прибуток, виражена десятковим дробом; Ра – коефіцієнт рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %; % – середній розмір процентів за кредит, %; ПК – середня сума позикового капіталу; ВК – середня сума власного капіталу підприємства.

Виділення трьох складових ефекту фінансового важеля дозволяє цілеспрямовано управляти ним у процесі фінансової діяльності підприємства:

1. Податковий коректор $(1 - \text{Сп})$ – показує, в якій мірі проявляється ефект фінансового важеля залежно від різного рівня оподаткування прибутку.
2. Диференціал фінансового важеля $(\text{Ра} - \%)$ – головна умова досягнення позитивного ефекту від використання позикових коштів.

У зв'язку з високою динамічністю цього показника він вимагає постійного моніторингу в процесі управління ефектом фінансового важеля. Насамперед, у період погіршення кон'юнктури фінансового ринку вартість позикових коштів може різко зростати, перевищуючи рівень прибутку, який генерується активами підприємства.

3. Коефіцієнт фінансового важеля (ПК/ВК) посилює позитивний або негативний ефект, отриманий за рахунок диференціалу [4].

Ефект фінансового важеля виникає тоді, коли рентабельність капіталу вища за позиковий відсоток. Практичне пояснення дії ефекту фінансового важеля дає змогу визначити низку основних правил використання кредитних ресурсів для забезпечення зростання рентабельності активів:

по-перше, якщо нові залучені кредитні ресурси сприяють зростанню ефекту фінансового важеля, то такі ресурси вигідні, хоча й ведуть до зростання коефіцієнту фінансового ризику;

по-друге, ризик кредитора виражається у величині диференціалу: чим більший диференціал – тим менший ризик, а чим менший диференціал – тим вищий ризик;

по-третє, якщо зростає відсоткова ставка за кредит, то для того, щоб утримався ефект фінансового важеля, необхідно змінити коефіцієнт фінансового левериджу, тобто залучити додаткові кредитні ресурси.

Для вибору ефективної політики формування капіталу і використання фінансових ресурсів на підприємстві, важливо правильно збалансувати співвідношення критеріїв доходності і фінансового ризику: кругообіг капіталу може обслуговувати різна маса поточних активів з різноманітною комбінацією майнових благ, з точки зору їх ліквідності, а також різним характером співвідношення джерел їх фінансування [6].

До певної межі фінансовий леверидж веде до підвищення вартості підприємства. Коли заборгованість стає дуже високою, порівняно з власним капіталом, то фінансовий ризик і шанси неплатоспроможності зростають, тому, найпевніше, вартість підприємства впаде. Тому метою фінансового менеджера є визначення рівня фінансового левериджу, який не призведе до значних змін доходів на корпоративні права підприємства і не насторожує інвесторів щодо зростаючого ризику неплатоспроможності [5].

Знання механізму впливу фінансового левериджу на рівень прибутковості власного капіталу і

рівень фінансового ризику, дозволяє цілеспрямовано управляти як вартістю, так й структурою капіталу підприємства.

У таблиці 1 наведемо розрахунок ефекту фінансового важеля на прикладі ПАТ «Оболонь Агро» Хмельницької області, яке є виробником сільськогосподарської продукції.

Значення ефекту фінансового важеля для даного підприємства складає 0,50 (або 50%). Значення даного показника говорить про те, що залучаючи позикові кошти на суму 29687 грн, відбудеться збільшення рентабельності власного капіталу на 50%.

Позитивне значення ефекту фінансового важеля фактично означає, що будь-яке збільшення плеча фінансового важеля, тобто зростання частки позикових коштів у структурі капіталу, призведе до зростання його ефекту. Відповідно, чим вище позитивне значення диференціалу фінансового важеля, тим вище при інших рівних умовах буде його ефект, й, відповідно рентабельність діяльності підприємства [5].

Виходячи із реалій ведення бізнесу ПАТ «Оболонь Агро» необхідно зробити низку пояснень, які вплинули на поточне значення ефекту фінансового важеля. Не існує ідеальних рівнянь, які б описали оптимальність ведення бізнесу для будь-яких підприємств, навіть зайнятих в одній сфері. Тим більш, що при визначенні ефекту фінансового важеля враховується існуюча ситуація з формуванням позикових коштів, яка може відрізнятися значною мірою на різних підприємствах. Вважаємо, що такі пояснення та обґрунтовані на їх основі висновки, необхідно робити при будь-якому аналізі діяльності підприємства, який стосується усіх напрямів його діяльності.

По-перше, приріст ефекту фінансового важеля можливий лише при умові подальшого залучення пільгового фінансування для сільськогосподарських товаровиробників. Використання комерційних банківських кредитів значною мірою скоротить приріст рентабельності підприємства.

По-друге, при визначенні ефекту фінансового важеля необхідно враховувати ризик виробництва в кліматичних умовах, а також залежність від світових ринків зернових. Це означає, що значні коливання щорічних цін на зерно, а також нестабільність отримання урожаю, будуть здійснювати вплив на диференціал ефекту фінансового важеля у вигляді зниження рентабельності активів у випадку зниження валового прибутку, що, в свою

Таблиця 1

Розрахунок ефекту фінансового важеля ПАТ «Оболонь Агро»

Найменування показника	Формула розрахунку	Значення
Ефект фінансового важеля	$E_{fv} = (1 - Cn) \times (Pa - \%) \times \frac{ПК}{ВК}$	0,50
Податковий коректор фінансового важеля	$1 - Cn$	1,0
Диференціал	$Pa - \%$	0,74
Плече фінансового важеля	$ПК / ВК$	0,67
Ставка податку на прибуток	Cn	0
Коефіцієнт рентабельності активів	$Pa = ЧП / A$	0,81
Чистий прибуток, грн	$ЧП$	75120
Середня вартість активів, грн	A	92741
Середня розрахункова відсоткова ставка	$\% = Вкр / (K_1 + K_2) / 2$	0,07
Витрати по відсотках, грн	$Вкр$	4895
Середньорічна сума кредитів, грн	$(K_1 + K_2) / 2$	30815
Сума позикового капіталу, грн	$ПК$	29687
Сума власного капіталу, грн	$ВК$	44309

чергу, може здійснювати вплив на ефективність залучення позикового капіталу.

По-третє, значною мірою може впливати зміна окремих статей балансу, таких як дебіторська заборгованість (у випадку зміни маркетингової політики), кредитів (у випадку їх погашення чи додаткового залучення), товарно-матеріальних запасів (впливає одразу кілька факторів – вартість, політика реалізації, виручка тощо).

Розрахунок ефекту фінансового важеля дозволяє визначити межу частки використання позикового капіталу для конкретного підприємства, розрахувати допустимі умови кредитування. У цілому, сама по собі заборгованість – не добре і не погано. Заборгованість – це акселератор розвитку підприємства, й акселератор ризику. Залучаючи позикові кошти, підприємство може швидше і масштабніше виконувати свої задачі. При цьому проблема для фінансового менеджера не в тому, щоб виключити усі ризики взагалі, а в тому, щоб прийняти розумні, розраховані ризики в межах диференціала (Ра – Вкр).

Багато західних економістів вважають, що оптимальне значення рівня ефекту фінансового важеля близько до 30–50%, тобто що він має дорівнювати третині-половині рівня економічної рентабельності активів. Тоді ефект фінансового важеля здатний, як би, компенсувати податкові зобов'язання та забезпечити власний капітал гідною віддачею. Вважаємо, що для агропромислового комплексу ефект фінансового важеля у будь-якому випадку буде перевищувати такий поріг. Основна причина цього – низька рентабельність активів, викликана відсутністю високопродуктивних технологій [1].

Особливий інтерес представляє теорія стейкхолдерів, яка передбачає врахування впливу факторів зовнішнього середовища. Основну роль у формуванні капіталу відіграють залучені джерела, найбільшою мірою під впливом факторів зовнішнього середовища. Оцінюючи структуру капіталу за золотим правилом фінансового менеджера, коли оптимальність забезпечується при співвідношенні між зовнішніми та власними джерелами його формування як 40:60%, слід відмітити, що в цілому його не дотримано (60:40%).

Не існує специфічних правил, якими можуть скористатись менеджери для визначення оптимальної структури капіталу підприємства. Багато залежить від того, як швидко зростають доходи та як інвестори оцінюють фінансовий потенціал підприємства. Ця оцінка може змінюватись окремо до кожного підприємства, адже відношення інвесторів

до них змінюється залежно від якості управління підприємством і здатності реагувати на зростаючий фінансовий ризик. Відношення інвесторів визначити складно, менеджерам слід виявити неабияку передбачливість, щоб відчувати, як буде реагувати ринок на зміни структури капіталу.

Отже правильний склад фінансування або правильну структуру капіталу визначити складно. Остаточне рішення є компроміс. І нарешті, чого може досягти менеджер, – це дати виважену оцінку структури та вартості капіталу, яка була б кращою, ніж у цілій галузі, та кращою, ніж у інших підприємств – конкурентів.

Висновки і пропозиції. Отже, оптимізація структури капіталу – це важливий етап стратегічного аналізу капіталу, який полягає у визначенні такого співвідношення між вартістю, втіленою в кошти підприємства, які йому належать і приносять прибуток, та вартістю, інвестованою в грошові кошти, що залучаються на основі їх повернення, за якого досягається максимальна ефективність діяльності підприємства.

Вважаємо, що у процесі визначення оптимального співвідношення власного та позикового капіталу необхідно враховувати не лише раніше відпрацьовані методи оптимізації структури капіталу, але й показники резерву капіталу, рентабельності капіталу підприємства та кредитоспроможності.

Оскільки визначення оптимальної структури капіталу є головним фактором у функціонуванні підприємства, то питання формування та ефективного використання власного і позикового капіталу залежать від використання передових методик аналізу власного і позикового капіталу.

Науковці не завжди погоджуються між собою щодо питань структури капіталу. Це цілком нормально, адже різні погляди призводять до кращого розуміння складних процесів у галузі фінансів. Одна група вчених стверджує, що зміни в структурі капіталу призводять до зміни вартості капіталу підприємства, інша група доводить, що зміни фінансового левериджу не впливають на його вартість. І ті й інші зробили важливий внесок у розвиток теорії структури капіталу.

Заключним і узагальнюючим напрямом оцінки системи управління фінансовими ресурсами підприємств є аналіз ефективності їх фінансового менеджменту. Так, кожне підприємство самостійно будує систему управління фінансовими ресурсами, виходячи із власного фінансового стану, концепції розвитку, знань та досвіду менеджерів, яким притаманні ризики прийняття невірних рішень.

Список літератури:

1. Бланк І. А. Финансовый менеджмент: учебн. курс / Бланк И. А. – Киев: Изд-во «Ника-Центр», «Эльга», 2001. – 528 с.
2. Бланк І. А. Управление капиталом: учебн. курс / Бланк И. А. – Киев: Изд-во «Ника-Центр», «Эльга», 2004. – 576 с.
3. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / Пер. с англ. – Москва: Финансы и статистика, 2000. – 414 с.
4. Ковалев В. В. Управление финансовой структурой фирмы: учебн.-практ. пособ. / В. В. Ковалев. – Москва: ТК Велби, Изд-во «Прспект», 2011. – 256 с.
5. Нікбахт Е., Гропелл А. Фінанси / Пер. з англ. В. Овсієнка та В. Мусієнка. – Київ: Вид-во «Основи, 1993. – 383 с.
6. Чиж Н. М. Структуризація власного капіталу акціонерних товариств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.08 – «Гроші, фінанси і кредит» / Н. М. Чиж / Ін-т регіональних досліджень. – Львів, 2008. – 21 с.

Бабанина Н. В.

Подольский государственный аграрно-технический университет

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Резюме

Исследованы особенности определения оптимальной структуры капитала предприятий аграрного сектора. Обоснована необходимость оптимизации структуры финансовых ресурсов, направленных на формирование капитала предприятия. Рассмотрены особенности определения эффекта финансового рычага.

Ключевые слова: капитал, собственный капитал, заемный капитал, финансовый рычаг.

Babanina N. V.

Podilsky State Agrarian Technical University

THE FEATURES OF DETERMINING THE OPTIMAL CAPITAL STRUCTURE OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Summary

The features of the definition of an optimal capital structure agricultural enterprises. The necessity of optimizing the structure of financial resources aimed at shaping the company's capital. The features determine the effect of financial leverage.

Key words: capital, equity capital, debt capital, financial leverage.

УДК 336.76

Бабіченко В. В.

ПАТ «Укртатнафта»

СУПЕРЕЧНОСТІ СВІТОВОГО ФОНДОВОГО РИНКУ ТА ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ КОРПОРАТИВНИХ СТРАТЕГІЙ

У статті досліджено вплив процесів, що відбуваються на світовому фондовому ринку, на корпоративні стратегії. Виділено особливості емісійної політики корпорацій на фондовому ринку. Розкрито роль фондових бірж у розвитку сучасних корпорацій.

Ключові слова: глобалізація, корпоративна стратегія, фондовий ринок, цінні папери, структура капіталу.

Постановка проблеми. Вже з перших років незалежності перед Україною постали численні та складні завдання, пов'язані насамперед з пошуком місця нашої держави у глобальному вимірі. Така «невизначеність» об'єктивно була властива всім державам, що виникли на теренах колишнього СРСР, проте український шлях до світових стандартів політичного й економічного буття був і залишається надзвичайно непростим. Більше того, і надалі виникатимуть не менш значимі проблеми та перешкоди, значна частина яких стосується економічної сфери.

У цьому контексті слід звернути особливу увагу на функціонування вітчизняного корпоративного сектору. Світовий досвід однозначно доводить, що саме провідні корпорації можуть і повинні взяти на себе роль своєрідного рушія економічних реформ та інтеграційних процесів. Провідним фактором домінування корпорацій – є доступ до ресурсів фондового ринку за рахунок випуску різноманітних цінних паперів. Динаміка фондового ринку є одним із визначальних факторів для формування і реалізації корпоративних стратегій, тому дослідження їх взаємозв'язку є важливим теоретичним та прикладним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Лідируюча роль корпорацій обумовила і підвищений інтерес наукових кіл до дослідження їх феномену. Значна кількість праць науковців: Є. Брігхе-

ма, Р. Брейлі, З. Боді, М. Міллера, Ф. Модільяні, С. Росса, Дж. Тобіна, Ю. Фама – присвячена і корпоративним фінансам. У свою чергу, питання діяльності корпорацій на фондовому ринку розкрито в працях багатьох провідних вітчизняних вчених – І. Бланка, М. Грідчиної, Т. Лепейко, А. Поддєрьогіна, Б. Стеценка, В. Суторміної, В. Федосова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Утім слід об'єктивно визнати, що навіть існування величезного загалу наукових праць у царині корпоративних фінансів не дає можливості однозначно відповісти на цілий ряд питань. Це визначає необхідність перегляду існуючих підходів до формування стратегії корпорації в умовах волатильності глобального фондового ринку.

Мета статті – визначити практичні засади модифікації корпоративних стратегій під впливом суперечностей, що характерні для глобального фондового ринку.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі фінансовий ринок являє собою складну та динамічну систему, яка зазнає активних змін і трансформацій. Значно зростають обсяги операцій із фінансовими інструментами, зміцнюються зв'язки між різними його сегментами, проте найдинамічнішим сегментом фінансового ринку є саме фондовий ринок. З кінця ХХ ст. на ньому спостерігаються численні інновації – техноло-

гічні, інституційні та інструментарні. Водночас, зазначимо, що глобальний фондовий ринок, навіть за таких умов, не є абсолютно монолітним утворенням, оскільки складається з різних «підсистем», у тому числі потужних фінансових центрів впливу (у цьому ряду передусім треба назвати Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Франкфурт, Париж, Токіо, Гонконг та ін.).

Для сучасного фінансового ринку характерні процеси, які в цілому відбивають зростання рівня економічної глобалізації. Одним із таких процесів, безумовно, є підвищення ролі ринку цінних паперів в економіці – «сек'юритизація» (від англ. securitization). У найбільш узагальненому підході сек'юритизація розглядається як зростання ролі цінних паперів (сек'юритизованих фінансових інструментів) в економічних процесах. Саме такі тенденції характерні для глобальної економіки з початку 80-х рр. минулого століття: у структурі світових фінансових активів найбільшу частку займають саме цінні папери (насамперед, корпоративні – акції та облігації). Цей показник коливається в межах 55-75%, але ніколи не опускається нижче 50% (рис. 1).

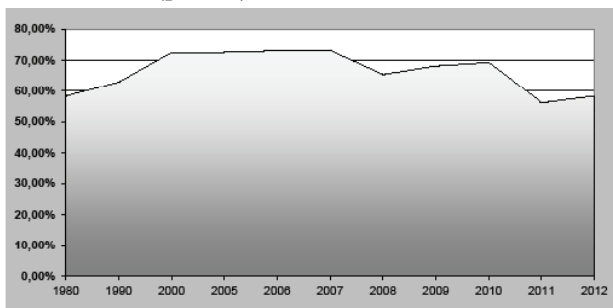


Рис. 1. Кількісна оцінка сек'юритизації глобального фінансового ринку (як частка цінних паперів у загальних фінансових активах), %

Джерело: складено автором за [1]

Окрім того зазначимо, що на сучасному етапі рівень зростання фінансових активів значно випереджає рівень зростання ВВП. Така ситуація почала виявлятися в останні 30–35 років. Відомі вчені, які досліджували цей процес, дійшли висновку, що хоча розвинені фінансові ринки відіграють важливу роль для економіки, їх подальший поступальний розвиток можна поставити під сумнів [2]. Доволі часто саме невинуватене зростання ринків, цінові дисбаланси між фінансовими та реальними активами є причиною глобальних економічних потрясінь (рис. 2).

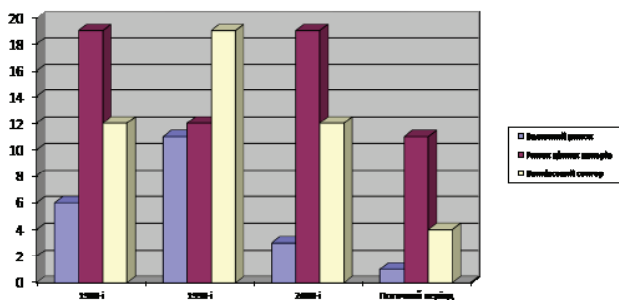
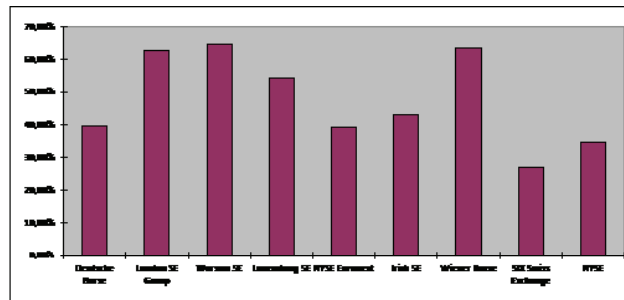


Рис. 2. Причини фінансових стресів глобальної економіки у 1980-2000 рр.

Джерело: складено за [3]

Окрім того, останнє десятиліття ХХ ст. та початок нинішнього століття характеризувалися швид-

кими змінами на фондовому ринку, збільшенням обсягу емісій та масштабів торгівлі. Проте часті кризи (наприклад, 1998 та 2008 рр.) стримували розвиток операцій насамперед на ринку акцій, зменшуючи капіталізацію, як окремих елементів, так і окремих національних ринків. При цьому значні коливання рівня капіталізації (а з ним і збільшення рівня ризику) притаманні як ринкам зі столітньою історією (зокрема, Великої Британії, Німеччини, Франції та Австрії), так і відносно молодим ринкам (Польщі, Ірландії) (рис. 3).



- встановлення кола учасників біржової торгівлі;
- встановлення порядку оформлення біржових угод;
- визначення порядку виконання доручень клієнтів щодо продажу чи купівлі цінних паперів, які котируються на фондовій біржі.

У практичній площині вибір фондової біржі корпорацією пов'язаний із пошуком відповідей на такі питання:

1. Потенціал фондової біржі з погляду її здатності «поглинути» значну кількість цінних паперів багатьох емітентів протягом відносно короткого періоду. По суті, мова йде про здатність фондової біржі сформувати необхідний попит на фінансові інструменти, які емітуються корпорацією з боку різних інвесторів.

2. Репутація фондової біржі, як організованого сегмента ринку, що може забезпечити якісний відбір фінансових інструментів та рівень кваліфікації інвесторів, має технологічні умови для організації торгівлі тощо.

3. Вимоги щодо лістингу для емітента та його фінансових інструментів, постлістингові вимоги, а також вимоги, що висуваються до інших учасників біржового ринку.

4. Орієнтація біржі на організацію торгівлі певними видами фінансових інструментів, її конкурентне місце з погляду концентрації потоків капіталу.

Разом з тим, як уже зазначалося, сучасний етап розвитку глобальної економіки характеризується розвитком потужних фінансових центрів, основою яких найчастіше є фондові біржі. Такий процес зовсім не випадковий: саме біржі за рахунок концентрації значних капіталів здатні забезпечити появу поряд із собою й інших суб'єктів фінансової інфраструктури – інвестиційних банків, депозитаріїв, інвестиційних фондів, страхових компаній тощо.

Для дослідження впливу тенденцій фондового ринку на корпоративні стратегії було проаналізовано дані щодо 14 світових ТНК, які представляють фінансовий сектор, автомобілебудування, нафтогазову промисловість (табл. 1).

Незважаючи на місце своєї реєстрації, провідні корпорації намагаються забезпечити котирування своїх цінних паперів на провідних біржах, що не в останню чергу є наслідком їх високої репутації у фінансових колах. Переважна більшість досліджуваних нами компаній здійснила IPO вже досить давно, при цьому місцем розміщення обрали провідні біржі – Deutsche Bourse (Франкфурт) та NYSE (Нью-Йорк).

При цьому варто звернути увагу на:

- по-перше, кількість лістингових емітентів на Нью-Йоркській фондовій біржі значно пере-

Таблиця 1
Біржі, на яких було здійснено IPO
провідними ТНК

Компанія	Біржа
Автомобільна промисловість:	
• Daimler AG;	Deutsche Bourse
• Ford Motor Company;	NYSE
• Toyota Motor Corporation;	NYSE
• Volkswagen;	Deutsche Bourse
Нафтогазовий сектор:	
• BP plc;	NYSE
• Exxon Mobil Corporation;	NYSE
• Petrobras Argentina S.A.;	NYSE
• PetroChina Company Limited;	NYSE
• Royal Dutch Shell plc;	NYSE
Фінансовий сектор:	
• Berkshire Hathaway Inc.;	NYSE
• Citigroup Inc.;	NYSE
• JPMorgan Chase & Co.;	NYSE
• Wells Fargo & Company	NYSE
• ICBC	NYSE

Джерело: складено автором за даними звітності компаній

важає аналогічні показники для Deutsche Bourse (зокрема, у 2012 р. – на 1068 емітентів). Це є свідченням, зокрема, суттєвої різниці між англосаксонською та континентальною моделями корпоративного управління;

• по-друге, в окремі періоди можливе зниження кількості емітентів у лістингу. Такі тенденції ще раз підкреслюють, що роль фондової біржі полягає не тільки в концентрації торгівлі та забезпеченні технологічних й організаційних умов її проведення. Біржа повинна також забезпечувати і «відбір» цінних паперів, у тому числі використовувати процедуру делістингу в разі суттєвого погіршення фінансового стану емітентів.

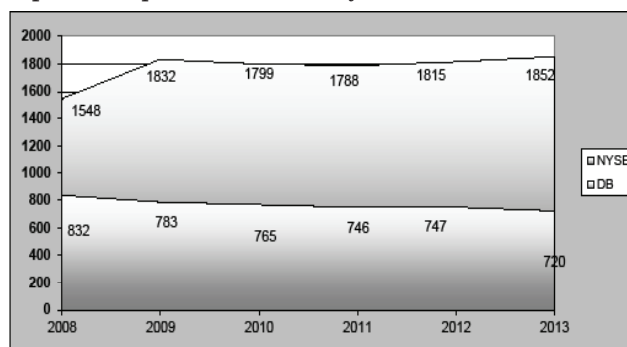


Рис. 4. Кількість лістингових емітентів в котирувальних листках DB та NYSE

Джерело: складено автором за даними WFE [4]

Таблиця 2
Вимоги до компаній та характеристика фондових бірж

Обов'язкові критерії	NYSE (Нью-Йорк)	LSE (Лондон)	Deutsche Boerse (Франкфурт)
Мінімальна ринкова капіталізація	\$500-750 млн.	£0,7 млн.	€1,5 млн.
Мінімальна кількість акціонерів	2000 (5000)	немає	немає
Кількість акцій в обігу	1,1 млн.	25% від загального числа	немає
Надання фінансової звітності	раз на півроку	щоквартально	щоквартально
Кількість компаній в лістингу	~2750	~3100	~900
Капіталізація біржі	\$16 трлн.	£4,1 трлн.	€1,2 трлн.
Середня вартість розміщення	від 8,6%	5-7%	5-7%

Джерело: систематизовано автором за даними фондових бірж

Як ми бачимо з табл. 2, найвищі вимоги серед наведених бірж щодо показників діяльності компаній висуває Нью-Йоркська біржа. Проте й можливості щодо залучення капіталу там є найвищими.

Зрозуміло, що всі зазначені чинники суттєво відбиваються і на фінансовій діяльності корпорацій, насамперед через ціну акцій як ринкову оцінку пайових фінансових інструментів, емітованих корпорацією. Разом з тим питання про такий зв'язок та його оцінку залишається відкритим. Останні події на фондових ринках поставили під сумнів ефективність механізмів ціноутворення на сучасних фондових біржах. Тобто ситуація, коли існуюча ринкова ціна не відповідає «справедливій» ціні, цілком імовірна.

У контексті оцінювання тенденцій ринку акцій слід звернути увагу на формування показника курсової дохідності. Для досліджуваних ТНК станом на початок 2013 р. цей показник був таким (рис. 5).

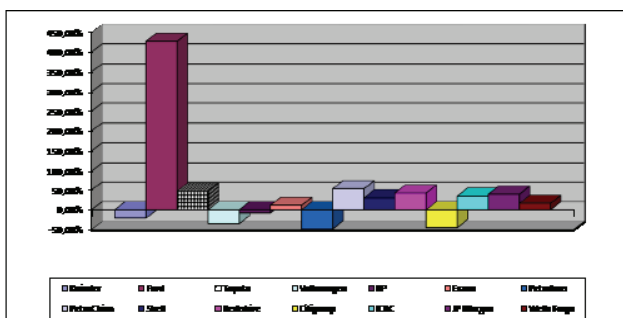


Рис. 5. Курсова дохідність акцій корпорацій вибірки станом на початок 2013 р., %

Джерело: складено автором за даними звітності компаній

Підкреслимо, що дев'ять ТНК продемонстрували дохідність нижчу від дохідності ринку, інші сім – вищу. При цьому встановити чітких галузевих залежностей не можна. Зокрема, дві компанії автомобілебудування мають курсову дохідність акцій нижчу порівняно з дохідністю біржового індексу, проте інші дві корпорації – вищу дохідність.

Неоднозначний характер тенденцій на фондовому ринку призводить до того, що більшість корпорацій активно використовували нерозподілений прибуток як джерело фінансування, про що, зокрема, свідчить розрахункове значення індексу зміни нерозподіленого прибутку за досліджуваний період. Корпорації намагаються максимально використати можливості самофінансування, особливо яскраво ці тенденції проявилися в період кризи та в посткризовий час, оскільки доступ до джерел фінансування суттєво знизився.

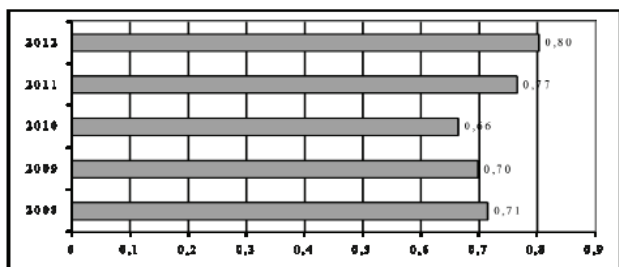


Рис. 6. Частка нерозподіленого прибутку корпорацій вибірки у власному капіталі станом на початок 2013 рр.

Джерело: складено автором за даними звітності компаній

Нарощування обсягів нерозподіленого прибутку досліджуваних корпорацій призводить і до поступового зростання його обсягів у структурі власного капіталу корпорацій (рис. 6).

Своєрідною була і реакція корпоративного сектору стосовно питання боргового фінансування на описанні кризові явища у світовій економіці (рис. 7).

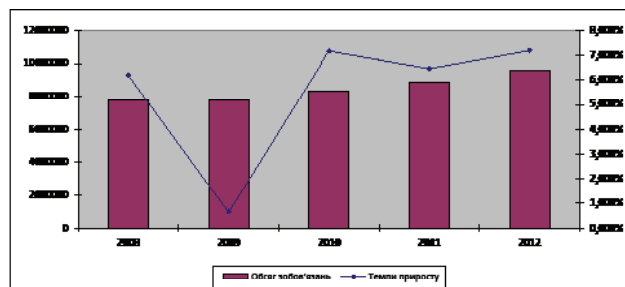


Рис. 7. Тенденції зміни обсягів зобов'язань корпорацій вибірки у 2008–2012 рр., млн. дол., %

Джерело: складено автором за даними звітності компаній

Як видно з рис. 6, навіть у періоди глобальної економічної кризи провідні корпорації продовжували накопичувати борги у власній структурі капіталу. Зокрема, у 2008 р. темпи приросту зобов'язань становили близько 6%, у 2009 р., зважаючи на об'єктивне погіршення кон'юнктури світового боргового ринку, зобов'язання зросли, але менш ніж на 1%, надалі щорічні темпи приросту зобов'язань становили 6–7%. Зрозуміло, що перебіг глобальної кризи у 2008–2009 рр. значно погіршив умови запозичень на ринках боргового капіталу для корпорацій, проте навіть це не зупинило менеджерів провідних ТНК у бажанні використовувати борговий капітал.

Висновки і пропозиції. Необхідною передумовою розвитку корпоративних фінансів на сучасному етапі є функціонування ефективного фондового ринку. Як суб'єкт фондового ринку, корпорація може виконувати цілий ряд функцій, разом з тим визначальна й домінуюча її роль – емісія цінних паперів. Ринки корпоративних цінних паперів є невід'ємною частиною глобального фондового ринку. Саме за рахунок їх емісії корпорації отримують можливість залучати капітал та вирішувати масштабні виробничі завдання. У той же час, фондові ринки призводять до суттєвих модифікацій у корпоративних стратегіях.

У практичній площині рішення щодо структури фінансування сучасних корпорацій мають значні особливості. Насамперед, привертає увагу невинуватення накопичення боргів у корпоративному секторі. Фактично склалася ситуація, коли саме борговий капітал розглядається як домінуюче джерело фінансування корпорації, а не додатковий випуск акцій. У результаті виникає серйозна проблема, наслідки якої виходять за межі корпоративного сектору – відбувається формування «боргової бульбашки» як на рівні фінансового сектору, так і на рівні урядів та нефінансових корпорацій. Як неодноразово доводив досвід, це призводить до виникнення кризових явищ, а інколи і до банкрутства провідних світових корпорацій.

Потужні промислові корпорації фактично відмовилися від додаткового випуску акцій як джерела фінансування, а збільшення акціонерного капіталу відбувається в процесі тезаврації отриманого чистого прибутку. Така практика властива корпораціям уже протягом кількох десятиліть.

Незважаючи на всі проблеми, тільки фондовий ринок здатний забезпечити корпоративний сектор необхідними ресурсами. Отже, не існує підстав для зміни пріоритетів у цьому питанні.

Список літератури:

1. International Monetary Fund. Global Financial Stability Report. – Washington, 2013.
2. Rajan R. G. The Great Reversals: The Politics of Financial Development in the 20th Century / R. G. Rajan, L. Zingales // OECD Economics Department Working Papers. – 2000. – No. 265 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.oecd.org.
3. Каменщик Д. Глобальный финансовый кризис в контексте закономерностей развития мировой экономики / Д. Каменщик // Экономические науки. – 2012 – № 6. – С. 49–56.
4. World Federation of Exchanges. WFE 2012 Market Highlights. – 2013.

Бабиченко В. В.

ПАО «Укртатнефть»

ПРОТИВОРЕЧИЯ МИРОВОГО ФОНДОВОГО РЫНКА И ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ КОРПОРАТИВНЫХ СТРАТЕГИЙ

Резюме

В статье исследуется влияние процессов, которые происходят на мировом фондовом рынке, на корпоративные стратегии. Выделены особенности эмиссионной политики корпораций на фондовом рынке. Раскрыта роль фондовых бирж в развитии современных корпораций.

Ключевые слова: глобализация, корпоративная стратегия, фондовый рынок, ценные бумаги, структура капитала.

Babichenko V. V.

PJSC «Ukratnafta»

CONTRADICTIONS OF WORLD STOCK MARKET AND REALIZATION PROBLEMS OF CORPORATE STRATEGIES

Summary

This article deals with the influence of ongoing processes on the world stock market on the corporate strategies. The features of corporations' emission policy on the stock market are distinguished. The role of stock exchange in the development of modern corporations is disclosed.

Key words: globalization, corporate strategy, stock market, securities, capital structure.

УДК 657.2:330.131.5:631.11

Бездушна Ю. С.

Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки»

ФІНАНСОВО-МАЙНОВІ АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Стаття присвячена пошуку нових науково-методичних підходів до підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств з урахуванням потреби залучення іноземних інвестицій в галузь в умовах глобалізації. Узагальнено фінансово-майнові показники інвестиційної привабливості та визначено роль фінансової звітності у їх покращенні. Зокрема, обґрунтовано поняття «капіталізації підприємства», як грошового вираження вартості економічного суб'єкта та основного фінансово-майнового показника його інвестиційної привабливості. Запропоновано шляхи підвищення капіталізації сільськогосподарських підприємств через оцінку та представлення у звітності головних капіталоформуючих активів сільськогосподарських підприємств: землі; біологічних активів, сільськогосподарської продукції та інтелектуальної власності.

Ключові слова: сільське господарство, інвестиційна привабливість, оцінка, капіталізація, фінансова звітність.

Постановка проблеми. Глобалізація – одна з головних тенденцій у розвитку сучасного світу, що суттєво впливає на економіку країн, як розвинутих так і тих, що розвиваються. Україна також цілеспрямовано рухається в напрямку інтеграції у світову економіку. У наукових колах активно обговорюються економічні та соціальні наслідки і перспективи глобалізаційних процесів і, зокрема, процесу євроінтеграції (І. Артьомов, К. Баранцева,

О. Бородкіна, З. Варналій, Т. Ващук, В. Власов, О. Гальцова, Г. Друженко, Я. Жаліло, С. Кваша, В. Колесов, Ю. Лупенко, Д. Ляпіна, В. Нижник, О. Позняк, Є. Раздорожний, П. Саблук, Б. Супіханов, А. Філіпенко, К. Шинкарук, О. Шниркова). Академік НААН Ю. Лупенко відмічає, що вигоди від вступу України в ЄС в аграрному секторі очевидні: «гарантований збут, платоспроможний попит, мультиплікативний ефект для розвитку

суміжних галузей» [9]. Для аграрного сектору економіки, підписання угоди про асоціацію між Україною та ЄС, як прогнозують у Міністерстві аграрної політики та продовольства України, призведе до зростання інвестицій. Зокрема, за інформацією Мінагрополітики очікуються вкладення коштів у розвиток аграрного ринку, відновлення зрошувальних систем, виробництво біопалива, сільгоспмашинобудування, тваринництво і харчову промисловість. «Активізація інвестиційної діяльності в сільському господарстві, – наголошують в галузевому відомстві, – це реальні кроки для підвищення конкурентоспроможності галузі, зростання продуктивності праці, вирішення соціальних проблем. Тому, з урахуванням євроінтеграційних процесів України інвестиційний потенціал аграрного сектору повинен виконати одну з ключових функцій [1].

Визначальна місія аграрного сектору в процесі інтеграції у світову спільноту, зумовлює потребу наукового пошуку напрямів покращення інвестиційної привабливості підприємств аграрного сектору, як передумови виконання покладених на нього завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у розвиток теоретико-методологічних засад інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств зробили М. Кисіль, О. Клокар, М. Кропивко, Т. Маркевич, Н. Резнік, Ю. Хвесик [11, 12, 13, 14, 15, 16]. Облікове забезпечення даної проблеми розроблене В. Жуком, О. Волошиною, Н. Жук, Б. Мельничуком, В. Метелицею, С. Остапчуком, Є. Попко, Л. Стецюк [18, 19].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств у контексті глобальних економічних тенденцій зумовлене необхідністю масштабних інвестиційних вкладень у розвиток аграрного сектору України для забезпечення його конкурентоспроможної участі на міжнародних ринках. Разом з тим, керівництво підприємств, особливо малих та середніх, не усвідомлює значимість підвищення інвестиційної привабливості, не займається питаннями розробки методики аналізу та оцінки її показників. Неповністю вирішеними ці питання залишаються і у науковому плані.

Мета статті. У зв'язку з цим, метою публікації є розробка нових науково-методичних підходів до підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств з урахуванням перспектив залучення інвестицій у галузь в умовах євроінтеграційних процесів в Україні; обґрунтування фінансово-майнових показників інвестиційної привабливості та визначення ролі фінансової звітності в їх покращенні.

Виклад основного матеріалу. Не применшуючи значення значної кількості характеристик, що визначають інвестиційну привабливість дослідження обмежимо тими з них, що формують її фінансово-майнову складову (рис. 1).

Поширеною є наукова позиція, що пов'язує інвестиційну привабливість з капіталізацією підприємства [19, 20, 21]. У класичному розумінні поняття «ринкова капіталізація» – це вартість одного цінного паперу (акції), акціонерного товариства, фондового ринку і навіть сектора світової економіки [3]. Розглядаючи її в такому сенсі, слід погодитись, що розмір та тенденції зміни загальної ринкової капіталізації сільськогосподарського підприємства є суттєвою характеристикою рівня інвестиційної привабливості.



Рис. 1. Показники інвестиційної привабливості: фінансово-майновий аспект

Разом з тим, на сьогодні лише великі корпоративні підприємства можуть продемонструвати рівень своєї ринкової капіталізації. Як видно з табл. 1 капіталізація 12 найбільших агрохолдингів України складає 5,5 млрд. дол.

Таблиця 1
Ринкова капіталізація підприємств аграрного сектору економіки України

Компанія	Біржа	Ринкова капіталізація, млн. \$
Миронівський хлібопродукт	Лондон	1724
Кернел Холдинг	Варшава	1351
Avangardco	Лондон	703
Мрія Агро	Франкфурт	611
Астарт Холдинг	Варшава	582
Ovostart	Варшава	190
Індустріальна молочна компанія	Варшава	154
Мілкленд	Варшава	116
KSG Agro	Варшава	52
Агротон	Варшава	17
Агроліга	Варшава	15
Укрпродукт	Лондон	8

Станом на 19.09.2013 р. за даними Українського клубу аграрного бізнесу [24]

При цьому щодо підприємств некорпоративного типу характеристика показника капіталізації, як вартості акцій, зрозуміло, застосована бути не може. У чому ж тоді виміряти інвестиційну привабливість сільськогосподарських підприємств? Адже більшість з них відносяться до малих і середніх. І видається досить сумнівим судити про капіталізацію аграрного сектору України, як міру його інвестиційної привабливості, виходячи з вартості 12 аграрних холдингів.

Саме тому, розглядаючи поняття капіталізації, як майнового показника інвестиційної привабливості, доречним є розширення його розуміння, від



Рис. 2. Розширення меж наукового сприйняття поняття «ринкова капіталізація», як показника інвестиційної привабливості економічного суб'єкта

класичного, як ринкової вартості акцій корпоративного підприємства¹, до загального – як грошового вираження вартості будь-якого економічного суб'єкта (рис. 2).

Таке розуміння дає нам підстави говорити про вартість капіталу будь-якого сільськогосподарського підприємства, як одного з показників його інвестиційної привабливості, що характеризує його майновий стан.

Ключовими капіталоформуючими активами сільськогосподарського підприємства є: земля; біологічні активи та сільськогосподарська продукція; інтелектуальна власність; матеріальні активи. Індикатором вартості цих активів має бути фінансова звітність підприємства. Разом з тим, на сьогодні, фінансова звітність – головне джерело інформації про фінансово-майновий стан – характеризується невідповідністю дійсності вартісних оцінок, які застосовуються при формуванні звітних показників. Це призводить до: заниження вартості матеріальних активів; невідображення земельного банку; недооцінки інтелектуальної власності в балансі, відсутності відпрацьованих методичних засад, оцінки біологічних активів та сільськогосподарської продукції. Результатом є неповне представлення інформації про майновий стан підприємств, неадекватне визначення економічних показників його діяльності (рентабельність, ліквідність, фінансова стійкість), як наслідок, відсутність належного представлення інвестиційної привабливості сільськогосподарського підприємства.

Для підтвердження правомірності зробленого висновку, на основі даних 3 сільськогосподарських підприємств сільськогосподарських підприємств різних підгалузей (рибне господарство, вирощування фруктів, птахівництво) проілюстровано зростання рівня інвестиційної привабливості за рахунок зміни облікової політики. Зміна полягала в застосуванні в обліку оцінки основних засобів за справедливою вартістю та включення витрат на амортизацію до операційних витрат. Як видно з табл. 2 така зміна облікової політики забезпечила: зростання вартості основних засобів по окремим підприємствам на 41%, 127%, 341%; збільшення загальної вартості активів на 15%, 53%, 210%; зростання вартості власного капіталу на 35%, 58%, 455%.

Таким чином, застосування відповідної облікової політики дозволяє значно покращити представлення інвестиційної привабливості підприємства у його фінансовій звітності. Можна також зробити висновки по доведенню гіпотези: ринкову капіталізацію допустимо розглядати як показник інвестиційної привабливості, і досить суттєвий вплив на його зміну чинить зміна загальної вартості активів і власного капіталу. Погоджуємося з думкою Д. А. Ендовицького, О. В. Леонтьєвої, Т. В. Федорович [20, 21, 22], що далеко не завжди зростання вартості активів впливає на збільшення капіталізації і, отже, на зростання інвестиційної привабливості. Необхідно детально аналізувати, чим був обумовлений такий приріст і до яких наслідків (позитивних і негативних) він може призвести. Разом з тим, у сучасних умовах посилення уваги міжнародної спільноти до України, глобалізації економічних та інвестиційних процесів, надзвичайно важливе значення має використання сучасних методів для привабливого представлення вітчизняних аграрних підприємств на світовому продовольчому та фондовому ринках. Застосування, з цією метою, фінансових та облікових технологій перспективне, потребує розробки відповідного методичного забезпечення та подальшого широкого впровадження серед сільськогосподарських підприємств задля забезпечення позитивного загальноекономічного ефекту.

Висновки і пропозиції.

1. Основним фінансово-майновим показником інвестиційної привабливості підприємства є рівень його капіталізації. У цьому контексті поняття «капіталізація» слід розглядати як грошове вираження вартості економічного суб'єкта.

2. Компонентами капіталу сільськогосподарських підприємств, що визначають їх інвестиційну привабливість є: земля; біологічні активи та сільськогосподарська продукція; інтелектуальна власність; матеріальні активи. Основним джерелом інформації про їх вартість є фінансова звітність.

3. Низький рівень вітчизняної облікової культури не сприяє належному представленню інвестиційної привабливості у фінансовій звітності. Інформація про земельний банк підприємств у звітності відсутня, а вартість їх матеріальних активів зазвичай не відповідає дійсності. По цій причині, як свідчать результати дослідження

Таблиця 2

Зростання фінансово-майнових показників інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств за рахунок зміни облікової політики*

Показник	ПАТ «Полтаварибгосп»	ВАТ «Новоолександрівське»	ПАТ «Птахофабрика «Васильківська»
Основні засоби:			
• до переоцінки, тис.грн.	13985	2 867	9 753
• після переоцінки, тис.грн.	19665	6 509	43 003
приріст, %	+41%	+127%	+341%
Загальна вартість активів:			
• до переоцінки, тис.грн.	26 148	6 151	14 708
• після переоцінки, тис.грн.	38 411	9 409	45 538
приріст, %	+15%	+53%	+210%
Власний капітал (чисті активи):			
• до переоцінки, тис.грн.	-20838	5 634	7754
• після переоцінки, тис.грн.	-15 418	8 885	43071
приріст, %	+35%	+58%	+455%

* Розраховано на основі даних звітності сільськогосподарських підприємств, оприлюдненої на сайті Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку України (<http://smida.gov.ua>) та проведеної на підприємствах оцінки справедливої вартості основних засобів

¹ Розглядаючи термін «корпоративне підприємство» ми приєднуємося до класичного його розуміння як підприємства, з відокремленнями функціями власника та управління

окремих сільськогосподарських підприємств, рівень їх капіталізації (вартість чистих активів) занижений в 5 разів.

4. Оцінка та включення в баланси усіх інвестиційно значимих активів, таких як земля, біологічний капітал, об'єкти інтелектуальної влас-

ності, адекватна переоцінка матеріальних активів забезпечить збільшення вартості підприємства, що відображена у його звітності. Це сприятиме зростанню його інвестиційної привабливості, активізації інвестиційних процесів та додатковому залученню інвестицій в аграрну галузь.

Список літератури:

1. Угода про асоціацію з ЄС сприятиме припливу інвестицій у АПК України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minagro.gov.ua/uk/node/10032>
2. Угода про партнерство та співробітництво [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org>
3. Ринкова капіталізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.wikipedia.org>
4. Раздорожний Є. ЄС – Україна: економічні наслідки та перспективи : аналітична доповідь. / [Є. Раздорожний, К. Шинкарук]; за ред. І. Бураковського. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій капіталізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ua.boell.org/downloads/IER_Report_final.pdf
5. Позняк О. Соціальні наслідки Євроінтеграції України : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/ukraine/09446.pdf>
6. Артёмов І. В. Проблеми і перспективи входження України в Європейський Союз. – Ужгород : Ліра, 2007. – 384 с.
7. Україна на шляху до європейської інтеграції: економічна безпека, переваги вибору / За ред. В. М. Нижника. – Хмельницький: ХНУ, 2008. – 307 с.
8. Аграрний сектор України на шляху до євроінтеграції / За ред. О. М. Бородіної. – Ужгород: Іва, 2006. – 496 с.
9. Лупенко Ю. О. Коментар Російському інформаційному агентству Накануне.RU [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iae.faa.org.ua/>
10. Саблук П. Т. Тенденції розвитку виробництва м'яса та торгівлі ним у країнах Євросоюзу на початку ХХІ століття / [П. Т. Саблук, В. К. Супіханов, В. І. Власов] // Економіка АПК. – 2012. – № 11. – С. 123–128.
11. Резнік Н. П. Організаційно-економічний механізм залучення інвестицій в агропромисловий комплекс України / Н. П. Резнік // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 70.
12. Кропивко М. М. Основні шляхи стимулювання розвитку господарств населення та їх інвестиційного забезпечення / М. М. Кропивко // Економіка АПК. – 2012. – № 6. – С. 23–30.
13. Кісіль М. І. Стратегічні напрями інвестиційного забезпечення розвитку сільського господарства / М. І. Кісіль [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/znptdau/2012_2_4/18-4-32.pdf
14. Клокар О. О. Формування інвестиційних ресурсів агропромислового виробництва / О. О. Клокар // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 90–95.
15. Хвесик Ю. М. Інвестиційне забезпечення розвитку аграрної сфери / Ю. М. Хвесик // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 62–69.
16. Маркевич Т. В. Забезпечення інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств / Т. В. Маркевич // Економіка АПК. – 2011. – № 9. – С. 89–94
17. Жук В. М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : монографія / Жук В. М. – Київ: ННЦ «ІАЕ», 2009. – 648 с.
18. Методичні рекомендації з підготовки та оприлюднення підприємствами річних звітів–брошур з метою залучення інвестицій та підвищення рівня корпоративного управління [В. М. Жук, Ю. С. Рудченко, Б. В. Мельничук та ін.] // Облік і фінанси АПК. – 2006. – № 11. – С. 4.
19. Як підвищити інвестиційну привабливість аграрного підприємства: практичне керівництво [О. В. Волошина, Н. Л. Жук, Б. В. Мельничук] – Київ : ТОВ «Всеукраїнський інститут права і оцінки», 2013. – 76 с.
20. Леонтьева Е. В. Рыночная капитализация как индикатор инвестиционной привлекательности организации / Е. В. Леонтьева: [Електронний ресурс.]. – Режим доступу : <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=48&page=3>
21. Ендовицкий Д. А. Анализ капитализации публичной компании и оценка ее инвестиционной привлекательности / [Д. А. Ендовицкий, В. А. Бабушкин] // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – № 21. – С. 2–8.
22. Бубнова А. В. Повышение инвестиционной привлекательности корпораций в условиях рыночной капитализации: автореф. дис. На соиск. науч. степени ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Развитие производственных сил; региональная экономика» / А. В. Бубнова; Иркутский государственный университет путей сообщения. – Иркутск, 2006. – 23 с.
23. Федорович Т. В. Финансовая отчетность как индикатор инвестиционной привлекательности корпорации / Т. В. Федорович // Экономический анализ: теория и практика. – 2008. – № 12(117). – С. 29–35.
24. Офіційний сайт Українського клубу аграрного бізнесу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://agribusiness.kiev.ua/uk/>

Бездужная Ю. С.

Национальный научный центр «Институт аграрной экономики»

ФИНАНСОВО-ИМУЩЕСТВЕННЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЕВРОИНТЕГРАЦИИ

Резюме

Статья посвящена поиску новых научно-методических подходов к повышению инвестиционной привлекательности сельскохозяйственных предприятий, с учетом необходимости привлечения иностранных инвестиций в отрасль в условиях евроинтеграции. Обобщены финансово-имущественные показатели инвестиционной привлекательности и определена роль финансовой отчетности в их улучшении. В частности, обосновано понятие «капитализации предприятия», как денежного выражения стоимости экономического субъекта и основного финансово-имущественного показателя его инвестиционной привлекательности. Предложены пути повышения капитализации сельскохозяйственных предприятий через оценку и представление в отчетности главных капиталотформирующих активов сельскохозяйственных предприятий: земли; биологических активов, сельскохозяйственной продукции и интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: сельское хозяйство, инвестиционная привлекательность, оценка, капитализация, финансовая отчетность.

Bezdushna Yu. S.

Institute of Agrarian Economics' National Scientific Center

FINANCIAL AND PROPERTY ASPECTS IMPROVEMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE GLOBALIZATION

Summary

The article is dedicated to finding new scientific and methodological approaches to increase the investment attractiveness of the farm to meet the needs of foreign investment in the sector in the context of globalization. Summarized financial and property indicators of investment attractiveness and the role of financial reporting in their improvement. In particular, proved the concept of «capitalization of the company», as the monetary expression of value of the economic entity and the main financial and property index its attractiveness. Ways to increase capitalization of farms through the evaluation and presentation of the main statements capital assets: land, biological assets, agricultural products and intellectual property.

Key words: agriculture, investment attractiveness, Evaluation, capitalization, financial statements.

УДК 336.717.113

Бобанич А. І.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ

У статті автором досліджуються механізми захисту інтересів вкладників. Також проведений ґрунтовний аналіз основних цілей створення та узагальнено принципи побудови ефективної моделі гарантування вкладів. Особлива увага приділена методологічним аспектам імплементації схем гарантування вкладів та набору функцій, які покладаються на інституційні органи даної системи.

Ключові слова: система гарантування вкладів, механізми захисту вкладників, цілі та принципи побудови моделі, методологічні аспекти, функції інституційних органів системи.

Постановка проблеми. Банківська система є головним фінансовим посередником в економіці будь-якої країни. Вона спрямовує грошові потоки від платника до отримувача, від кредитора до позичальника, також ефективно розподіляє грошові капітали між різними секторами економіки. А якісний розвиток економіки не можна уявити без інвестиційних програм, які, як правило, формуються на базі заощаджень.

Комерційні банки є специфічними фінансовими установами, оскільки, переважно, здійснюють свою діяльність за рахунок залучених та позичених ресурсів. Ключовими у структурі пасивів банків є операції щодо залучення коштів на вклади (депозитні рахунки). Банк акумулює додаткові фінансові ресурси для проведення активних операцій, а клієнт, за рахунок передання тимчасово вільних грошей в управління банку, отримує дохід у вигляді процентів за депозитом.

В наш час найпоширенішим та, на нашу думку, ефективним методом управління і мінімізації ризику втрати банківських вкладів та попередження кризових явищ у банківському секторі є розроблення схем захисту інтересів вкладників і впровадження в країні національної системи гарантування вкладів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дана тематика є актуальною, а тому знайшла своє відображення у працях провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, які досліджували створення та функціонування систем гарантування вкладів. Серед них, зокрема, можна виділити таких, як: А. Бухтіарова, В. Bernet, А. Demircus-Kunt, G. Garcia, І. Єрьоменко, В. Огієнко, В. Костогриз, Н. Корольова, А. Кравчук, В. Кротюк, І. Серветник R. Macdonald, Р. Миллер, Р. Набок, Т. Падалко, М. Чемерис, К. Черкашина, S. Walter та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Авторами здебільшого продовжується полеміка щодо шляхів вдосконалення національної системи гарантування вкладів у контексті досвіду провідних країн світу. Та варто відмітити той факт, що питання аналізу методологічних основ процесу впровадження механізмів захисту вкладників залишаються малодослідженими.

Мета статті. Метою роботи є розгляд механізмів захисту депозитів, цілей створення та принципів побудови ефективної моделі для проведення ґрунтового аналізу методологічних аспектів поетапного впровадження національної системи гарантування вкладів.

Інформаційною основою роботи є наукові праці вчених-економістів, матеріали періодичних видань, а також аналітичні матеріали з інтернет-ресурсів. У ході написання дослідження переважно використовувалися методи теоретичного узагальнення, систематизації та структурно-логічного аналізу.

Виклад основного матеріалу. В силу трансформаційних процесів діяльність комерційних банків стає все більш диверсифікованою, та породжує нові й нові ризики. Оскільки банківський бізнес є специфічним видом діяльності та носить велику соціальну значущість, саме тому банківські кризи мають значний негативний вплив на економіку будь-якої країни загалом і на соціальне становище її громадян зокрема.

При виборі банківської установи споживачі фінансових послуг в першу чергу цікавляться асортиментом запропонованих послуг, їх вартістю та якістю обслуговування. Однак мало хто з них задумується про ризики, з якими вони можуть зіткнутися, обравши той чи інший банк, наприклад – здійснивши відкриття депозитного рахунку. Зо-

крема, ризик зменшення ліквідності депозитної корпорації є одним з найбільш несприятливих для споживача такої послуги. Адже це може призвести до настання неплатоспроможності банку та, у разі надмірної паніки вкладників, спричинити ланцюгову реакцію (так званий «ефект доміно») у всьому банківському секторі країни, що стає передумовою виникнення банківської кризи та, як можливого наслідку, краху фінансової системи держави.

Зважаючи на ці умови, ми підтримуємо думку вітчизняних та зарубіжних науковців, котрі, загалом, виокремлюють наступні механізми захисту депозитних вкладів [1, с. 11-12; 2; 3; 4, с. 37], що зустрічаються в тій чи іншій країні:

- чітке заперечення будь-якого захисту інтересів вкладників;
- закріплене на законодавчому рівні право першої вимоги для власників депозитів стосовно інших осіб у разі ліквідації банку-банкрута;
- імпліцитні гарантії які передбачають невідомість щодо суми покриття (гарантії у неявному вигляді);
- формалізований захист інтересів вкладників з обмеженням чи без обмеження суми відшкодування вкладів (гарантії у явному вигляді).

Якщо врахувати світовий досвід, то найбільшого поширення набули імпліцитний захист вкладників та побудова формалізованої системи гарантування вкладів.

Імпліцитний захист інтересів вкладників передбачає, що від органів виконавчої влади очікують певних гарантій за депозитами у разі банкрутства банківської установи. Тобто Уряд повинен приймати рішення по формі захисту та джерелах фінансування у кожному конкретному випадку. Ці очікування зазвичай ґрунтуються на попередніх діях влади або на заявах офіційних представників. Такий захист передбачає кілька варіантів розвитку подій [5; 6 с. 305; 7, с. 308]:

- через банкрутство фінансових установ компенсації будуть виплачуватися безпосередньо власникам депозитів;
- центральний банк може надати фінансову допомогу неплатоспроможному банку за рахунок стабілізаційних кредитів рефінансування;
- держава, в особі Уряду, може відновити фінансову стійкість банку шляхом ін'єкції нового капіталу через купівлю частини акцій;
- внаслідок ініціювання процесу злиття чи поглинання, вклади будуть переведені у більш надійний банк.

Основною перевагою імпліцитного захисту депозитів є те, що органи влади можуть займати більш гнучку позицію по кожному індивідуальному випадку банкрутства депозитної корпорації. Однак це передбачає також, що фінансові ресурси на виплату відшкодувань не депонуються завчасно, а тому в кожному випадку органами влади виділяються кошти зазвичай тільки в тому об'ємі, що є в наявності, або з різних резервних фондів. Але це стає передумовою виникнення різного роду ризиків, що ставить під сумнів ефективність такого типу захисту депозитів.

Формалізованими називають системи гарантування вкладів, функціонування яких здійснюється на основі офіційних нормативно-правових актів, в яких зазначаються обставини, які зумовлюють необхідність виплати відшкодувань, категорії депозитів і вкладників, встановлюються ліміти щодо сум компенсації, яка може бути виплачена одному вкладнику, а також обґрунтову-

ються методики розрахунку черговості вимог та джерела фінансування фондів.

Отже, можна зазначити, що система гарантування вкладів – це комплекс механізмів, які спрямовані на захист інтересів вкладників, та заходи, що забезпечують гарантії виплати недоступних депозитів у повному чи частковому об'ємі у випадку банкрутства комерційного банку.

Загалом, чітко розроблена в країні схема гарантування інтересів вкладників є одним з факторів забезпечення стабільності національної фінансової системи, адже посилює довіру населення до банківських установ і тим самим сприяє розміщенню більшої частини заощаджень на банківських рахунках.

Для імплементації схем захисту інтересів вкладників необхідний певний набір передумов, котрі хоча й знаходяться здебільшого за межами прямої компетенції органу системи гарантування вкладів, проте мають безпосередній вплив на ефективність її функціонування [8] (див. рис. 1).



Рис. 1. Передумови впровадження систем гарантування вкладів*

* Складено автором на основі [8]

Систему гарантування вкладів на національному рівні, як і кожен іншу економічну систему, слід розглядати, на нашу думку, крізь призму двох аспектів: функціонального та інституціонального. З точки зору функціональних особливостей, характеристика системи гарантування вкладів визначається її цілями, завданнями, принципами, функціями тощо. Інституціональний аспект передбачає сукупність інститутів, діяльність яких в тій чи іншій мірі пов'язана з захистом банківських вкладів від ризику їх втрати через банкрутство депозитних корпорацій.

У статті ми більше зосередимо увагу на характеристиці функціональних параметрів, які визначають ефективність діяльності національної системи гарантування вкладів.

Перед тим як розробляти механізми захисту вкладників від ризику неповернення депозитів, необхідно, в першу чергу, чітко виділити цілі, які будуть переслідуватись при створенні системи гарантування вкладів. Тобто, іншими словами, яких результатів від неї очікує влада, банківське співтовариство та суспільство в цілому. Адже від переліку цілей, які ставляться перед будь-якою економічною системою, в тому числі й системою гарантування вкладів, залежить перш за все її внутрішня структура, тобто ті принципи та за-

вдання діяльності, взаємозв'язок між різними елементами системи тощо.

Враховуючи світовий досвід, можна виокремити, на нашу думку, наступні цілі [1, с. 15; 2; 5; 9; 10, с. 222; 11, с. 2], які спонукають країни впроваджувати власні схеми захисту вкладників (див. рис. 2):



Рис. 2. Цілі створення механізмів гарантування вкладів

* Складено автором на основі [1; 2; 5; 9; 10; 11]

При побудові ефективної системи гарантування вкладів органи державної влади повинні дотримуватися певних принципів, серед яких можна виокремити наступні [3, с. 276; 8, с. 276-280; 12, с. 193-194; 13, с. 49-50]:

- всеохоплююче нормативно-правове врегулювання системи гарантування банківських вкладів;
- інституційний характер організації та створення самостійного міжбанківського фонду для виконання функцій у сфері гарантування вкладів;
- неодмінна участь держави в створенні системи гарантування вкладів та забезпеченні її безперервного функціонування;
- обов'язкове членство банків в системі гарантування вкладів незалежно від їх фінансового стану та форми власності;
- накопичувальний характер формування фонду системи обов'язкового гарантування вкладів за рахунок регулярних внесків банків-учасників;
- впровадження системи диференційованих внесків банків-учасників відповідно до ступеня ризиковості банківських операцій та обмеження розміру гарантованого відшкодування за вкладами граничним значенням задля мінімізації фактору морального ризику (так званий «moral hazard»);
- забезпечення швидкої виплати компенсації по недоступних вкладах з метою зниження ризику

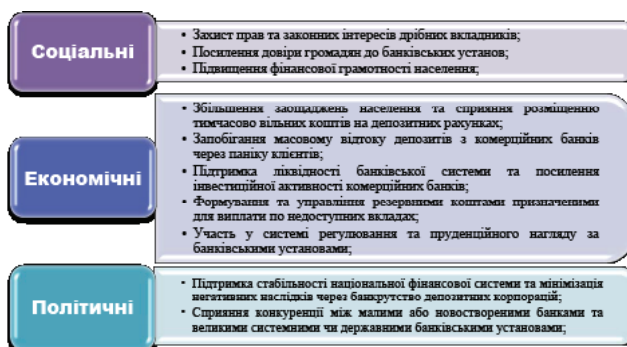


Рис. 3. Функції системи гарантування вкладів*

* Складено автором на основі [1; 10]

відтоку депозитів з банківської системи у разі проблем з ліквідністю деяких банківських установ;

- прозорість діяльності та постійний обмін інформацією між учасниками системи гарантування вкладів.

В залежності від поставлених цілей, принципів побудови і їх ієрархії в світовій теорії та практиці прийнято виділяти наступні функції [1, с. 19-20; 10, с. 222-223], що покладаються на інституційні органи системи гарантування вкладів, які ми згрупували у три блоки, представлені на рис. 3.

Однак варто зазначити, що не існує єдиного набору функцій, який би міг застосовуватися до всіх систем гарантування вкладів. Міжнародна асоціація страховиків депозитів виділяє наступні набори функцій, притаманні трьом типам мандатів, котрі існують у різних країнах, зокрема це:

- виплатна каса (так звана «pay-box»);
- виплатна каса із розширеними повноваженнями;
- система мінімізації ризиків [14, с. 229-230].

На практиці ж в переважній більшості випадків використовують різні набори завдань. Найважливішим у визначенні є дотримання відповідності між функціями системи та повноваженнями інституційних органів, які виконують завдання у сфері захисту інтересів вкладників. Адже чіткість у визначенні завдань може сприяти забезпеченню стабільності фінансової системи загалом та зростанню її надійності зокрема [1, с. 19-20].

Ініціативна група в рамках роботи Форуму фінансової стабільності розробила методiku, яка складається з шести кроків, що дозволяє органам влади поетапно ефективно розробляти, імплементувати та вдосконалювати механізми гарантування вкладів, враховуючи особливості фінансового середовища країни [2; 15; 16]. Для наочності ми відобразили їх схематично на рис. 4:



Рис. 4. Методика поетапного впровадження ефективної системи гарантування вкладів

Постановка цілей державної політики, які мають бути досягнені у сфері захисту інтересів вкладників, є першим кроком до створення ефективної системи гарантування вкладів. Експертна група та представники влади повинні описати, чого вони очікують від впровадження такої системи, виділити її основні ознаки та важливі елементи, а також окреслити місце і роль даної системи в архітектурі національної фінансової системи.

Ситуативний аналіз умов та факторів повинен розглядати такі економічні фактори, як: принципи валютної та податкової політики, структуру банківської системи, режими бухгалтерського обліку та аудиту, а також важливі умови: правову

систему держави та суспільні відносини і очікування громадян. Проведений аналіз повинен виявити сильні та слабкі сторони, показати можливості та загрози, а також підкреслити зміни, які необхідно внести при побудові системи гарантування вкладів для підвищення її ефективності.

Наступним етапом є процес *затвердження (ратифікації)* запропонованих цілей державної політики, ключових ознак та важливих елементів, а також, враховуючи результати проведеного раніше аналізу, внесення коректив, у разі необхідності, в архітектуру майбутньої системи гарантування вкладів.

Після повного завершення ратифікації наступним кроком є створення *стратегічного плану дій*, який повинен включати цілі та пріоритети майбутньої системи гарантування вкладів, часові рамки, шляхи мінімізації можливих ризиків, а також інформаційні потоки в рамках консультативних процесів між учасниками системи та комунікаційні стратегії роз'яснювальної роботи.

У процесі впровадження перед органами влади ставиться завдання імплементації механізмів захисту вкладників та, враховуючи цілі та стратегію розвитку, створення робочої системи гарантування вкладів. Мета цього етапу полягає в тому, щоб зробити систему керованою та гнучкою до ризиків, встановивши чітке корпоративне управління та прозорі внутрішні облік та аудит.

Безперервну оцінку та вдосконалення системи необхідно для того, щоб забезпечити ефективність роботи системи гарантування вкладів. Цей

процес повинен включати нові напрацювання та кращий світовий досвід для внесення своєчасних змін у діяльність органів що здійснюють гарантування вкладів.

Системи гарантування вкладів включають в себе достатньо складні механізми та елементи. Враховуючи той факт, що національні банківські системи мають певні суттєві відмінності між собою, то й кожна країна в процесі імплементації механізмів захисту вкладників вносить певні корективи у функціонування власної системи гарантування вкладів.

Висновки та пропозиції. Ефективне функціонування систем гарантування вкладів здатне не тільки підтримувати стабільність національної банківської системи, але й приносити певні соціальні та політичні вигоди, оскільки впроваджує механізми захисту прав та законних інтересів дрібних вкладників, сприяє формування конкурентного середовища на банківському ринку всередині країни тощо.

Проте діяльність інституційних органів системи гарантування вкладів не повинна бути одноманітною, адже фінансові ринки є динамічними і постійно задають нові умови функціонування банківських та парабанківських установ на них. А тому доцільно вчасно аналізувати та ефективно вдосконалювати механізми захисту інтересів вкладників, щоб національна система гарантування вкладів змогла протистояти всім викликам нестабільної ринкової економіки, котра розвивається циклічно та неодмінним атрибутом якої є наявність ризику.

Список літератури:

1. Система гарантування вкладів в Україні [Текст] : монографія / В.Л. Кротюк, В.І. Огієнко ; [ред. Т.С. Смовженко]. – Львів : Львівський банківський інститут НБУ, 2004. – 255 с.
2. Guidance for Developing Effective Deposit Insurance Systems. Financial Stability Forum. – 2001. – September [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.financialstabilityboard.org/publications/r_0109b.pdf.
3. Корольова Н.В. Механізми захисту банківських депозитів / Н.В. Корольова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Туган-Барановського: Сер. Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 270-279.
4. Набок Р. Обґрунтування підходів до функціонування системи страхування депозитів та її вплив на банківський сектор України / Р. Набок, К. Черкашина // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 7. – С. 36-39.
5. Ronald Macdonald – Deposit Insurance (Handbooks in central banking) // Bank of England, Centre for Central Banking Studies. – Sheffield, AB, United Kingdom. – 1996.
6. Бухтіарова А.Г. Роль і значення держави у побудові ефективної системи страхування вкладів / А.Г. Бухтіарова // Інноваційна економіка. – 2013. – № 2(40). – С. 303-308.
7. Миллер Р.Л. Современные деньги и банковское дело: [Пер. с англ.] / Роджер Лерой Миллер, Дэвид Д. Ван-Хуз. – Москва : ИНФРА-М, 2000. – XXIV, 856 с.
8. Падалко Т.М. Впровадження принципів Базельського комітету для вдосконалення діяльності систем страхування депозитів / Т.М. Падалко // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – № 2(45). – С. 274-281.
9. Bernet B., Walter S. Design, structure and implementation of a Modern Deposit Insurance Scheme. – The European Money and Finance Forum. – 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.suerf.org/download/studies/study20095.pdf>.
10. Кравчук А.В. Концептуальний підхід до декомпозиції системи страхування вкладів / А.В. Кравчук, М.В. Дубина, О.В. Вільховик // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 2(66). – С. 218-224.
11. Єрьоменко І. Система гарантування вкладів: Час для змін / І. Єрьоменко, Р. Джуччі // Офіційний сайт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/publications/policy_briefing_series/?pid=1898.
12. Чемерис М.С. Характеристика окремих принципів гарантування та страхування вкладів фізичних осіб / М.С. Чемерис // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Сер.: Право. – 2014. – Вип. 26. – С. 191-194.
13. Костоґриз В.Г. Гарантування вкладів як важливий чинник конкурентоспроможності банківської системи України / В.Г. Костоґриз // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : [Збірник наукових праць ДВНЗ «УАБС НБУ»]. – 2008. – Вип. 23. – С. 346-352.
14. Серветник І.В. Аспекти розвитку системи гарантування вкладів в Україні / І.В. Серветник // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2011. – № 2(11). – С. 228-231.
15. Garcia G.G. Deposit insurance – a survey of actual and best practices // IMF Working Paper No. 99/54. – 1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/1999/wp9954.pdf>.
16. Demircuc-Kunt A. Deposit Insurance around the World: Where does it work? / A. Demircuc-Kunt ; E.J. Kane. – World Bank Paper. – 2001. – № 2679. – 41 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elibrary.worldbank.org/doi/pdf/10.1596/1813-9450-2679>.

Бобанич А. И.

Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ СИСТЕМЫ ГАРАНТИРОВАНИЯ ВКЛАДОВ**Резюме**

В статье авторами исследуются механизмы защиты интересов вкладчиков. Также проведен основательный анализ основных целей создания и обобщены принципы построения эффективной модели гарантирования вкладов. Особое внимание уделено методологическим аспектам имплементации схем гарантирования вкладов и набора функций, которые возлагаются на институциональные органы данной системы.

Ключевые слова: система гарантирования вкладов, механизмы защиты вкладчиков, цели и принципы построения модели, методологические аспекты внедрения, функции институциональных органов системы.

Bobanych A. I.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

METHODOLOGICAL ASPECTS OF IMPLEMENTATION OF THE DEPOSIT GUARANTEE SYSTEM**Summary**

This paper investigates the mechanisms of protection of the interests of depositors. Also conducted a thorough analysis of the main objectives of design and summarized principles of construction an effective model to guarantee deposits. Particular attention is paid to methodological aspects of the implementation of deposits guarantee schemes and certain features that rely on institutional bodies of this system.

Key words: deposit Guarantee System, mechanisms of protection of depositors, the objectives and principles of construction of the model, methodological aspects of implementation, functions of the system's institutional bodies.

УДК 339.9

Брятко А. А.

Державний архів Миколаївської області

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ КОЛИВАНЬ: ЗАГАЛЬНІ РИСИ ТА ОСОБЛИВОСТІ БАЧЕННЯ ОКРЕМИХ ВЧЕНИХ

У статті розглянуто методологічні основи дослідження фінансово-економічних криз. Виокремлено особливості наукового осмислення проблеми науковцями різних країн. Досліджено ключові показники аналізу стану національної економіки. Проаналізовано чинники впливу зовнішньої кон'юнктури на окремі країни. Виділено комплексний індикатор стійкості країни у умовах економічної кризи.

Ключові слова: світова фінансово-економічна криза, методологія дослідження економічних криз, антикризове управління.

Постановка проблеми. Дослідження будь-якого суспільного явища здебільшого ґрунтується на баченні, цінностях та критеріях, закладених на початку роботи. Відбір ключових характеристик досліджуваної системи та її рамок обмежень є одним з найскладніших завдань, що потребують першочергового осмислення. Вбачаючи специфіку комплексної взаємодії світового господарства у поєднанні з швидкою передачею імпульсів від зони активності в похідне середовище, надзвичайно важливим є формування заздалегідь окресленої дієвої моделі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні можна говорити про глобальний поділ точок зору на сьогоднішнє розбалансування. Перший ґрунтується на незворотності хвилеподібного розвитку ринкової системи та правильності дій ФРС в питаннях антикризових заходів, адже найгірший сценарій дефляційного шоку було знівельовано (Т. Сайро, А. Бліндер, М. Алмунія, Б. Айченгрин). Другий – навпаки виходить з того, що криза тільки розпочалася, а її активна фаза почнеться в момент втрати довіри до американського долара в світі. Його представники роблять ставку на збільшення ролі держави в економічно-

му житті та посилення контролю за фінансовими операціями (Р. Познер, Дж. Кессіді, С. Глазьев). Отже, важливість глибокого аналізу структурних елементів кризових моделей має ключове значення для об'єктивної оцінки світової фінансово-економічної кризи.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розгляд методологічного фундаменту споріднених робіт, виокремлення найбільш успішних кластерів вже наявних моделей та окреслення вірогідної моделі оцінки антикризових заходів в контексті окремо взятої країни.

Виклад основного матеріалу. В українській економічній науці вагоме місце займають роботи Н.В. Дудко. Методологічну основу її дослідження складають історико-логічний та системно-структурний підходи до аналізу економічних явищ і процесів. У фундаменті її моделі національного регулювання економіки України лежать два компоненти: зовнішня кон'юнктура світових ринків та система внутрішньодержавного регулювання. В питанні зовнішніх факторів головними елементами є:

- відповідність загальних правил гри національним особливостям. Принциповим фактором є можливість чи відсутність впливу при прийнят-

ті рішень щодо корекції архітектури світових фінансів;

- ступінь організації виконання ухвал в рамках доведення рішень наднаціональних органів, до складу яких входить країна;

- співвідношення пропозиції довготривалих та короткотривалих кредитних коштів, їх доступність та ціна. Відрив фінансової сфери світової економіки від її реального сектора та випереджувальний розвиток операцій виключно спекулятивної спрямованості;

- інтеграція у світові фінансові ринки.

Більша увага акцентується на внутрішніх факторах:

- відповідність розвитку регуляторних інституцій рівню лібералізації економічного життя;

- можливість протидії спекулятивним атакам. Наявність дієвого механізму придушення девальваційного тиску та відтоку іноземного капіталу;

- наявність правдивої бази даних для оцінки реальних ризиків інвесторів;

- рівень збалансованості зовнішньої торгівлі;

- управління зовнішнім боргом;

- збереження національних капіталів всередині країни. Покращення інвестиційної привабливості окремих регіонів;

- стійкість банківської системи як ключового елемента зв'язку фінансового та реального секторів економіки.

В області прогнозування за основу береться індекс тиску на валютний ринок, динаміка міжнародних резервів, інфляції, індекс валютного курсу, динаміки імпорту, обсягів внутрішнього кредиту та депозитів комерційних банків, співвідношення відсоткових ставок комерційних банків за кредитами і депозитами, що аналізуються за допомогою методів класифікації та дискримінаційного аналізу [1].

Значний внесок у розвиток концепції світового господарства як етапу розвитку англо-саксонської системи відносин зробив О.В. Кузнецов. Методологічну основу його роботи становлять історико-логічний та системний підходи. З метою повного відображення висвітлюваних проблем було використано інтегральну схему дослідження, яка дозволяє підібрати найбільш відповідні методи для характеристики окремих питань. Зокрема, він використовує наступні методи:

- наукова абстракція – використовується для виявлення інституціонально-генетичних аспектів англосаксонської ідентичності, дослідження еволюції політики протекціонізму у Великобританії і США та доведення взаємозв'язку між кризами та посиленням англо-американського глобального лідерства;

- структурно-функціональний аналіз – обґрунтовує функціональну роль світових центрів у процесах глобалізації, аналізу монетарної, фінансової, соціальної, інноваційної, енергетичної політики у перерозподілі глобальних фінансових потоків та ролі Лондона як глобального фінансового центру;

- системне узагальнення – допомагає побудувати інституційні матриці англосаксонської моделі капіталізму та ієрархії суб'єктів грошових відносин;

- статистичні методи – використовуються для емпіричного дослідження порівняльної дохідності інвестицій в золото та британську нерухомість;

- метод дедукції та порівняння – створює низку показників для порівняння соціально-економічних моделей Китаю, Японії та ЄС та розроб-

ки рекомендацій щодо подолання периферійності розвитку пострадянського простору.

До ключових показників, на основі яких ґрунтується дослідження, відносяться:

- галузева економічна ефективність;

- рівень надання міжнародних фінансових послуг, особливо в секторах міжнародного міжбанківського кредитування, міжнародної валютної торгівлі, міжнародної позабіржової торгівлі деривативами із відсотковими ставками, торгівлі міжнародними облігаціями;

- взаємозв'язок кризових відкатів з системним функціонуванням глобального фінансового ринку;

- динаміка комерціалізації окремих ланок суспільного життя;

- рівень залучення до світового інформаційного простору та можливість використання «асиметрії інформації»;

- взаємозв'язок динаміки ринку нерухомості з процесами формування та оновлення фінансової архітектури світу [2].

З точки зору В.І. Мазуренка, найефективнішим методом дослідження є створення економіко-математичні моделі для ряду країн, на основі якого можливо провести аналіз та виокремити фундаментальні коефіцієнти та параметри взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів для окремо взятої держави. Більш того, кількісні показники мають на меті створення передумов до формування якісних детермінант стабілізації обраної економічної системи. В основу своєї роботи він поклав наступні вихідні дані: сальдо поточного рахунку платіжного балансу, інфляції, офіційних резервних активів, облікової ставки, валютного курсу, депозитів, валового зовнішнього боргу.

В питанні зовнішніх факторів особлива увага приділяється:

- зміні руху капіталів та реакції не центрових країн на неї;

- методикам списання вартості переоцінених активів у розвинутому центрі світової економіки;

- управління ризиками, пов'язаними зі збільшенням заборгованості внаслідок надмірних зовнішніх запозичень;

- корекції наявних світових ринкових механізмів, які виконують роль глобального регулятора.

Щодо внутрішніх факторів аналізу, до них віднесено наступні:

- забезпечення балансової рівноваги (поточного рахунку платіжного балансу, збалансованості державного бюджету, рівноваги між активами та зобов'язаннями банківської системи тощо);

- гнучкого режиму валютного курсу та оптимальної облікової ставки центрального банку;

- функціонування кооперативної системи взаємодії державних органів;

- формування системної стратегії розвитку країни [3].

Не менш цікавою видається праця Є.В. Крайчака. Методологічною базою дослідження виступають теорії державного боргу в умовах інтернаціоналізації міжнародної економіки та глобалізації світових фінансів. Виходячи з такого постулату, головними складовими аналізу виступають:

- макроекономічна стабільність;

- рівень боргового навантаження;

- інвестиційне сприяння;

- законодавче забезпечення боргової політики держави;

- управління борговими ризиками;

- структура боргового портфелю держави;

- кон'юнктура на кредитних ринках та забезпечення постійного зв'язку з основними кредиторами держави;
- управління державним зовнішнім боргом;
- розвиток національного ринку державних цінних паперів [4].

Наступною роботою в цьому напрямі є «Стратегія Республіки Казахстан по відношенню до заходу: національні інтереси, пріоритети та напрями» Т.К. Токаєва. В основі його бачення лежить співвідношення економічних, військових та дипломатичних характеристик розвитку регіону Центральної Азії та можливих варіацій оптимізації зовнішньополітичного курсу окремих країн. Фундаментальною парадигмою дисертації є розвиток суверенних держав, що ґрунтується на трьох головних взаємопов'язаних компонентах: загальносвітовий, регіональний (макрорегіональний «Схід-Захід») і національний розвитку. Ключовими розбіжностями під час процесу прийняття рішень є розбіжності в розумінні життєвих цінностей, в соціальній сфері.

Загалом, лейтмотивом дослідження є спроба інтегрувати теоретико-методологічні підходи системного функціоналізму та раціонального вибору та, на основі аналізу, логічного, порівняльного, системного методів, ґрунтуючись на законодавчих актах, міжнародно-правових документах двостороннього та багатостороннього характеру, створити модель ефективної поведінки окремо взятої країни. Виходячи з цього, було створено:

- систему взаємозв'язку між рівнем інвестиційної привабливості для ЄС і США та внутрішньою економічною і політичною стабільністю, а також конкурентоспроможністю промисловості, сільського господарства, торгівлі, транзитної інфраструктури Республіки Казахстан;
- причинно-наслідковий зв'язок між корекцією нормативно-правової бази міжнародного рівня та внутрішнім попитом та стратегічними інтересами країни;
- вплив розвитку паливно-енергетичного комплексу в сегменті входження на ринок американських та європейських компаній на політичні процеси, що характеризуються тиском «заходу» в питаннях демократії та прав людини;
- взаємозв'язок процесів побудови нових газотранспортних транзитних коридорів на інвестиційні проекти Астани за кордоном [5].

Достатньо комплексно виглядає підхід К.Н. Лепешкіної. У своїй роботі вона використовує загальнотеоретичні, емпіричні методи дослідження, історичні порівняння, системний, аналітичний підходи, аналіз, синтез, абстрагування, агрегування, а також спеціальні методи: економетричного моделювання, статистичного, технічного аналізу, інструментарію, теорії ігор. Вхідними даними є публікації Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Організації економічного співробітництва і розвитку, Національного бюро економічних досліджень США, Ради з фінансової стабільності, Базельського комітету з банківського нагляду, Міністерства фінансів Російської Федерації присвячені проблемам розвитку світового фінансового ринку. Система взаємодії ґрунтується на модифікації моделі економічного зростання Р. Солоу з урахуванням фактору взаємозв'язку між зростанням прямих іноземних інвестицій та зниженням норми валових заощаджень при значній відкритості економіки, що сприяє зростанню боргової залежності країни. Основними базовими пунктами аналізу стали: динаміка зростання світового ВВП

(стохастичний осцилятор), регіональна структура зростання світового ВВП (індекс концентрації Херфіндала-Хіршмана), дисбалансів у світовій торгівлі (зростання відношення сальдо: торгового балансу до ВВП у нетто-експортерів і нетто-імпортерів), розміру зовнішнього боргу, структури міжнародного руху капіталу і його вартості, а також відхилені в динаміці показників, що характеризують діяльність світового фінансового ринку [6].

О.М. Голишева використала загальні гносеологічні принципи наукового пізнання: конкретно-історичний, статистичний, економетричний аналіз. Також застосовувалися методи групування, порівняння та узагальнення, аналізу і синтезу, індукції та дедукції. Виходячи з методологічних обмежень, було виокремлено ключові параметри аналізу розбалансування економічної системи та, виходячи з цього, напрями антикризового регулювання:

- відрив реальної економіки від фінансового сектора, що супроводжується проблематичністю точкового впливу та відсутністю правдивих даних для побудови реальної картини господарської взаємодії;
- нарощування фіктивного капіталу як ключового елемента взаємодії між суб'єктами фінансового ринку;
- поширення інноваційних фінансових інструментів і розвиток «віртуальної» економіки, що провокує критичну декоординацію між механізмами регулювання сектору економіки традиційного укладу та ризиками, що виникають в інноваційних галузях господарства;
- поглиблення інтеграції світової економіки, а отже створення глобального механізму прийняття спільних рішень [7].

Менш комплексно виглядає підхід Є.В. Петренка. При проведенні дослідження використовувалися методи системного та порівняльного аналізу, експертних оцінок і діалектичної логіки. Базуючись на ринку деривативів, він окреслив своєрідну модель державного контролю за такого роду ринком. До фундаментальних показників було віднесено:

- характер базисного активу;
- строковість та умови операцій;
- сек'юритизація базисних активів, особливо у випадку синтетичних деривативів, де ризикованість операцій майже неможливо визначити;
- умови та характер перетікання з однієї галузі в іншу;
- вплив на ціноутворення кінцевої продукції в реальному секторі;
- роль держави в контролі переміщення таких інструментів (висунуто ідею введення податку на рух деривативів) [8].

Комплексним підходом до аналізу економічної ситуації користується С.Ю. Глазьев. Його аналіз ґрунтується на ряді принципів, що поєднують ліберальні методи управління та соціальної відповідальності великих підприємств. У першу чергу це стосується форми власності на великі виробничі потужності, яка розглядається крізь призму приватизаційних механізмів. В основу моделі покладено такі елементи, як: ступінь захищеності робітників, участь держави, приватних інвесторів та самих робітників в процесі прийняття рішень компанією, доступність фінансово-матеріальних ресурсів та рівень захищеності ринків збуту. Щодо макропоказників, які є наріжним каменем досліджень, вони зводяться до наступних:

- доступність та ціна довготермінових національних кредитів;

- стратегія роботи національного банку (основні показники ефективності роботи інституту: таргетування інфляції, обмінного курсу, грошових агрегатів чи балансування);
- охоплення ринків національною валютою в кількісному вимірі;
- швидкість обертів грошей;
- планування розвитку національного господарства в його реальному секторі;
- відповідність фінансово-кредитної стратегії планам розвитку виробничих потужностей;
- перерозподіл експортних надходжень всередині країни;
- рівень резервування;
- фактична наявність економічних підстав для інвестування в окремі галузі;
- рівень бюрократизації та легкості інвестування в різні індустрії національної економіки;
- наявність та якість урядових програм «імпортозаміщення»;
- переважний тип економічної системи;
- існування програм «проривного розвитку» в ще не створених чи нещодавно створених високотехнологічних нішах ринку;
- гнучкість державного апарату в кризових ситуаціях [9].

В основу моделі Т. Сайро покладено низку регуляторних характеристик, які в своєму комплексі сформували нинішню систему кризового розбалансування. Відповідно до неї, ключовими елементами є:

- легкість перетікання капіталу з секторів реальної економіки в фінансові ринки;
- методи регулювання та дії регуляторів в питанні стримування росту бульбашок на різному роду ринках;
- наявність системи стратегічного прогнозування державних органів;
- використання передових методик виявлення основних та супровідних ризиків в питаннях оцінки діяльності суб'єктів економіки;
- можливість використання рішучих заходів державного втручання з метою нівелювання кризи довіри;
- рівень відкритості економіки в цілому;
- можливість швидкого пристосування регуляторів до нових умов ведення господарського процесу [10].

Щодо бачення А. Бліндера, він акцентує увагу на дослідженні фінансово-банківського сектору світової економіки та місця Сполучених Штатів Америки у глобальній антикризовій політиці. В його працях простежується акцент на наступні фактори:

- кількісне вираження похідних фінансових інструментів на ринках основних світових гравців;
- рівень регулювання фінансового ринку контролюючими органами;
- інтегрованість регіональної економічної системи до світових процесів;
- інвестиційна привабливість ринків;
- монетарне регулювання кризових процесів;
- інформаційне супроводження дій центральних органів виконавчої влади та центрального банку країни [11].

Наступним авторитетним дослідників є Дж. Сорос. Його бачення ґрунтується на аксіомі швидкої фінансової глобалізації та відносної базової рівності всіх регіонів. До визначальних елементів аналізу він відносить:

- ступінь інтегрованості регіональної економіки в світову фінансову інституційну систему;

- відкритість ринку для довгострокових інвестиційних проектів;
- можливість використання короткострокових кредитних ресурсів;
- ступінь регульованості довгострокових проектів з боку держави;
- рівень захисту внутрішнього ринку від спекуляцій на базі короткострокового кредитування;
- співвідношення грошової маси національних та міжнародних розрахункових одиниць;
- якість планування розвитку територій в коротко-, середньо- та довгостроковій перспективі;
- наявність можливості швидкої корекції пріоритетів відповідно до нових умов розвитку глобального ринку [12].

М. Алмунія та Б. Айченгрин будують свої дослідження на основі аналізу великих кризових розбалансувань, що мали місце у XX сторіччі. Фундаментальними одиницями їх аналізу є:

- фінансова та бюджетна політика уряду;
- показники грошової маси;
- кількість похідних фінансових інструментів по відношенню до первинних;
- співвідношення прибутків отриманих в реальному секторі економіки та у фінансовому;
- сальдо зовнішньої торгівлі;
- промислове виробництво;
- рівень контролю з боку державних органів за спекулятивною складовою фінансового ринку;
- види стимулюючих заходів антикризової політики [13].

Ч. Гісст приділяє значну увагу приватному споживанню. Його дослідження виходять з того, що необхідність нарощування споживання домогосподарств є необхідною базовою складовою. Разом з тим її основу мають складати збалансовані витрати. В фундаменті аналізу знаходяться наступні фактори:

- рівень індивідуального кредитування по відношенню до споживання;
- система оцінки ризикованості позичальників та лімітів на їх кредитування;
- методика оцінки заставного майна, можливостей його викупу у разі форс-мажорних обставин;
- державна політика в сфері індивідуального споживання, її кореляція з маркетинговими стратегіями окремих фірм;
- планування якісного компоненту виробництва товарів, рівень державного та громадського контролю за ним [14].

З точки зору Г. Дента, ключовою характеристикою коливань фінансово-економічної ситуації є демографічні зміни. В основі його демографічної моделі лежить співвідношення між попитом, його структурою, народжуваністю та середнім показником вікової градації. Виходячи з цього, було виділено наступні складові аналізу:

- структура попиту в регіонах світу;
- рівень збережень приватного сектору;
- методи регулювання фінансової сфери на предмет захисту від ринкових бульбашок;
- демографічна ситуація в країні;
- урядові програми та заходи місцевого самоврядування щодо міграційної політики;
- співвідношення показників споживання-збереження виходячи з усередненої вікової групи населення, що проживає на певній території;
- рівень інтегрованості ринку праці окремої держави в світові ринки [15].

Р. Познер є прихильником традиційних підходів. Роботи цього автора побудовані на основі

концепції перевиробництва окремих ринків та широкого взаємозв'язку інших інтегральних компонентів світового господарства, що зумовлює перекидання кризових негараздів. Ключовими елементами дослідження виступають:

- кінцевий попит на окремих ринках (зокрема, на ринку житла США);
- методи оцінки порогових величин розбалансування основних ринків;
- види антикризових заходів приватних та державних суб'єктів, їх своєчасність;
- ефективність інформаційного супроводження антикризових стратегій;
- планування державного бюджету виходячи з бездефіцитного постулату [16].

Г. Акерлоф та Р. Шиллер виходять з психологічних основ економічного обміну. До базових показників своєї біхевіористської моделі вони відносять:

- фактори формування та деградації довіри, в першу чергу на ринку довгострокового інвестування;
- елементи співвідношення оплати праці, від прийняття управлінських рішень до виробництва і продажу кінцевого продукту, до остаточної ціни товару на ринку;
- рівень корумпованості та неринкові методи управління в частині отримання конкурентних переваг;
- психологічна можливість окремих осіб, відповідальних за прийняття рішення в умовах двозначних показників інфляції чи дефляційного шоку;
- співвідношення традиційних складових економічного життя до інноваційного сектору, легкість перетікання капіталу в проривні галузі [17].

М. Чосудовські та А. Маршал здебільшого використовують систему координат політекономічного напрямку. Виходячи з їх досліджень, базовими факторами сучасних процесів є:

- кількість та невідконтрольність державному регулюванню спекулятивних фінансових інструментів;
- рівень довіри інвесторів;
- соціальне розшарування населення;
- соціальна бюджетна політика;
- прямі та опосередковані витрати на збройні сили та їх утримання;
- методи дипломатичного тиску;
- методики прогнозування реального стану національних економік [18].

Дж. Кессіді робить спробу побудувати систему бачення економічного життя як поєднання традиційного та інноваційного підходів. До одиниць аналізу він відносить:

- пропагандистські методи формування громадської думки, попиту на окремі групи товарів зокрема та стиль життя в цілому;
- фактори впливу на прийняття рішення (на основі «іраціональної раціональності» відбувається більшість стрибків на ф'ючерських ринках енергоресурсів, валютних ринках та ринках акцій високотехнологічних компаній);
- методики визначення ринкових бульбашок та реакцію регулювальних інститутів на них;
- рівень соціального розшарування населення;
- витрати на підтримання прийнятих екологічних умов [19].

Виходячи з вищезазначених моделей аналізу сучасної економічної системи, важливо визначити власні базові постулати дослідження. Зважаючи на подвійність теми роботи, необхідно приділяти

увагу не лише національній складовій господарського життя та його кризового стану, а й корегувати результати виходячи з глобального тренду розвитку світової економіки, яка діє в динаміці. Для початку спробуємо окреслити основні елементи, що впливають на рух світових тенденцій:

1. Світовий ВВП. Ключовою характеристикою даного показника є його динамічні характеристики, які дозволяють побудувати картину кризового перегріву ринку в часовому проміжку. Для аналізу процесів зміни кількісних показників зростання у часі доцільно використати модифіковану формулу технічного аналізу Дж. Лейна, що використовується для прогнозування руху цін на фондові активи [20]. У своєму корегованому вигляді вона має вигляд:

$$K(\%) = \frac{100(T_1 - T_{\min})}{T_{\max} - T_{\min}},$$

де T_1 – темп зростання за визначений рік;

$T_{\min}$ – мінімальне зростання за визначений період;

$T_{\max}$ – максимальне зростання за визначений період.

2. Регіональна структура та накопичені дисбаланси світового ВВП. Дана одиниця аналізу охоплює два важливих та взаємопов'язаних поняття. Перше – відношення ВВП окремої країни до світового масиву товарів та послуг. Друге – якісний склад ВВП, тобто стан сальдо поточного рахунку платіжного балансу.

3. Ціна капіталу в центрі світової економічної системи. Найяскравішим пунктом є ставка рефінансування, що вираховується як середнє арифметичне між ставками ФРС США, ЄЦБ, Банку Англії та Банку Японії. Саме цей показник дозволяє визначити як базовий рівень ділової активності, так і можливість нарощування спекулятивної складової глобального фінансового ринку.

4. Борговий тиск. Співвідношення світового ВВП до боргового пресу, причому не лише державного, а й приватного. Важливим чинником тут є не сам борг, а вірогідність втрати довіри інвесторів у випадку дефолту одного з великих гравців.

5. Структура та переформатування міжнародного руху капіталів. Є найважливішим показником для країн переферії та напівпереферії. До даного пункту необхідно віднести співвідношення загальної кількості міжнародного руху капіталу до суми портфельних інвестицій та короткострокових кредитів.

Тепер, визначивши елементи аналізу руху світової економіки, необхідно виокремити пункти дослідження окремо взятої країни. Однією з найбільш вживаних систем є модель раннього оповіщення валютних криз МВФ, яка заснована на регресивному зв'язку між валютним ринком та рядом показників: макроекономічні показники (стан платіжного балансу, випуск промислової продукції, експорт-імпорт), валютний ринок (зміна валютного курсу, офіційні резерви, зміна грошових мультиплікаторів), кредитний ринок (відсоткові ставки, кількість кредитів), курс акцій фондового ринку, ціни на енергоносії, політичні події і т.д. [21, р. 6].

Більш широкий спектр станових індикаторів дає К.Н. Лепешкіна. У ході дослідження вона довела необхідність обліку показників усіх сегментів, у тому числі страхового ринку та ринку золота. Перший – говорить про хитання психологічного стану та впевненості інвесторів, другий – про перетікання капіталів у сировинний сектор, що уповільнює економіку в цілому та створює додаткові видатки для виробників.

1. «Макроекономічні:

- ВВП (розмір, темпи зростання, відхід від трендового значення);
- баланс по поточному рахунку (динаміка, співвідношення до ВВП);
- експорт/імпорт (динаміка, розмір в співвідношенні до ВВП);
- інфляція (темпи інфляції в країні);
- баланс бюджету (дефіцит / профіцит бюджету, динаміка);
- політичні/юридичні (значні зміни в законодавстві, політичній системі);
- умови міжнародної торгівлі (динаміка попиту і цін на основі статті експорту/імпорту);
- вплив зовнішніх факторів (фінансова інфекція) (уразливість до зовнішніх потрясінь).

2. Індикатори кредитного ринку:

- кредитування (номінальне і реальне зростання кредитування приватного сектора);
- реальна процентна ставка (внутрішні процентні ставки, спред з міжнародними);
- структура заборгованості (за джерелами: зовнішня, внутрішня; за строками: коротко-, довгострокова, за видами: банківська, не фінансових секторів, домогосподарств);
- рух капіталу (прямі, портфельні інвестиції: структура, динаміка, ставлення до ВВП);
- зовнішній борг (до ВВП, динаміка).

3. Індикатори валютного ринку:

- рівень міжнародних резервів (рівень резервів до ВВП, M2, короткострокова заборгованість, динаміка);
- реальний обмінний курс (динаміка реально-го обмінного курсу, переоціненість валюти);
- грошова пропозиція (M1, M2, темп зростання).

4. Індикатори фондового ринку:

- капіталізація, волатильність, динаміка фондових індексів.

5. Індикатори страхового ринку:

- показники діяльності страхових компаній (збитки/прибуток страхових компаній);
- премія за ризик (темпи зростання ризикової премії).

6. Індикатори ринку золота:

- ціна золота (динаміка ціни унції золота);
- обсяг операцій на ринку золота (динаміки розміру попиту на золото з боку центральних банків, приватних осіб)» [6, с. 52-53].

Разом з тим сучасна економічна модель середніх країн має ряд особливостей, зокрема, слабкість фондового ринку та страхового ринків, отже

їх аналіз цих показників в даному часовому проміжку доцільно відкинути.

Для визначення сукупного індикатора ефективності доцільно використати співвідношення функціонування стану національної економіки по відношенню до загальносвітових трендів. Для цього використаємо загальносвітові показники, побудуємо систему коефіцієнтів відношення світових та національних індикаторів та поділимо середнє арифметичне на відсоток ВВП країни до світог...

$$A = \frac{(K_1/K_2) + \left(\frac{B_1}{B_2}\right) + \left(\frac{C_1}{C_2}\right) + \left(\frac{D_1}{D_2}\right) + E}{5} \cdot \frac{F_1}{F_2},$$

де K_1 – стохастичний осцилятор світового ВВП;
 K_2 – стохастичний осцилятор національного ВВП;

B_1 – середня ставка рефінансування центральних банків провідних країн;

B_2 – ставка рефінансування національного банку;

C_1 – співвідношення світового ВВП до сукупного боргу;

C_2 – співвідношення національного ВВП до сукупного боргу;

D_1 – загальна сума руху капіталу до короткострокових кредитів та портфельних інвестицій;

D_2 – загальна сума вхідного капіталу в країну до короткострокових кредитів та портфельних інвестицій;

E – сальдо платіжного балансу (коефіцієнт);

F_1 – світовий ВВП;

F_2 – ВВП країни.

Висновки і пропозиції. Дослідивши роботи низки вчених, можна сказати, що кризовий стан економічної системи є закономірною складовою розвитку фінансово-господарської архітектури світу. Разом з тим його масштаб та глибина є категорією, що потребує вдосконалення методів та методик прогнозування, превентивного реагування. Для окремо взятої країни необхідно створити комплексну модель відслідковування критичних дисбалансів, виходячи з макроекономічних, кредитних, валютних, фондових, страхових, золотих індикаторів, постійно піддаючи корекції, що виходить із зовнішніх чинників. Щодо індикатора стану країни у визначеному часовому проміжку, доцільно використовувати співвідношення стану національної економіки до загальносвітових трендів в розрізі залучення лише загальносвітових показників. Саме на базі такої моделі можливо побудувати дієву систему вірогідного передбачення розбалансування національних економік.

Список літератури:

1. Дудко Н.В. Механізм запобігання та протидії міжнародним фінансовим кризам на глобальному та національному рівнях : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство та міжнародні економічні відносини» / Н.В. Дудко. – Київ, 2007. – 19 с.
2. Кузнецов О.В. Англосаксонська модель капіталізму у системі світового господарства : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство та міжнародні економічні відносини» / О.В. Кузнецов. – Київ, 2011. – 34 с.
3. Мазуренко В.І. Системні детермінанти світових фінансових криз : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство та міжнародні економічні відносини» / В.І. Мазуренко. – Київ, 2010. – 30 с.
4. Крайчак Є.В. Управління державним зовнішнім боргом України в умовах глобалізації : автореф. дис. ... на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство та міжнародні економічні відносини» / Є.В. Крайчак. – Київ, 2010. – 21 с.
5. Токаєв Т.К. Стратегія Республіки Казахстан в отношении Запада: национальные интересы, приоритеты, направления : автореф. дис. ... на получение научн. степени канд. полит. наук : спец. 23.00.04 «Политические проблемы международных отношений и глобального развития» / Т.К. Токаев. – Москва, 2009. – 31 с.
6. Лепешкина К.Н. Особенности современного кризиса на мировом финансовом рынке : дис. ... на получение научн. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / К.Н. Лепешкина. – Москва, 2011. – 193 с.
7. Гольшева М.О. Антикризисное государственное регулирование реального сектора экономики : автореф. дис. ... на получение научн. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / М.О. Гольшева. – Москва, 2012. – 26 с.

8. Петренко Е.В. Рынок деривативов в мировой финансовой системе : состояние, развитие, перспективы автореф. дис. ... на получение научн. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.14 «Мировая экономика» / Е.В. Петренко. – Москва, 2012. – 24 с.
9. Глазьев С.Ю. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / Под ред. академика С.Ю. Глазьева и профессора В.В. Харитонов. – М. : «Тривант». 2009. – 304 с.
10. Ciro T. The Global Financial Crisis: Triggers Responses and Aftermath / T. Ciro. – Burlington, VT : Ashgate, 2012. – 251 p.
11. Blinder A. After the Music Stopped: The Financial Crisis, the Response, and the Work Ahead / A. Blinder. – NY : Penguin Press, 2013. – 496 p.
12. Soros G. The Crisis of Global Capitalism: Open Society Endangered / G. Soros. – New York : Public Affairs, 1998 – 245 (282) p.
13. Almunia M., Bălinătrix A., Eichengreen B., O'Rourke K., Rua G. From Great Depression to Great Credit Crisis: Similarities, Differences and Lessons // NBER Working Paper No. 15524. – November 2009. – 57 p.
14. Geisst C. Collateral Damaged: The Marketing of Consumer Debt to America / C. Geisst. – NY : Bloomberg Press, 2009. – 288 p.
15. Dent H., Johnson R. The Great Crash Ahead: Strategies for a World Turned Upside Down / H. Dent, R. Johnson. – NY : Free Press, 2011. – 341 p.
16. Posner R. The Crisis of Capitalist Democracy / R. Posner. – USA : Harvard University Press, 2010. – 408 p.
17. Akerlof G., Shiller R. Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism / G. Akerlof, R. Shiller. – Princeton, NJ : Princeton University Press, 2009 – 248 p.
18. Chossudovsky M. and Marshall A. The Global Economic Crisis, The Great Depression of the XXI Century / M. Chossudovsky and A. Marshall. – Monreal : Global Research Publishers, 2010. – 416 p.
19. Cassidy J. How Markets Fail: The Logic of Economic Calamities / J. Cassidy. – NY : Farrar, Straus and Giroux, 2009. – 400 p.
20. Lane George M.D. Lane's Stochastics // Technical Analysis of Stocks and Commodities magazine. – 1984. – 2nd issue. – P. 87-90.
21. Berg A., Borensztein E. Assessing Early Warning Systems: How have they worked in practice? // IMF WP/04/52. – Washington DC : IMF, 2004. – 45 p.

Брятко А. А.

Государственный архив Николаевской области

МЕТОДОЛОГИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОЛЕБАНИЙ: ОБЩИЕ ЧЕРТЫ И ОСОБЕННОСТИ ВИДЕНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ УЧЁНЫХ

Резюме

В статье рассмотрены методологические основы исследования финансово-экономических кризисов. Выделены особенности научного осмысления проблемы учеными разных стран. Исследованы ключевые показатели анализа состояния национальной экономики. Проанализированы факторы влияния внешней конъюнктуры на отдельные страны. Выделен комплексный индикатор устойчивости страны в условиях экономического кризиса.

Ключевые слова: мировой финансово-экономический кризис, методология исследования экономических кризисов, антикризисное управление.

Briatko A. A.

State Archives of Mykolayiv Region

RESEARCH METHODOLOGY OF FINANCIAL AND ECONOMIC OSCILLATIONS: GENERAL CHARACTERISTICS AND VISION FEATURES OF CERTAIN SCIENTISTS

Summary

This paper deals with the methodological foundations of research of financial and economic crises. The features of problem understanding from the point of view of scientists from different countries are highlighted. Key analysis indicators of the national economy of any country are determined. The factors of influence on economic situation in the country are analyzed. The comprehensive indicator of the country's stability during economic crisis is selected.

Key words: global financial and economic crisis, research methodology of economic crises, crisis management.

УДК 336.027

Бужак Ю. С.
Європейський університет

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ ІМПОРТУ ПРОДУКЦІЇ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена дослідженню стану і тенденцій обсягів та структури імпорту товарів легкої промисловості в Україну за 2007–2013 рр. Проаналізовано питому вагу непрямих податків, що стягуються в процесі імпорту товарів на митну територію України у структурі надходжень державного бюджету. Проведено аналіз сум ПДВ, що стягнуто в процесі імпорту товарів легкої промисловості у розрізі товарних груп, ланцюгових номінальних та реальних темпів їх росту.

Ключові слова: оподаткування імпорту операцій, імпорт, імпорту операції, податок на додану вартість, мито.

Постановка проблеми. Легка промисловість України в сучасних умовах характеризується наявністю низки проблем, серед яких суттєвою є недосконале оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності, у т. ч. імпорту операцій продукції легкої промисловості. Так, якісна оцінка надходжень до бюджету від оподаткування імпорту продукції легкої промисловості в Україні сприятиме виокремленню фінансових ризиків та загроз у сфері імпорту продукції легкої промисловості, зменшенню негативного впливу наявної проблеми недосконалого оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності, у т. ч. імпорту операцій продукції легкої промисловості, що є вкрай важливою проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню динаміки надходжень до бюджету від оподаткування імпорту в Україні приділяли увагу такі економісти як Н. О. Адвокатова [5, с. 5–14], С. Л. Воробйов [6, с. 33–38], Т. Л. Замороко [4, с. 31–36], В. Ізовіт [2, с. 5–13], А. Мазаракі, Ю. О. Медвідь [1, с. 24–32], Т. Мельник, І. Б. Плотніченко [3, с. 109–114], В. Г. Савенко, О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, О. В. Яковенко та інші автори.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи праці дослідників у сфері аналізу надходжень до бюджету від оподаткування імпорту в Україні, відзначимо, що дослідження стану і тенденцій надходжень до бюджету від оподаткування імпорту продукції легкої промисловості в Україні, в тому числі аналіз питомих ваг непрямих податків, що стягуються в процесі імпорту товарів на митну територію України, у структурі надходжень до державного бюджету України, потребує додаткової уваги економістів.

Мета статті. На основі викладеного матеріалу доцільно сформулювати мету статті, яка полягає у дослідженні стану і тенденцій обсягів та структури імпорту товарів легкої промисловості в Україні за 2007–2013 рр., аналізі питомих ваг непрямих податків, що стягуються в процесі імпорту товарів на митну територію України у структурі надходжень державного бюджету, аналізі обсягів ПДВ, що стягнуто в процесі імпорту товарів легкої промисловості у розрізі товарних груп, цепних номінальних та реальних темпів їх росту.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними Державної служби статистики України та Всеукраїнського Об'єднання роботодавців легкої промисловості «Укрлепром» [7] у загальній структурі ВВП України валова додана вартість легкої промисловості становить лише 0,5%, хоча ще у 90-і роки – близько 20%. Якщо у перші роки незалежності України у легкій промисловості працювало близько 750 тис робітників, то станом на

01 січня 2014 р. кількість штатних працівників галузі скоротилась до 78,9 тис осіб, тобто майже в 10 разів. За 2013 р. обсяги імпорту перевищили обсяги експорту продукції легкої промисловості на 2249,39 млн дол. США, тобто майже у 3,0 рази. На 90% легка промисловість України в сучасних умовах працює не як прямий експортер продукції, а за давальницькими схемами [7].

За період 2007–2013 рр. загальна сума імпорту товарів легкої промисловості в Україну збільшилась з 1 864,5 млн дол. США до 3 492,1 млн дол. США, тобто в 1,87 разів, тоді як обсяги реалізованої продукції легкої промисловості у відпускних цінах підприємств зросли незначно, кількість суб'єктів господарювання у легкій промисловості за цей період навіть зменшилась та станом на 01 січня 2014 р. становила 9935 суб'єктів ЄДРПОУ, крім того, середня заробітна плата робітників, які працювали у легкій промисловості у 2013 р., становила 2024 грн на місяць, що менше у 2 рази середньої заробітної плати в цілому по підприємствах промисловості.

Вищевикладене свідчить про занепад галузі легкої промисловості України, переважання не вигідних для галузі давальницьких схем, стрімке зростання імпорту продукції невисокої якості за заниженими цінами, великий обсяг тіньових операцій, що зменшує відрахування податків до бюджету країни.

Особливістю динаміки структури імпорту продукції легкої промисловості вважаємо те, що швидкість зростання вартості імпорту тканин, ниток та полотен у середньому за період 2007–2013 рр. значно нижче швидкості подорожчання готового одягу та взуття. Так, деяка продукція тканин, ниток та полотен за досліджуваний період стала навіть дешевшою. Так, якщо вартість 1 тонни імпорту шовку та вовни у 2007 р. становили в середньому 103,43 тис дол. США та 11,02 тис дол. США відповідно, то за період 2007–2013 рр. вони знизились до 97,92 тис дол. США за тонну шовку та 8,69 тис дол. США за тонну вовни, що свідчить про зниження якості імпорту ниток, тканин та полотен, а також про можливе заниження митної вартості продукції з ціллю ухилення від оподаткування імпорту операцій.

Розглянемо структуру імпорту продукції легкої промисловості, що імпортується в Україну, та результати аналізу представимо на рис. 1.

Дані рис. 1. свідчать про те, що більше половини імпорту продукції легкої промисловості складають готовий одяг, головні убори, взуття та додаткові речі до них, крім того, існує стійка тенденція до збільшення питомих ваг цих товарів у загальній структурі імпорту продукції легкої промисловості. Так, якщо

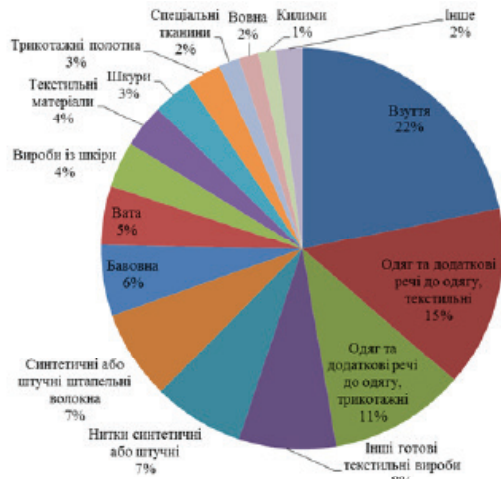


Рис. 1. Структура імпорту продукції легкої промисловості, 2013 р.*

* Джерело: розраховано автором за даними митної статистики [8]

у 2007 р. питома вага готового одягу та взуття складала близько 40% від її загальної вартості, то вже наприкінці 2013 р. цей показник перебільшив 61%, відповідно, питома вага імпортованих тканин, ниток та полотен зменшилась з майже 60% у 2007 р. до 39% у 2013 р. від загальної вартості імпортованої продукції легкої промисловості, що свідчить про відсутність розвитку вітчизняного виробництва продукції легкої промисловості, переважання імпорту готової продукції. Розглянемо питому вагу непрямих податків, що стягуються під час імпорту, у структурі надходжень до державного бюджету за період 2007–2013 рр. та висвітлімо дані аналізу у табл. 1.

Так, аналізуючи дані табл. 1, доцільно зазначити наступне:

1. По-перше, загальна питома вага непрямих податків, що стягуються в процесі імпорту то-

варів на митну територію України, у структурі доходів державного бюджету України за період 2007–2013 рр. збільшилась з 31,83% у 2007 р. до 35,02% у 2013 р., тобто на 3,2%. В основному це відбулось за рахунок збільшення питомої ваги податку на додану вартість із ввезених на територію України товарів (на 3,31%) та акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) (на 1,75%).

2. По-друге, в абсолютних показниках темпи зростання обсягів непрямих податків, що стягуються в процесі імпорту товарів на митну територію України, за період 2007–2013 рр. є вищими за темпи зростання обсягу доходів державного бюджету України та загального обсягу інших податків та неподаткових платежів, що формують структуру доходів державного бюджету. Так, за досліджуваний період темп зростання загального обсягу непрямих податків, що стягуються в процесі імпорту товарів на митну територію України, становив 225%, тоді як темпи зростання доходів державного бюджету та загального обсягу інших податків та неподаткових платежів, що формують структуру доходів державного бюджету, становили 204,46% та 194,87% відповідно.

Вищезазначене свідчить про те, що разом з прискоренням темпів зростання непрямих податків, що стягуються під час імпорту продукції в України, підвищується і важливість якісного аналізу надходжень до бюджету та удосконалення процесу оподаткування імпорту в Україні.

Виходячи з інтерв'ю Олександра Соколовського, який є президентом Всеукраїнського Об'єднання роботодавців легкої промисловості «Укрлегпром» [7], криза в легкій промисловості почалась ще у 90-і роки та тільки посилювалась із наявними курсовими коливаннями, скороченням попиту та існуванням проблем щодо фінансування вітчизняних підприємств галузі. Крім того, значна кількість підприємств галузі працює нелегально, що автоматично зменшує кількість податків, які

Таблиця 1

Аналіз питомої ваги непрямих податків, що стягуються в процесі імпорту товарів на митну територію України, у структурі надходжень до державного бюджету України за період 2007–2013 рр.*

Роки / Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Фактичний обсяг доходів державного бюджету, млрд грн	165,9	231,7	209,7	240,6	314,6	346,0	339,2
Обсяг непрямих податків, що стягуються в процесі імпорту товарів на митну територію України, млрд грн							
Податок на додану вартість із ввезених на територію України товарів	41,7	81,0	71,3	73,3	93,2	101,6	96,5
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	1,5	2,6	3,7	4,6	7,8	9,8	9,0
Ввізне мито	9,6	11,9	6,3	8,6	10,5	13,0	13,3
Інші податки, млрд грн							
Податок на прибуток підприємств	34,0	47,5	32,6	40,0	54,7	55,3	54,3
Податок на додану вартість із вироблених в Україні товарів	36,5	45,0	45,9	53,6	76,2	81,3	84,2
Бюджетне відшкодування грошовими коштами податку на додану вартість	-18,9	-34,4	-34,5	-24,2	-42,8	-46,0	-53,5
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизної продукції (товарів)	9,0	10,1	17,6	23,0	25,2	27,4	26,4
Питома вага непрямих податків, що стягуються в процесі імпорту товарів на митну територію України, у структурі доходів державного бюджету України, %							
Податок на додану вартість із ввезених на територію України товарів	25,14	34,96	34,00	30,47	29,62	29,36	28,45
Акцизний податок з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції)	0,90	1,12	1,76	1,91	2,48	2,83	2,65
Ввізне мито	5,79	5,14	3,00	3,57	3,34	3,76	3,92

* Джерело: розраховано автором за даними Державної фіскальної служби України та Міністерства фінансів України

Таблиця 2

Аналіз обсягів податку на додану вартість, що стягнуто в процесі імпорту товарів легкої промисловості в Україну, у розрізі товарних груп за період 2007–2013 рр.*

Код УКТ ЗЕД	Скорочений опис товарної групи легкої промисловості	Сума податку на додану вартість, млн грн						
		2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
64	Взуття	204,53	524,52	416,22	743,66	534,77	1251,07	1242,79
62	Одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	173,10	476,29	349,95	472,50	405,46	1018,34	834,88
61	Одяг та додаткові речі до одягу, трикотажні	168,54	362,37	335,57	617,99	436,14	751,06	622,98
63	Інші готові текстильні вироби	103,91	172,76	195,35	327,19	366,90	420,62	446,36
54	Нитки синтетичні або штучні	161,03	196,03	198,72	260,26	278,82	341,55	416,65
55	Синтетичні або штучні штапельні волокна	202,73	229,64	281,67	395,28	454,54	422,15	412,82
52	Бавовна	203,56	208,52	233,72	277,69	343,04	307,11	325,21
56	Вата	112,83	139,04	159,06	208,43	259,10	252,98	272,28
42	Вироби із шкіри	54,65	124,62	100,57	154,99	142,79	225,27	210,87
59	Текстильні матеріали	120,82	120,18	129,71	170,46	186,09	198,19	201,60
41	Шкури	88,08	90,91	80,98	114,93	161,48	165,33	183,23
60	Трикотажні полотна	59,65	68,32	93,41	132,29	143,64	213,91	156,85
58	Спеціальні тканини	52,60	73,53	88,20	110,47	94,14	120,71	95,66
51	Вовна	81,49	87,56	94,19	89,06	99,98	86,47	90,62
57	Килими	38,73	53,57	37,07	60,04	68,79	74,39	80,52
65	Головні убори	6,64	13,25	13,01	11,56	17,07	29,69	27,28
43	Натуральне та штучне хутро	15,64	29,50	12,09	11,41	11,30	17,80	27,04
53	Інші текстильні волокна	21,32	22,93	19,05	21,49	31,57	24,69	24,61
67	Оброблені пір'я та пух	5,04	13,56	11,37	0,01	13,73	0,00	16,07
66	Парасольки	3,84	8,50	7,06	7,97	10,70	10,40	10,13
46	Вироби із соломи	2,17	4,79	4,42	9,27	8,05	9,13	9,46
14	Рослинні матеріали для виготовлення	0,75	1,22	0,82	1,41	1,80	3,48	3,10
50	Шовк	1,45	2,06	3,25	4,07	3,65	3,09	2,08
	Всього	1883,1	3023,7	2865,4	4202,4	4073,5	5947,4	5713,1

* Джерело: складено автором за даними Державної фіскальної служби України

Таблиця 3

Аналіз цепних номінальних та реальних темпів росту обсягів податку на додану вартість із ввезених на територію України товарів, у тому числі товарів легкої промисловості за період 2007–2013 рр.*

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Податок на додану вартість, що стягнуто в процесі імпорту товарів легкої промисловості в Україну, млн грн	1883,1	3023,7	2865,4	4202,4	4073,5	5947,4	5713,1
Цепні номінальні темпи росту податку на додану вартість, що стягнуто в процесі імпорту товарів легкої промисловості в Україну, %	–	160,57	94,76	146,66	96,93	146,00	96,06
Індекси споживчих цін на одяг і взуття, % до попереднього р.	–	102,8	108,0	103,7	101,6	98,9	97,0
Цепні реальні темпи росту податку на додану вартість, що стягнуто в процесі імпорту товарів легкої промисловості в Україну, %	–	156,20	87,75	141,43	95,41	147,63	99,03
Податок на додану вартість із ввезених на територію України товарів, млрд грн	41,7	81,0	71,3	73,3	93,2	101,6	96,5
Цепні номінальні темпи росту податку на додану вартість із ввезених на територію України товарів, %	–	194,24	88,02	102,81	127,15	109,01	94,98
Індекси споживчих цін на товари та послуги, % до попереднього р.	–	125,2	115,9	109,4	108,0	100,6	99,7
Цепні реальні темпи росту податку на додану вартість із ввезених на територію України товарів, %	–	155,14	75,95	93,97	117,74	108,36	95,26
Всього доходів державного бюджету, млрд грн	165,9	231,7	209,7	240,6	314,6	346,0	339,2
Цепні номінальні темпи росту доходів державного бюджету, %	–	139,66	90,50	114,74	130,76	109,98	98,03
Індекси споживчих цін на товари та послуги, % до попереднього р.	–	125,2	115,9	109,4	108,0	100,6	99,7
Цепні реальні темпи росту доходів державного бюджету, %	–	111,55	78,09	104,88	121,07	109,32	98,33

* Джерело: розраховано автором за даними Державної фіскальної служби України та статистичних щорічників України за 2007–2013 рр.

відраховуються до державного бюджету, суттєво порушує правдивість офіційної статистики галузі. Так, експерти вважають, що рівень «тінізації» легкої промисловості досягає 90% [7].

У структурі імпорту легкої промисловості у 2013 р. переважала продукція підприємств Китаю (44,46%), Туреччини – 9,17%, Німеччини – 4,33%, Італії – 3,19%, Росії, Білорусі – 3,38% [8]. Питома вага імпортованих товарів легкої промисловості з підприємств інших країн у загальній структурі імпорту продукції легкої промисловості складає не більше 2%.

Розглянемо динаміку обсягів ПДВ, що стягнуто в процесі імпорту продукції легкої промисловості, та представимо дані аналізу у табл. 2.

Результати аналізу свідчать, що загальні обсяги ПДВ, стягнуті в процесі імпорту продукції легкої промисловості, значно коливаються, в основному відповідаючи на фінансові кризи та зміни курсів валют. Якщо у 2007–2008 рр. спостерігається стрімке зростання обсягів ПДВ з імпорту продукції легкої промисловості, то обсяги ПДВ, стягнутого у 2009 р. порівняно з 2008 р., знизилися. Протягом 2010–2011 рр. економіка України відновлювалась після світової фінансової кризи, курс валют був стабільним, що позначилося на обсягах ПДВ з імпорту продукції легкої промисловості, які зросли приблизно на 47%. У 2012 р. зазначається чергове зростання обсягів ПДВ, що стягнуто в процесі імпорту товарів легкої промисловості, більш ніж на 46% порівняно з 2011 р. У 2013 р. обсяги зібраного ПДВ з імпорту товарів легкої промисловості впали на 4%, однією з причин чого був початок глибокої політичної кризи в Україні.

Розглянемо тенденції зміни обсягів ПДВ, стягнутого в процесі імпорту продукції легкої промисловості, у зв'язку зі змінами обсягів ПДВ, стягнутого в процесі загального обсягу імпорту, та обсягами державного бюджету України, сформованого за їх рахунок, та представимо інформацію у табл. 3. Так, для зазначених показників було розраховано цепні номінальні темпи росту, а для визначення цепних реальних темпів росту значення ПДВ, що стягнуто в процесі імпорту товарів легкої промисловості в Україну, відкориговано з урахуванням індексів споживчих цін на одяг і взуття, а значення ПДВ із ввезених на територію України товарів та обсяги доходів державного бюджету України відкориговано з урахуванням індексів споживчих цін на товари та послуги в Україні.

Дані аналізу свідчать, що темпи росту ПДВ, які стягнуті в процесі імпорту товарів легкої промисловості в Україні змінюються протягом 2007–2013 рр. більш динамічно, ніж реальні темпи росту ПДВ із ввезених на територію України товарів та доходів державного бюджету. Так, з початком світової фінансової кризи у 2009 р. обсяги імпорту одягу та взуття скоротилися майже вдвічі, що спричинило відповідне скорочення обсягів ПДВ із цих імпортованих товарів.

Та навпаки: при сприятливих умовах (стабільний курс валют, політична та економічна атмосфера в країні, підвищення рівня життя громадян)

темпи росту імпорту товарів легкої промисловості та, відповідно, сплаченого до бюджету ПДВ з цих імпортованих товарів зростають швидше та динамічніше порівняно з іншими досліджуваними показниками.

Зауважимо, що велика кількість товарів легкої промисловості ввозяться на територію України згідно особливого митного режиму – переробки на митній території [9, гл. 23], відповідно до якого продукції або товари іноземного походження піддаються переробці в Україні та за умови реекспорту результатів переробки до них не застосовуються заходи нетарифного регулювання ЗЕД.

Згідно п. 206.12 ст. 206 Податкового кодексу України операції, за якими товари ввозяться в митному режимі переробки на митній території України [10, ст. 206] повністю звільняються від оподаткування податком на додану вартість за умови дотримання обмежень та вимог, що встановлені гл. 23 Митного кодексу України [9].

Висновки і пропозиції. З наведеного вище можна зробити наступні висновки:

1. Проаналізовано, що на сучасному етапі в загальній структурі ВВП України валова додана вартість легкої промисловості становить лише 0,5%, станом на 01 січня 2014 р. кількість штатних працівників галузі скоротилась до 78,9 тис осіб, тобто, порівняно з першими роками незалежності України, майже в 10 разів. За 2013 р. обсяги імпорту перевищили обсяги експорту продукції легкої промисловості на 2249,388 млн дол. США. Крім того, на 90% легка промисловість України в сучасних умовах працює за давальницькими схемами, а не як прямий експортер продукції.

2. Виокремлено особливості динаміки структури імпорту продукції легкої промисловості, якою вважаємо те, що швидкість зростання вартості імпортованих тканин, ниток та полотен в середньому за період 2007–2013 рр. значно нижче швидкості подорожчання готового одягу та взуття, що свідчить про відсутність розвитку вітчизняного виробництва продукції легкої промисловості, переважання імпорту готової продукції.

3. У результаті дослідження з'ясовано, що загальна питома вага непрямих податків, що стягуються в процесі імпорту товарів на митну територію України, у структурі доходів державного бюджету України за період 2007–2013 рр. збільшилась з 31,83% у 2007 р. до 35,02% у 2013 р. В основному це відбулось за рахунок збільшення питомої ваги ПДВ із ввезених на територію України товарів (на 3,31%) та акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів (продукції) (на 1,75%).

4. Результати дослідження свідчать, що загальні обсяги ПДВ, які стягнуті в процесі імпорту продукції легкої промисловості, значно коливаються, в основному відповідаючи на фінансові кризи та зміни курсів валют. Темпи росту ПДВ, які стягнуті в процесі імпорту товарів легкої промисловості в Україні змінюються протягом 2007–2013 рр. більш динамічно, ніж реальні темпи росту ПДВ із ввезених на територію України товарів та доходів державного бюджету.

Список літератури:

1. Яковенко О. В. Шляхи удосконалення оподаткування податком на додану вартість та ввізним митом операцій з імпорту основних фондів / О. В. Яковенко, Ю. О. Медвідь // Митна безпека. – 2013. – № 1. – С. 24–32.
2. Мазаракі А. Легка промисловість України: стан, проблеми експорту та імпорту товарів / А. Мазаракі, Т. Мельник, В. Ізовіт // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2011. – № 3. – С. 5–13.
3. Плотніченко І. Б. Сучасний стан та перспективи розвитку швейної промисловості України / І. Б. Плотніченко //

- Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : спец. випуск Інституту підприємництва та перспективних технологій / Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Національний університет «Львівська політехніка»; відпов. ред. О. Є. Кузьмін. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2012. – С. 109–114.
4. Замолоко Т. Л. Інтеграція до СОТ наслідки для легкої промисловості / Т. Л. Замолоко // Маркетинг в Україні. – 2005. – № 4. – С. 31–36.
 5. Адвокатова Н. О. Дослідження сучасного стану підприємств легкої промисловості України / Н. О. Адвокатова // Економічні інновації. – 2012. – № 47. – С. 5–14.
 6. Реструктуризація промисловості України у процесі посткризового відновлення : аналітична доповідь / О. В. Собкевич, А. І. Сухоруков, В. Г. Савенко, С. Л. Воробйов та ін.; за заг. ред. Я. А. Жаліла. – Київ : НІСД, 2011. – 112 с.
 7. Актуальне інтерв'ю президента Всеукраїнського Об'єднання роботодавців легкої промисловості «Укрлегпром» Олександра Соколовського. – 25.08.2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrlegprom.org.ua/statii_3.html
 8. Офіційний сайт Державної митної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://arc.customs.gov.ua>
 9. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI : за станом на 01.06.2014 р. // Офіційний вісник України. – 2012. – № 32. – С. 9.
 10. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI : за станом на 01.06.2014 р. // Офіційний вісник України. – 2010. – № 92. – Том 1. – С. 9.

Бужак Ю. С.

Европейський університет

СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ПОСТУПЛЕНИЙ В БЮДЖЕТ ОТ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ИМПОРТА ПРОДУКЦИИ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В УКРАИНЕ

Резюме

Статья посвящена исследованию состояния и тенденций объемов и структуры импорта товаров легкой промышленности в Украину за 2007-2013 гг. Проанализирован удельный вес косвенных налогов, взимаемых в процессе импорта товаров на таможенную территорию Украины в структуре поступлений государственного бюджета. Проведен анализ сумм НДС, взысканного в процессе импорта товаров легкой промышленности в разрезе товарных групп, цепных номинальных и реальных темпов их роста.

Ключевые слова: налогообложение импортных операций, импорт, импортные операции, налог на добавленную стоимость, пошлина.

Buzhak Ju. S.

European University

STATE AND TENDENCIES OF RECEIPTS IN THE BUDGET FROM THE TAXATION OF IMPORT OF PRODUCTION OF LIGHT INDUSTRY IN UKRAINE

Summary

Article is devoted to research of a state and tendencies of volumes and structures of import of goods of light industry to Ukraine for 2007-2013. Specific weight of the indirect taxes raised in the course of import of goods on the customs territory of Ukraine in structure of receipts of the state budget is analyzed. The analysis of the sums of the VAT collected in the course of import of goods of light industry in a section of commodity groups, chain nominal and real rates of their growth is carried out.

Key words: taxation of import operations, import, import operations, value added tax, duty.

УДК 336.143.01

Возняк Г. В.

Інститут регіональних досліджень
Національної академії наук України

БЮДЖЕТИ МІСТ: СУЧАСНІ ВИКЛИКИ ТА МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ МАЙБУТНЬОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ

Оцінено рівень виконання міських бюджетів Львівщини, на основі проведеного аналізу ідентифіковано ризики та загрози, що негативно впливають на формування та виконання бюджетів. Окреслено напрями підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами громад.

Ключові слова: бюджети міст, доходи, видатки, бюджетний процес, бюджетна політика.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасні умови розвитку економіки України про-
дукують суспільний запит на ефективну бюджет-
ну політику, здатну здійснити модернізацію на
регіональному рівні, і як наслідок, стати запо-

рукою покращення рівня життя людей, неза-
лежно від місця проживання. У цьому контексті
ключовою домінантою ефективності та дієвості
соціально-економічної політики територіальних
громад є раціонально побудований бюджет, який

є фінансовою основою місцевих органів влади. З іншої сторони, в умовах реформування місцевого самоврядування (яке декларується на вищих щаблях влади), ключовою умовою інтеграції України у європейське співтовариство є не тільки формальне дотримання прав територіальних громад на місцеве самоврядування, але і забезпечення реальної спроможності вирішувати питання місцевого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У даній сфері наукових досліджень сформувався потужне коло фахівців, які всебічно цікавляться питаннями державних фінансів, бюджетного забезпечення територіальних громад, реформуванням податкової системи України тощо. Так, значну увагу даній проблематиці присвячують такі відомі вчені, як Луніна І. [1], Боднарук Т. [2], Ермошенко М., Єрохін С., Плужніков І. [3], які у своїх працях досліджують питання фінансової незалежності органів місцевого самоврядування.

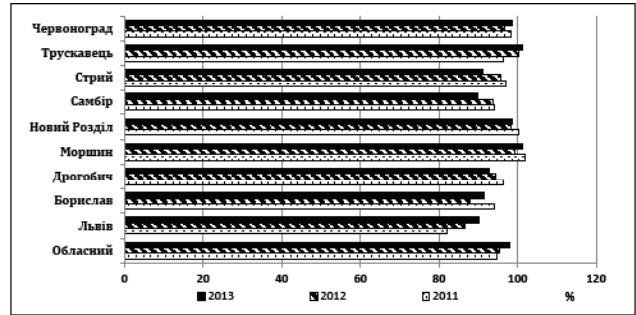


Рис. 1. Виконання бюджетів міст обласного значення Львівщини за 2011-2013 рр., %

Окремі аспекти підвищення ефективності використання бюджетних коштів розроблені в роботах Огонь П. [4], Ускова І. [5], Лисяк Л. [6]. Проблемам реформування та вдосконалення бюджетної політики регіонів присвячені праці Зимовця В. [7], Ілларінова А. [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас радикальні зміни в суспільно-політичному житті України кінця 2013 початку 2014 рр. окреслили нові передумови для бюджетної політики держави та її регіонів. Децентралізація влади викристалізувала низку проблем бюджетної політики, які в умовах надмірної адміністративної вертикалі минулої влади перебували в прихованому стані, багато питань впровадження реформ у бюджетній сфері залишилось відкритими, а непрозора бюджетна політика на рівні міст дискредитує демократичну систему управління, провокує соціальну апатію, що в кінцевому результаті негативно позначається на їх загальному соціальному, культурному та економічному становищі.

Метою статті є проведення аналізу і оцінки рівня виконання бюджетів міст обласного значення Львівської області, систематизація ризиків, що негативно впливають на виконання міських бюджетів та визначення напрямів підвищення ефективності управління бюджетними коштами.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з усвідомлення пріоритетності окреслених проблем, автор дослідження сконцентрувала свою увагу навколо аналізу питань планування та виконання бюджетів міст обласного значення Львівської області. Зазначене аргументується тим, що в питаннях управління бюджетними ресурсами міст ключова позиція належить саме бюджетному плануванню, оскільки його ефективність є запорукою дисбалансів між запланованими доходами та доведеними для виконання видатками, а отже і дефіциту місцевих бюджетів.

Проведений аналіз планування та виконання доходів бюджетів міст Львівщини за 2011-2013 рр. дозволив виокремити певні його особливості. Так, у процесі дослідження було встановлено, що бюджети всіх міст Львівщини (окрім Моршина і Трускавця) були нереалістичними і не виконувались впродовж ввизначеного періоду (рис. 1). Серед чинників, які суттєво вплинули на формування міських бudge-

Таблиця 1
Окремі показники фінансового забезпечення бюджетів міст (факт) за 2011-2013 рр.

Міста	Чисел нас., тис.ос	Доходи всього, тис. грн	у розрахунку на одного меш., грн	у т.ч. трансф. тис. грн	у % до дох. бюджету
	2011 рік				
Львів	760,0	2099545,9	2762,6	644882,6	30,7
Борислав	37,2	123130,7	3310,0	81164,9	65,9
Дрогобич	98,7	276671,7	2803,2	176171,6	63,7
Моршин	6,1	24099,7	3950,8	7517,8	31,2
Новий Розділ	28,5	80622,3	2828,9	65607,8	81,4
Самбір	35,0	88378,8	2525,1	47196,5	53,4
Стрий	60,3	170918,6	2834,5	87238,3	51,0
Трускавець	29,7	86767,9	2921,5	32191,2	37,1
Червоноград	82,8	231669,3	2797,9	152968,4	66,0

Продовження таблиці 1

Міста	Чисел. нас., тис. ос	Доходи всього, тис. грн	у розрахунку на одного меш., грн	у т.ч. трансф., тис. грн	у % до дох. бюджету
Львів	758,6	2611636,8	3442,7	905505,6	34,7
Борислав	37,1	147261,2	3969,3	106048,6	72,0
Дрогобич	98,1	333272,6	3397,3	227181,2	68,2
Моршин	6,1	30023,3	4921,9	10381,7	34,6
Новий Розділ	28,8	97642,0	3390,3	78634,9	80,5
Самбір	35,0	114842,3	3281,2	68386,8	59,5
Стрий	60,2	218982,0	3637,6	122656,2	56,0
Трускавець	29,6	108882,1	3678,4	44525,5	40,9
Червоноград	82,7	284676,5	3442,3	196669,9	69,1

Закінчення таблиці 1

Міста	Чисел. нас., тис. ос	Доходи всього, тис. грн	у розрахунку на одного меш. грн	у т.ч. трансф. тис. грн	у % до дох. бюджету
Львів	759,1	2562386,0	3375,6	737896,3	28,8
Борислав	37,2	164441,4	4420,5	114817,6	69,8
Дрогобич	98,1	345239,7	3519,3	231306,0	67,0
Моршин	6,0	31145,6	5190,93	9766,0	31,4
Новий Розділ	28,8	104404,7	3625,2	83615,0	80,1
Самбір	34,9	114734,8	3287,5	66816,2	58,2
Стрий	60,1	218474,8	3635,2	117548,5	53,8
Трускавець	29,5	110080,6	3731,5	40292,1	36,6
Червоноград	82,4	283978,4	3446,3	180915,8	63,7

*Складено авторами з використанням звітів про виконання бюджету вказаного міста

тів Львівщини в досліджуваному часовому діапазоні, варто виділити: ухвалення Податкового кодексу, який набув чинності з 01 січня 2011 року та внесення змін до Бюджетного кодексу України. Зазначені фактори призвели до посилення централізації фінансових ресурсів на державному рівні в силу зменшення кількості місцевих податків, що, в свою чергу, посприяло зростанню залежності органів місцевого самоврядування від трансфертів з Державного бюджету табл. 1.

Вважається, що дане явище слід розглядати в площині невідповідності бюджетного планування реаліям (це стосується формульних розрахунків, які не враховують у повному обсязі: а) особливостей соціально-економічного розвитку окремих регіонів; б) одноразових надходжень доходів до місцевих бюджетів; в) скорочення кількості працюючих у секторах економіки; г) наявної мережі бюджетних установ тощо).

Іншим, чималим недоліком якісного бюджетного планування є відсутність узгоджених розрахунків по дохідній базі місцевих бюджетів між Мінфіном і Міндоходами щодо наявної податкової бази та очікуваного її виконання. До слова, за 2013 рік із 30 бюджетів Львівської області, 24 не виконано. При цьому, слід зазначити, що найбільших втрат доходів зведений бюджет Львівщини зазнав від недоотримання надходжень від податку на доходи фізичних осіб (який є основним бюджетоформуючим податком) та від нездійсненого продажу землі. Ситуацію погіршило недоотримання запланованих обсягів міжбюджетних трансфертів.

Фахівцями та експертами з даної проблематики така ситуація пояснюється недостатнім рівнем економічної, фінансової та організаційної роботи як відповідних служб місцевих органів влади, так і адміністратора надходжень щодо моніторингу стану надходжень платежів до місцевих бюджетів та аналізу тенденцій таких надходжень.

Основним джерелом наповнення дохідної частини бюджетів міст обласного значення Львівщини й надалі залишаються надходження від сплати податку на доходи фізичних осіб, попри те, що цей податок регулюється ВРУ та КМУ, а органи місцевого самоврядування не мають жодного впливу на його зростання. Зазначимо, що ПДФО є найстабільнішим джерелом доходів у бюджетній системі як регіонів зокрема, так і України в цілому. У підтвердження сказаного додамо, що по Україні у 2007-2011 рр. обсяги надходжень від сплати ПДФО сягали 4,5–4,9% ВВП [9].

Аналіз надходжень по даному податку в розрізі досліджуваних міст засвідчив існування на-

ступних тенденцій: а) жодне місто на протязі 2011-2013 рр. (за виключенням Моршина – всі роки і Трускавця – у 2012-2013 рр.) не забезпечило виконання планових показників; б) питома вага надходжень даного податку у дохідній частині загального фонду по всіх містах становить більше 70% (за виключенням м. Трускавця), а в містах Львів, Новий Розділ, Самбір та Червоноград – понад 80%. Зазначимо, що такі тенденції є практично незмінними впродовж 2011-2013 рр. Для порівняння – в 2013 р. значення даного показника по обласному бюджету Львівської області складало 85,9%, а по Україні – 60,6%; в) невисокий рівень надходжень по даному податку (у межах 60%) у м. Трускавець компенсувався сплатою податку на землю.

Другим важливим джерелом наповнення міських бюджетів Львівщини є *плата за землю*. З цього джерела до зведеного бюджету Львівської області в 2012 р. надійшло 348662,5 тис грн, що на 38216,4 тис грн більше за відповідний показник 2011 р. Починаючи з 2012 р. простежується тенденція до зростання обсягів надходжень по даному податку. Дана ситуація пояснюється тим, що бюджети місцевого самоврядування починаючи з 2011 р. (з внесенням змін до діючого Бюджетного кодексу України) почали отримувати всю суму надходжень від земельного податку. Важливо наголосити, що такі міста як Новий Розділ та Стрий вирізняються своєю стабільністю по сплаті даного податку впродовж аналізованого часового інтервалу; а Львів, Дрогобич, Самбір та Червоноград у 2013 р. не змогли забезпечити виконання надходжень по даному податку на рівні 2012 р., у той час як м. Моршин продемонструвало зростання надходжень на 6,6% (а в порівнянні з 2011 р. надходження по даному податку зросли в двічі). Цікавим є і той факт, що місто-курорт Трускавець має майже в тричі вищий показник надходжень податку на землю в розрахунку на одного мешканця, аніж місто Львів, а для Нового Роздолу даний вид податку не є бюджетоформуючим (табл. 2).

Завдяки прогресивним змінам (*змінено терміни сплати та введено нові ставки оподаткування*), запровадженим Податковим кодексом у частині сплати *єдиного податку* серед більшості міст Львівщини спостерігалось значне зростання його обсягів. Так, у за період з 2011 по 2013 рр. такі міста як Львів, Дрогобич, Стрий та Червоноград збільшили обсяги надходжень від даного податку більш як в 3,3; 3,52; 3,33 та 3,1 рази відповідно (рис. 2). На відміну податку на землю, для міст-курортників, даний податок не відіграє ключову

Таблиця 2

Плата за землю в доходах бюджетів міст Львівщини

Міста	2011 рік			2013 рік		
	обсяг надходжень, тис. грн	на одного мешканця	у % до доходу	обсяг надходжень, тис. грн	на одного мешканця	у % до доходу
Львів	156980,00	206,55	7,50	162811,20	214,48	6,35
Борислав	3187,90	85,70	2,59	6234,00	167,58	3,79
Дрогобич	16151,50	163,64	5,84	15986,40	162,96	4,63
Моршин	1975,80	323,90	8,20	4190,00	931,11	13,45
Новий Розділ	1025,30	35,98	1,27	978,90	33,99	0,93
Самбір	2961,10	84,60	3,35	2842,90	81,46	2,47
Стрий	13428,00	222,69	7,85	13071,40	217,49	5,98
Трускавець	15440,80	519,89	17,80	18056,80	612,09	16,40
Червоноград	7103,60	85,79	3,07	6778,30	82,26	2,39

*складено з використанням звітів про виконання бюджетів за вказаний рік ЛОДА

роль в зведених доходах міст, хоча в доходах спеціального фонду і займає третю частину.

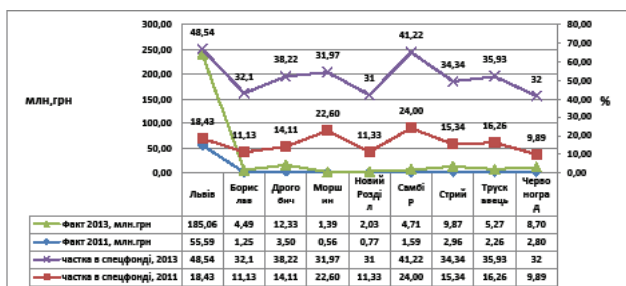


Рис. 2. Динаміка надходжень по єдиному податку по містах Львівщини за 2011-2013 рр., млн грн

*складено з використанням звітів про виконання бюджетів ЛОДА

Попри скорочення кількості місцевих податків і зборів (з 14 до 5), заборону запровадження податків і зборів, не передбачених Податковим кодексом України, та неможливість самостійного визначення їх ставок, у 2013 р. порівняно з 2011 р. спостерігалось суттєве зростання їх надходжень. Зазначене пояснюється змінами до Податкового кодексу (в частині введення в дію ст. 265 Податкового кодексу, згідно якої запроваджується податок на нерухоме майно, відмінний від земельної ділянки), які вступили в дію з 01.01.2013 р. Найбільша частка в структурі місцевих податків належить єдиному податку (зарахування якого до місцевих є виправданою) та коливається в межах від 55,8% для Трускавця до 84,8% для Нового Роздолу в 2011 р. Зазначена тенденція мала місце і в 2013 р. Збір за запровадження деяких видів підприємницької діяльності посідає друге місце в структурі місцевих податків. Зазначимо, що цей вид збору складає найвищий рівень надходжень, рівно як і туристичний збір, у містах Моршин та Трускавець впродовж всього аналізованого періоду.

У структурі неподаткових надходжень в 2012 р. практично по всіх адміністративних одиницях домінуючим джерелом були власні надходження бюджетних установ, частка яких коливалася в межах від 54% по м. Львову до 82% по місту Моршин. Адміністративні збори та платежі посідають друге місце по даному виду надходжень для всіх міст, за виключенням Моршина та Трускавця для яких вони складають менше 1%. Дана тенденція була характерною і для 2013 р., хоча мала певні особливості: для міста Борислава доходи від власності та підприємницької діяльності в 2013 р. склали – 79371,3 тис. грн, інші неподат-

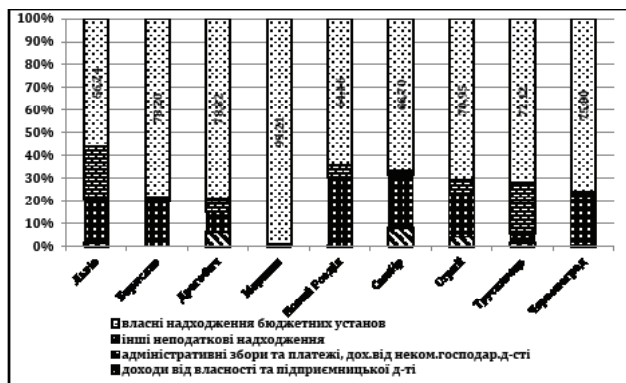


Рис. 3. Структура неподаткових надходжень місцевих бюджетів Львівської області в 2013 р., %

кові надходження по місту Моршин були взагалі відсутні (рис. 3).

Не на користь існуючої системи розподілу міжбюджетних трансфертів свідчать дані рис. 4. Так, в 2013 р. адміністративно-територіальні одиниці, які мають достатньо високий рівень власних надходжень (наприклад, м. Моршин, Трускавець, Стрий) більше як на 30% дотувалися з державного бюджету. Мінімальна частка трансфертів у 2013 р. становила 29,3% (м. Львів); максимально рекордний її рівень сягнув 80,96% (м. Новий Розділ).

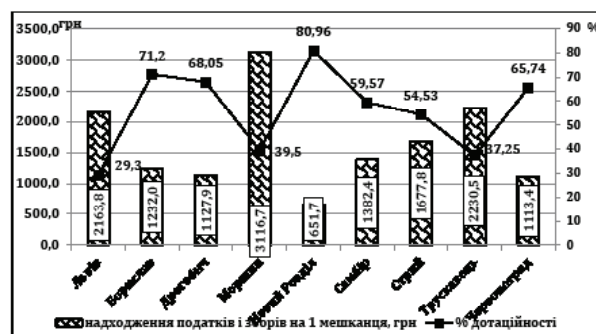


Рис. 4. Розподіл надходжень податків і зборів до місцевих бюджетів Львівської області в розрахунку на 1 мешканця в 2013 р., тис. грн

Висновки і пропозиції. Таким чином, результати аналізу та оцінки планування та виконання бюджетів міст обласного значення Львівської області дозволяють зробити певні висновки та узагальнення:

1) сучасні тенденції формування місцевих бюджетів не відповідають потребам зміцнення місцевого самоврядування. Дана проблема пов'язана, у тому числі, з чинними змінами до Бюджетного кодексу України, які з однієї сторони, сприяли зміцненню доходної бази місцевих бюджетів, з іншої – істотно послабили їх фінансову спроможність. Проведений аналіз процесів формування місцевих бюджетів Львівської області підтвердив, що місцеві бюджети відчувають гостру нестачу власних фінансових ресурсів, частка яких у загальному обсязі доходів є мізерною. Зазначене свідчить про високу фінансову залежність від державного фінансування.

2) низький рівень прозорості бюджетного планування. Проблеми цієї групи пов'язані з принципом формування бюджету «згори, а не знизу». Йдеться про те, що в Україні і надалі зберігається практика доведення напрацьованих у закритому режимі показників, на які муніципалітети, у переважній більшості, не мають інструментів впливу. Реальна потреба місцевих бюджетів у коштах, обрахована на підставі галузевих нормативів Міністерством фінансів не береться до уваги, позаяк це не є фінансово-бюджетною категорією. Окрім того, з року в рік не виконуються в повній мірі норми ст. 38 Бюджетного кодексу України щодо подання до проекту держбюджету детальних розрахунків та аналітичних даних з обґрунтуванням особливостей визначення показників місцевих бюджетів і міжбюджетних взаємовідносин. Неефективність бюджетного планування підсилюється закритістю розрахунків податкової спроможності територій і механізмів, затвердження планових показників за податками і зборами в розрізі всіх муніципалітетів, а також відсутністю вільного доступу до розрахунків розмірів фінансових нормативів бюджетної забезпеченості за видами місцевих бюджетів та галузями бюджетної сфери.

З метою підвищення рівня прозорості бюджетного процесу, доцільним є запровадження практики подання детального розрахунку розмірів фінансових нормативів бюджетної забезпеченості за функціями та видами місцевих бюджетів, галузями бюджетної сфери та в розрізі контингенту, які слід оприлюднювати Міністерству Фінансів України разом із Законом України про Державний бюджет України на відповідний рік.

3) *недосконалість системи прогнозування дохідної бази місцевих бюджетів*. Точні прогнози – це рідкість, однак якщо навіть прийняти цей аргумент, для вітчизняної бюджетної системи відкритим залишається питання адекватного реагування на зміни кон'юнктури, невинувато оптимістичних очікувань тощо. Дану проблему експерти розглядають у площинах: відсутності механізму компенсації помилок при плануванні доходів місцевих бюджетів та міжбюджетних трансфертів та невідповідності бюджетного планування реаліям.

4) *недосконалий механізм проведення Державною казначейською службою бюджетних плате-*

жів, що здійснюються органами місцевого самоврядування.

Проблеми із блокуванням та затримками проведення платежів за видатками місцевих бюджетів з кожним роком набувають все більш масового та систематичного характеру. У результаті місцеві органи управління маючи гроші на рахунках, просто не можуть ними скористатися. При цьому блокуються незахищені видатки місцевих бюджетів, тобто ті, які могли б забезпечити розвиток територій, а не поточне споживання. У підтвердження сказаного додамо, що за останні 4-5 років по м. Львову платіжні доручення місцевих органів влади за наявності коштів не виконуються органами держказначейства в середньому від 5 до 10 днів, а станом на кінець грудня 2012 р. на рахунках розпорядників коштів міського бюджету з вини органів держказначейства не виконано платіжних доручень на 28,1 млн грн Як наслідок: розпорядники бюджетних коштів змушені були проводити видатки на погашення заборгованості за товари і послуги, отримані у минулому році, за рахунок призначень, передбачених у бюджеті на 2013 р.

Список літератури:

1. Луніна І. О., Короткевич О. В., Вахненко Т. П. Державні фінанси України та їх вплив на економічний розвиток: Наук. доп. / НАН України; Інститут економічного прогнозування. – Київ, 2000. – 96 с.
2. Боднарук Т. Г. Роль місцевих бюджетів у забезпеченні суспільного добробуту / Т. Г. Боднарук // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2003. – № 1(20). – С. 474–479.
3. Засади формування бюджетної політики держави / [М. М. Єрмошенко, С. А. Єрохін, І. О. Плужніков та ін.]: монографія. – Київ: НАУ, 2003. – 284 с.
4. Огонь Ц. Г. Проблеми підвищення ефективності формування та використання бюджетних коштів / Ц. Г. Огонь // Наукові праці НДФІ. – Вип. 4 (33). – 2005. – С. 27–33.
5. Усков І. В. Бюджетная политика в условиях трансформации системы местных финансов в Украине / Усков И. В.: монография. Симферополь: ИТ «АРИАЛ», 2012. – 452 с.
6. Лисяк Л. Концептуальні засади бюджетної політики у сфері державних видатків / Л. Лисяк // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 358–364.
7. Зимовець В. Структура державних видатків та економічне зростання: теоретичний аспект / В. Зимовець // Економіка і держава. – 2006. – № 6. – С. 17–20.
8. Илларионов А. Размеры государства и экономический рост / А. Илларионов, Н. Пивоварова // Вопросы экономики. – 2002. – № 9. – С. 18–45.
9. За даними Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ibser.org.ua/news/435/?lang=ua>

Возняк Г. В.

Институт региональных исследований
Национальной академии наук Украины

БЮДЖЕТЫ ГОРОДОВ: СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ БУДУЩЕЙ БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Резюме

Проведена оцінка виконання місцевих бюджетів на прикладі Львівської області. На основі виконаного аналізу встановлено передбачувані загрози, негативно впливаючі на формування і виконання бюджетів. Предложено шляхи підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами територіальних громад.

Ключевые слова: местные бюджеты, доходы, расходы, бюджетный процесс, бюджетна политика.

Voznyak H. V.

Institute for Regional Studies
National Academy of Sciences of Ukraine

BUDGETS OF THE CITIES: MODERN CHALLENGES AND OPPORTUNITIES FOR FUTURE BUDGETARY POLICY

Summary

A budget execution level of the Lviv areas cities has been estimated. The risks and threats which negatively affect the budgets formulation and execution have been identified from the above analysis. The directions of the efficiency improving of the community finance management have been outlined.

Key words: budget of city, incomes, expenses, budgeting, fiscal policy.

УДК 330.117+334.722

Воронченко О. В.

Національний університет державної податкової служби України

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА У ФІНАНСУВАННІ РОЗБУДОВИ МЕРЕЖІ ОПТОВИХ РИНКІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Досліджено перспективні напрямки розвитку державно-приватного партнерства у фінансуванні розбудови мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції. Проаналізовано правове забезпечення державно-приватного партнерства у фінансуванні розбудови мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції. Розкрито сутність державно-приватного партнерства, переваги та потенціал застосування при формуванні мережі оптових ринків в Україні.

Ключові слова: державно-приватне партнерство, фінансування, оптові ринки, потенціал, сільськогосподарська продукція.

Постановка проблеми. Відносини між державою і приватним сектором в Україні характеризуються численними проблемами, що виникають під час здійснення погоджувальних процедур, захисту прав власності інвесторів, розв'язання господарських спорів. Також ускладнює залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у розвиток інфраструктури національної економіки і низький рівень прозорості у бюджетних відносинах [1, с. 59].

Розвиток сучасної економіки зумовлює необхідність визначення ступеня втручання держави у функціонування ринків з метою забезпечення їх конкурентності. У ХХІ столітті в ситуації загострення глобальної економічної кризи приватний сектор набуває статусу рівноправного партнера держави у розв'язанні стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни.

Запроваджені в багатьох країнах світу плани антикризових дій та посткризового відновлення економіки передбачають розширення співробітництва між державою в особі органів державного управління, приватним сектором і громадянським суспільством, що можливо лише за умови формування партнерських відносин у вигляді державно-приватного партнерства (далі – ДПП). Значне поширення ДПП у світі пов'язане не лише з прагненням держави залучити фінансові ресурси приватного сектору до розв'язання суспільно значущих завдань соціально-економічного розвитку, а й з необхідністю використання складних організаційних, управлінських та виробничих технологій.

Проблема розвитку механізмів державно-приватного партнерства є особливо актуальною в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів і фінансових можливостей бюджетів, відсутності припливу іноземного і вітчизняного капіталу в економічну, соціальну і екологічну інфраструктуру, держава не в змозі залишатися самостійним джерелом фінансування по підтримці і розвитку інфраструктури оптових ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найбільш вагомих вітчизняних і зарубіжних наукових праць з проблем дослідження теорії і практики державно-приватного партнерства варто відзначити А. В. Баженова, В. Г. Варнавського [2], М. Г. Войнатовської, Б. М. Данилишина [3], М. С. Дерябиної [4], І. В. Запатриної, І. Л. Іванова, Р. Мартусевич, В. А. Міхеева [7], Є. Мішеніна, К. В. Павлюк [6], О. М. Полякова, В. Ребок та інші наукові роботи вчених.

На важливість розв'язання проблеми розбудови дієвого організаційно-економічного механізму ринкової інфраструктури збуту сільськогосподарської продукції неодноразово наголошували в сво-

їх працях провідні українські вчені: О. А. Алейнікова, Ю. П. Воскобійник, М. В. Гладій, М. П. Гриценко, Н. Г. Копитець, Р. Я. Корінець, М. Й. Малік, Н. М. Міщенко, О. М. Могильний, Л. В. Молдаван, Б. Й. Пасхавер, Р. М. Шмідт, О. Г. Шпикуляк, О. В. Шубравська.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Перспективні напрями розвитку державно-приватного партнерства у створенні та фінансуванні розбудови мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції відноситься до нових інноваційних підходів і потребує розробки методологічних і методичних засад державно-приватного партнерства, розкриття сутності державно-приватного партнерства, переваг та потенціалу застосування при формуванні мережі оптових ринків в Україні.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є розробка перспективних напрямів розвитку державно-приватного партнерства у фінансуванні розбудови мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу. Прийняття Закону України «Про державно-приватне партнерство» та численних відповідних підзаконних актів засвідчило прагнення широкого впровадження ДПП в Україні [5].

Прийняття вищезазначеного Закону регулювання договірних відносин держави і приватного сектору в Україні існувало у формі концесії, оренди, спільної діяльності, розподілу продукції, але не було єдиного підходу до взаємодії держави і приватного сектору на засадах ДПП.

При цьому в Україні склався певний досвід залучення приватного сектору до розвитку національної економіки. За даними Світового банку, в Україні протягом 1990–2011 років реалізовано за участю приватного сектору 40 інфраструктурних проектів, а загальні обсяги інвестицій у ці проекти становили 12,1 млрд доларів США, з яких близько 90 відсотків припадало на телекомунікаційний сектор. В інших країнах з рівнем доходу на одну особу нижче середнього загальний обсяг інвестицій в інфраструктурні проекти за участю приватного сектору в 1990–2011 роках дорівнював 588,5 млрд доларів США (табл. 1). Зважаючи на те, що до зазначеної категорії країн входять переважно країни Африки, найменш розвинені країни Південно-Східної Азії та країни СНД, рівень залучення приватного сектору до реалізації інфраструктурних проектів в Україні слід визнати незадовільним [3].

Незважаючи на певний досвід залучення приватного сектору до реалізації інфраструктурних проектів в Україні, окремі з них виявилися не-

Таблиця 1

Структура форм власності ринків за країнами членів міжнародного союзу оптових ринків*

	Країни Північної та Південної Америки	Країни Азії і Тихоокеанського регіону	Країни Європейського Союзу	Європейські країни, що не є членами ЄС	Інші країни	Загалом
Приватний сектор	3 25%	3 38%	3 7%	1 33%	2 33%	16 13%
Державний сектор	7 58	4 50	46 51	3 67	4 67	64 56
Державно-приватне партнерство	2 17	1 13	38 42	0 0	0 0	41 37

*Джерело: складено за даними Міжнародного союзу оптових ринків

вдалими, особливо в житлово-комунальній сфері. Загальногалузеві складності ведення господарської діяльності в Україні і відсутність належних передумов для довгострокового та взаємовигідного співробітництва між державою і приватними партнерами перешкоджали розвитку взаємодії між ними.

Основними причинами гальмування розвитку ДПП в Україні є: відсутність послідовної державної політики у сфері ДПП і належної системи управління розвитком ДПП, низький рівень інституційної спроможності державних органів і приватного сектору до впровадження ДПП, непривабливість інвестиційного клімату і складність умов ведення підприємницької діяльності в рамках проектів ДПП, суперечливість і непослідовність нормативно-правового регулювання відносин ДПП, відсутність ефективних механізмів державної підтримки ДПП, складність, непослідовність тарифного регулювання та економічна необґрунтованість тарифів.

Упровадження державної політики у сфері ДПП характеризується непослідовністю, відсутністю систематичних кроків у напрямі формування умов розвитку ДПП, недостатнім розмежуванням повноважень між органами державної влади, відповідальними за розвиток ДПП, неефективною координацією діяльності відповідних органів державної влади.

Положенням про Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, затвердженим Указом Президента України від 31.05.2011 р. № 634, спеціально уповноваженим органом з питань державно-приватного партнерства визначено Мінекономрозвитку (рис. 1).



Рис. 1. Схема уповноважених органів з питань державно-приватного партнерства*

Джерело: складено за даними Департаменту інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства

До органів державної влади, які можуть не лише реалізовувати окремі проекти ДПП, а й і-

точно впливають на розвиток ДПП, належать Кабінет Міністрів України, Мінекономрозвитку, Мінрегіон, Міненерговугілля, Мінінфраструктури, МОН, МОЗ, Держінвестпроект, Укравтодор, Фонд держмайна тощо.

Функції та повноваження окремих державних органів у частині управління державним майном та активами визначаються різними нормативно-правовими актами, що іноді ускладнює визначення державного партнера в разі започаткування, а також реалізації проектів ДПП.

На інституційну спроможність державних органів і приватного сектору до впровадження ДПП в Україні впливає низький рівень довіри громадян до органів державної влади, громадських організацій та політичних партій, не сформованість ідеології партнерства у суспільстві, недооцінка потенціалу проектів ДПП, недостатня обізнаність суспільства у перевагах і ризиках застосування механізмів ДПП, недостатнє кадрове забезпечення центральних органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування фахівцями у сфері ДПП, недостатній рівень фінансування реального сектору економіки.

Відносини між державою і приватним сектором в Україні характеризуються численними проблемами, що виникають під час здійснення погоджувальних процедур, захисту прав власності інвесторів, розв'язання господарських спорів. Також ускладнює залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у розвиток інфраструктури національної економіки і низький рівень прозорості у бюджетних відносинах.

За умов існування розгалуженої системи законодавства про концесії в різних сферах діяльності, оренду майна, спільну та інвестиційну діяльність, які так чи інакше можна віднести до форм ДПП, в Україні було прийнято рамковий закон, спрямований на узагальнення і систематизацію сфери ДПП – Закон України «Про державно-приватне партнерство».

Відповідно до Закону державно-приватне партнерство – це співробітництво між державою України, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних і комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами. У Законі дається досить широкий, але не вичерпний перелік сфер застосування ДПП, проте не встановлено чіткого їх розмежування за критерієм доцільності запровадження ДПП, на відміну від міжнародного досвіду [6].

Законом визначено принципи та підходи до ДПП, окреслено важливість обов'язкового попе-

реднього аналізу ефективності здійснення ДПП, визначення приватного партнера на умовах конкурсу, а також передбачено особливості надання державної підтримки проектів ДПП.

Визначення терміна «державно-приватне партнерство» і розмаїття форм договірних відносин у рамках ДПП, передбачені Законом, ускладнюють формування єдиного підходу до розроблення організаційно-методичного забезпечення розвитку ДПП в Україні. Не вирішене належним чином і питання узгодженості Закону із спеціальними законами у сфері ДПП. Так, Закон дозволяє виносити на розсуд державного партнера застосування цього Закону до того чи іншого проекту. У разі якщо державний партнер не прийняв відповідного рішення проєкти, які формально відповідають ознакам ДПП, можуть виконуватися без застосування принципів, підходів та порядків, передбачених Законом. У такому разі застосовують, наприклад безпосередньо Закон України «Про концесії» тощо (рис. 2).



Рис. 2. Переваги державно-приватного партнерства*

Джерело: складено за даними Департаменту інвестиційно-інноваційної політики та розвитку державно-приватного партнерства

Закон має й інші недоліки, зокрема, не чітко окреслено коло суб'єктів, які мають право бути державними партнерами у проєктах національного масштабу, не передбачено застосування інституційного партнерства, можливості для двох і більше органів державної влади або органів місцевого самоврядування бути одночасно державними партнерами, заборонено участь державних та комунальних підприємств у проєктах ДПП.

На виконання Закону вже розроблено підзаконні акти, які регламентують методичні і організаційно-управлінські аспекти ДПП, але їх дієвість залишається на низькому рівні через недосконалість Закону та інших актів.

Міжнародний досвід свідчить, що саме лише національне законодавство не дає вирішального поштовху для стрімкого розвитку проєктів ДПП. Поширеним у світі важелем залучення приватних інвестицій до розбудови інфраструктури економіки на засадах ДПП є механізм державної підтримки.

До основних проблемних питань державної підтримки ДПП в Україні належать такі: дефіцит коштів та неефективність їх витрачання; однорічне бюджетне планування та щорічна зміна напрямів і пріоритетів фінансування бюджетних програм, а отже, відсутність гарантій продовження терміну реалізації бюджетних програм на строк реалізації проєкту ДПП; невизначеність методології надання державної підтримки в рамках реалізації ДПП; невідповідність принципів і підходів у цій сфері міжнародним принципам; обмежені можливості отримання державних гарантій для реалізації проєктів ДПП на місцевому рівні.

Механізм формування тарифів відіграє важливу роль у забезпеченні успішності реалізації проєктів ДПП, оскільки безпосередньо впливає на можливість повернення залучених приватних інвестицій. В окремих сферах національної економіки фактично немає ринкових відносин, а тариф не виконує функцію економічного регулятора. Тарифи на комунальні послуги в більшості регіонів України не покривають собівартості послуг, майже в усіх тарифах відсутня інвестиційна складова. Нemoжливість приватного партнера, впливати в рамках реалізації проєкту ДПП, на тарифи значно ускладнює повернення вкладених інвестиційних коштів. Зазначені проблеми разом з відсутністю дієвого компенсаційного механізму відшкодування різниці у тарифах не дають можливості підприємствам планувати і здійснювати заходи з модернізації обладнання та мереж.

Отже, можна зробити висновок, що в Україні загалом розпочато процес упровадження ДПП, визначено вихідні принципи і засади ефективної співпраці між державним і приватним сектором, але особливості економічних і політичних циклів призвели до того, що регулювання ДПП відбувається без належної координації загалом, і в частині антикризового регулювання економічних процесів зокрема.

Висновки і пропозиції. Механізм державно-приватного партнерства (ДПП) знаходиться на початкових стадіях застосування для відновлення економічного зростання й модернізації економіки країни, впровадження у різні сектори економіки і, в першу чергу, у розвиток інфраструктури мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції. Уряд і провідні міжнародні інституції займають активну позицію в популяризації ідеї ДПП в Україні. Саме під їх впливом було розроблено і прийнято новий закон про ДПП. Іноземні консультанти все частіше запрошуються до моделювання значних проєктів, замовником яких виступає держава і місцеві громади.

Дослідження наукових джерел, практики господарювання дозволяє призвести висновок про можливість ефективної взаємодії між владою і бізнесом в умовах знаходження перетини, пристійності функцій та функціональних обов'язків держави та бізнесу, їх взаємному доповненню.

У результаті дослідження встановлено: перевагами залучення приватного партнера для інвестування проєктів щодо фінансування оптових ринків сільськогосподарської продукції, при незначному розмірі фінансового та інвестиційного вкладу стає отримання ефективного менеджменту проєкту, знання, сучасних нових технологій, модернізації устаткування, забезпечення вибору

та реалізації більш оптимальних рішень, додаткових ефектів для держави у вигляді зниження навантаження на бюджет, підвищення ефективності управління, залучення досвідчених кваліфікованих кадрів, збільшення кількості проєктів, що реалізуються у сфері формування розбудови мережі оптових ринків сільськогосподарської продукції.

Список літератури:

1. Богдан І. В. Роль іноземних інвестицій у розвиток державно-приватного партнерства / І. В. Богдан // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 10. – С. 57–64.
2. Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.strana-oz.ru/?numid=21&article=988>
3. Данилишин Б. М. Аналіз регуляторного впливу при впровадженні Закону України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» / Б. М. Данилишин // Департамент інвестиційної та інноваційної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article/system>
4. Дерябина М. С. Государственно-частное партнерство: теория и практика / М. С. Дерябина // Экономический анализ: теория и практика. – 2009. – №12. – С. 20–31.
5. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010 №2404-VI. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://portal.rada.gov.ua/>.
6. Павлюк К. В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави / К. В. Павлюк, С. М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – С. 48.
7. Михеев В. А. Государственно-частное партнерство в реализации приоритетных национальных проектов. Приоритетные национальные проекты: первые итоги и перспективы реализации. Сб. науч. работ. /Редкол.: Пивоваров Ю. С. и др. – Москва, 2007. – 320 с.

Воронченко О. В.

Национальный университет государственной налоговой службы Украины

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ФИНАНСИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ СЕТИ ОПТОВЫХ РЫНКОВ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Резюме

Исследованы перспективные направления развития государственно-частного партнерства в финансировании развития сети оптовых рынков сельскохозяйственной продукции. Проанализированы правовое обеспечение государственно-частного партнерства в финансировании развития сети оптовых рынков сельскохозяйственной продукции. Раскрыта сущность государственно-частного партнерства, преимущества и потенциал применения при формировании сети оптовых рынков в Украине.

Ключевые слова: государственно-частное партнерство, финансирование, оптовые рынки, потенциал, сельскохозяйственная продукция.

Voronchenko O. V.

National University of State Tax Service of Ukraine

PERSPECTIVE DIRECTIONS OF PUBLIC PRIVATE PARTNERSHIPS IN FINANCING THE DEVELOPMENT OF A NETWORK OF WHOLESALE MARKETS FOR AGRICULTURAL PRODUCTS

Summary

Investigated promising areas of public – private partnerships in financing the development of a network of wholesale markets for agricultural products. Analyzed the legal provision of public – private partnerships in financing the development of a network of wholesale markets for agricultural products. The essence of public-private partnership benefits and potential use in the formation of a network of wholesale markets in Ukraine.

Key words: public-private partnerships, financing, wholesale markets, potential for agricultural production.

УДК 336.72

Гаприндашвілі Б. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУТНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ
ТА ЙОГО РОЛЬ У ПІДВИЩЕННІ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються теоретичні аспекти функціонування фінансово-кредитного механізму та його складових. На основі власного аналізу побудована структура фінансово-кредитного механізму. Визначено роль фінансово-кредитного забезпечення енергоефективності. Досліджено основні напрями фінансування та кредитування проектів з енергоефективності.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, інвестиції, кредитний механізм, фінансовий механізм, фінансово-кредитний механізм.

Постановка проблеми. При постійно зростаючих цінах на імпортовані паливно-енергетичні ресурси та вичерпності низьковитратних заходів з енергозаощадження, відсутність власних коштів спонукають до пошуку джерел фінансування та кредитування проектів, пов'язаних з енергоефективністю. Енергоефективність є беззаперечно пріоритетним напрямом енергетичної політики багатьох країн.

Раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів є важливим фактором економічного зростання України, ефективне використання енергії вирішує ряд економічних, соціальних, політичних та екологічних проблем розвитку країни. Забезпечення енергоефективності економіки України має стати одним з найважливіших завдань економічної політики держави для досягнення енергетичної незалежності, екологічної безпеки та конкурентоспроможності держави в ринкових умовах. Проте цього неможливо досягнути без раціонально організованої системи фінансово-кредитних відносин через які буде створено сприятливий клімат для реалізації політики енергоефективності відповідно до інтересів всіх економічних суб'єктів ринку.

Забезпечення енергоефективного розвитку національного господарства України, а також його інтеграція у світову економічну систему в якості конкурентного учасника напряму залежить від науково-практичного вирішення проблеми розроблення і впровадження заходів з енергозбереження з відповідним фінансуванням, що створить необхідні умови для позитивних структурних зрушень у всіх сферах, галузях та виробництва.

Головною проблемою забезпечення енергоефективності, як окремого суб'єкту, так і економіки в цілому, є проблема браку інвестиційних ресурсів, зумовлена низькою привабливістю енергетичних проектів для інвесторів та кредиторів, нерозвиненістю альтернативних і вторинних джерел енергії, можливостей застосування різних форм та методів фінансування на яких базується ринкова економіка. Україна має значний потенціал для забезпечення енергоефективності, який сьогодні не використовується в повну силу через ряд наступних причин: слабка інфраструктура паливно-енергетичного комплексу (ПЕК), високі ціни та низька якість послуг підприємств ПЕК, відсутність належної конкуренції на ринку між суб'єктами господарювання, висока енергоємність продукції, нестача інвестицій, незадовільний технічний стан об'єктів енергетики, низький рівень використання альтернативних джерел енергії, недосконалість законодавчої бази.

Враховуюче зазначене пріоритетність розвитку енергоефективності полягає в тому, що вона

виступає як засіб зростання ВВП, забезпечення зайнятості, нормалізації енергетичного балансу, зміцненню енергетичної незалежності, диверсифікації економіки, мінімізації екологічних загроз, зростання прибутків та покращення рівня життя населення. Розвиток енергоефективності забезпечить активний поштовх для розвитку усіх галузей економіки, в яких активізується інвестиційна діяльність, зростання обсягів виробництва, створення нових робочих місць. Саме тому дослідження фінансово-кредитної складової забезпечення енергоефективності є актуальним у практичному й теоретичному плані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвиток інвестування енергоефективності постійно знаходяться в центрі уваги українських та зарубіжних вчених. Інвестиції являють собою вкладення капіталу на тривалий термін. Тому інвестування об'єднує два способи надання грошових ресурсів, як фінансування та кредитування. Фінансово-кредитними аспектам теорії та практики енергоефективності приділяється значна увага у працях українських вчених М. М. Артуса, В. М. Геєця, С. Ф. Ермілова, В. Е. Ліра, О. М. Суходолі. Серед зарубіжних можна назвати А. Бабо, Дж. К. Ван Хорна, М. Міллера, А. Пігу, А. Маршалла, Й. Шумпетера. Теоретичне підґрунтя для досліджень представлені в роботах класиків економічної теорії Д. Кейнса, Ф. Рикардо, А. Сміта. Досить ґрунтовними є дослідження В. М. Геєця та С. Ф. Ермілова, В. Л. Мазура щодо особливостей обґрунтування проблем та перспектив фінансування та кредитування енергоефективності на основі макроекономічного аналізу. Чимала кількість досліджень стосується переоснащення енергетичного господарства паливно-енергетичного комплексу (О. І. Амоша В. В. Джеджула, С. О. Корінний, Ю. П. Колбушкін, Д. К. Прейгер).

Завдяки названим вченим в Україні та за її межами забезпеченню енергоефективності економіки та її секторам в науковій літературі можна знайти відповіді на питання щодо основних напрямків розвитку у цій сфері, проблем, які виникають на різних рівнях управління та практики удосконалення напрямів регулювання та стимулювання енергозбереження. Проте серед чисельних наукових публікацій недостатньо досліджень які містять системну оцінку дослідження результатів застосування та реалізації програм з енергозбереження та їх інституційного забезпечення, які б мали практичне застосування. Недостатньо висвітлені методологія та принципи функціонування фінансово-кредитного механізму його елементи, структура фінансових джерел, адекватні умови розвитку у сфері енергетики в даний час тільки формуються. Тому вибір ефективних на-

прямів удосконалення фінансово-кредитного забезпечення енергоефективності має здійснюватися при урахуванні взаємодії структурних факторів та специфічних передумов використання в економічній політиці держави направленої на енергоефективність.

Мета статті. Головною метою цієї роботи є формування ключових аспектів фінансової та кредитної форми відносин та їх функціонування у комплексі для виявлення структурної будови фінансово-кредитного механізму забезпечення енергоефективності економіки України, що, в свою чергу, дасть змогу підняти ефективність діяльності галузей економіки та їх конкурентоспроможності на вітчизняному та світовому ринках.

Виклад основного матеріалу. Енергоефективність української економіки в цілому являється серйозним випробуванням можливостей вітчизняних підприємств пристосуватись до динамічних змін навколишнього середовища. Проблеми, що виникають з приводу фінансування, стійкості, кредитоспроможності вирішуються, якщо їм вдається впорядкувати процес формування необхідних для основної діяльності ресурсів за рахунок фінансових джерел, використовуючи будь-які шляхи підвищення їх доступності [1].

Основою продуктивних відносин із зовнішнім економічним середовищем є налагоджений фінансово-кредитний механізм, який надасть можливість об'єднання і взаємопроникнення методів фінансування та кредитування, але й синергетичний ефект.

Для визначення сутності фінансово-кредитного механізму забезпечення енергоефективності, дослідження діючих при цьому фінансових та кредитних важелів впливу на здійснення політики енергоефективності, форм і методів необхідно дослідити специфіку відображення цього процесу у комплексі двох складових – фінансовий та кредитний механізми, але як економічна категорія, кожен з них не має класичного вичерпного визначення, яке б чітко регламентувало об'єкт, суб'єкт, мету, предмет та метод впливу.

У сучасному світі навіть з визначенням здавалось таких фундаментальних та самостійних економічних категорій як «фінанси» та «кредит» досі немає єдиної думки. Представники різних наукових шкіл визначають ці поняття по-різному, а тому трактування фінансового та кредитного механізму досить не просте.

В економічній літературі фінансовий механізм використовується досить широко. Можна виділити три аспекти до розуміння сутності фінансового механізму. Перший полягає в тому, що фінансовий механізм розуміють як частину господарського механізму у вигляді організованої системи фінансових відносин, умов, методів, що застосовуються при формуванні фінансових ресурсів та використанні грошових фондів цільового призначення [2, с. 31].

Другий підхід зводить визначення фінансового механізму до організаційного відображення фінансових відносин, а третій полягає в тому, що фінансовий механізм розуміють як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на соціально-економічний розвиток [3, с. 147].

Виходячи з зазначених підходів фінансовий механізм використовується для впливу на економіку та соціальну сферу для ведення єдиної фінансової політики як окремого підприємства так і держави в цілому. З одного боку це здійснюється за рахунок структури фінансового механізму і спрямованості його частин на вирішення конкретних задач,

з іншого – через величину фінансових ресурсів перерозподілених між суб'єктами економіки для задоволення економічних та соціальних потреб.

Фінансовий механізм, що приводить в рух фінансові ресурси, впливає на суспільне виробництво через фінансове забезпечення і фінансове регулювання. При цьому, чим вище рівень розвитку суспільства та його економіки, тим значніше роль фінансового регулювання. Фінансове забезпечення реалізується з допомогою самофінансування, спільного фінансування та безповоротного фінансування. Проблема практичного використання цих форм полягає у встановленні оптимального для даного етапу розвитку суспільства співвідношення між ними [4, с. 82].

На наш погляд, найбільш доцільне наступне визначення фінансового механізму складений на основі аргументів С. В. Львовича, як сукупності методів фінансового впливу на соціально-економічний розвиток та системи фінансових індикаторів та фінансових інструментів, які дають змогу оцінити цей вплив. Сучасна наукова думка позначена явною незавершеністю досліджень питання кредитних відносин, що є причиною невизначеності поняття кредитний механізм. Недостатньо вирішено питання про межі покриття фінансових труднощів підприємств за рахунок кредиту.

Низька ефективність функціонування кредитного механізму, що склався до кінця 90-х років минулого століття, головним чином пов'язана зі слабкою організацією кредитних відносин у рамках економіки країни, його невідповідністю реальному рівню розвитку продуктивних сил і недостатнім урахуванням дії об'єктивних економічних законів [5].

Враховуючи, що в сучасній економічній літературі та вітчизняному законодавстві кредит часто розглядають як складову фінансів, то і трактування економічного призначення кредитного механізму практично збігається з фінансовим, і полягає в перерозподілі ресурсів між різними ланками і сферами процесу відтворення з метою забезпечення його безперервного функціонування з тією лише відмінністю, що воно здійснюється на тимчасовій та зворотній основі. Спостерігається взаємопроникнення методів фінансування і кредитування, що особливо проявляється в промисловості: з урахуванням фінансування, промисловим формуванням надається пільговий кредит та інші фінансові послуги (страхування). На наш погляд, ефект від підвищення енергоефективності кожен господарюючий суб'єкт отримує від органічного управління фінансовими та кредитними ресурсами шляхом поєднання в єдиному фінансово-кредитному механізмі. Тільки в рамках такого об'єднання можна вирішити протиріччя та проблеми потреби додаткових коштів та їх відсутності, а також не порушити процес безперервного відтворення.

Кредитний механізм підтримує оптимальну структуру капіталу на всіх стадіях його руху маючи свою мету, предмет, об'єкт та суб'єкт, метод впливу, принципи побудови, виконує специфічні функції, об'єднує сукупність способів, стимулів і важелів, нормативно-правового та інформаційного забезпечення, що дозволяє «вбудувати» його в структуру, та розглядати в подальшому як єдиний фінансово-кредитний механізм [6, с. 54].

Фінансово-кредитний механізм є ключовою категорією у забезпеченні підвищення енергоефективності економіки враховуючи особливості вітчизняної фінансової та кредитної системи.

Українські вчений В. М. Опарін, Т. В. Майорова вважають, що фінансово-кредитний механізм включає дві підсистеми (фінансово-кредитне забезпечення і фінансово-кредитне регулювання), а також організаційні структури і важелі впливу. В. М. Опарін визначає фінансово-кредитний механізм – як процес стимулювання, регулювання та контролю фінансової діяльності на макро- та макрорівнях [4].

Т. В. Майорова пропонує наступне визначення: фінансово-кредитний механізм – це процес взаємодії інструментів та важелів фінансової політики держави, направлених на формування, розподіл та використання фінансових ресурсів [7, с. 253].

Враховуючи приведені міркування можна стверджувати, що за економічною сутністю фінансово-кредитний механізм – це складний комплекс взаємопов'язаних між собою економічних органів, інститутів, форм і методів господарювання, способів та форм, за допомогою яких здійснюється узгоджений взаємозв'язок суспільних, групових і приватних інтересів, забезпечується функціонування і розвиток економіки.

Диспаритет цін на промислову продукцію, скорочення обсягів субсидіювання та кредитування, висока енергоємність, податковий пресинг, недостатність інвестицій, низька заробітна плата не дозволяють економічним суб'єктам стабільно функціонувати та не дають можливості елементарної компенсації витрат і простого відтворення засобів виробництва. За період незалежності досягнута межа розриву між енергоємністю ВВП України та країнами Європи, що викликає необхідність формування нового фінансово-кредитного механізму. Така ситуація обумовлена неефективним управлінням фінансами, нерациональною структурою основного капіталу (наявність застарілих машин і обладнання); знижена вартість основних фондів, неефективна амортизаційна політика; витрачання ресурсів і невміння правильно визначити дійсну потребу в них; застарілі методи обчислення собівартості і прибутку, що не дозволяють визначити неприбуткові сегменти діяльності, що приводить до неефективності того або іншого виду діяльності; неефективна організація виробництва і системи оплати праці; відсутність чітко проробленої облікової політики та низький методичний і кваліфікаційний рівень фінансової роботи на підприємстві [8].

Виходячи з вищевказаного метою фінансово-кредитного механізму забезпечення енергоефективності є безперервне відтворення фінансово-кредитних ресурсів. Фінансово-кредитний механізм у цьому аспекті, розглядається як вбудований в процес відтворення сукупного суспільного продукту регулятор, який визначає напрями їх руху та пропорції розподілу та споживання. Він створює фінансову основу безперервності відтворення основних факторів виробництва. Роль держави у даному процесі має зводитись до активного регулювання, так як для підвищення енергоефективності наша країна використовує фінансову і технічну допомогу ЄС та різних міжнародних організацій і фондів, кредити зарубіжних банків, а також інвестиції. На наш погляд, іноземні інвестиції слід переважно залучати тоді, коли інвестор їх супроводжує наданням новітньої техніки та передових технологій. У протилежному випадку, щоб позбавитись залежності нашої економіки від іноземного капіталу, доцільно замість інвестицій залучати іноземні кредити.

Ми вважаємо за недоцільне здійснювати будівництво електростанцій за рахунок бюджетних

асигнувань, адже в ринковій економіці держава не має займатися бізнесом. За загальноприйнятим визначенням, до структури фінансового механізму входять п'ять взаємозв'язаних елементів: фінансові методи, фінансові важелі, правове, нормативне та інформаційне забезпечення [7].

Згідно з визначенням фінансово-кредитного механізму відома структура фінансового механізму доповнюється наступними елементами: фінансовими інструментами (прямими та похідними), методами фінансування та методами кредитування, як самостійний елемент виділяється ресурсне забезпечення. Структура фінансово-кредитного механізму відображена на рис. 1.

Структура приведеного фінансово-кредитного механізму являє собою взаємопов'язаний процес структурних складових фінансово-кредитного механізму, таких як фінансово-кредитне планування, політика та фінансово-кредитне забезпечення. Також відображено фінансово-кредитні методи, як засоби впливу фінансово кредитних відносин на економічний розвиток держави, фінансово-кредитні інструменти, фінансово кредитні важелі, джерела фінансування, а також фінансово-кредитні стимули.

Виходячи з рисунку можна виділити наступні особливості фінансово-кредитного механізму енергоефективності: безперервність діяльності з реалізації політики енергоефективності в процесі суспільного відтворення, наявність в сукупності фінансово-кредитних відносин таких елементів як нормативно-правова, інституційна, організаційна та інформаційна база, методів, форм, стимулів, важелів, використовуючи методи, форми, стимули та важелі впливає на організацію процесу формування, використання та використання фінансових ресурсів як на макро- так і на макрорівні.

На нашу думку, центральне місце в фінансово-кредитному механізмі відведено фінансово-кредитному забезпеченню, як сукупності фінансово-кредитних важелів, інструментів та форм. Успішне функціонування схеми взаємодії елементів фінансово-кредитного механізму підвищення енергоефективності залежатиме від правильного вибору спектру фінансово-кредитних методів, ефективного застосування форм, способів і джерел фінансування та кредитування. Фінансові та кредитні методи є засобами впливу фінансово-кредитних відносин на соціально-економічний розвиток держави та на галузі та сфери її економіки. До них відносять фінансове планування, ціноутворення, прогнозування, фінансування, страхування, фінансово-кредитне стимулювання, кредитування та фінансовий контроль.

Фінансово-кредитні інструменти досить опосередковано включалися в структуру фінансово-кредитного механізму, коли б мали бути повноправним елементом фінансово кредитного механізму як засоби, які використовуються для виконання завдань, передбачених фінансово-кредитною політикою договірною та не договірною характеру. Фінансово-кредитні інструменти перебувають у тісному зв'язку між собою і кожен з них виконує певну функцію. Важелі, в свою чергу, діють у межах відповідних інструментів. За їх допомогою здійснюється стимулювання чи обмеження.

Структура чинного в забезпеченні підвищення енергоефективності фінансово-кредитного механізму далека від досконалості: його елементи не узгоджені між собою, функціонують безсистемно, не забезпечуючи головної мети – безперервності і безперебійності процесу відтворення.

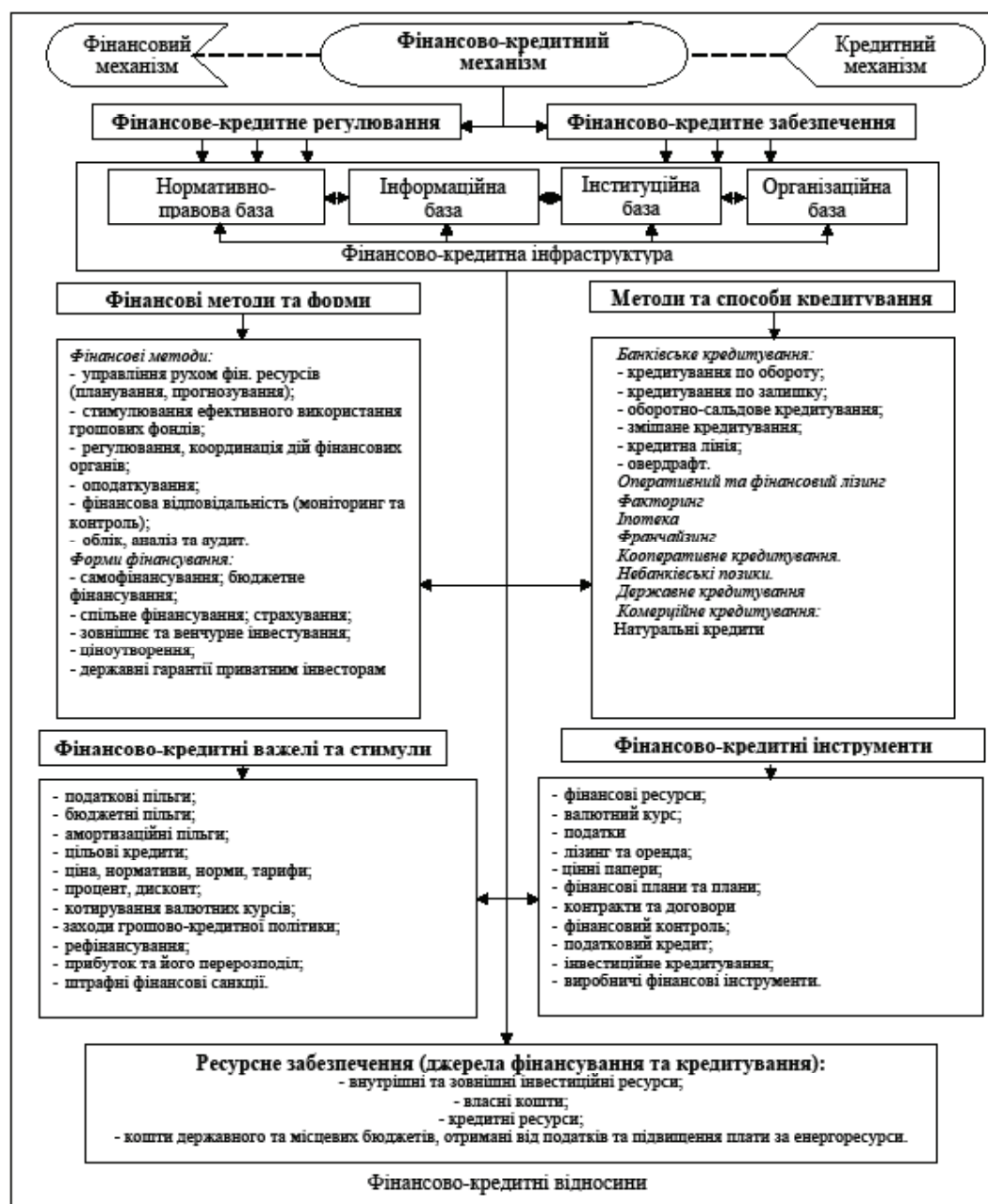


Рис. 1. Структура фінансово-кредитного механізму

Висновки і пропозиції. Проблема фінансово-кредитного забезпечення підвищення енергоефективності економіки є особливо актуальною для України, оскільки дозволить подолати низку економічних та соціальних передумов стабільного розвитку, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності та зміцненню позицій країни на міжнародній арені. Отже з одної сторони питання енергоефективності економіки є способом досягнення економічного зростання та впливає на ефективне функціонування усіх галузей, а з іншої забезпечення

енергоефективності економіки не можливо без створення та функціонування ефективного та дієвого фінансово-кредитного механізму. Перспективи для подальших досліджень повинні бути пов'язані з розробкою на використання напрямів фінансового забезпечення програм з енергозбереження, оцінкою енергоефективних проектів та напрямів їх фінансування, визначенням оптимальних пропорцій поєднань альтернативних джерел енергії поруч з традиційними та пошуком шляхів зменшення залежності від імпортованих.

Список літератури:

1. Без енергоефективності не матимемо модернізації // Урядовий кур'єр. – 2012. – 11 травня. – № 82. – С. 2.
2. Артус М. М. Фінансовий механізм в умовах ринкової економіки / М. М. Артус // Фінанси України. – 2005. – № 5. – С. 54–59.
3. Гроші фінанси кредит / Г. Г. Кірейцев, М. М. Александрова, С. О. Маслова [Електронний ресурс]. – Режим доступу:// trackls.narod.ru/books/
4. Опарін В. М. Фінанси / Опарін В. М.: навч. посібник. – Київ: КНЕУ, 2008. – 240 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу:buklib.net/component/
5. Кредити сприятимуть ощадливості // Урядовий кур'єр. – 2014. – 5 лютого. – № 26. – С. 3.

6. Попова Л. В. Финансы предприятий / Попова Л. В.: Учеб. Пособие. – Волгоград: Изд. ВИЭСП, 2002. – 82 с.
7. Фінансування інноваційного розвитку України: стан, проблемати перспективи: матер. міжнар. науково-практичної конференції: Київ: КНЕУ, 2013. – 486 с.
8. Возможности залучения финансовых ресурсов для проектов в сфере энергосбережения та экологических джерел енергії / Н. Костюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cstei.lviv.ua/upload/pub/Energo/1259276269_27.pdf

Гаприндашвили Б. В.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

СУЩНОСТЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНИЗМА И ЕГО РОЛЬ В ПОВЫШЕНИИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В УКРАИНЕ

Резюме

В статье рассматриваются теоретические аспекты функционирования финансово-кредитного механизма и его составляющих. На основе собственного анализа построена структура финансово-кредитного механизма. Определена роль финансово-кредитного обеспечения энергоэффективности. Исследованы основные направления финансирования и кредитования проектов по энергоэффективности.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, инвестиции, кредитный механизм, финансовый механизм, финансово-кредитный механизм.

Hapriindashvili B. V.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

THE ESSENCE OF THE FUNCTIONING OF THE FINANCIAL-CREDIT AND ITS ROLE IN IMPROVING ENERGY EFFICIENCY IN UKRAINE

Summary

In the article considers the theoretical aspects of the functioning of the financial-credit mechanism and its components. Based on the analysis, the structure of financial-credit mechanism is composed. The importance of financial-credit support for energy efficiency is identified. The main areas of funding and financing for energy efficiency projects are investigated.

Key words: energy saving, energy efficiency, investments, credit facility, financial mechanism, financial-credit mechanism.

УДК 336.71

Гарбар Ж. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

З'ясовано сутність та визначено види діяльності комерційних банків на вітчизняному фінансовому ринку. Проаналізовано діяльність банківських установ на грошово-кредитному ринку та фондовому ринку. Виявлено можливі напрями подальшого формування фінансового ринку України за участю комерційних банків.

Ключові слова: банківська система, комерційний банк, фінансовий ринок, кредити, депозити, цінні папери.

Постановка проблеми. Фінансовий ринок виступає важливим каналом фінансування національної економіки, є фундаментом фінансової системи країни. Процес організації, функціонування та розвитку фінансового ринку в Україні тісно пов'язаний із діяльністю банків, які є головними його інституційними учасниками і займають вагоме місце в усіх сегментах фінансового ринку. Через слабкий розвиток небанківського фінансового сектору, покликаного забезпечувати економіку країни довгостроковими фінансовими ресурсами, банківські установи стають єдиним у фінансовій інфраструктурі України універсальним інститутом посередництва, здатними виконувати все різноманіття операцій на фінансовому ринку. Серед сучасних фінансових посередників банки займають домінуючі позиції та відіграють активну роль в організації руху фінансових потоків на фінансовому ринку.

Роль банківських установ на фінансовому ринку визначається їх можливостями залучати тимчасово вільні кошти та спроможністю ефективно використовувати акумульовані фінансові ресурси для задоволення фінансових потреб реального сектору економіки. Зазначене зумовлює необхідність удосконалення банківської діяльності та приведення її у відповідність до вимог світового фінансового ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сучасному етапі розвитку економічної думки у фінансовій площині здійснюється багато наукових досліджень, метою яких є розгляд проблем, пов'язаних із формуванням та розвитком банківського сегменту фінансового ринку. Теоретичні та практичні аспекти визначення ролі та функцій банківської системи в умовах становлення та розвитку фінансового ринку знайшли своє відобра-

ження в наукових працях вітчизняних вчених Л. Алексеєнко, О. Барановського, З. Васильченко, А. Вожжова, В. Гейця, О. Дзюблюка, В. Корнєєва, Б. Лупіва, І. Лютого, В. Міщенко, А. Мороза, С. Науменкової, Л. Примостки, М. Савлука, О. Смолянської, В. Унінець-Ходаківської, Н. Шелудько, І. Школьник, Ф. Шпиґа та інших. Дослідженню питань банківської діяльності на фінансовому ринку відводили значне місце у своїх працях західні економісти Г. Марковіц, Ф. Мишкін, Е. Петерс, П. Роуз, Ф. Фабоцці, І. Фішер, У. Шарп та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Необхідність подальшого вдосконалення механізму залучення фінансових ресурсів за допомогою фінансових інструментів в Україні обумовлено тим, що саме зараз відчувається гострий дефіцит інвестиційних ресурсів для стабільного функціонування економіки країни.

Відаючи належне науковим напрацюванням вітчизняних та іноземних вчених-економістів з проблем, пов'язаних із формуванням та розвитком фінансового ринку та його банківського сегменту, різними напрямками його функціонування, взаємозв'язками та взаємозалежностями, існує потреба в подальшому дослідженні теоретичних засад та практичних аспектів щодо удосконалення та активізації банківської діяльності на фінансовому ринку України. Подальшої розробки та доопрацювання потребують питання не тільки розвитку банківського сектору, а й стабілізації функціонування банківських установ на фінансовому ринку.

Мета статті. Головною метою статті є з'ясування сутності та визначення видів діяльності комерційних банків на вітчизняному фінансовому ринку, виявлення можливих напрямів подальшого формування фінансового ринку України за участю комерційних банків.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку фінансового ринку України важливу та визначальну роль відіграє банківська система. Комерційні банки – це фінансові установи, що здійснюють банківську діяльність, яка має виключний характер. Усі інші фінансові посередники – це переважно спеціалізовані компанії, які можуть виконувати лише обмежене коло банківських операцій залежно від свого правового статусу і наявності певних ліцензій. Саме тому, принаймні на перших етапах розвитку ринкової економіки, провідну роль на фінансовому ринку повинні відігравати саме банки – установи, які, крім банківських операцій, надають універсальні фінансові послуги і мають широку мережу їх доставки.

Банківські установи України згідно з положеннями діючого вітчизняного законодавства, крім «традиційно банківських» (кредитних, ощадних), мають право надавати цілий ряд послуг «небанківського характеру»: випуск і розміщення власних цінних паперів; організація купівлі та продажу цінних паперів за дорученням клієнтів; здійснення операцій на ринку цінних паперів від свого імені (включаючи андерайтинг); факторинг;

лізинг; надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських операцій; здійснення інвестицій у статутні фонди та акції інших юридичних осіб; здійснення випуску, обігу, погашення (розповсюдження) державної та іншої грошової лотереї; довірче управління коштами та цінними паперами за договорами з юридичними та фізичними особами; депозитарну діяльність і діяльність з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів [1].

Певною мірою підтвердженням «нетрадиційності» деяких послуг даного спектру є наявність вимоги до обов'язкового отримання письмового дозволу Національного банку України та ліцензування діяльності в Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку.

Діяльність банків на фінансовому ринку здійснюється в декількох напрямках: по-перше, банки здійснюють трансформацію тимчасово вільних грошових коштів економічних агентів у капітал, по-друге, банки є емітентами цінних паперів, і відповідно, зацікавлені у функціонуванні ефективного фондового ринку, по-третє, банки займаються операціями купівлі-продажу цінних паперів, по-четверте, банки надають послуги андерайтингу на фондовому ринку, по-п'яте, банки можуть бути ключовими суб'єктами ринку похідних цінних паперів, за допомогою якого здійснюється перерозподіл ризиків та хеджування операцій, по-шосте, як Національний банк України, так і банківські установи, є ключовими суб'єктами при проведенні операцій з державними цінними паперами, зокрема ОВДП [2].

Банківська система відіграє наразі ключову роль у трансформації тимчасово вільних фінансових ресурсів у капітал, оскільки суб'єкти господарювання отримують кошти для фінансування своєї діяльності у вигляді кредитів. Тимчасово вільні фінансові ресурси акумулюються у вигляді депозитів і перетворюються у кредитні ресурси для суб'єктів господарювання. У табл. 1 наведена динаміка обсягів кредитів та депозитів в Україні впродовж 2000-2013 рр. Звертає на себе увагу той факт, що обсяги депозитів нижчі за обсяги кредитів, тобто тимчасово вільних фінансових ресурсів не вистачає на те, щоб повністю задовольнити потреби економіки країни.

Депозитна політика банківських установ впливає на поведінку суб'єктів фінансового ринку. Банківські установи, як суб'єкти депозитного ринку, намагаються реалізувати свої інтереси за умови врахування впливу депозитної політики центрального банку, та базуючись на конкретних умовах функціонування депозитного ринку. Депозитна політика банківських установ спрямована на оптимізацію витрат із залучення коштів на депозитному ринку за умови їх ефективного використання. На рис. 1 наведена структура депозитів комерційних банків України за видами валют в 2000-2013 рр. Так, якщо в 2000 р. частка депозитів у національній валюті становила 61,64% від загального обсягу депозитів, то в 2013 р. – 63,19%, тобто збільшилась на 1,55%.

Таблиця 1
Динаміка обсягів кредитів та депозитів на фінансовому ринку України, 2000-2013 рр.
(за даними НБУ [3])

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кредити, млн грн	19574	28373	42035	67835	88579	143418	245226	485507	792244	747348	755030	825320	815327	911402
Депозити, млн грн	18738	25674	37715	61617	82959	132745	182976	280154	357800	327996	413851	489136	567881	668539

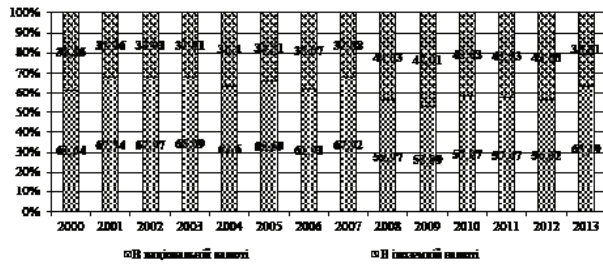


Рис. 1. Динаміка структури депозитів комерційних банків України за видами валют, 2000-2013 рр., % (за даними НБУ [3])

Останнім часом депозити фізичних осіб перевищують депозити суб'єктів господарювання і формують досить суттєву позитивну динаміку (табл. 2).

Так, якщо в 2000-2001 рр. переважаючими були депозити суб'єктів господарювання, відповідно на 76,4% та 26,4%, то починаючи з 2002 р., поступово починають переважати депозити фізичних осіб, і на кінець 2013 р. їх обсяг на 88,96% більше за депозити суб'єктів господарювання.

Таким чином, на фінансовому ринку країни поступово формується нормальна, з точки зору перерозподілу тимчасово вільних фінансових ресурсів ситуація, а саме – тимчасово вільні фінансові ресурси в економіку країни постачаються фізичними особами, тобто домогосподарствами.

Важливе значення для забезпечення ліквідності та прибутковості банківських установ має співвідношення депозитного та кредитного портфелю комерційних банків. Позитивні зміни у формуванні ресурсної бази, зниження ціни за залученими коштами комерційними банками здійснюють суттєвий вплив на фінансовий ринок України.

Проведення розрахунки структури кредитів за видами валют дозволяють зробити наступні висновки (рис. 2). Протягом 2000-2013 рр. за даними Національного банку України найбільша частка кредитів була надана в національній валюті, але в 2006 р. співвідношення між кредитами, наданими в національній валюті, та кредитами, наданими в іноземній валюті, наблизилось майже 1 до 1.

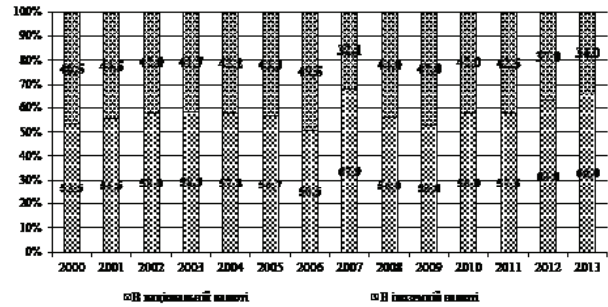


Рис. 2. Динаміка структури кредитів, наданих в економіку України за видами валют, 2000-2013 рр., % (за даними НБУ [3])

Банківська система України працює в режимі «кредитоорієнтованої» моделі, тобто у структурі загальних активів банків найбільшу питому вагу мають саме кредити, а частка вкладень в цінні папери не досить суттєва. Так за даними НБУ станом на початок 2014 р. частка кредитів в загальних активах становить 64,7% (табл. 3).

Слід зазначити, що банки на фінансовому ринку здійснюють не лише функцію акумулювання тимчасово вільних фінансових ресурсів і їх подальшого перерозподілу між суб'єктами господарювання, що потребують додатковий капітал для розширеного відтворення, хоча це є однією з основних функцій. Значення банківських установ на фінансовому ринку підкреслюється тим, що саме банки регулюють грошові потоки – найбільш ліквідні фінансові активи і саме банківські установи формують попит та пропозицію грошей через мультиплікативні ефекти. У системі установ фінансового ринку головна роль належить банкам як інститутам, через які проходить рух основної частини грошових ресурсів [4]. Банки є певною мірою інститутами інтеграції різних сегментів фінансового ринку. Банки та їх відокремлені структурні підрозділи – філії, можуть здійснювати на фондовому ринку такі види професійної діяльності: випуск та обіг цінних паперів; депозитарну діяльність зберігача цінних паперів; діяльність з ведення реєстрів власників іменних цінних паперів;

Таблиця 2
Динаміка обсягу депозитів суб'єктів господарювання та фізичних осіб в комерційних банках України, 2000-2013 рр. (за даними НБУ [3])

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Депозити суб'єктів господарювання, млн грн	11958	14336	18413	29221	41348	59542	76898	115689	142250	116548	142062	181654	202027	231358
Депозити фізичних осіб, млн грн	6780	11338	19302	32396	41611	73202	106078	164465	215550	211448	271789	307482	365854	437181

Таблиця 3
Динаміка обсягу активів банківської системи України, 2001-2013 рр. (за даними НБУ [3])

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Загальні активи банків, млн грн	50785	67774	105539	141497	223024	353086	619004	973332	1001626	1090248	1211540	1267892	1408688
Кредити надані, млн грн	32097	46736	73442	97197	156385	269688	485507	792244	747348	755030	825320	815327	911402
Питома вага кредитів в загальних активах банків, %	63,2	68,9	69,6	68,7	70,1	76,4	78,4	81,4	74,6	69,3	68,1	64,3	64,7
Вкладення в цінні папери, млн грн	4390	4402	6534	8157	14338	14466	28693	40610	39335	83559	87719	96340	138287
Питома вага вкладень в цінні папери в загальних активах банків, %	8,6	6,5	6,2	5,8	6,4	4,1	4,6	4,2	3,9	7,7	7,2	7,6	9,8

діяльність з управління цінними паперами [5]. На сьогодні банки за рядом показників випереджають небанківські фінансові установи, що працюють на фінансовому ринку країни.

Комерційні банки поряд з іншими суб'єктами господарювання є емітентами цінних паперів і, таким чином, безпосередньо зацікавлені в наявності ефективного фондового ринку, який би сприяв швидкому розміщенню емітованих банками цінних паперів – акцій та облігацій (табл. 4).

Саме банки, як правило, входять до списку емітентів, які зареєстрували найбільші обсяги емісії як акцій, так і облігацій. Так у 2013 р. найбільшим емітентом за емісією акцій був ПАТ «Брокбізнесбанк» (обсяг емісії – 14475,86 млн грн з часткою у загальному обсязі емісій – 22,54%). Серед найбільших емітентів облігацій, зареєстрованих у 2013 р., був ПАТ КБ «ПриватБанк» – 3000 млн грн (частка в загальному обсязі емісії облігацій – 7,06%) [6]. Таким чином, питома вага банків-емітентів становить все більшу частку від загальної кількості емітентів. Поступово їх частка збільшується: з 4,4% у 2001р. до 19,9% у 2013 р.

Це відбувається як за рахунок зростання частки емітованих акцій, так і за рахунок частки облігацій, емітованих банківськими установами.

Крім того, банки можуть бути інвесторами на ринку капіталу. За даними Асоціації українських банків структура кредитно-інвестиційного портфелю має переважну складову у вигляді кредитів як фізичним, так і юридичним особам (табл. 5).

Дані, наведені в табл. 5, є ще одним підтвердженням того, що банківська система України є кредитоорієнтованою [8]. Значна частка коштів банківських установ сконцентрована в кредитному портфелі. Інвестиційна складова є значно меншою і протягом 2000-2013 рр. суттєво коливається. Максимальне значення цінні папери у структурі кредитно-інвестиційного портфелю мали в 2001 р. – їх частка становила 11,7%. На кінець аналізованого періоду частка цінних паперів становила 11,5%.

Отже, можна стверджувати, що в Україні ключову роль у трансформації тимчасово вільних фінансових ресурсів у капітал відіграє банківська система, оскільки суб'єкти господарювання отримують кошти для фінансування своєї діяльності

Таблиця 4

**Показники участі банківських установ у функціонуванні фінансового ринку України, 2000-2012 рр.
(за даними НКЦПФР [6])**

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Обсяг зареєстрованих емісій цінних паперів, млн грн	22670	17090	23622	39034	88075	104445	133250	153050	162680	95550	179170	107730	142030
Акції, млн грн	21921	12796	18022	28336	24815	43540	50000	46140	101070	40590	58160	15840	64230
у т.ч. акції, емітовані банками, млн грн	934	1218	1339	2802	8100	11000	26560	25670	60790	24841	36040	3749	20170
Питома вага акцій, емітованих банками від загальної кількості, %	4,3	7,3	7,4	9,9	32,6	25,3	53,1	55,6	60,1	61,2	62,0	23,7	31,4
Облігації підприємств, млн грн	694	4275	4242	4106	12748	22070	44480	31346	10107	9494	35914	51386	42470
в т.ч. облігації, емітовані банками, млн грн	73	87	329	218	2565	4994	18869	7116	-	3150	13893	11770	8040
Питома вага облігацій, емітованих банками від загальної кількості, %	10,6	2,0	7,8	5,3	20,1	22,6	42,4	22,7	-	33,2	38,7	26,7	18,9
Загальний обсяг цінних паперів, емітованих банками, акцій та облігацій, млн грн	1007	1306	1668	3020	10665	15994	45429	32786	60790	27991	49933	15519	28210
Питома вага банків емітентів на фінансовому ринку, %	4,4	7,6	7,1	7,7	12,1	15,3	34,1	21,4	37,4	29,3	27,9	14,1	19,9

Таблиця 5

**Структура кредитно-інвестиційного портфеля комерційних банків в Україні, 2000-2013 рр., %
(за даними АУБ [7])**

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кредитно-інвестиційний портфель, у тому числі:	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
міжбанківський кредит	18,1	11,9	11,4	8,5	9,6	8,8	8,9	10,1	6,2	5,9	7,6	8,4	3,5	3,4
кредити юридичним особам	75,2	76,4	81,7	69,9	65,7	60,3	55,7	51,8	53,9	54,7	77,6	79,9	82,4	79,4
кредити фізичним особам	0,0	0,0	0,0	12,9	16,2	21,8	30,1	32,5	34,8	33,8	23,5	20,5	20,0	19,7
цінні папери	6,6	11,7	6,9	8,7	8,5	9,1	5,3	5,5	5,1	5,5	10,4	9,3	10,2	11,5

Таблиця 6

**Динаміка основних джерел фінансування суб'єктів господарювання в Україні, 2001-2013 рр.
(за даними НБУ [3] та НКЦПФР [6])**

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Кредити суб'єктам господарювання, млн грн	26955	38721	58849	73785	109895	166683	271417	460529	483355	519603	597033	609202	698777
Акції, млн грн	21921	12796	18022	28336	24815	43540	50000	46140	101070	40590	58160	15840	20170
Облігації підприємств, млн грн	694	4275	4242	4107	12748	22070	44480	31346	10107	9494	35914	51386	42470

перш за все у вигляді кредитів як короткострокового, так і довгострокового характеру, а також банки відіграють досить суттєву роль у проведенні операцій на ринку капіталу. У зв'язку з цим доцільно проаналізувати основні джерела фінансування діяльності суб'єктами господарювання. Наряду з кредитами суб'єкти господарювання та банківські установи можуть залучати кошти за допомогою фондового ринку, емітуючи акції для нарощення власного капіталу та корпоративні облигації для нарощення позикових коштів (табл. 6).

Банки є основними учасниками в операціях купівлі продажу цінних паперів як державних, так і емітованих суб'єктами господарювання. Операції з державними цінними паперами відіграють особливу роль у розвитку банківської системи України, оскільки вони використовуються в процесі проведення грошово-кредитної політики для регулювання рівня ліквідності економіки в цілому та банківської системи зокрема.

Важливу роль банківська система країни відіграє в проведенні операцій з державними цінними паперами. Національний банк України, згідно з чинним законодавством, здійснює операції з обслуговування державного боргу, які пов'язані з розміщенням державних цінних паперів, їх погашенням та виплатою доходів за ними. Стан операцій по розміщенню облигацій внутрішньої державної позики на первинному ринку України наведено в табл. 7.

Таблиця 7

**Стан операцій з розміщення
облигацій внутрішньої державної позики
на первинному ринку України, 2000-2013 рр.
(за даними НБУ [3])**

Рік	Сума коштів, залучених до бюджету, млн грн	Середньозважена дохідність, %
2000	1892,1	20,49
2001	1190,1	15,68
2002	2848,6	10,81
2003	1161,3	9,75
2004	2203,8	11,24
2005	7153,4	7,25
2006	1597,6	9,26
2007	3623,0	6,71
2008	9771,7	11,86
2009	18841,3	12,21
2010	40424,4	10,39
2011	28905,9	8,92
2012	35947,9	13,56
2013	50521,0	12,96

У 2013 р. було залучено до Державного бюджету України 50521,0 млн грн. Протягом попередніх періодів сума коштів, що залучалась до Державного бюджету, досить сильно варіювалась. Найбільший обсяг коштів було залучено в 2013 р. – 50521,0 млн грн. Середньозважений рівень дохідності за облигаціями у 2013 р. становив 12,96%. У цілому необхідно відзначити, що ринок державних цінних паперів в Україні є нестабільним, хоча у світовій практиці саме ринок державних цінних паперів є основою розвитку фінансового ринку.

Крім того, що у функціонуванні ринку державних цінних паперів відіграє важливу роль безпосередньо Національний банк України, суттєве значення мають і банківські установи, оскільки саме вони є основними покупцями ОВДП.

Досить важливим джерелом доходів для банків можуть бути доходи від проведення операцій андеррайтингу та фінансового консультування компаній, що виходять на фінансовий ринок з метою розміщення цінних паперів власної емісії. Одним із перспективних напрямів діяльності банків на фінансовому ринку є організація ІРО вітчизняних підприємств.

Слід зазначити, що у проведенні операцій андеррайтингу зацікавлені саме банківські установи. На сучасному етапі розвитку фінансового ринку, з огляду на потреби суб'єктів господарювання реального сектору економіки, банківська система є недокапіталізованою – власні кошти складають незначну суму. Підвищення капіталізації українських банків є одним з найважливіших завдань, яке повинен вирішити саме фінансовий ринок, зокрема фондовий ринок, у зв'язку з цим банківська система безпосередньо зацікавлена в ефективному його функціонуванні. Зростання капіталізації банківських установ відбувається, перш за все, через емісію акцій. У даному аспекті фінансовий ринок повинен забезпечити високий рівень захисту прав акціонерів, протидію приходу несумлінних акціонерів, які зацікавлені лише у реалізації вузькогрупових інтересів, що загрожуватиме стійкості банківської системи в цілому.

Для підтримки достатньо високих темпів економічного розвитку країни, перш за все, реальний сектор економіки вимагає і вимагатиме суттєвих обсягів довгострокових фінансових ресурсів. На сьогодні, українські банки мають незначні можливості щодо фінансування широкомасштабних інвестиційних проектів, які є капіталомісткими та довгоочікуваними. Така ситуація, перш за все, обумовлена низьким рівнем власного капіталу. Якщо банки самі використовуватимуть довгостроковий позиковий капітал, то, перш за все, вони ризикують коштами своїх вкладників. На сьогодні однією з основних проблем, що потребує вирішення, є саме наявність суттєвих ризиків, пов'язаних із розбалансуванням активів та пасивів за строками погашення.

Все вищезазначене обумовлює необхідність нарощення власного капіталу та можливостей використання позикового капіталу за допомогою фінансового ринку країни. Крім того, використовуючи механізм ІРО банки можуть виходити на закордонні фондові біржі та залучати суттєвий за розмірами іноземний капітал у вітчизняну економіку.

Важливим сегментом фінансового ринку, на якому банки можуть досить активно провадити свою діяльність, є ринок похідних цінних паперів. Саме операції на цьому ринку дозволять банкам проводити страхування своїх ризиків. На жаль, на сьогодні ринок деривативів в Україні розвинений слабо, а відповідно і доходи, що можуть отримувати банки від проведення таких операцій, є досить несуттєвими. У даному напрямку діяльність банків на фінансовому ринку суттєво може посилитися при більшому поширенні операцій сек'юритизації. За допомогою операцій сек'юритизації банківська установка може перетворити активи з невисоким рівнем ліквідності на цінні папери, що можуть досить ефективно бути розміщені на фінансовому ринку і забезпечити надходження додаткового капіталу. Сек'юритизація особливо приваблива для банківських установ, що мають проблеми з капіталізацією, оскільки вона дозволяє суттєво знизити ризик активів, зокрема кредитів з високим рівнем ймовірності дефолту.

Слід зазначити, що в зарубіжній практиці для сек'юритизації найчастіше використовують іпотечні кредити, під заставу яких випускають цін-

ні папери, забезпечені іпотекою. З врахуванням того, що в останні роки кредити на купівлю житла мали досить високі темпи зростання, можна очікувати, що найближчим часом суттєво зростуть і операції сек'юритизації, особливо у банків, що мають провідні позиції з кредитування іпотеки.

Висновки і пропозиції. Комерційні банки України відіграють провідну роль на фінансовому ринку країни. Виявлені в ході проведеного дослідження тенденції, вказують на очевидність і неминучість процесу поглиблення значущості банків у становленні повноцінного, багатосекторного фінансового ринку країни. Вирішення питань сприяння цьому процесу лежить не тільки в площині самоорганізації форм та обсягів діяльності банків,

а й в активній правовій, фінансовій та організаційній підтримці відповідними державними інститутами (Верховною Радою України, Кабінетом Міністрів України, Національним банком України, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку тощо). Посилення надійності, фінансової стійкості та ефективності функціонування банківської системи дозволить українським банкам повністю виконувати притаманні їм функції фінансового посередництва на фінансовому ринку України, сприяти ефективному переливу капіталу між регіонами, секторами, галузями господарства, пропонувати економічним агентам різноманітні інструменти та забезпечувати достатню кількість платіжних засобів.

Список літератури:

1. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2121-14/page4>.
2. Школьник І. О. Фінансовий ринок України : сучасний стан і стратегія розвитку : монографія / Школьник І. О. – Суми : ВВП «Мрія» ТОВ, УАБС НБУ, 2008. – 348 с.
3. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>.
4. Дзюблук О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах реформування економіки / Дзюблук О. В. – Київ: Поліграфкнига, 2000. – 512 с.
5. Положення щодо організації діяльності банків та їх відокремлених структурних підрозділів при здійсненні ними професійної діяльності на ринку цінних паперів : Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 16.03.2006 р. № 160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua>.
6. Сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nssmc.gov.ua>.
7. Сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aub.com.ua>.
8. Школьник І. О. Роль банків у процесі формування національної моделі фінансового ринку / І. О. Школьник // Вісник Української академії банківської справи. – 2008. – № 1(24) – С. 64–70.

Гарбар Ж. В.

Київський національний торгово-економічний університет

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ УКРАИНЫ

Резюме

Выяснено сущность и определены виды деятельности коммерческих банков на отечественном финансовом рынке. Проанализирована деятельность банковских учреждений на денежно-кредитном рынке и фондовом рынке. Определены возможные направления дальнейшего формирования финансового рынка Украины с участием коммерческих банков.

Ключевые слова: банковская система, коммерческий банк, финансовый рынок, кредиты, депозиты, ценные бумаги.

Garbar Z. V.

Kyiv National University of Trade and Economics

COMMERCIAL BANKS IN THE FINANCIAL MARKETS UKRAINE

Summary

The essence and the directions of commercial banks in the domestic financial market. The activity of banks in the money market and the stock market. The possible areas for further formation of the financial market of Ukraine with participation of commercial banks.

Key words: banking, commercial bank, financial market, loans, deposits, securities.

УДК 368.01(045)

Гнидюк І. В.

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

**ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ АНДЕРРАЙТИНГУ
В СТРАХОВИХ КОМПАНІЯХ УКРАЇНИ**

У статті розглянуто теоретичний матеріал стосовно організації андеррайтингу та надання андеррайтерських послуг страховими компаніями України. Визначено відносини між андеррайтером та сюрвейером. Розкрито оптимальні параметри організації андеррайтерських служб в Україні.

Ключові слова: андеррайтинг, андеррайтер, сюрвейер, андеррайтерська політика, передстрахова експертиза, дохід від андеррайтингу.

Постановка проблеми. У сучасних умовах роль страхування, як однієї з найважливіших передумов безпечної життєдіяльності окремої людини, сім'ї, підприємства, суспільства в цілому, безперервно зростає. Страхування стає не тільки необхідним для подальшого розвитку української економіки, а й перетворюється на привабливий бізнес.

Основні тенденції розвитку страхування пов'язані з необхідністю створення надійного інструменту захисту інтересів людини, суспільства, держави, суб'єктів економічної діяльності від ризиків. У цьому контексті андеррайтинг є ключовою ланкою управління оперативною діяльністю страхової компанії, а андеррайтерський результат значною мірою визначає операційний результат страхової компанії.

Оскільки саме від правильного андеррайтингу залежали і залежать успішне здійснення страхових операцій і фінансовий результат страхування постає проблема організації андеррайтингу в страхових компаніях України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій/ Дослідженню андеррайтингу відводиться важлива роль в роботах ряду вчених економістів таких як Н. Г. Адамчук, О. П. Архипов, Ю. Брігхем, Л. Гаспенські, М. П. Логінов, Т. Менсон, Н. Н. Нікуліна, О. П. Привалова, М. А. Федотов, Д. Хемптон, Х. Хорсткотте, А. А. Циганов, І. Є. Шинкаренко, М. В. Щуклинова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Глобальна фінансова криза призвела до переоцінки всієї світової фінансової системи: банкрутство всесвітньо відомих банків, інвестиційних, іпотечних, страхових і будівельних компаній, обвал на фондових ринках змусили багатьох керівників по-новому поглянути на систему управління ризиками, якої досі не приділялося належної уваги на українському ринку. Тому виникла нагальна проблема організації процесу управління андеррайтингу в страхових компаніях України, що забезпечить підвищення андеррайтерського результату на стадіях формування, моніторингу та управління страховим портфелем страхової компанії, що і стало об'єктом даного дослідження.

Мета статті полягає в розкритті основних методів організації та управління процесом андеррайтингу у страхуванні, що дозволяють оперативно працювати з індивідуальними ризиками страховальників і покращувати андеррайтерські результати страховика.

Виклад основного матеріалу. В українській страховій практиці немає загальноприйнятого визначення андеррайтингу. Дослівно андеррайтинг (Underwriting) перекладається з англійської як

«підписання під» будь-чим, під будь-якими умовами, тобто прийняття рішення. Особу, яка здійснює андеррайтинг, називають андеррайтером. У літературі зустрічаються різні визначення страхового андеррайтингу та андеррайтера. Узагальнюючи наведені визначення і виходячи з власного практичного досвіду, дамо наступні визначення:

Андеррайтинг – бізнес-процес страхування, що полягає:

а) у прийнятті на страхування (перестрахування) або відхиленні заявленого об'єкту страхування, на основі оцінки притаманних цьому об'єкту індивідуальних ризиків, з метою формування або коригування умов договору страхування та визначення страхового тарифу;

б) у розробці заходів щодо забезпечення фінансової стійкості частини або всього страхового портфелю;

в) у розробці та виконанні заходів щодо зниження прийнятих на страхування (перестрахування) ризиків [12].

Андеррайтер – кваліфікований фахівець або спеціалізована організація, що діють від імені страховика і мають від нього повноваження приймати на страхування (перестрахування) або відхилити запропоновані об'єкти страхування (ризиків), визначати тарифні ставки і конкретні умови договору страхування цих об'єктів (ризиків) виходячи з норм страхового права та очікуваних фінансових результатів у межах наявних повноважень [3].

Основне завдання андеррайтингу – відбір ризиків (Selection of risks) для формування збалансованого та рентабельного страхового портфелю за допомогою прийому на страхування об'єктів певного роду та ухилення від прийому на страхування інших об'єктів. Андеррайтер (у межах своїх повноважень) або страховиків вправі відмовити в прийомі на страхування найбільш ризикованих об'єктів, коли ймовірність страхової виплати та рівень збитку настільки великі, що вже не можуть розглядатися як випадкова подія [2].

У зарубіжній практиці андеррайтери уповноважені підписувати документи від імені страхової компанії. Андеррайтер може виконувати і функції сюрвейера (оцінювача ризиків).

Умови андеррайтингу зазвичай виражаються в андеррайтерській політиці (Underwriting Policy) за допомогою якої, страхова компанія розкладає нові об'єкти страхування та ризики і приходить до висновку про прийняття або відхилення запропонованої справи. Андеррайтерська політика передбачає, зокрема, перелік об'єктів (ризиків) із зазначенням лімітів збитків по них, які страховик схильний прийняти, і другий перелік з об'єктами (ризиками), які страховик виходячи зі свого досвіду не приймає [1].

Всі ці визначення підкреслюють сутність андеррайтингу, як методу забезпечення фінансового результату страхування, шляхом селекції прийнятих ризиків. У зв'язку з цим говорять про дохід від андеррайтингу (Underwriting Income) у страхуванні як про різницю між отриманими преміями та витратами.

Посилення конкуренції на страховому ринку в Україні ставить перед андеррайтером завдання нового рівня складності: як зберегти клієнтську базу за активної демпінгової політики конкурентів, як підвищити якість страхових послуг і зберегти необхідний рівень рентабельності бізнесу.

Основна проблема, з якою стикаються страхові компанії, полягає в необхідності вдосконалення методів організації та управління процесом андеррайтингу у страхуванні, що дозволить оперативно працювати з індивідуальними ризиками страхувальників і покращувати андеррайтерські результати страховика [8].

Найбільш специфічним у діяльності страхової компанії є бізнес-процес страхового андеррайтингу. Ефективна організація даного процесу вимагає спеціалізованих знань і досвіду.

Всю процедуру страхування можна скласти з окремих складових, або бізнес-процесів: маркетингу, розробки страхового продукту, продажу, андеррайтингу, супроводу договорів, врегулювання збитків. На практиці ці процеси змішуються та повторюються. Взаємозв'язок андеррайтингу з іншими бізнес-процесами страхування зручно показати на діаграмі (рис. 1).



Рис. 1. Взаємозв'язок бізнес-процесів страхування [2]

У широкому розумінні до страхового андеррайтингу входять наступні операції:

- 1) аналіз ризиків, що включає, у свою чергу:
 - збір і вивчення інформації про об'єкт страхування і властиві йому ризики;
 - класифікацію і селекцію ризиків;
 - оцінку ризиків;
- 2) прийняття рішення про страхування відібраних ризиків або відмова у страхуванні;
- 3) визначення адекватного страхового тарифу по об'єкту і ризиках, що приймаються на страхування;

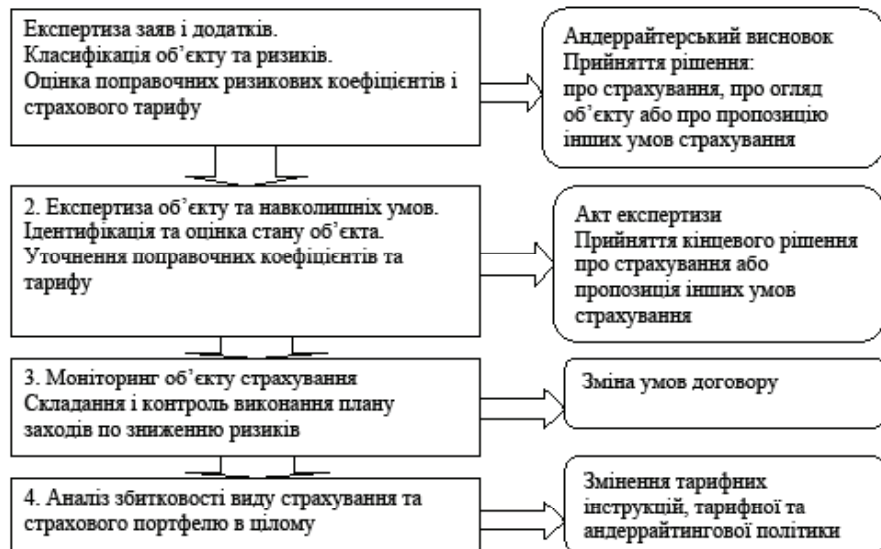


Рис. 2. Узагальнена покрокова процедура андеррайтингу

- 4) погодження страхової суми та розрахунок страхової премії;
- 5) визначення умов страхових виплат за ризиками, що приймаються на страхування;
- 6) укладення договору страхування;
- 7) розробка заходів щодо зниження ризиків;
- 8) контроль за станом застрахованого об'єкту, факторами, що сприяють і перешкоджають розвитку ризиків, та виконання заходів щодо зниження ризиків [4].

Всі ці операції тісно пов'язані між собою і взаємозалежні.

Узагальнена процедура андеррайтингу умовно показана на рис. 2.

Під час аналізу ризиків андеррайтер встановлює всю сукупність ризиків, що впливають на об'єкт страхування, класифікує за ознаками на страхові та не страхові; оцінює страхові ризики з ймовірності та очікуваному збитку і виділяє з цієї сукупності ті ризики, які можуть бути прийняті на страхування з урахуванням діючих правил (умов) страхування і тарифних керівництв. Первинна інформація про об'єкт береться з заяви на страхування та анкети, акту передстрахової експертизи, безпосереднього вивчення об'єкту андеррайтером. У проявах ризику необхідно враховувати принцип Парето, який стверджує, що для багатьох явищ 80 відсотків наслідків спричинені 20 відсотками причин. Ця ідея знайшла застосування у багатьох галузях, у тому числі і в страхуванні. Стосовно оцінки ризиків можна сформулювати наступним чином: приблизно на 20% об'єкту огляду припадає до 80% ризиків. У першу чергу, слід вивчати ці вразливі для ризику частини об'єкту [10].

Найважливішим етапом діяльності страховика є передстрахова експертиза, від її якості залежить успіх всіх наступних етапів укладення та виконання договору страхування. На практиці застосовується як стандартна, так і індивідуальна експертиза. У загальному виразі передстрахова експертиза включає в себе вивчення об'єкту і предмету страхування за документами, а при необхідності – безпосередній огляд і складання висновку. Передбачається, що експерт, який виконує передстрахову експертизу, має відповідну підготовку. Аналіз об'єкту страхування проводиться на основі ознайомлення з документами страхувальника та вивчення їх, і безпосереднього обстеження об'єктів, що заявляються на страхування. Перед-

страхове обстеження і оцінку ризику для цілей страхування може виконати і сам страхувальник безпосередньо, або ж він може звернутися до страхового брокера. Тому, якщо страхувальник (або брокер) пропонує провести таке обстеження або представляє результати вже проведеного обстеження, страховику доцільно вивчити їх для оцінки ризику [9].

Якщо об'єкт не дуже складний, то передстрахова експертиза може проводитися і продавцем. У складніших випадках його проводять андеррайтери разом з продавцем, а в найскладніших – сюрвейєри або перестраховальники разом з андеррайтером (і вже без продавця). Спочатку сюрвейєром називали експерта, який здійснює на прохання страхувальника або страховика огляд застрахованих суден, вантажів, що підлягають страхуванню і дає висновок про їх стан. Надалі, це поняття поширилося на інші види страхування, і сюрвейєром стали називати висококваліфікованого представника страховика, який виконує огляд та оцінку майна, прийнятого на страхування. На основі висновку сюрвейєра страховик приймає рішення про укладання договору страхування. У зарубіжній практиці, в ролі сюрвейєра виступають класифікаційні суспільства, а також спеціалізовані фірми з протипожежної безпеки, охорони праці та ін., взаємодіючи зі страховиком на договірній основі. На відміну від аджастера, сюрвейєр оглядає майно до моменту укладання договору страхування. Облік зовнішніх і внутрішніх обставин, взятих у їх єдності і взаємодії, дозволяє сюрвейєру чи іншому експерту оцінити природний стан об'єкту страхування і обстановку, в якій об'єкт знаходиться, спрогнозувати сприятливий або несприятливий результат страхування ризику для страховика і, відповідно, дати пропозиції за тарифом [1].

Висновком огляду має стати два основних результати:

1) віднесення об'єкту до категорії ризику (як мінімум до однієї з трьох: хорошої, середньої і поганої);

2) виявлення проблемних зон (у тому числі для використання в торзі з клієнтом).

Відносини між андеррайтерами і сюрвейєрами часто засновані на особистій довірі. Бізнес, побудований на обслуговуванні страхування як процесу, – це переважно консалтинговий бізнес; це поради, рекомендації, оцінки. Відповідальність за наслідки виконання цих рекомендацій або відмови від них, лежить виключно на особі яка приймає рішення. Загальна практика така: у будь-якому сюрвейєрському звіті обов'язково присутня згадка про те, що висновки, викладені в цьому звіті, не породжують ніяких зобов'язань з боку його авторів чи організацій які підготували звіт, за наслідками застосування цих рекомендацій замовником.

Незалежний сюрвейєр повинен залучатися до оцінки ризику в наступних ситуаціях:

1) при оцінці великого ризику;

2) в іміджевих цілях або за вказівкою страхувальника;

3) у випадках, коли страховик вперше стикається з нехарактерним для себе ризиком, але з міркувань розвитку бізнесу хоче цей ризик прийняти.

Іноді витрати на сюрвейєра можуть істотно перевищувати розмір страхової премії по даному ризику.

Сюрвейєр виступає стосовно до страховика в якості ризик-менеджера, в функції якого входять:

- огляд заявлених на страхування (об'єктів) предметів і виявлення факторів ризику;

- аналіз потенційних ризиків і загроз;

- мінімізація ризиків шляхом проведення превентивних заходів;

- оцінка та аналіз ефективності застосовуваних страховиком методів управління ризиками;

- розгляд передбачуваного страхового випадку в якості аварійного комісара [11].

Результатом проведення сюрвейєра є видача сюрвейєрського рапорту (висновку, звіту) про виконану роботу, отриманих даних і рекомендацій щодо усунення знайдених недоліків та вдосконалення системи контролю і ризик-менеджменту замовника. Якщо сюрвейєр замовляє страховик, то проект сюрвейєрського звіту відправляється і страхувальнику, з метою ознайомлення та уточнення рекомендацій.

Звіт може бути використаний як в цілях управління страхувальником своїми ризиками, так і для обговорення умов страхування з потенційними страховиками. В українській практиці функції сюрвейєра продовжують розширюватися, і на даний час багато сюрвейєрів займаються і врегулюванням збитків.

Результати класифікації відібраних ризиків є базою для подальшої роботи з ними – для прийняття рішень про умови страхування та розміри тарифних ставок і франшиз. Андеррайтер повинен оцінити заявленні на страхування ризики з урахуванням всіх притаманних їм суб'єктивних факторів і переконатися в тому, що фактори, властиві конкретному об'єкту, знаходяться не нижче рівня, закладеного в тарифних розрахунках. Необхідний рівень суб'єктивних факторів задається політикою андеррайтингу, правилами (умовами) страхування і тарифними інструкціями. Суб'єктивні чинники істотно різняться залежно від об'єктів страхування і проявляються індивідуально для кожного об'єкту.

Якщо в результаті передстрахової експертизи встановлено факт дотримання страхувальником всіх технічних, технологічних, організаційних, медико-соціальних та інших нормативів, можна припустити, що очікуваний збиток буде відповідати нормальним або сприятливим умовам розрахунку страхових тарифів і, отже, можливе застосування понижувальних коефіцієнтів до тарифу. При виявленні порушень необхідно застосовувати підвищувальні коефіцієнти або відмовити в страхуванні. Для унікальних об'єктів або умов їх експлуатації (зберігання та ін.), які не відповідають актуарним розрахункам, необхідно проводити додаткові дослідження із залученням фахівців для оцінки ймовірності настання страхових випадків за заявленими ризиками.

У результаті передстрахової експертизи, особливо промислових об'єктів, бажано отримати прогнозну оцінку очікуваного середнього збитку, виходячи з нормального функціонування захисних засобів. Максимальний очікуваний збиток можна оцінити виходячи зі сценарію (прогнозу) найгіршого варіанту розвитку аварії, іншої надзвичайної ситуації при виході з ладу наявних на об'єкті захисних засобів, а також непередбачуваність персоналу до ліквідації виникаючих надзвичайних подій або інших небезпек [6].

Найважливішим етапом андеррайтингу є формулювання конкретних умов договору, розмірів тарифних ставок і франшиз, рекомендацій страхувальнику щодо зниження ризику. Андеррайтер визначає технічні параметри підготовлюваного договору і формулює ті зобов'язання, які візьме на себе страховик, а також оцінює майбутні обсяги надходження страхової премії. Особливо відзна-

чимо, що у своїй роботі андеррайтер спирається не тільки на дані заяви про страхування, актів огляду та ін., а й на свій досвід та інтуїцію.

Після аналізу ризиків у процесі андеррайтингу настає ключовий момент: андеррайтер приймає рішення про те, страхувати конкретний ризик чи ні, так як ймовірні збитки занадто великі. Це – найважливіша стадія андеррайтингу, оскільки від прийнятого рішення буде залежати майбутній розвиток бізнесу страхової компанії та фінансові результати її діяльності.

Після укладення договору страхування андеррайтер бере участь в його супроводі, здійснюючи моніторинг стану об'єкту (предмету) страхування та контроль виконання плану заходів щодо зниження ризиків, і, в разі зміни параметрів прийнятих на страхування ризиків, перераховує страховий тариф і готує зміни до договору. При порушеннях страховальником своїх зобов'язань за договором страхування андеррайтер готує висновок про розірвання договору або про зменшення страхової виплати при настанні страхового випадку [4].

Останнім часом більшість вітчизняних страховиків вже створили або створюють власні служби андеррайтингу, з метою забезпечення і підвищення позитивного фінансового операційного результату по всій сукупності договорів страхування, що укладаються страховиком. Ця мета досягається організацією системного підходу до рішень про прийняття на страхування ризиків (укладанні договорів), їх тарифікації та інших умовах страхування, який дозволяє знаходити і підтримувати оптимальний баланс між обсягом продаж і рівнем виплат по кожному виду страхування залежно від конкретних об'єктів страхування, заявлених ризиків і ринкової ситуації, яка склалася.

Фахівці підкреслюють такі особливості андеррайтера у страховій компанії:

- андеррайтер не завжди має право самостійно визначати свою андеррайтерську політику;
- андеррайтер не може побачити остаточний результат своєї професійної діяльності та її вплив на фінансовий результат страховика в цілому, якщо не налагоджена регулярна робота з обліку прибутковості операцій страхування і перестрахування [5].

У повному циклі андеррайтингу беруть участь не тільки андеррайтинг. Узагальнено участь різних служб в процесі андеррайтингу показано в таблиці 1.

Для організації ефективної служби андеррайтингу необхідно забезпечити ефективну роботу традиційних служб страховика, насамперед фінансовий та операційний облік.

Керівник служби андеррайтингу повинен у першу чергу:

- забезпечити детальне знання і розуміння усіма фахівцями служби операцій страхування та перестрахування та постановку технічного завдання колективу андеррайтерів по оцінці конкретних ризиків;

- сформувати структуровану базу даних, яка дозволить знайти відповідь на будь-які запити андеррайтера.

Служба андеррайтингу зазвичай є колегіальним органом, яка включає головного андеррайтера, провідних андеррайтерів за напрямками (дирекціям) страхування в центральному офісі страховика і андеррайтерів за видами страхування в регіональних структурних підрозділах (філіях). Керує службою головний андеррайтер, який призначається виконавчим органом страхової компанії. Рішення з андеррайтингу та тарифній політиці, обов'язкові для всіх підрозділів, приймаються також виконавчим органом страховика. Технічну роботу щодо забезпечення діяльності служби андеррайтингу в цілому забезпечують спеціально створені для цих цілей відділи [7].

Підписання договорів страхування має право здійснювати уповноважені на те особи при неухильному дотриманні таких вимог:

- при підписанні стандартних договорів страхування – дотримання умов про стан об'єкту страхування і наборі страхових ризиків, затверджених діючим андеррайтерським (тарифним) керівництвом;
- при підписанні індивідуальних договорів страхування – наявність на договорі страхування візи (або наявності письмового позитивного висновку) андеррайтера, який має повноваження на прийняття відповідальності з відповідного виду страхування і ліміту відповідальності.

Результати роботи андеррайтерської служби оформляється у вигляді наступних документів і матеріалів:

- а) андеррайтерська та тарифна політика страховика за видами страхування та по портфелю в цілому;
- б) методологія андеррайтерської роботи;
- в) андеррайтерські та тарифні інструкції для масових видів страхування;
- г) типовий андеррайтерський висновок за індивідуальним договором страхування;
- д) типові форми умов договорів, полісів у частині розділів, що підпадають під сферу компетенції служби андеррайтингу;
- е) рекомендації експертам з ключових факторів, що підлягають опису при огляді об'єктів страхування для цілей андеррайтингу;

Таблиця 1

Участь служб страхових компаній в системі андеррайтингу

Напрямок роботи служби андеррайтингу	Андеррайтер	Служба ІТ	Фінансова служба	Керівник страховика (напрямок страхування)
Розрахунок і обґрунтування власного утримання	+		+	+
Оцінка та прийом ризиків в перестрахуванні	+		+	+
Ведення бази даних по договорах страхування та перестрахування	+	+	+	+
Аналіз технічних результатів	+	+	+	
Розробка пропозицій по оптимізації методів та моделей перед страховим захистом на основі аналізів фінансових результатів	+		+	+
Мотивація персоналу із залежності від результатів андеррайтингу	+		+	+

ж) ліміти відповідальності за видами страхування на один договір (предмет) страхування і порядок узгодження договорів з лімітами відповідальності, що перевищують встановлені ліміти;

з) рекомендації продавцям за попередніми переговорами з потенційними страхувальниками в частині можливих умов страхування за індивідуальними договорами;

і) аналітичні матеріали для керівництва страховою компанією: прогноз операційного фінансового результату (нетто-премії мінус виплати); прогноз динаміки зміни страхових резервів;

к) рішення служби андеррайтингу;

л) проекти рішень виконавчого органу страхової компанії [9].

Ефективність андеррайтингу оцінюють зазвичай за фінансовими результатами страхування. Для цього в загальному фінансовому результаті виділяють такі рівні:

1) андеррайтерський результат – зароблена нетто-премія (зарахована премія за мінусом страхо-

вих резервів та понесених витрат на ведення справи);

2) страховий результат – сума андеррайтерських результатів і доходів від інвестування страхових резервів;

3) операційний результат – сума страхового результату і доходів від інвестування акціонерного капіталу.

Страхова компанія, створена для того щоб приносити прибуток своїм засновникам, має бути зацікавлена в контролі цих трьох результатів.

Висновки і пропозиції. Отже, андеррайтинг у страхуванні відіграє важливу роль, так як є ключовим індикатором попередньої і наступної економічної доцільності процесу страхування, адекватності системи управління операційною діяльністю страховика, маркетингової політики, тарифної політики, перестраховування. Андеррайтинг являється первинним чинником, що впливає на надійність, стабільність та організаційний розвиток страхової компанії, і є її визначальним показником стратегічного планування та бюджетного управління.

Список літератури:

1. Архипов А. П. Андеррайтинг в страховании. Теоретический курс и практикум / Архипов А. П. – Москва; ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 240 с.
2. Архипов А. П. О страховом андеррайтинге / А. П. Архипов, Е. И. Дьяков // Финансы. – 2005. – N 8. – С. 51–56.
3. Веретнов В. Андеррайтинг у страхуванні / В. Веретнов: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.klubok.net>.
4. Архипов А. П. Страхование. Современный курс / А. П. Архипов, В. Б. Гомелля, Д. С. Туленты. – Москва: «Финансы и статистика», 2014. – С. 125–147.
5. Маслова Юрченко К. Визначення андеррайтингу у законодавстві України / К. Маслова Юрченко // Цивільне право. – 2011. – № 10. – С. 106–109.
6. Никулина Н. Н. Андеррайтинг в страховом бизнесе / Н. Н. Никулина, С. И. Савиных // Страховое дело. – 2008. – № 4. – С. 54–64.
7. Попова А. Особливості правового регулювання андеррайтингу / А. Попова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://radnuk.info/statti/227-gosp-pravo/14559-2011-01-18-05-18-31.html>
8. Федотов М. А. Андеррайтинг в страховании / М. А. Федотов // Финансы и кредит. – 2009. – N 43. – С. 63–67.
9. Шахов В. В., Ахвледиани Ю. Т. Страхование / В. В. Шахов, Ю. Т. Ахвледиани. – Москва: ЮНИТИ-ДАНА. – 2011. – С. 100–112.
10. Шинкаренко И. Э. Андеррайтинг как конкурентное преимущество / И. Э. Шинкаренко // Страховое дело. – 2004. – №3. – С. 20–24.
11. Щуклинова М. В. Совершенствование андеррайтинга в страховании / М. В. Щуклинова // Страховое дело. – 2008. – N 5. – С. 48–53.
12. Dictionary of Finance and Investment Terms [Електронний ресурс] Режим доступу. – <http://www.allbusiness.com/glossaries/best7effort/495187071.html>

Гнидюк І. В.

Винницький торгово-економічний інститут

Київського національного торгово-економічного університета

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ АНДЕРРАЙТИНГА В СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ УКРАИНЫ

Резюме

В статье рассмотрен теоретический материал по организации андеррайтинга и предоставления андеррайтерских услуг страховыми компаниями Украины. Определены отношения между андеррайтером и сюрвейером. Раскрыты оптимальные параметры организации андеррайтерских служб в Украине.

Ключевые слова: андеррайтинг, андеррайтер, сюрвейер, андеррайтерская политика, предстраховая экспертиза, доход от андеррайтинга.

Gnydyuk I. V.

Vinnitsa Trade and Economic Institute

Kyiv National Trade and Economic University

THEORETICAL ASPECTS OF UNDERWRITING THE INSURANCE COMPANY UKRAINE

Summary

The article deals with theoretical material on the organization and provision of underwriting services of insurance companies anderrayterskyh Ukraine. Determined the relationship between the underwriter and surveyors. Reveals the optimal parameters of anderrayterskyh services in Ukraine.

Key words: underwriting, underwriter, surveyor, anderrayterska politika, peredstrahova expertise, income from underwriting.

УДК 336.748.12

Горюк В. В.

Класичний приватний університет

ПИТАННЯ ДОЦІЛЬНОСТІ ПРИЙНЯТТЯ ІНФЛЯЦІЙНОГО ТАРГЕТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено теоретичні питання доцільності прийняття інфляційного таргетування в Україні. Розглянуто різнобічні погляди вітчизняних та зарубіжних науковців щодо даної теми. Показані ризики та переваги використання інфляційного таргетування.

Ключові слова: інфляційне таргетування, інфляційні очікування, валютне регулювання, монетарна політика, рівень інфляції.

Постановка проблеми. Беручи до уваги події, що мали вплив на економіку України останнім часом, та враховуючи ускладнення, які пов'язані з ними, питання регулювання інфляції стає ще більш важливим, адже від рівня інфляції залежить добробут кожного громадянина держави. На думку низки вітчизняних та зарубіжних економістів, ключем до розв'язання проблем, пов'язаних з регулюванням інфляційним процесів, є інфляційне таргетування.

Та навіть беручи до уваги значну кількість робіт пов'язаних з дослідженням цього питання, на даний момент є як прихильники так і критики таргетування інфляції і однозначний погляд на доцільність його застосування відсутній.

Тим не менш, у червні 2014 року Голова Національного банку України Валерія Гонтарева на зустрічі керівництва Національного банку України з представниками місії Міжнародного валютного фонду наголосила на першочерговій необхідності впровадження реформ у монетарній політиці, а також на потребі здійснити перехід до режиму інфляційного таргетування. Відповідно до цього розроблено план-графік запровадження таргетування інфляції на 12 місяців, що ефективно та послідовно дозволить використати інструментарій впливу на рівень інфляції [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у вивчення даного питання зробили такі вітчизняні дослідники як В. Варгас, І. Д'яконова, Ф. Журавка, М. Макаренко, В. Марцин, М. Самсонов, Ю. Семенова, та такі зарубіжні економісти як Б. Бернанке, Лоуренс М. Бол, Н. Шерідан та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питання доцільності введення режиму інфляційного таргетування розглядалося і раніше, але зараз воно розглядається за інших обставин – коли Національний банк України узяв за мету прийняти даний режим у відповідно визначений термін. При цьому раніше повністю не були визначені аспекти впливу саме на економіку України в сучасних реаліях.

Мета статті. Метою є розгляд різнобічних точок зору щодо інфляційного таргетування та впровадження його на Україні, виваження аргументів, прийняття точки зору щодо його необхідності, беручи до уваги поточний стан економіки держави.

Виклад основного матеріалу. Таргетування інфляції – це встановлення цільових орієнтирів щодо показників допустимих рівнів інфляції та здійснення комплексу заходів для запобігання можливому фактичному відхиленню від цих показників [2, с. 15].

В Україні, як і взагалі у світі, питання впровадження інфляційного таргетування має і прихильників, і критиків. Проте, і дослідники з критичним відношенням визнають, що таргетування має позитивні сторони.

Противники запровадження таргетування інфляції обумовлюють це тим, що в Україні даний режим буде заважати економічному розвитку, перешкоджатиме вільному курсоутворенню, матиме за наслідок стагфляцію. Критикується ідея прийняття інфляційного таргетування в нестабільних економічних умовах при відсутності розвинутого фінансового ринку та при недосконалому законодавчій базі. У відповідь прихильники впровадження інфляційного таргетування наводять за контраргумент регулювання інфляції у країнах з перехідними економіками (Польща, Туреччина, Чилі) із запровадженням інфляційного таргетування та поліпшення результатів після цього. Також поширеним аргументом прихильників таргетування є той факт, що жодна держава, яка прийняла інфляційне таргетування не відмовилась від даного режиму.

В. Марцин розглядає інфляційне таргетування з позитивного боку, наголошуючи на тому, що саме його має застосовувати центральний банк, використовуючи монетарні заходи, а не напрям підтримання курсу валюти. Він називає головною соціальною функцією таргетування стримання зростання цін [3, с. 34].

М. Самсонов погоджується з необхідністю введення політики інфляційного таргетування, вказуючи на те, що дане введення «вимагає більш радикальних змін в інструментах грошової політики, принципах роботи валютного і грошового ринків, внутрішньої організації самого НБУ, розвитку його статистичної, аналітичної і прогностичної баз, зміни інформаційних стандартів та ін.» [4, с. 189].

І. Попович та Р. Гудима відмічають, що об'єктом таргетування інфляції повинна бути контрольована інфляційна база індексу споживчих цін, тобто такий рівень, який регулюється або прогнозується державою. Дані автори впевнені що прийняття режиму інфляційного таргетування в Україні дасть змогу підтримати інфляцію на низькому та стабільному рівні, що слугуватиме передумовою підвищення темпів зростання економіки [5, с. 15-16].

В. Варгас зазначає, що інфляційне таргетування може дати змогу у відносно короткі строки підвищити довіру до української національної валюти та знизити інфляційні очікування. Та для цього, на його думку, повинні бути прийняті відповідні закони щодо валютного регулювання, таргетування базової інфляції та регулювання зовнішніх запозичень. Також він передбачає такі необхідні кроки як звершення процесу створення фінансових ринків, забезпечення політичної підтримки поступовому виходу НБУ з валютного ринку, а також усунення залежності монетарної політики від обмінного курсу та організація якісного методологічного забезпечення для здійснення прогнозу інфляції [6, с. 39].

М. Макаренко, І. Д'яконова та Ф. Журавка не виключають, що інфляційне таргетування може мати позитивний ефект, але тільки на етапі пізнього реформування економіки, в той час коли з'являється потреба у фіксації міжгалузевих та міжрегіональних пропорцій, які мають стрімку динаміку під час інфляції [7, с. 38]. М. Макаренко, на основі відповідних досліджень, вважає таргетування інфляції недостатньо дієвим за умов потрясінь економіки. Спираючись на низку досліджень даний автор характеризує таргетування здатним нівелювати незначні за амплітудою зовнішні шоки, та в умовах глибокої синхронної світової рецесії регулювання відсоткових ставок внутрішнього грошово-кредитного ринку виявиться, на його думку, недостатнім для пом'якшення наслідків впливу різких коливань економіки. Проте Макаренко не відкидає і певну дієвість таргетування у складі національної моделі регулювання економіки щодо країн з високим доходом на одну особу [8, с. 79].

І. Колобердянюк та Н. Хрущова погоджуються з ефективністю результатів введення інфляційного таргетування, але називають ряд першочергових передумов які необхідно підготувати для цього, для зменшення ризиків спричинених даним режимом. Для цього пропонується впровадити ряд реформ, а саме: достатню незалежність НБУ, наявність режиму керованого плаваючого курсу, достатній рівень розвитку банківської системи, наявність нормативних та організаційних механізмів тісної координації грошово-кредитної та фінансової політики, наявність інфраструктури фінансових ринків, зокрема державних цінних паперів, достатній рівень міжнародних резервів, достатній рівень монетизації економіки [9, с. 184].

О. Питлована вважає таргетування дієвим інструментом, проте вказує на те, що прийняттю його в Україні заважає ряд чинників, і вказує на проблему структурного, а не монетарного характеру інфляції, що обумовлена незавершеністю ринкових реформ [10, с. 318-319].

Зарубіжні дослідники Нів Шерідан та Лоуренс М. Болл, здійснивши аналіз дієвості інфляційного таргетування, дійшли до висновку, що не виявлено переконливих доказів того, що таргетування інфляції покращує економічну продуктивність країни, наголошуючи на тому що і причиною покращення економічної ситуації у країн-таргетерів є інші фактори, а не таргетування. Проте вони припускають, що інфляційне таргетування і не несе за собою явних негативних наслідків, а враховуючи те що воно може спричинювати позитивний ефект на інфляційні очікування, а також на інші соціальні аспекти, то застосування інфляційного таргетування теоретично може бути доцільним. Отже, результати авторів не надають вирішальних аргументів проти таргетування інфляції, бо не вважають що інфляційне таргування приносить шкоду. Крім того, можуть бути і переваги, які не були виміряні. По-перше, інфляційне таргетування може служити скоріше політичним важелем ніж економічним [11, с. 28]. Автори посилаються на праці Б. Бернанке, який стверджує, що таргетинг надає більш відкрите визначення політики, роблячи «роль центрального більш узгодженим принципам демократичного суспільства» [12, с. 5]

Отже прихильники та критики інфляційного таргетування займають позицію щодо прийняття режиму таргетування інфляції в залежності від їх оцінки недоліків та переваг даного режиму. У таб-

лиці 1 наведено ризики та переваги інфляційного таргетування.

Таблиця 1
Переваги та ризики інфляційного таргетування в Україні [13, с. 13]

Переваги	Ризики
Забезпечення чіткого і зрозумілого орієнтира для суспільства	Ускладнення досягнення інфляційної цілі в умовах необхідності збереження контролю за валютним курсом.
Збільшення прозорості політики НБУ й Уряду та посилення їх відповідальності	Зменшення ефективності застосування грошової маси, як інструменту монетарної політики внаслідок все ще суттєвого рівня доларизації економіки
Підвищення рівня довіри суспільства до політики НБУ й Уряду та зменшення інфляційних очікувань	Ускладнення контролю за інфляцією у зв'язку з вразливістю економіки до зовнішніх шоків та передбачуваністю останніх.
Законодавче закріплення спільної відповідальності НБУ й Уряду за досягнення інфляційної цілі, що підвищує ефективність управління інфляцією.	Обмежені можливості НБУ у використанні такого інструменту монетарної політики, як проведення операцій на відкритому ринку внаслідок нерозвинутого ринку державних цінних паперів.
Висока гнучкість у виборі інструментів монетарної політики та відсутність суперечностей між цілями монетарної політики.	Незначний вплив облікової ставки НБУ на економічні процеси
Створення передбачуваних умов для здійснення господарської діяльності, що є важливою передумовою економічного зростання.	Існування достатньо тривалих лагів монетарної політики, що зменшує оперативність такого інструменту, як грошова маса.

Погляди дослідників щодо необхідного значення цільового показника інфляції у випадку запровадження таргетування інфляції теж різняться. Так, О. Петрик пропонує в Україні мати за ціль показник близький до 4% [14, с. 360]. А. Гальчинський вважає доцільним націлитись на показник у 6-7 відсотків [15, с. 45]. М. Безнощенко розглядає як оптимальний цільовий показник у 5%, допускаючи відхилення у 2% у ту чи іншу сторону [16, с. 234].

Прийняття рішення щодо величини цільового значення показника інфляції повинно базуватися на економічних реаліях країни. Це має бути реально досяжна величина аби підтримувати інфляційні очікування, які, в свою чергу, мають вплив на цей показник.

У таблиці 2 наведені цільові показники інфляції запроваджені у різних країнах. Ми можемо наглядно побачити наскільки відрізняються показники у більш розвинених країнах та тих, які мають менш високий економічний розвиток.

На сьогоднішній день важко було б визначити необхідне значення цільового показнику. Як бачимо, поширеною є думка про те, що українська економіка ще не готова до впровадження інфляційного таргетування та потребує ряд перетворень. Враховуючи вплив поточних подій в економіці держави на інфляцію, прогнозування самих показників інфляції навіть у короткостроковому періоді стало важчим, так як існує ряд ускладнюючих факторів. У цих умовах цільовий показник може бути малоефективним.

Якщо ж таргетування провадиться в найближчий час, то можливий варіант взяття ширшого діапазону для цільового показнику, враховуючи

Таблиця 2

Цільові показники інфляції країн світу [17]

Країна	Назва центрального банку	Цільовий показник інфляції
Австралія	Резервний банк Австралії	2.00% – 3.00%
Азербайджан	Центральний банк Азербайджанської Республіки	5.00% – 6.00%
Албанія	Банк Албанії	3.00% +/-1%
Білорусь	Національний банк Республіки Білорусь	11.00%
Бразилія	Центральний банк Бразилії	4.5% +/-2.0%
Великобританія	Банк Англії	2.00%
В'єтнам	Державний банк В'єтнаму	7.00%
Вірменія	Центральний банк Республіки Вірменія	4.00% +/-1.5%
Грузія	Національний банк Грузії	6.00%
Домініканська Республіка	Центральний банк Домініканської Республіки	4.50% +/-1.0%
Єврозона	Європейський центральний банк	<2.00%
Ізраїль	Банк Ізраїлю	1.00% – 3.00%
Індонезія	Банк Індонезії	4.5% +/-1.0%
Ісландія	Центральний банк Ісландії	2.50%
Канада	Банк Канади	2.0% +/-1.0%
Кенія	Центральний банк Кенії	5.00% +/-2.50%
Китай	Народний банк Китаю	4.00%
Колумбія	Банк Республіки	3.00% +/-1.0%
Мексика	Банк Мексики	3.00% +/-1.0%
Молдова	Національний банк Молдови	5.00% +/-1.5%
Монголія	банк Монголії	8.00%
Нігерія	Центральний банк Нігерії	6.00% – 9.00%
Нова Зеландія	Резервний банк Нової Зеландії	2.00% +/-1.0%
Норвегія	Норвезький банк	2.50%
Перу	Центральний резервний банк Перу	2.00% +/-1%
Південна Корея	банк Кореї	2.5% – 3.5%
Південно-Африканська Республіка	Південно-Африканський резервний банк	3.0% – 6.0%
Польща	Національний банк Польщі	2.5% +/-1.0%
Росія	Центральний банк Російської Федерації	5%
Румунія	Національний банк Румунії	2.5% +/-1.0%
Сербія	Народний банк Сербії	4.00% +/-1.5%
Туреччина	Центральний банк Турецької Республіки	5.00%
Угорщина	Угорський національний банк	3.00%
Уругвай	Центральний банк Уругваю	3.00% – 7.00%
Філіппіни	Центральний банк Філіппін	4.0% +/- 1.0%
Чехія	Національний банк Чехії	2.00% +/-1.0%
Швейцарія	Національний банк Швейцарії	<2.00%
Чилі	Центральний банк Чилі	3.00% +/-1.0%
Швеція	Банк Швеції (Ріксбанк)	2.00%
Шрі-Ланка	Центральний банк Шрі-Ланки	4.0% – 6.0%
Японія	Банк Японії	2.00%

складність ситуації. Згодом, після стабілізації економіки, можливо звузити даний діапазон, визначити показник відносно економічного стану. Тобто, для України може стати доцільним використання тимчасового регресивного цільового показнику інфляції, який зміниться на постійний за відповідних умов.

Ще одним аспектом впровадження інфляційного таргетування є вплив регуляції інфляційних процесів на інші економічні показники крім інфляційних. Оскільки досягнення цільового показнику інфляції може відбуватися різними шляхами та мати різні наслідки, доцільним може бути, при інфляційному таргетуванні брати до уваги інші економічні показники, регулювати їх значення при відповідних показниках інфляції. Пропонується ввести поняття «комплексне таргетування», що буде характеризувати цей процес. Прикладами показників, які можуть мати цільові значення при відповідних значеннях інфляції, можуть бути

рівень безробіття, обмінний курс та інші економічні показники. У майбутньому передбачається розроблення детального списку можливих економічних показників з відповідними значеннями.

Висновки і пропозиції. Розглянувши різнобічні погляди на питання впровадження інфляційного таргетування, можна дійти висновку, що інфляційне таргетування є потенційно дієвим механізмом, але для його впровадження потрібно здійснити ряд змін в економіці, що будуть служити підґрунтям для зменшення впливу негативної сторони його впливу. Пропонується одночасно застосовувати поряд з таргетуванням інфляції додатково таргетування інших економічних показників, що пов'язані з рівнем інфляції (наприклад рівня безробіття), таким чином щоб при цільовому рівні інфляції зберігалися економічні показники в межах певного рівня. Відповідно пропонується впровадити поняття «комплексне таргетування», яке матиме за мету вищезгадану ціль.

Список літератури:

- Офіційна сторінка Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=8436210
- Шаров О. Таргетування інфляції: світовий досвід та українські перспективи / О. Шаров // Вісник НБУ. – 2003. – № 7. – С. 15–19.
- Марцин В. С. Трансформація інфляційних процесів в умовах реорганізації економіки / В. С. Марцин // Актуальні проблеми економіки № 9(135) – 2012 – С. 25–34.
- Самсонов М. І. Режим валютного курсу при переході до інфляційного таргетування в Україні / М. І. Самсонов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. – Вип. 23. – 2008 – С. 183–190.
- Попович І. В. Таргетування інфляції в Україні / І. В. Попович., Р. Р. Гудима // Менеджмент і логістика – перспективні напрями розвитку країн СНД: зб. матер. міжнар. науково-практичної конференції (м. Сімферополь, 21–22 червня 2013 року) / Наукове об'єднання «Economics». – Сімферополь: НО «Economics», 2013 – С.14–16.
- Варгас В. М. Таргетування інфляції в Україні / В. М. Варгас // Вісник Львівської комерційної академії. – Вип. 31. – 2009. – С. 36–39.
- Макаренко М. І. Стратегія інфляційного таргетування в грошово-кредитній політиці держави: монографія / [М. І. Макаренко, І. І. Д'яконова, Ф. А. Журавка та ін.] – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008 – 108 с.
- Макаренко М. І. Інфляційне таргетування і макроекономічна динаміка: посткризовий аналіз / М. І. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 11(137). – С. 73–79.
- Колобердянко І. І. Інфляційне таргетування: необхідні передумови та перешкоди впровадження в економіку України / І. І. Колобердянко // Вісник Запорізького національного університету. – 2013. – № 3(19). – С. 180–186.
- Питльована О. Інфляційне таргетування: практичні аспекти / О. Питльована // Вісник львівського університету. Сер. «Міжнародні відносини». – Вип. 24. – 2008. – С. 309–320.
- Ball L. M. Does inflation targeting matter?/Laurence M. Ball, Niamh Sheridan – University of Chicago Press – 2003 – 32 с.
- Bernanke, B. S., Thomas Inflation targeting: Lessons from the international experience./Bernanke, Ben S., Thomas Laubach, Frederic S. Mishkin, and Adam S. Posen. Princeton, N.J.: Princeton University Press – 1999 – 25 с.
- Семенова Ю. С. Таргетування інфляції: світовий досвід та можливості застосування в Україні / Ю. С. Семенова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008 – № 1. – С. 10–14.
- Петрик О. І. Шлях до цінової стабільності: світовий досвід і перспективи для України: монографія / Петрик О. І. – Київ: Інститут економіки та прогнозування НАН України. – 2008. – 369 с.
- Гальчинський А. У нашей экономики уже не осталось иммунитета к политическим рискам / А. Гальчинський // Бизнес. – 2006. – 26 февр. – С. 42–46.
- Безнощенко М. Еволюція грошово-кредитної політики України та перспективи переходу на режим таргетування інфляції / М. Безнощенко // Дослідження міжнародної економіки: 36. наук. праць. – Вип. 2(67). – 2011. – С. 223–234.
- Офіційні сторінки світових центральних банків. – Режим доступу: <http://www.bankofalbania.org>, <https://www.cba.am>, <http://www.rba.gov.au/inflation/inflationtarget.html>, <http://www.cbar.az/>, <http://www.nbrb.by/engl/>, <http://www.bc.gov.br/?english>, <http://www.bankofcanada.ca/>, <http://www.bcentral.cl>, <http://www.pbc.gov.cn>, <http://www.banrep.gov.co/en>, http://www.cnb.cz/en/monetary_policy/inflation_targeting.html, <http://www.eccb-centralbank.org/index.asp>, <http://www.ecb.europa.eu/home/html/index.en.html>, <https://www.nbg.gov.ge/index.php?m=2&lng=eng>, <http://english.mnb.hu/>, <http://cb.is/>, <http://www.bi.go.id/en/Default.aspx>, <http://www.boi.org.il/en/Pages/Default.aspx>, <http://www.boj.or.jp/en/index.htm/>, <https://www.centralbank.go.ke/>, <http://www.banxico.org.mx/indexEn.html#>, <http://www.bnm.md/en/home>, <http://www.mongolbank.mn/eng/default.aspx>, http://www.rbnz.govt.nz/monetary_policy/inflation/, <http://www.cbn.gov.ng/>, <http://www.norges-bank.no/en/Statistics/Inflation/>, <http://www.bcrp.gob.pe/home.html>, <http://www.bsp.gov.ph/index.asp>, <http://www.nbp.pl/homen.aspx?f=/srodeken.htm>, <http://www.bnr.ro/Home.aspx>, <http://www.cbr.ru/>, <http://www.nbs.rs/internet/english/index.html>, <https://www.resbank.co.za/MonetaryPolicy/DecisionMaking/Pages/TargetsResult.aspx>, <http://eng.bok.or.kr/broadcast.action?menuNavId=1612>, <http://www.cbsl.gov.lk/index.asp>, <http://www.riksbank.se/en/Monetary-policy/Inflation/Adoption-of-the-inflation-target/>, <http://www.snb.ch/en/>, <http://www.tcmb.gov.tr/yeni>, <http://www.bankofengland.co.uk/Pages/home.aspx>, <http://www.bcu.gub.uy/Paginas/Default.aspx>, <http://www.federalreserve.gov/>, http://www.sbv.gov.vn/portal/faces/en/enm/enpages_home?_adf.ctrl-state=qg7kfjxz4_4&_afLoop=1115114587853100.

Горюк В. В.

Классический частный университет

ВОПРОС ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРИНЯТИЯ ИНФЛЯЦИОННОГО ТАРГЕТИРОВАНИЯ В УКРАИНЕ**Резюме**

Исследованы теоретические вопросы целесообразности принятия инфляционного таргетирования в Украине. Рассмотрены различные взгляды отечественных и зарубежных ученых по данной теме. Показаны риски и преимущества использования инфляционного таргетирования.

Ключевые слова: инфляционное таргетирование, валютное регулирование, инфляционные ожидания, монетарная политика, уровень инфляции.

Horiuk V. V.

Classic Private University

THE QUESTION OF ADVISABILITY OF INFLATION TARGETING ACCEPTANCE IN UKRAINE**Summary**

The theoretical aspects of advisability of inflation targeting acceptance in Ukraine were investigated. Different views of domestic and foreign scholars on the subject were considered. Risks and benefits of using inflation targeting were shown.

Key words: inflation targeting, currency regulation, inflation expectations, monetary policy, inflation rate.

УДК 336.76

Гутафель В. В.

Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ФОНДОВИХ РИНКІВ КРАЇН СВІТУ

Проведено систематизацію тенденцій розвитку фондових ринків країн світу групуєючи їх за основними ознаками. У відповідності до основних ознак запропоновано історичні тенденції, загальноринкові тенденції та структурні тенденції розвитку фондових ринків країн світу. Виявлено процес конвергенції фондових ринків.

Ключові слова: фондовий ринок, тенденції фондових ринків, конвергенція фондових ринків, перекапіталізація фондових ринків.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки можна виділити дві взаємопов'язані тенденції – поглиблення економічної глобалізації країн та посилення регіональних процесів, що окреслюють межі підсистем світової економіки та визначають нову диспозицію країн у загальній структурі. Важливу роль у даних процесах відіграє фінансовий ринок та фондовий ринок зокрема. Адже, саме за допомогою фондових ринків країн світу відбувається мобілізація розрізнених фінансових ресурсів, їх акумуляція та трансформація у продуктивний капітал. У свою чергу, глобалізація світової економіки та інтеграція фондових ринків країн світу, потребує нового погляду на сам механізм функціонування фондового ринку та виявлення основних тенденцій його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти функціонування фондових ринків розглядалися у працях зарубіжних науковців та практиків: Т. Берднікової, Н. Берзона, Е. Жукова, Г. Марковіца, М. Міллера, Я. Міркіна, М. Столбова, Д. Тобіна, Р. Тьюлза, У Шарпа, М. Шоулза. Питання розвитку фондових ринків в умовах економічних перетворень досліджувалися у працях вітчизняних вчених: В. Базилевича, Н. Дегтярьової, Ю. Кравченко, О. Мозгового, І. Школьник. У свою чергу, проблематику виявлення тенденцій на фондових ринках приділяли увагу: В. Галанов, А. Кондрашихін, С. Мошенський, Б. Рубцов.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. На сучасному етапі функціонування фондових ринків країн світу доцільним є не тільки виділення основних тенденцій їх розвитку але і проведення їх групування та систематизації у відповідності до основних ознак, виділяючи їх головні характеристики.

Мета статті. Головною метою даної статті є систематизація тенденцій розвитку фондових ринків країн світу, проводячи їх групування за основними ознаками, що характеризують сучасний стан та подальші перспективи розвитку фондових ринків в умовах глобалізації світової економіки.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі, загальні тенденції розвитку фондових ринків країн світу, доцільно групувати за трьома основними ознаками: відповідно до історично сформованих напрямів розвитку, що не залежать від короткострокових змін, але приймають різні зовнішні форми, адекватні конкретним історичним умовам; відповідно до напрямів розвитку фондових ринків у цілому, що сформувалися на сучасному етапі; відповідно до напрямів розвитку, що відносяться до окремих частин фондових ринків.

Згідно до перерахованих ознак, тенденції розвитку фондових ринків країн світу пропонується систематизувати у відповідності до трьох основних груп:

1. історичні (закономірні) тенденції розвитку фондових ринків;
2. загальноринкові тенденції розвитку фондових ринків;
3. структурні тенденції розвитку фондових ринків.

Історичні або закономірні тенденції розвитку фондових ринків пропонується визначати, як тенденції, що діють протягом тривалого історичного періоду часу та набувають характеру економічних законів, адже їх сутність має довгостроковий характер. Адже, історичні тенденції вже існують протягом довгострокового періоду часу і показують у якому напрямку змінюються короткострокові тенденції.

Під загальноринковими тенденціями розвитку фондових ринків, слід розуміти короткострокові тенденції розвитку, що визначають напрями розвитку саме фондових ринків у цілому за останнє десятиліття розвитку. Тобто, це тенденції, що сформовані всередині самого фондового ринку.

У свою чергу, структурні тенденції розвитку фондових ринків відносяться до певних частин функціонування фондових ринків. Адже, окремі структурні частини (сегменти) фондових ринків розвиваються нерівномірно і у деякій мірі відокремлено один від одного. Структурні тенденції, у першу чергу, стосуються географії функціонування фондових ринків світу та ступеню розвитку фондових ринків певних країн. Відповідно, структурні тенденції є найбільш практичними та короткостроковими тенденціями розвитку фондових ринків країн світу.

Необхідно зазначити, що між історичними, загальноринковими та структурними тенденціями розвитку фондових ринків присутній тісний взаємозв'язок, що визначають їх системність. Короткострокові тенденції розвитку фондових ринків (загальноринкові та структурні) впливають на формування напрями розвитку історичних тенденцій. У свою чергу, саме історичні тенденції визначають загальний вектор направленості короткострокових тенденцій розвитку фондових ринків. Доцільно зауважити, що історичні тенденції розвитку фондових ринків загальновідомі та вже неодноразово вивчалися але, їх необхідно розглядати та досліджувати в комплексі з короткостроковими тенденціями (загальноринковими та структурними), які проявляються на сучасному етапі з метою обґрунтування перспектив розвитку фондових ринків країн світу.

Систематизація тенденцій розвитку фондових ринків країн світу у відповідності до трьох основних груп представлена на рис. 1.

Історія розвитку фондових ринків світу складає вже декілька століть. За цей час на ньому чітко проявилися наступні закономірності розвитку: циклічність розвитку фондових ринків, тенденція до постійного зростання розмірів фондового ринку, системний характер кризових явищ на фондових ринках, заміна матеріального капіталу, капіталом у формі цінних паперів.

На сучасному етапі функціонування фондових ринків виявлено дві групи загальноринкових тенденцій. Тенденції, що об'єктивно вже існували і набули подальшого розвитку та тенденції, що були виявлені. Відповідно, загальноринкові тенденції розвитку фондових ринків необхідно умовно поділити на загальноринкові тенденції, що набули подальшого розвитку та загальноринкові тенденції, що були виявлені.

До загальноринкових тенденцій розвитку фондових ринків, що набули подальшого розвитку, слід віднести наступні:

1. збільшення впливу фондових ринків на світове господарство протягом останніх десяти років. Розвинута інфраструктура сучасних фондових ринків відіграє важливу роль у підтримці високої ділової активності;

2. глобальна інформатизація фондових ринків країн світу. На сучасному етапі глобалізаційних

процесів, інформатизація фондових ринків підвищила їх прозорість, змінила структуру та механізми ведення торгів;

3. інтернаціоналізація фондових ринків країн світу. Інтернаціоналізація фондових ринків проявляється у тому, що національний капітал переходить кордони країн, формує світовий фондовий ринок. Національні фондові ринки відкривають доступ іноземним учасникам торгів, проводять лістинг і ведуть торгівлю цінними паперами іноземних компаній. У свою чергу, інвестор з будь-якої країни отримує можливість вкласти свої фінансові ресурси у цінні папери інших країн.

До основних загальноринкових тенденцій, які були виявлені, можна віднести наступні:

1. синхронність розвитку національних фондових ринків. Сучасний стан фондових ринків країн світу засвідчує синхронність у динаміці показників їх стану та розвитку, це свідчить про те, що на сучасному етапі фондові ринки країн тісно інтегровані між собою, та взаємозв'язані з коливаннями світової економіки. Синхронність у динаміці зміни основних показників розвитку фондових ринків країн світу, забезпечується інформаційною прозорістю національних ринків, високою швидкістю передачі інформації, значним обсягом

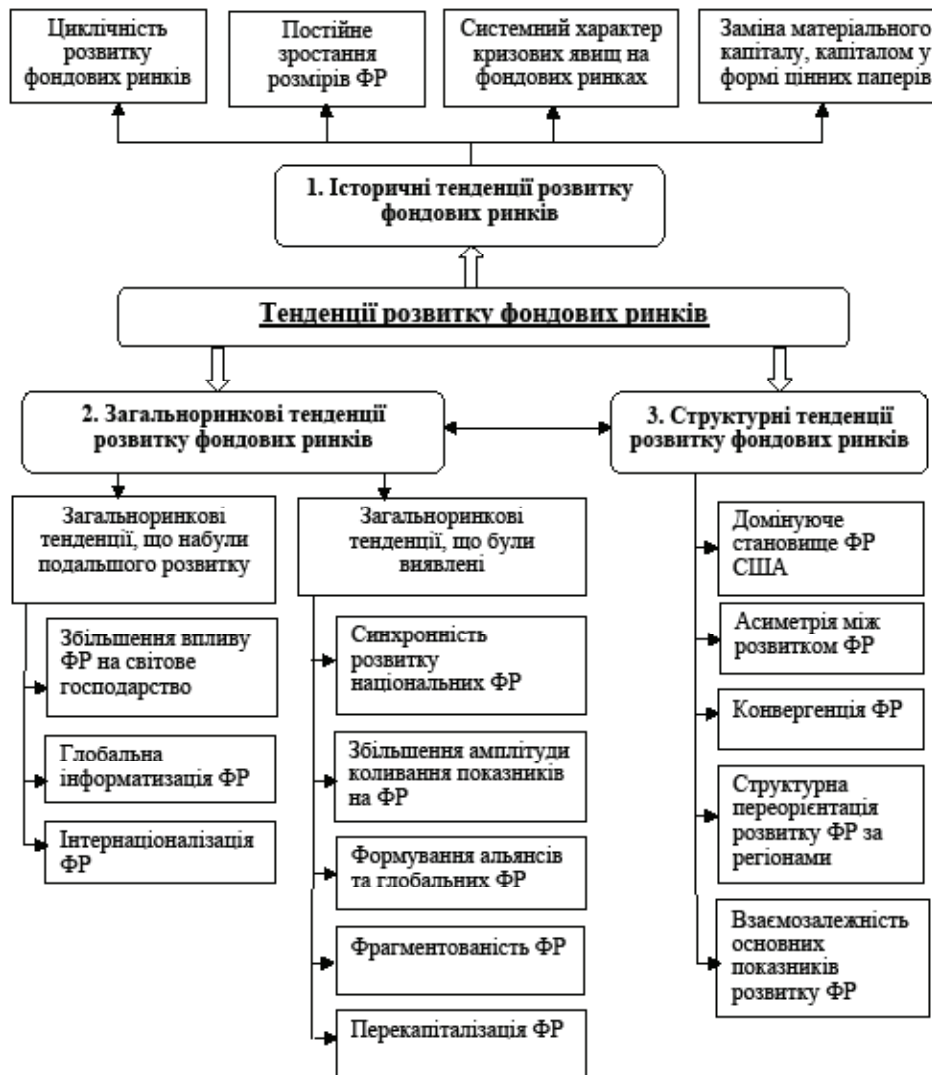


Рис. 1. Систематизація тенденцій розвитку фондових ринків країн світу в умовах глобалізації*

*Побудовано автором

трансграничних операцій з цінними паперами, збільшеною роллю інституційних інвесторів, що керують міжнародними портфелями цінних паперів, відкритістю національних фондових ринків, на яких активну роль відіграють іноземні учасники, що виступають у ролі емітентів та інвесторів.

Необхідно зазначити, що вирішальний вплив на синхронізацію розвитку фондових ринків країн світу здійснили інфраструктурні зміни на національних фондових ринках шляхом впровадження електронних технологій введення торгів. Вони відкрили нові можливості у використанні фондових інструментів, розширенні кола інвесторів за рахунок фізичних осіб, а також емітентів цінних паперів.

2. Збільшення амплітуди коливання показників на фондових ринках світу. Синхронне коливання руху основних показників, ринкових цін та індексів на національних фондових ринках різних країн створює можливість збільшення масштабів їх коливань і тривалості циклів їх руху.

Щодо збільшення амплітуд коливань на фондових ринках Лестер Туроу зазначає: «Дуже широкі, електронно взаємопов'язані глобальні ринки не змінюють імовірності фінансових бумів, але роблять їх потенційно великими і пов'язують національні ринки між собою, збільшуючи ймовірність того, що ці ринки зазнають краху всі разом» [1, с. 267]. Синхронність та зазначені тенденції призвели до збільшення масштабів фондових ринків країн світу.

3. Формування альянсів та глобальних фондових ринків. Основною з визначальних тенденцій, що впливає на масштаби, структуру та подальший розвиток, є процес утворення та розвитку глобальних фондових ринків на основі альянсу та союзів між організаторами торгів з відповідною власною інфраструктурою.

Необхідно зазначити, що фондовий ринок, який історично формувався, як регіональний, за період свого розвитку переростає у частину світового фондового ринку. На сучасному етапі розвитку світової економіки, найбільшим за показниками стану та розвитку, є глобальний альянс фондових ринків США та Європи, – NYSE Euronext, Inc. Загалом NYSE Euronext, Inc (раніше NYSE Group, Inc і Euronext NV) є американсько-європейською корпорацією, оператором та організатором торгів на фондових ринках 6 країн світу, з власною технологією ведення торгів та розрахунково-кліринговою системою. До її складу у першу чергу входить Нью-Йоркська фондова біржа (англ. – New York Stock Exchange, NYSE), пан'європейський фондовий ринок Euronext NV (найбільший фондовий ринок Єврозони), американська електронна платформа NYSE Arca (раніше відома як ArcaEx) та американська фондова біржа NYSE Amex [2, 3].

Ще одним найбільшим фондовим альянсом є корпорація NASDAQ OMX Group, Inc, – американська компанія, власник біржі NASDAQ і ще 8 європейських бірж у балтійському регіоні, що входили до міжнародного концерну OMX [4].

На даний час великою міжнародною холдинговою групою на європейському фондовому ринку, є Deutsche Boerse Group. Компанія управляє Франкфуртською фондовою біржею, а також їй повністю належить технологічна компанія Deutsche Boerse Systems, розрахунково-клірингова компанія Clearstream. Крім того, до Групи Німецькій фондовій біржі входять: біржа похідних інструментів EUREX, фондова біржа для торгівлі цінними паперами країн Центральної та Східної Європи NEWEX [5].

4. Фрагментованість фондових ринків країн світу. Фрагментованість фондового ринку означає, що операції на ньому відбуваються у великій кількості локальних центрів, де зосереджено інформацію про учасників ринку, попит та пропозицію, об'єкти торгівлі. При зменшенні фрагментованості ринку зростає інтеграція – об'єднання в єдине ціле за рахунок збільшення зв'язків між учасниками [6, с. 76-77].

Доцільно відрізнити первинну фрагментованість від вторинної, до якої розвинені фондові ринки приходять вже після того, як необхідний рівень консолідації був досягнутий. Оскільки нерідко позитивні і негативні наслідки процесу фрагментованості аналізуються без проведення розмежування між первинною і вторинною фрагментованістю, замінюються два принципово різних за своєю економічною сутністю явища.

5. Перекапіталізація фондових ринків країн світу в умовах глобалізації. Сучасний стан фондових ринків країн світу у відповідності до показників стану (капіталізації та обсягів торгів) та розвитку (глибина фондових ринків, рівень ліквідності) свідчить про наявність процесу перекапіталізації на фондових ринках, що супроводжується наступним виникненням кризових явищ як на ринках так і у світовій економіці у цілому.

Доцільно зазначити, що процес перекапіталізації супроводжується надмірним збільшенням обсягів капіталізації та показника глибини фондових ринків, що призводить до наступного різкого зменшення обсягів капіталізації, та як наслідок, супроводжується збільшенням обсягів торгів на ринках. Загалом процес перекапіталізації негативно впливає на систему економічного розвитку країн та призводить до значного зменшення обсягів ВВП відповідних країн. Внаслідок асиметрії розвитку фондових ринків країн світу, перекапіталізація спричиняє найбільший негативний вплив на фондові ринки країн, що розвиваються.

Основними структурними тенденціями розвитку фондових ринків країн світу є наступні:

1. домінуюче становище фондового ринку США. У силу свого економічного положення та історичного розвитку, фондовий ринок США значною мірою визначає кон'юнктуру світового фондового ринку, а динаміка ринкової вартості цінних паперів на американському ринку впливає на курси цінних паперів на фондових ринках інших країн. Цілком ймовірно дане лідерство фондового ринку США збережеться і у майбутньому [7].

2. Асиметрія між розвитком фондових ринків розвинутих країн та фондових ринків країн, що розвиваються. Динаміка фондових ринків в умовах світових інтеграційних процесів та процесів глобалізації, вказує на наявність системної асиметрії, яка проявляється у тому, що на країни з розвинутими фондовими ринками припадає більша частка капіталізації, обсягів торгів та інвестиційних потоків, що свідчить про фактичну концентрацію капіталу у країнах з розвинутими фондовими ринками. Важливо зазначити, що фондові ринки країн, що розвиваються, у свою чергу, мають більш високі темпи росту ніж фондові ринки розвинутих країн.

Відповідно, ще однією важливою тенденцією розвитку фондових ринків в умовах інтеграційних процесів, виходячи з системної асиметрії, є утворення дисбалансу між фондовими ринками розвинутих країн та фондових ринків країн, що розвиваються.

3. Конвергенція фондових ринків країн світу. На сучасному етапі, на різних за розвитком фон-

дових ринках відбувається процес наближення (вирівнювання) основних показників стану (капіталізація, обсяги торгів) та розвитку (глибина фондових ринків, ліквідність та рівень інвестиційних потоків) даних ринків, як наслідок процесів глобалізації. Така ситуація подібна з концепцією конвергенції країн, що розвиваються у неокласичній теорії економічного росту. У свою чергу, конвергенція (від лат. *convergo* – зближаюся, сходжуся) фондових ринків – процес зближення (за основними показниками стану та розвитку) фондових ринків розвинутих країн та фондових ринків країн, що розвиваються. Конвергенція фондових ринків проявляється у зростання ролі фондових ринків країн, що розвиваються.

Процес конвергенції фондових ринків (поступальне підвищення показників стану та розвитку фондових ринків країн, що розвиваються) був наслідком зростання показників фондового ринку Китаю. Відповідно, зростання ролі фондового ринку Китаю призвело до підвищення показників стану фондового ринку Азійсько-Тихоокеанського регіону.

4. Структурна переорієнтація розвитку фондових ринків за регіонами. У силу економічного розвитку США, фондовий ринок Американського регіону на займає домінуюче становище у світі. Але, сучасний стан фондових ринків країн світу вказує на структурну переорієнтацію розвитку фондових ринків за регіонами по основним показникам. За показниками капіталізації, обсягу торгів та обсягів інвестиційних потоків відбувається зменшення частки фондових ринків Американського регіону та Європейсько-Африканського регіону та натомість зростання частки фондового ринку Азійсько-Тихоокеанського регіону. Тобто, за основними показниками стану структурна переорієнтація розвитку на фондових ринках за регіонами проявляється у наступних тенденціях:

- поступове перетікання капіталу з американських та європейських фондових ринків на азійські фондові ринки з відповідним збільшенням їх капіталізації;

- зменшення ділової активності на американських та європейських фондових ринках з відпо-

відним збільшенням обсягів торгів на азійських фондових ринках;

- суттєве скорочення інвестиційних потоків на американських та європейських фондових ринках, з одночасним збільшенням інвестиційних потоків на азійських фондових ринках.

Відповідно дані тенденції свідчать про підвищення ролі фондового ринку Азійсько-Тихоокеанського регіону у світовій економіці.

5. Взаємозалежність основних показників розвитку фондових ринків світу в умовах глобалізації. На сучасному етапі, основні показники розвитку фондових ринків світу тісно взаємопов'язані з між собою та з світовою економікою. Доцільно зауважити, що існує зв'язок між показником глибини світового фондового ринку та розвитком світової економіки.

Важливо зазначити, що однією з основних передумов виникнення кризових явищ на світовому фондовому ринку стало стрімке зростання показника глибини світового фондового ринку у 2007 року, що, у свою чергу, виступило однією з причин світової фінансово-економічної кризи внаслідок глобальної перекапіталізації фондових ринків, та спричинило різке зниження показника глибини світового фондового ринку у 2008 року та значного уповільнення темпів приросту світового ВВП.

Висновки і пропозиції. Після проведеної систематизації виявлених тенденцій розвитку фондових ринків, в умовах глобалізації, обґрунтовано три основні групи тенденцій: історичні тенденції, загальноринкові тенденції та структурні тенденції розвитку фондових ринків. Необхідно наголосити, що згідно проведеної систематизації тенденцій розвитку фондових ринків, загальноринкові та структурні тенденції впливатимуть на перспективи та визначатимуть подальші напрями розвитку фондових ринків світу в рамках історичних тенденцій. Важливим – є виявлення процесу «конвергенції» тобто, наближення основних показників розвитку фондових ринків розвинутих країн та фондових ринків країн, що розвиваються, що у майбутньому може спричинити переорієнтацію структурної та географічної складової фондових ринків країн світу.

Список літератури:

1. Туроу Л. К. Будущее капитализма: Как сегодняшние экономические силы формируют завтрашний мир / Туроу Л. К.; Пер. с англ. А. И. Федорова. – Новосибирск : Сибирский хронограф, 1999. – 432 с.
2. NYSE Euronext. Corporate Timeline [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.nyse.com/pdfs/NYSEEuronextTimeline-web.pdf>
3. NYSE Euronext. Company Overview [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://corporate.nyx.com/en/who-we-are/company-overview>
4. NASDAQ OMX .Corporate Timeline [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.nasdaqomx.com/aboutus/timeline/>
5. Deutsche Börse Group. About Deutsche Börse [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : http://deutsche-boerse.com/dbag/dispatch/s/586434FBE9252B15D84FB15B2648797A/en/kir/gdb_navigation_other_languages/ru/about_us?
6. Мошенский С. З. Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы: монография / С. З. Мошенский. – Москва : «Экономика», 2011. – 240 с.
7. The World Federation of Exchange. Statistic of stock exchange [Electronic Resource]. – Mode of access : URL : <http://www.world-exchanges.org/statistics>

Гутафель В. В.

Черновицкий торгово-экономический институт
Киевского национального торгово-экономического университета

СИСТЕМАТИЗАЦИЯ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ФОНДОВЫХ РЫНКОВ СТРАН МИРА

Резюме

Проведена систематизация тенденций развития фондовых рынков стран мира группируя их по основным признакам. В соответствии с основными признаками предложено исторические тенденции, общие рыночные тенденции и структурные тенденции развития фондовых рынков стран мира. Выявлено процесс конвергенции фондовых рынков.

Ключевые слова: фондовый рынок, тенденции фондовых рынков, конвергенция фондовых рынков, перекапитализация фондовых рынков.

Gutafel V. V.

Chernivtsi Trade and Economics Institute
Kyiv National Trade and Economic University

THE WORLD STOCK MARKETS DEVELOPMENT TRENDS SYSTEMATIZATION

Summary

The world stock markets development trends systematization by grouping them according to basic characteristics. In accordance with the basic characteristics offered historical (regular) stock markets trends, common stock market trends and structural stock markets trends. Found the process of convergence of stock markets.

Key words: stock market, stock market trends, stock market convergence, overcapitalization of stock markets.

УДК 330.322.01+338.2

Слободянюк Н. О.

Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михайла Туган-Барановського

ТЕОРІЇ ІНВЕСТИЦІЙ ЯК МЕТОДОЛОГІЧНЕ ПІДРУНТЯ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Статтю присвячено визначенню теоретичного підґрунтя використання інвестицій в системі стратегічного розвитку національної економіки. Показано, що інвестиційні економічні теорії пройшли тривалий шлях еволюції, пов'язаний із визначенням детермінантів інвестування, циклічності інвестиційного процесу, взаємозв'язку інвестицій з нормою процента, споживанням і заощадженнями, формуванням інвестиційних інститутів і інвестиційного середовища, інтеграції інвестицій та інновацій. Доведено, що тенденцією останніх часів є синтез інвестиційних економічних теорій із соціальними, теоріями міжнародного поділу праці і конкурентоспроможності, регіонального розвитку. Це потребує уточнення поглядів на процеси інвестування з точки зору їх критеріїв та ефективності.

Ключові слова: інвестиції, теорії, національна економіка, стратегічний розвиток, методологічне підґрунтя.

Постановка проблеми. Ефективний стратегічний розвиток (в тому числі інвестиційний) потребує відповідного методологічного обґрунтування і є високо теоретизованою галуззю досліджень. При цьому слід урахувати, кожна економічна теорія має бути не лише вірною, але і адекватною існуючим обставинам, місцю, часу, конкретній економічній ситуації в країні і поставленим завданням розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного розвитку національної економіки знаходяться у центрі уваги багатьох учених. Запихляк В. З. визначає інвестиційний розвиток як здатність економічних систем забезпечувати стабільне зростання та інвестиційну активність, яка має місце на всіх рівнях діяльності: – мікро-, мезо-, макrorівні, наднаціональному та глобальному [1, с. 22]. Він має сприяти переходу системи із одного стану в інший, якісно кращий за попередній. Слатвінський М. А. виділяє три категорії інвестицій: виробничі інвестиції, інвестиції у формування

знань і стратегічні позиціонуючі інвестиції [2, с. 4]. Беззаперечною перевагою фундаментальної теорії є змістовна складова, оскільки в її межах оцінка привабливості реальних інвестицій здійснюється через побудову моделі конкретного економічного процесу, який відображає структуру грошових потоків аналізованого інвестиційного проекту [3]. Відповідно до сучасних тенденцій у світі пріоритетним є фінансування фундаментальних досліджень, спрямованих на створення нових галузей знань і випуск нового типу продукції, яка до цього ще не вироблялась. Їх метою є створення передумов для зростання національного багатства в майбутньому.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати мету дослідження, яка полягає у визначенні теоретичного підґрунтя використання інвестицій в системі стратегічного розвитку національної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення положень економічних теорій дозволило виділити такі моделі.

Відомий український учений М. І. Туган-Барановський (1865-1919) відстоював ідею врахування коливань у розмірах інвестицій. На їх думку, імпульсом до кумулятивного інвестування є формування галузей, де утримуються надвисокі прибутки, розвиток яких ініціює нові потреби і підсилює попит на інвестиції (галузі, що виробляють засоби виробництва, засновані на новітніх технологіях або володіють природними перевагами). Межею інвестування є процес інвестиційного насичення: період інвестиційної експансії завершується не тільки внаслідок спадання граничної ефективності капіталів, а й тому, що вичерпується вільний капітал, який шукає інвестиційних можливостей, і вичерпуються самі ці можливості [4, с. 37]. Розвиток науки і техніки зумовлюють інвестиційний бум, попит на інвестиції, який стимулює платоспроможний попит, причиною криз стають «ліквідні пастки».

На граничну ефективність капіталу, грошову норму відсотка як детермінанти інвестування звертав увагу шведський економіст Юхан Густав Кнут Віксель (*Johan Gustaf Knut Wicksell*, 1851-1926). Він вважав, що висока реальна норма відсотка викликає скорочення інвестицій, що веде до зниження доходів (прибутку і заробітної плати), а також цін. Дана тенденція негативно позначиться на очікуваннях підприємців щодо отримання майбутніх прибутків і призведе до скорочення обсягу нових інвестицій. Для подолання негативних наслідків він пропонував регулювання ставки банківського відсотка в інтересах загального оздоровлення економіки. Якщо номінальна ставка процента виявиться нижче реальної, у підприємців, які здійснюють інвестиції, з'явиться прагнення до отримання більш високого прибутку, і вони збільшать споживчі витрати. Подальше зростання цін приведе до збільшення нових інвестицій і очікувань на отримання більших прибутків.

Погляди англійського економіста Джона Мейнарда Кейнса (*John Maynard Keynes*, 1883-1946) визначилися під впливом депресивної фази циклу, в якій опинилася капіталістична господарська система в 30-их роках ХХ ст. Дж. Кейнс і його прихильники створили напрям концепції державного втручання в економіку, пов'язану з аналізом співвідношення інвестицій і заощаджень, з дослідженням такої макроекономічної категорії, як ефективний попит. Із побудованої моделі «Вікселя-Кейнса» випливає, що в стані рівноваги норма відсотка буде дорівнювати граничній ефективності капіталу. Започаткована вченим теорія мала потенціал до її реалізації у довгостроковій перспективі.

Послідовники Дж. М. Кейнса, некейнсіанці, зробили значний внесок у розробку динамічної концепції економічних циклів. Відводячи визначальну роль в антициклічній політиці держави інвестиційним чинникам, вони наголошували на тому, що регулювання інвестицій має відбуватися ендемононо [5, с. 53]. Держава має створити сприятливі умови забезпечення ефективного функціонування механізму саморегуляції ринку.

Поняття мультиплікатора інвестицій як відношення обсягів доходів до обсягів інвестицій було введено в економічну теорію Річардом Фердинандом Каном (*Richard Ferdinand Kahn*, 1905 – 1989). Мультиплікатор є показником зростання попиту та відповідно й доходів зі збільшенням інвестицій. Якщо гіпотетично представити, що схильність до споживання задана, і монетарні органи приймають заходи, спрямовані на стимулювання або за-

тримку інвестицій, то зміни величини зайнятості виявляться функцією від зміни суми чистих інвестицій.

Ефект інвестиційного акселератора, заснований на врахуванні тривалості часу виробництва елементів основного капіталу, вперше був описаний французьким економістом болгарського походження Альбером Афталіоном (*Albert Aftalion*; 1874 – 1956). Ґрунтуючись на теорії виробництва німецько-австрійського економіста і громадського діяча Ойгена фон Бем-Баверка (*Eugen Buhm Ritter von Bawerk*; 1851 – 1914), він формалізував категорію акселератора похідною від попиту, оскільки зміна попиту на споживчі товари приводить до прискорення змін попиту на інвестиційні товари.

Шведський економіст Карл Густав (*Karl Gustav Cassel*, 1866 – 1945) також робив акцент на тому, що ефекти від інвестування у галузі, що працюють на споживача, і ті, що виробляють засоби виробництва, суттєво різняться. У разі, якщо споживчий попит знижується, то наслідком цього є скорочення інвестиційного попиту на основні засоби. Запобігання виникнення явища акселерації сприятиме протекціоністській політиці держави, яка забезпечувала би зростання зайнятості і сприяла зростанню би зростанню споживчого попиту.

Американський економіст Елвін Харві Хансен (*Alvin Harvey Hansen*, 1887 – 1975) об'єднав механізм взаємодії мультиплікатора і акселератора як надкумулятивний процес ендемононо факторів, який назвав «понадмультиплікатором». Розробка моделі «мультиплікатора-акселератора» створила можливості для аналізу циклічних коливань інвестицій та національного доходу, чинників економічного зростання держави. Значення мультиплікатора для певної динаміки інвестицій дозволяє розраховувати очікуваний дохід, корегування якого на значення акселератора забезпечуватиме зворотній ефект – прогнозування обсягів інвестицій. Суміщена дія мультиплікатора і акселератора визначають циклічний розвиток національної економіки і об'єднати екзогенні та ендемононо чинники. Найбільш важливим екзогенним фактором є автономні інвестиції, які не пов'язані з ростом сукупного попиту, а визначаються результатами технічного прогресу, станом використання основного капіталу, податковим навантаженням на бізнес і його діловими очікуваннями.

Американський економіст Готфрід фон Хабберлер (*Gottfried Haberler*; 1900 – 1995) особливу увагу приділяв впливу інвестицій на структурний розвиток економіки, механізмам виникнення і розповсюдження циклічних рухів через зміну періодів економічного підйому і депресії. Навіть в умовах нееластичності інвестиційного попиту і рецесії використання інвестиційних імпульсів, пов'язаних із фінансуванням проектів – точок зростання національної економіки, здатне подолати «пастки ліквідності», визначити пріоритети в інвестиційній сфері, реалізувати національні переваги тощо.

Англійський економіст Рой Форбс Харрод (*Roy Forbes Harrod*, 1900 – 1978) і американський економіст Євсей Домар (*Evsey Domar*, 1914 – 1997) побудували динамічну модель, що враховує зміну детермінантів інвестування. В її основі лежать агреговані макроекономічні показники (сукупний попит і дохід, сукупні заощадження, інвестиції), які, на відміну від статичного короткострокового кейнсіанського підходу, формалізуються як динамічний процесів довготривалого горизонту. Практична цінність зазначеної моделі полягає у

можливості забезпечення гарантованого темпу зростання національної економіки шляхом реалізації двох груп заходів: антициклічної політики короткострокового плану і політики тривалого стимулювання темпів економічного розвитку. Однофакторна модель Харрода – Домара доводить, що динамічна рівновага потребує певної відповідності виробництва та попиту за умови дотримання вимоги інтенсивності споживання капіталу.

Інвестиційна складова відіграє важливу роль у досягненні економічної рівноваги на ринку [6, с. 63]. Англійський економіст Альфред Маршал (*Alfred Marshall*; 1842 – 1924), вирішуючи проблеми статичної і динамічної економічної рівноваги, зазначав, що статика в дійсності представляє собою розділ динаміки, і таким чином всі положення, що відносяться до економічного спокою, який і становить головну гіпотезу стаціонарного стану, є лише тимчасовими, використовуваними тільки для ілюстрації приватних кроків у ході аргументації і відкидає в бік, коли ця задача вирішена.

Англійський економіст Джон Річард Хікс (*John Richard Hicks*, 1904 – 1989) і американський економіст Елвін Харві Хансен (*Alvin Harvey Hansen*, 1887 – 1975) розробили модель взаємозв'язку факторів товарного і грошового ринків. Вони встановили, що падіння норми відсотка викликає зростання інвестиційного попиту, який розширюється до тих пір, поки не поглине весь обсяг пропозиції, який відповідає рівню повної зайнятості. Автоматична тенденція породжується дією ринку робочої сили на грошовий ринок, який у свою чергу, взаємодіючи з ринком товарів, викликає зворотну реакцію на ринку праці.

Американський економіст Мілтон Фрідман (*Milton Friedman*, 1912-2006) побудував моделі номінального доходу і споживання, виходячи з того, що вони складаються з перманентного і часового компонентів. Перманентний дохід отримується споживачем протягом тривалого часу і визначається місцем його проживання, віком, професією, освітою, расою, національністю і, головне, величиною накопиченого капіталу. Тимчасовий дохід відображає вплив усіх «інших чинників», які людина відносить до випадкових, хоча вони можуть носити цілком об'єктивний характер, зокрема пов'язаний із циклічними змінами в діловій активності. М. Фрідмен вважав, що перманентний дохід не впливає на поточне споживання, а іде на заощадження, і визначає рівень довгострокового споживання.

Лауреат Нобелівської премії з економіки, американський економіст Дуглас Сесіл Норт (*Douglas Cecil North*, 1920 – 2015) визначив «інституціональний підхід», який, з огляду на положення корисності та продуктивності, передбачає необхідність проведення домовленості суб'єктів інституціональних секторів для досягнення певного рівня цінності об'єкту. Теорія оцінки на інвестиційному ринку впливає з класичного вчення про організацію виробництва та підприємництва на принципах вільної конкуренції.

Інституціональна теорія не є єдиним масивом і містить у собі декілька течій. У рамках теорії трансакційних витрат доцільно здійснювати оцінку інвестиційної привабливості проектів, процедури обліку прав власності у рамках реєстраторської і депозитарної діяльності. При цьому слід враховувати ризики опортуністичної поведінки, яка передбачає можливість фінансових втрат у процесі здійснення інвестиційної діяльності.

У рамках теорії прав власності доцільно розглянути можливість використання теореми Рональда Гаррі Коуза (*Ronald Harry Coase*, 1910 – 2013) – американського економіста, лауреата Нобелівської премії з економіки, яка стосується дослідження приватизаційних процесів, їх впливу на розвиток фондового ринку, формування інвестиційних ресурсів підприємств.

Теорія контрактів передбачає укладання контрактів між державою і стратегічними інвесторами при здійсненні великих інвестиційних проектів і вирішенні структурно-технологічної перебудови економіки. Теорія економічних організацій має основною характеристикою фірми інвестування в специфічні активи. Адаптація теорії фірми дозволить виявити ознаки специфічності активів інституціональних інвесторів, можливість співпраці і зміни організаційної форми з метою зниження трансакційних витрат.

У світлі інституціональної теорії зміст інституту соціальних інвестицій можна визначити як організовану систему соціально-економічної взаємодії щодо реалізації інвестиційних намірів суб'єктів соціального партнерства, побудовану на поєднанні соціальних норм, формальних і неформальних обмежень в організації взаємин між такими партнерами, дотримання яких вимагає реалізації сукупності процедур, що визначаються економічними законами та потребами суспільства [7, с. 15]. Під суспільними цінностями інституту соціального інвестування необхідно розуміти дотримання відповідного рівня соціальних стандартів життя населення, процедурами – сукупність тактичних і стратегічних рішень і заходів щодо їх реалізації всіма сторонами соціального партнерства. Слід зазначити, що для цього інституту є характерним перехрестя статусів і ролей інвесторів і учасників інвестиційного процесу, споживачів інвестиційного продукту, у взаємодії яких реалізуються інвестиційні наміри перших і сподівання других.

Наступна група теорій була сформована на основі інноваційного фактора, де за основу брала роль науково-технічного прогресу в розміщенні господарства. Інвестиційні процеси в таких теоріях виступали як практичний результат упровадження інновацій у виробництво. Однією з інноваційних теорій регіональної економіки є теорія дифузії інновацій шведського географа Торстена Гегерстранда (*Torsten Erik Høgerstrand*, 1916 – 2004).

Вчений дотримується думки, що поширення економічних інновацій відбувається в трьох напрямках – від провідних економічних районів до районів периферії, із центрів вищого рівня – у центри нижчого рівня, з великих міст, що виконують функції економічних центрів – у прилеглі райони. Звідси можна припустити, що такі напрями будуть актуальними для інвестиційних процесів, оскільки інновації в сучасних умовах виконують функцію акумулювання інвестицій, а отже, активність інвестиційних процесів буде прямо пропорційна швидкості інновацій, що впроваджуються на тій чи іншій території. Деякі ідеї даної теорії збігаються з ключовими положеннями теорії великих циклів російського і радянського економіста М.Д. Кондратьєва (1892 – 1938).

Досить цікавою теорією в контексті інновацій є теорія продуктивно-виробничих циклів, розвитком якої займався Раймонд Вернон (*Raymond Vernon*, 1913-1999). Ключовим положенням у даній теорії є реалізація принципу щодо здійснення найменших затрат у процесі виробництва, зокре-

ма інвестиційних. Цей принцип реалізується за рахунок виділення певних стадій у процесі виробництва відповідного продукту протягом усього періоду його існування, де відбувається постійна територіальна міграція виробництва такого продукту. Позитивною стороною такої міграції є те, що впродовж випуску певної продукції відбувається постійне залучення продуктивних сил та посилення активізації інвестиційної діяльності в межах певного регіону чи групи регіонів. Окрім того, такі переміщення виробництв формують сприятливі умови для посилення інноваційної конкурентоспроможності на місцевому рівні, оскільки з такими виробництвами формуються інноваційно-виробничі центри (на кшталт технопарків).

Сучасні концепції інвестиційної діяльності корпорацій можна об'єднати за такими напрямками: теорія технологічного розриву; теорія портфельних інвестицій; теорія «захисного інвестування»; теорія монопольних переваг; теорія життєвого циклу; теорія «втечі капіталів»; теорія «наукомісткої спеціалізації»; концепція «інвестиційних полів» [8, с. 43].

Концепція спеціальних (вільних) економічних зон розглядається як один з елементів лібералізації та активізації зовнішньоекономічної діяльності завдяки сприятливому для зовнішніх і внутрішніх інвестицій митному, податковому та інвестиційному режимам. Також розвиток спеціальних економічних зон важливий тим, що сприяє активізації зовнішньоекономічної діяльності, поліпшує поточний фінансовий стан суб'єктів господарювання в межах цих зон, покращує купівельну спроможність громадян. Одним із ключових завдань таких зон є досягнення відкритості

економіки та стимулювання структурних перетворень шляхом залучення іноземних інвестицій, а також активізації спільної з іноземними інвесторами підприємницької діяльності для нарощування експорту товарів та послуг.

Існування таких зон спрямоване на «точкове» покращання інвестиційного клімату. Потужний ефект щодо покращання інвестиційної привабливості цілого регіону така зона забезпечити не може, оскільки в просторовому аспекті її вплив обмежений, а при збільшенні її площі збільшуються затрати на покращання інфраструктурних та інших факторів, що є необхідними для нормального функціонування такої зони та залучення інвесторів. Кінцевим результатом цього є насамперед збільшення видатків із державного та місцевих бюджетів на облаштування таких територіальних утворень.

Висновки з проведеного дослідження. Інвестиційні економічні теорії пройшли тривалий шлях еволюції, пов'язаний із визначенням детермінантів інвестування, циклічності інвестиційного процесу, взаємозв'язку інвестицій з нормою процента, споживанням і заощадженнями, формуванням інвестиційних інститутів і інвестиційного середовища, інтеграції інвестицій та інновацій. Тенденцією останніх часів є синтез інвестиційних економічних теорій із соціальними, теоріями міжнародного поділу праці і конкурентоспроможності, регіонального розвитку. Це потребує уточнення поглядів на процеси інвестування з точки зору їх критеріїв та ефективності.

Перспективами подальших досліджень є обґрунтування концептуальних засад розробки інвестиційних стратегій розвитку національної економіки.

Список літератури:

1. Запхляк В. З. Теоретичні основи економічного розвитку країн (інвестиційний аспект) в умовах цивілізаційної кризи / В. З. Запхляк // Наукові записки [Національного університету "Острозька академія"]. Сер. : Економіка. – 2013. – Вип. 21. – С. 20-23.
2. Слатвінський М. А. Теоретичні передумови вибору методів оцінювання економічної ефективності інвестицій / М. А. Слатвінський // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 4. – С. 3-5.
3. Коцюба О. С. Властивості показника економічного прибутку інвестиційного проекту в контексті фундаментальної теорії [Електронний ресурс] / О. С. Коцюба // Ефективна економіка. – 2010. – № 10. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_10_38
4. Косова Т.Д. Фінансові інститути в системі управління інвестиційним процесом : моногр. / Т.Д.Косова; ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2008. – 338 с.
5. Проскуріна М. О. Еволюція інвестиційної теорії економічного циклу в межах кейнсіанства / М. О. Проскуріна // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 20. – С. 51-55.
6. Рамський А. Ю. Поняття теорії економічної рівноваги як основи формування ринку інвестицій / А. Ю. Рамський // Науковий вісник Херсонського державного університету. Сер. : Економічні науки. – 2014. – Вип. 7(2). – С. 60-65.
7. Веретенникова О. В. Інститут соціального інвестування: сутнісні ознаки та функціональний прояв у світлі поглядів класиків економічної теорії / О. В. Веретенникова // Вчені записки університету "КРОК". Серія : Економіка. – 2013. – Вип. 33. – С. 11-17.
8. Пасемко Г. П. Теорії інвестування в історії економічної думки та їх розвиток в умовах глобалізації / Г. П. Пасемко, Л. Г. Бага // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2014. – № 4. – С. 40-45.

Слободянюк Н. А.

Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ТЕОРИИ ИНВЕСТИЦИЙ КАК МЕТОДОЛОГИЧЕСКАЯ ОСНОВА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Резюме

Статья посвящена определению теоретической основы использования инвестиций в системе стратегического развития национальной экономики. Показано, что инвестиционные экономические теории прошли длительный путь эволюции, связанный с определением детерминантов инвестирования, цикличности инвестиционного процесса, взаимосвязи инвестиций с нормой процента, потреблением и сбережениями, формированием инвестиционных институтов и инвестиционной среды, интеграции инвестиций и инно-

вацій. Доказано, что тенденцией последнего времени является синтез инвестиционных экономических теорий с социальными, теориями международного разделения труда и конкурентоспособности, регионального развития. Это требует уточнения взглядов на процессы инвестирования с точки зрения их критериев и эффективности.

Ключевые слова: инвестиции, теории, национальная экономика, стратегическое развитие, методологическое основание.

Slobodyanyuk N. O.

Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mikhail Tugan-Baranovsky

THEORIES OF INVESTMENTS AS METHODOLOGICAL BASIS OF THE STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

Summary

The article is devoted to the definition of the theoretical basis for the use of investments in the system of strategic development of the national economy. It has been shown that investment economic theories have undergone a long path of evolution, related to the definition of investment determinants, the cyclical nature of the investment process, the relationship of investment with the norm of interest, consumption and savings, the formation of investment institutions and investment environment, the integration of investments and innovations. It is proved that the recent trend is the synthesis of investment economic theories with social, theories of the international division of labor and competitiveness, and regional development. This requires clarification of the views on investment processes in terms of their criteria and effectiveness.

Key words: concession, implementation tools, investment strategies, public-private partnership projects, mechanisms.

УДК 336.76

Ярошевська О. В.

Класичний приватний університет

РОЛЬ ФОНДОВИХ БІРЖ У РОЗБУДОВІ СТАНДАРТІВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ: СВІТОВИЙ ДОСВІД І ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА

Статтю присвячено визначенню ролі фондових бірж у розбудові стандартів корпоративного управління залежно від особливостей фінансової системи країн. Встановлено, що на відміну від американо-канадської практики, для європейських країн притаманний стандартизований підхід до допуску цінних паперів на обігу на фондових біржах, що відбивається у відповідних директивах. Враховуючи низький рівень розвитку фондового ринку України та її вектор європейської інтеграції, існуючий порядок отримання процедур лістингу цінних паперів на українських фондових біржах, визначений національним регулятором, визнано адекватним. Розроблено пропозиції з посилення контролю за дотриманням принципів корпоративного управління.

Ключові слова: фондові біржі, стандарти, корпоративне управління, світовий досвід, вітчизняна практика.

Постановка проблеми. Корпоративний сектор – це одна з найважливіших складових інституційної структури економіки. Значимість корпоративного управління для держави і суспільства обумовлена його позитивним впливом на соціальний і економічний розвиток країни через підвищення довіри інвесторів та ефективності використання акціонерного капіталу. Інвестор зацікавлений у впровадженні сучасних правил і стандартів корпоративного управління. Тому продовження корпоративної реформи є одним із ключових завдань, на виконання якого спрямована діяльність національного регулятора. Історично фондові біржі відіграють важливу роль у регулюванні компаній, що знаходяться в лістингу організаторів торгівлі цінними паперами. Вони сприяють покращенню якості корпоративного управління в цих компаніях і стоять на захисті його стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми корпоративного управління та допуску корпорацій до торгів на фондових біржах знаходяться у центрі уваги науковців. Тевелєв Д. звертає ува-

гу на те, що реформу корпоративного управління було розпочато ще навесні 2009 року із вступом в силу Закону України «Про акціонерні товариства». Документ передбачив повну дематеріалізацію всіх акцій в Україну та істотне розширення корпоративних прав міноритарних акціонерів [1]. Прийняття Закону стало значним кроком у напрямку істотного підвищення корпоративної культури, ефективності захисту прав інвесторів, впровадження загальноприйнятих світових стандартів корпоративного управління [2].

Для адаптації найкращих практик корпоративного управління до українських умов Деевою Н.Ю. було проаналізовано вимоги різних біржових майданчиків, виявлено основні проблеми корпоративного управління котируваних компаній, до яких віднесено: всесильні виконавчі директори, слабка система контролю менеджменту, фокус на короткострокові цілі, слабкий кодекс етики або його відсутність, сумнівна бізнес-стратегія з недостатнім розкриттям інформації, неадекватна реакція всесильних виконавчих директорів

на критику, ротація вищого менеджменту, інсайдерська торгівля акціями, проблема незалежності зовнішніх аудиторів і інвестиційних банкірів [3, с. 385]. Високо оцінюючи науковий доробок указаних авторів, слід констатувати, що бракує робіт, які надають оцінку відповідності вимог вітчизняних фондових бірж провідній світовій практиці.

Постановка завдання. На основі викладеного вище можна сформулювати мету дослідження, яка полягає в порівнянні ролі фондових бірж у розбудові стандартів корпоративного управління у світовій і вітчизняній практиці для адаптації до умов фінансового ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Історично біржі були створені як промютери корпоративного управління для компаній, що торгуються на них. Основний внесок бірж у сферу корпоративного управління – введення стандартів лістингу й розкриття інформації, а також контролю за їхнім дотриманням [4]. Додатковий внесок зводиться до співпраці з контролюючими і наглядовими органами держави, виконання функцій їх агенту.

Регуляторні функції бірж у кожній країні обмежені рамками чинного законодавства. Наприклад, у США зміни до правил, запропоновані біржами, мають бути подані для затвердження в Комісію по цінним паперам і біржам (англ. *The United States Securities and Exchange Commission, SEC*). У Північній Америці деякі регулюючі функції бірж були передані третій стороні, що представлена неурядовими регуляторами (*Financial Industry Regulatory Authority – FINRA*, створена в 2007 році у Сполучених Штатах, і *Investment Industry Regulatory Organization of Canada – IIROC*, створена в 2008 році у Канаді), а інші, особливо ті, що стосуються лістингу, були збережені за біржами. Служба регулювання галузей фінансових послуг (*FINRA*) – приватна американська корпорація зі статусом саморегулювальної організації (*CPO*) по контролю за дотриманням правил торгівлі на позабіржовому ринку, ринку цінних паперів фірм, що не котируються на звичайних біржах (наприклад, Нью-Йоркська фондова), створена за рішенням Конгресу США. Інвестиційно-промислова регуляторна організація Канади (*IIROC*) має своєю основною функцією регулювання діяльності на ринку фінансових послуг. Галузеві асоціації можуть виконувати функції незалежних *CPO* та лобіювати інтереси своїх членів.

В Європі у більшості випадків ці функції передані регуляторам ринку капіталів, які мають домінуючі повноваження щодо регулювання емітентів. Наприклад, у Польщі компанія, яка хоче отримати лістинг на Варшавській фондовій біржі (*ВФБ*), має представити проект проспекту емісії в польське Управління фінансового нагляду, яке вирішує, чи можна випускати дані цінні папери на польський фондовий ринок. І лише потім проспект подається на розгляд біржі. Відповідальність за лістинг компаній у багатьох інших країнах-членах Організації економічного співробітництва і розвитку (*ОЕСР*) розподіляється між фондовою біржею й регулятором ринку цінних паперів. У Франції, наприклад, під час ухвалення рішення про допуск цінних паперів на ринок Рада директорів *Euronext Paris* консультується з Управлінням по фінансових ринках, беручи до уваги його зауваження до паперів-претендентів у лістинг. Ринок цінних паперів у Франції, раніше відомий як Паризька біржа, у 2000 році об'єдналася з Амстердамською та Брюссельською

біржами, утворила *Euronext*, яка на даний момент є другою за величиною біржею в Європі після Лондонської фондової біржі.

Перетворення бірж на публічні компанії призвело до посилення конкуренції між ними. Загострення конкуренції підняло питання про те, чи існує ризик боротьби за лідерство на ринку з використанням нормативно-правового механізму. Фахівці *ОЕСР* називають цей метод боротьби регуляторною «гонкою на виживання». Він полягає в тому, що біржі можуть відчувати потребу використовувати власні регулюючі правила як конкурентний параметр. У цьому випадку емітенти стали би займатися так званим регуляторним арбітражем, одержуючи лістинг на майданчиках із менш жорсткими нормативними вимогами, у тому числі й до якості корпоративного управління.

В умовах процесів, які нині протікають у світі і повноправним учасником яких є і Україна, пошук досконалої системи корпоративного управління залишається одним з пріоритетних завдань, як на рівні окремих держав, так і на міждержавному рівні. Рушійними силами сучасної реформи корпоративного законодавства, що охопила практично усі країни, об'єктивно є: інтернаціоналізація і конкуренція; зміна числа акціонерів і їх структури; розвиток фінансових ринків і нових технологій. Значна кількість різних національних і міжнародних кодексів корпоративного управління, що з'явилися в 90-і рр., відбивають цю тенденцію і все сильніше впливають на традиційне законодавство. Не підлягає сумніву, що хоча законодавча база країн з транзитивною економікою значно покращалася, дотримання законів в більшості країн залишається незадовільним [5, с. 200].

Найбільш владні повноваження фондові біржі мають у питаннях, що стосуються дотримання тих стандартів корпоративного управління, які паралельно з національним Кодексом прописані у вимогах до лістингу біржі. Наприклад, Австралійська фондова біржа, Нью-Йоркська фондова біржа і *SIX Swiss Exchange* при невиконанні компаніями положень Кодексу, які одночасно включені до складу їх лістингових вимог, можуть застосовувати до таких емітентів різні санкції, аж до виключення з лістингу. У той же час, наприклад, *Euronext Paris* не має повноважень застосовувати примусові заходи до емітентів, оскільки стандарти корпоративного управління не є частиною Правил лістингу цього майданчика і тому не мають юридичного статусу. Крім того, у випадку систематичного порушення стандартів корпоративного управління певними компаніями біржі, як правило, доводять цю інформацію до регулятора ринку цінних паперів, санкції якого вже можуть бути більш жорсткими.

Однак слід зазначити, що посилення конкуренції за емітентів між біржами привело до того, що деякі з них залишають за собою право вибору щодо необхідності дотримання стандартів перспективними емітентами. Так, наприклад, біржа *NASDAQ OMX Nordic* заявила, що зберігає за собою право включати компанію до списку, навіть якщо вона не відповідає всім вимогам національного Кодексу, доти, поки біржа буде переконана, що основні положення вимог до лістингу виконуються і не знаходяться під загрозою.

NASDAQ (від англ. *National Association of Securities Dealers Automated Quotation* – Автоматизовані котирування Національної асоціації дилерів по цінних паперів) – американська біржа, що спеціалізується на акціях високотехноло-

гічних компаній (виробництво електроніки, програмного забезпечення). Це одна з трьох основних фондів бірж США (наряду з *NYSE* і *AMEX*), є підрозділом *NASD*, контролюється *SEC*. Власники біржі – американська компанія *NASDAQ OMX Group*. Помімо *NASDAQ*, їй також належить 8 європейських бірж. Канадська біржа *TSX (Toronto Stock Exchange)* також залишила за собою право на власний розсуд включати або виключати компанії з лістингу. Фондова біржа Торонто (*TSX*) – одна з найбільших фондових бірж, займає 8 місце в світі за капіталізацією, виступає фінансовим центром гірничої промисловості.

У табл. 1 наведено умови отримання процедур лістингу цінних паперів на українських фондових біржах відповідно до умов національного регулятора. Вони диференційовані за рівнями лістингу (перший і другий), а також фінансовими інструментами (акції і облігації). Фондова біржа може створити сегмент, до якого вносить позалістингові акції нових інвестиційно привабливих компаній з метою розвитку середнього бізнесу в Україні. У випадку, якщо емітент протягом шести місяців відповідав усім вимогам, встановленим до даного сегмента, фондова біржа має право прийняти рішення щодо включення такого емітента до біржового реєстру без дотримання вимог щодо часу існування емітента.

В умовах євроінтеграційних прагнень України важливо орієнтуватися на нормативні акти ЄС. Директива 2006/46/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 14.06.2006 про внесення змін до Директив про річну та консolidовану звітність окремих типів компаній, звітність банків та інших фінансових установ, страхових підприємств передбачає досягнення їхньої вищої прозорості та гармонізації [6].

Ця Директива передбачає, що всі емітенти, чиї цінні папери торгуються на біржах, зобов'язані в своїх річних звітах докладно розкривати всі аспекти, що стосуються застосування ними національних, а також інших кодексів корпоративного управління. Роль фондових бірж при цьому зводиться до контролю за тим, щоб компанії здійснювали повноцінне, а не формальне дотримання кодексів.

Регламентом (ЄС) №1606/2002 Європейського Парламенту та Ради від 19.07.2002 визнається обов'язковим застосування міжнародних стандартів бухгалтерського обліку у Співтоваристві для цілей гармонізації фінансової інформації, яка надається товариствами (якщо на дату складання балансу їх цінні папери дозволені до продажу на регульованому ринку будь-якої держави-члена), для цілей гарантування високого рівня прозорості

Таблиця 1

Умови отримання процедур лістингу цінних паперів на українських фондових біржах

Вимоги	Рівні лістингу цінних паперів				
	1 рівень		2 рівень		позалістингові акції
	акції	облігації	акції	облігації	
мінімальний строк існування емітента, роки	5	5	3	2	1
мінімальний розмір власного капіталу емітента, млн. грн	1000,0	-	400,0	-	-
мінімальна вартість чистих активів емітента та/або особи (осіб), яка (які) надає(ють) забезпечення виконання зобов'язань за випуском, млн. грн	-	1000,0	-	400,0	-
мінімальний річний чистий дохід від реалізації товарів, робіт, послуг за останній фінансовий рік, млн. грн	1000,0	500,0	400,0	400,0	-
мінімальна номінальна вартість серії випуску облігацій, млн. грн	-	400,0	-	100,0	-
відсутність збитків в емітента або особи, яка надає забезпечення виконання зобов'язань за випуском, фінансові роки	-	2 з 3 останніх	-	останній	-
середнє значення ринкової капіталізації емітента, млн. грн;	1000,0	-	100,0	-	20,0
мінімальна частка акцій у вільному обігу, %	25	-	10	-	-
максимальна частка акцій у двох інвесторів сумарно, %	50	-	50	-	-
мінімальна кількість акціонерів емітента, осіб	500	-	200	-	50
відсутність дефолту або мінімальний час з моменту припинення зобов'язань, щодо яких емітентом було допущено дефолт, років	-	3	-	2	-
мінімальна кількість незалежних членів наглядової ради, % кількісного складу ради	25	25	-	-	-
наявність посад корпоративного секретаря	+	+	+	-	-
наявність внутрішнього аудитора (служби внутрішнього аудиту)	+	+	-	-	-
мінімальний термін проведення аудиторської перевірки відповідно до міжнародних стандартів аудиту за участю незалежного зовнішнього аудитора, років	3	3	2	-	1
розкриття фінансових звітів українською та англійською мовами	+	+	-	-	-
дотримання принципів корпоративного управління та міжнародних стандартів складання фінансової звітності	+	+	+	-	+
наявність договору з маркет-мейкером про підтримку ліквідності акцій	+	-	-	-	-

Джерело: побудовано за даними [7]

та порівняння фінансових звітів, для ефективного функціонування ринку капіталу Співтовариства та внутрішнього ринку.

Висновки з проведеного дослідження.

1. Роль фондових бірж у розбудові стандартів корпоративного управління визначається особливостями фінансової системи країн: значно більшою вона є на європейських ринках, яким притаманний банківсько-орієнтований тип; меншою – для країн американського континенту, орієнтованим на фондовий ринок.

2. Найбільші американські, канадські, а також європейські біржі, які ними контролюються, досить лояльно відносяться до моніторингу Кодексів корпоративного управління тих емітентів, які мають високу капіталізацію і характеризуються вільним обігом акцій, оскільки досягнення саме цих індикаторів є метою їх прийняття. Вказані біржі використовують власні регулюючі правила як конкурентний параметр лістингу і делістингу цінних паперів.

3. Для європейських країн притаманний стандартизований підхід до допуску цінних паперів

на обігу на фондових біржах, що відбивається у відповідних директивах. Враховуючи низький рівень розвитку фондового ринку України та її європейські прагнення інтеграції, існуючий порядок отримання процедур лістингу цінних паперів на українських фондових біржах, визначений національним регулятором, слід визнати адекватним.

4. Утім підхід до оцінки дотримання принципів корпоративного управління та міжнародних стандартів складання фінансової звітності з боку НКЦПФР є занадто ліберальним, оскільки він є обов'язковим лише для цінних паперів 1 рівня лістингу, а для акцій 2 рівня лістингу і позалістингових акцій є лише рекомендованим. Цінність Кодексів корпоративного управління для вітчизняних корпорацій визначається необхідністю підвищення інвестиційної привабливості їх цінних паперів на фондовому ринку.

Метою подальших досліджень є дослідження банківських установ як інфраструктурних учасників фондового ринку України.

Список літератури:

1. Дмитро Тевелєв взяв участь в обговоренні актуальних питань корпоративного управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/press/news/dmitro_tevelev_vzyav_uchast_v_obgovorenni_aktualnikh_pitan_korporativnogo_upravlennya
2. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 № 514-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
3. Деева Н.Е. Корпоративне управління і фінансовий ринок: проблеми теорії та практики: моногр. / Н.Е. Деева / НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2011. – 524 с.
4. Фондові біржі на захисті стандартів корпоративного управління // Газета «Цінні папери України». – 16 вересня 2010. – № 36 (630). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.securities.org.ua/securities_paper/review.php?id=630&pub=4745
5. Іоргачова М. І. Кодекси корпоративного управління – напрямок розвитку корпоративних відносин Україні / М. І. Іоргачова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2011. – Вип. 41(2). – С. 193-201.
6. Directive 2006/46/EC of the European Parliament and of the Council of 14 June 2006 amending Council Directives 78/660/EEC on the annual accounts of certain types of companies, 83/349/EEC on consolidated accounts, 86/635/EEC on the annual accounts and consolidated accounts of banks and other financial institutions and 91/674/EEC on the annual accounts and consolidated accounts of insurance undertakings [Online]. – Retrieved from: <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX%3A32006L0046>
7. Про затвердження Положення про функціонування фондових бірж: Рішення НКЦПФР від 22.11.2012 № 1688 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z2082-12?nreg=z2082-12&find=1&text=%EА%EЕ%F0%EЕ%F0%E0%F2&x=7&y=5#w11>

Ярошевская О. В.

Классический частный университет

РОЛЬ ФОНДОВЫХ БИРЖ В РАЗВИТИИ СТАНДАРТОВ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ: МИРОВОЙ ОПЫТ И ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПРАКТИКА

Резюме

Статья посвящена определению роли фондовых бирж в развитии стандартов корпоративного управления в зависимости от особенностей финансовой системы стран. Установлено, что в отличие от американско-канадской практики, для европейских стран присущ стандартизированный подход к допуску ценных бумаг к обращению на фондовых биржах, что отражается в соответствующих Директивах. Учитывая низкий уровень развития фондового рынка Украины и ее вектор европейской интеграции, существующий порядок получения процедур листинга ценных бумаг на украинских фондовых биржах, определенный национальным регулятором, признано адекватным. Разработаны предложения по усилению контроля за соблюдением принципов корпоративного управления.

Ключевые слова: фондовые биржи, стандарты, корпоративное управление, мировой опыт, отечественная практика.

Jaroshevskaja O. V.

Classical Private University

THE ROLE OF STOCK EXCHANGE IN DEVELOPMENT OF CORPORATE GOVERNANCE STANDARDS: WORLD EXPERIENCE AND DOMESTIC PRACTICE

Summary

The article is devoted to determining the role of stock exchanges in developing corporate governance standards, depending on the characteristics of the financial system of the countries. It has been established that, unlike American Canadian practice, the European countries have a standardized approach to the admission of securities to trading on stock exchanges, which is reflected in the relevant directives. Taking into account the low level of development of the Ukrainian stock market and its vector of European integration, the existing procedure for obtaining procedures for listing securities on Ukrainian stock exchanges, as determined by the national regulator, is considered adequate. Proposals have been developed to strengthen control over compliance with the principles of corporate governance.

Key words: stock exchanges, standards, corporate governance, world experience, domestic practice.

НАШІ АВТОРИ

1. **Августин Руслан Ростиславович** – кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету
2. **Аверкина Марина Федорівна** – кандидат економічних наук, докторант Луцького національного технічного університету
3. **Андреева Наталя Миколаївна** – доктор економічних наук, головний науковий співробітник відділу економіко-екологічних проблем приморських регіонів Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
4. **Архипенко Світлана Вікторівна** – кандидат економічних наук Інституту підприємництва «Стратегія»
5. **Бабаніна Наталія Валеріївна** – кандидат економічних наук, доцент Подільського державного аграрно-технічного університету
6. **Бабіченко Віктор Володимирович** – кандидат економічних наук, заступник голови правління начальника фінансово-економічного управління ПАТ «Укртатнафта»
7. **Бавико Олександр Євгенович** – доктор економічних наук, доцент Міжнародного університету бізнесу і права
8. **Барун Марина Вікторівна** – здобувач відділу економіко-екологічних проблем приморських регіонів Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
9. **Бездрушніч Юлія Сергіївна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, заступник завідувача відділом методології обліку та аудиту Національного наукового центру «Інститут аграрної економіки»
10. **Бобанич Андрій Іванович** – аспірант кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
11. **Бойченко Валерія Сергіївна** – кандидат економічних наук Запорізького національного технічного університету
12. **Брятко Анатолій Андрійович** – завідувач сектору кадрової та режимно-секретної роботи Державного архіву Миколаївської області
13. **Бужак Юлія Сергіївна** – здобувач Європейського університету
14. **Возняк Галина Василівна** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, докторант Інституту регіональних досліджень Національної академії наук України
15. **Воронченко Ольга Володимирівна** – старший викладач Національного університету державної податкової служби України
16. **Ворошилова Ганна Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри готельно-ресторанного бізнесу Київського національного університету культури і мистецтв
17. **Гаприндашвілі Борис В'ячеславович** – аспірант кафедри банківської справи Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
18. **Гарбар Жанна Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент Київського національного торговельно-економічного університету
19. **Гедз Михайло Йосипович** – кандидат економічних наук, доцент Черкаського інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України
20. **Глушко Олег Володимирович** – аспірант кафедри обліку та аналізу Національного університету «Львівська політехніка»
21. **Гнидюк Інна Вікторівна** – кандидат економічних наук, доцент Вінницького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
22. **Горюк Віталій Вікторович** – аспірант Класичного приватного університету
23. **Гутафель Віктор Валерійович** – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри економіки підприємства Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
24. **Донець Олег Васильович** – кандидат економічних наук, доцент Південного філіалу Національного університету біоресурсів і природокористування України «Кримський агротехнологічний університет»
25. **Сфремов Дмитро Петрович** – кандидат економічних наук, докторант Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана
26. **Жадан Олександр Васильович** – доктор наук з державного управління, доцент Харківського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України
27. **Забалдіна Юлія Борисівна** – кандидат економічних наук, доцент Київського національного торговельно-економічного університету
28. **Задорожнюк Наталія Олексіївна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економічних систем і управління інноваційним розвитком Одеського національного політехнічного університету
29. **Зацеркляна Анастасія Сергіївна** – студентка Одеського національного політехнічного університету
30. **Звонар Віктор Павлович** – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник Інституту демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України
31. **Іртіщева Інна Олександрівна** – доктор економічних наук, професор Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова
32. **Калінін Андрій Миколайович** – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри економіки та управління персоналом Кіровоградського інституту Міжрегіональної Академії управління персоналом
33. **Карпенко Андрій Володимирович** – кандидат економічних наук, доцент Запорізького національного технічного університету
34. **Колосінський Євген Юрійович** – кандидат економічних наук Чернівецького торговельно-економічного інституту Київського національного торговельно-економічного університету
35. **Комліченко Оксана Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент Одеського національного

- політехнічного університету
36. **Король Марина Михайлівна** – викладач кафедри міжнародних економічних відносин Ужгородського національного університету
 37. **Котигорошко Олеся Ігорівна** – здобувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету
 38. **Кучеренко Світлана Адамівна** – кандидат економічних наук, доцент Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького
 39. **Лифар Владислава Віталіївна** – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри маркетингу Запорізького національного технічного університету
 40. **Мікловда Василь Петрович** – доктор економічних наук, професор Ужгородського національного університету, член-кореспондент Національної академії наук України
 41. **Мороз Олег Семенович** – кандидат економічних наук, доцент Запорізької державної інженерної академії
 42. **Охріменко Алла Григорівна** – кандидат економічних наук, доцент Київського національного торговельно-економічного університету
 43. **Павлів Володимир Вікторович** – аспірант кафедри міжнародних фінансів Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі
 44. **Парубець Олег Валентинович** – кандидат економічних наук, доцент Київського університету туризму, економіки і права
 45. **Пішеніна Тетяна Іллівна** – завідувач кафедри менеджменту Інституту економіки та менеджменту Міжнародного університету «Україна»
 46. **Полоус Ольга Вікторівна** – аспірант кафедри фінансів, обліку та аудиту Інституту економіки та менеджменту Національного авіаційного університету
 47. **Попович Василь Вікторович** – кандидат економічних наук, доцент кафедри інформаційних систем і технологій імені М. О. Браславця Одеського державного аграрного університету
 48. **Ротань Наталя Вікторівна** – старший викладач кафедри природничо-наукової підготовки Одеського національного політехнічного університету
 49. **Селезньова Ольга Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри маркетингу Одеської державної академії будівництва та архітектури
 50. **Слободянюк Наталія Олександрівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та банківської справи Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського
 51. **Стегней Маріанна Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент Мукачівського державного університету
 52. **Стоянова-Коваль Світлана Савівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Одеського державного аграрного університету
 53. **Сушко С. В.** – студент Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького
 54. **Трусова Наталя Вікторівна** – докторант, кандидат економічних наук Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету
 55. **Туманова Аліса Юріївна** – магістр Одеського національного політехнічного університету
 56. **Турило Анатолій Анатолійович** – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Криворізького національного університету
 57. **Устенко Андрій Олександрович** – доктор економічних наук, професор Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу
 58. **Фера-Клемонца Оксана Юріївна** – здобувач кафедри економіки підприємства Ужгородського національного університету
 59. **Фещенко Іван Олександрович** – магістр Запорізького національного технічного університету
 60. **Чернишова Лілія Іванівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту Одеського національного політехнічного університету
 61. **Чубар Максим Михайлович** – аспірант кафедри міжнародних економічних відносин Хмельницького національного університету
 62. **Шекета Євгенія Юріївна** – аспірант кафедри менеджменту та маркетингу Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника
 63. **Штогринець Наталія Василівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Буковинського університету
 64. **Яремко Ігор Йосафатович** – доктор економічних наук, професор Національного університету «Львівська політехніка»
 65. **Ярмолів Дарія Юріївна** – аспірант Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень Національної академії наук України
 66. **Ярошевська Оксана Володимирівна** – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Класичного приватного університету
 67. **Яцентюк Станіслав Васильович** – асистент кафедри прикладної економіки Національного гірничого університету

Відповідальний за випуск
Горняк Ольга Василівна

Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації:
серія КВ № 11465–338Р від 07.07.2006 р.

Науковий вісник Одеського національного університету імені І. І. Мечникова. Серія «Економіка»
включено до переліку наукових фахових видань України з економіки
на підставі Наказу МОН України від 15 квітня 2014 року № 455

Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
вченою радою Одеського національного університету імені І. І. Мечникова
на підставі Протоколу № 1 від 30.09.2014 р.

Адреса редколегії:
65082, м. Одеса, вул. Дворянська, 2
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова

Тираж 100 прим.
Одеський національний університет імені І. І. Мечникова
65082, м. Одеса, вул. Єлісаветинська, 12.
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4215 від 22.11.2011.